

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ТЕХНОЛОГІЙ ТА ДИЗАЙНУ

Факультет управління та бізнес-дизайну

Кафедра смарт-економіки

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему РОЗВИТОК ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У МІЖНАРОДНОМУ
БІЗНЕСІ

Спеціальність 051 Економіка

Освітня програма Корпоративна економіка та міжнародний бізнес

Виконала: студентка групи МгЗКЕМБ-1-22
Вдовін Вікторія Олександрівна
Керівник д.е.н., проф. Ольшанська О.В.
Рецензент к.е.н., доц., Путінцев А.В.

Київ 2023

КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ТЕХНОЛОГІЙ ТА ДИЗАЙНУ

Факультет управління та бізнес-дизайну

Кафедра смарт-економіки

Спеціальність 051 Економіка

Освітня програма Корпоративна економіка та міжнародний бізнес

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри СЕ

_____ Анна ОЛЕШКО

«___» _____ 20__ року

З А В Д А Н Н Я НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ

_____ Вдовін Вікторії Олександрівні

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема кваліфікаційної роботи Розвиток інтеграційних процесів у міжнародному бізнесі

Науковий керівник роботи Ольшанська Олександра Володимирівна, д.е.н., професор, затвержені наказом КНУТД від «12» вересня 2023 року № 210-уч.

2. Вихідні дані до кваліфікаційної роботи наукова, навчально-методична література, законодавчі та нормативно-правові акти України, що регулюють діяльність у сфері міжнародної торгівлі та інтеграційних процесів, звітність підприємства ТОВ «Лоджистік Технолоджис», інформація та статистичні дані Державної служби статистики тощо.

3. Зміст кваліфікаційної роботи (перелік питань, які потрібно опрацювати) Вступ. Теоретичний базис інтеграційних процесів та міжнародної економічної інтеграції. Дослідження економічних передумов здійснення міжнародної інтеграції підприємства ТОВ «Лоджистік Технолоджис». Шляхи розвитку інтеграційних процесів у міжнародному бізнесі. Висновки.

4. Дата видачі завдання _____

5. Консультанти розділів кваліфікаційної роботи

Розділ	Ім'я, прізвище та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
Вступ	Олександра ОЛЬШАНСЬКА, проф. каф. СЕ	04.09.23.	12.09.23.
Розділ 1	Олександра ОЛЬШАНСЬКА, проф. каф. СЕ	13.09.23.	22.09.23.
Розділ 2	Олександра ОЛЬШАНСЬКА, проф. каф. СЕ	23.10.23.	13.10.23.
Розділ 3	Олександра ОЛЬШАНСЬКА, проф. каф. СЕ	14.10.23.	20.10.23.
Висновки	Олександра ОЛЬШАНСЬКА, проф. каф. СЕ	21.10.23.	25.10.23.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапу кваліфікаційної роботи	Орієнтовний термін виконання	Примітка про виконання
1	Вступ	12.09.2023	
2	Розділ 1 Теоретичний базис інтеграційних процесів та міжнародної економічної інтеграції	22.09.2023	
3	Розділ 2. Дослідження економічних передумов здійснення міжнародної інтеграції підприємства ТОВ «Лоджистік Технолоджис»	13.10.2023	
4	Розділ 3. Шляхи розвитку інтеграційних процесів у міжнародному бізнесі	20.10.2023	
5	Висновки	25.10.2023	
6	Оформлення (чистовий варіант)	27.10.2023	
7	Подача кваліфікаційної роботи науковому керівнику для відгуку	01.11.2023	
8	Подача кваліфікаційної роботи для рецензування (за 14 днів до захисту)	10.11.2023	
9	Перевірка кваліфікаційної роботи на наявність ознак плагіату та текстових співпадінь (за 10 днів до захисту)	13.11.2023	
10	Подання кваліфікаційної роботи завідувачу кафедри (за 7 днів до захисту)	16.11.2023	

З завданням ознайомлений:

Студент _____

Вікторія ВДОВІН

Науковий керівник _____

Олександра ОЛЬШАНСЬКА

АНОТАЦІЯ

Вдовін В. О. Розвиток інтеграційних процесів у міжнародному бізнесі. – рукопис. Кваліфікаційна робота за спеціальністю 051 – Економіка. – Київський національний університет технологій та дизайну, Київ, 2023 рік.

Дослідження присвячено теоретичним аспектам розвитку інтеграційних процесів у міжнародному бізнесі. Досліджено загальну характеристику інтеграційних процесів та міжнародної економічної інтеграції. Визначено економічну інтеграцію як основу розвитку підприємств в сфері міжнародного бізнесу. Досліджено розвиток інтеграційних процесів у глобальній системі міжнародної торгівлі. Проаналізовано загальну характеристику господарської діяльності ТОВ «Лоджистік Технолоджис». Проведено оцінку фінансово-економічного стану діяльності підприємства ТОВ «Лоджистік Технолоджис». Досліджено вплив чинників на стратегічну діяльність підприємства ТОВ «Лоджистік Технолоджис» в умовах інтеграційних процесів міжнародної торгівлі. Запропоновано напрями міжнародної економічної інтеграції та визначено місце України в міжнародних інтеграційних процесах. Визначено синергічний вплив інтеграційних процесів на розвиток міжнародного бізнесу. Проведено забезпечення фінансової рівноваги та розробки основних параметрів поліпшення механізму функціонування ТОВ «Лоджистік Технолоджис» у векторі інтеграційних процесів.

Ключові слова: інтеграційні процеси, міжнародний бізнес, стратегічна діяльність, міжнародна економічна інтеграція, глобальна економіка, фінансова рівновага.

ANNOTATION

Vdovin V. O. Development of integration processes in international business. - manuscript. Qualification work on specialty 051 – Economics. - Kyiv National University of Technology and Design, Kyiv, 2023.

The study is devoted to the theoretical aspects of the development of integration processes in international business. The general characteristics of integration processes and international economic integration are studied. Economic integration is defined as the basis of the development of enterprises in the field of international business. The development of integration processes in the global system of international trade is studied. The general characteristics of the economic activity of "Logistics Technologies" LLC were analyzed. An assessment of the financial and economic status of the company "Logistics Technologies" LLC was carried out. The influence of factors on the strategic activity of the LLC "Logistics Technologies" enterprise in the conditions of integration processes of international trade was studied. Directions of international economic integration are proposed and Ukraine's place in international integration processes is determined. The synergistic influence of integration processes on the development of international business is determined. The provision of financial balance and the development of the main parameters for improving the functioning mechanism of Logistics Technologies LLC in the vector of integration processes were carried out.

Keywords: integration processes, international business, strategic activity, international economic integration, global economy, financial balance.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНИЙ БАЗИС ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ТА МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ.....	9
1.1. Загальна характеристика інтеграційних процесів та міжнародної економічної інтеграції.....	9
1.2. Економічна інтеграція як основа розвитку підприємств в сфері міжнародного бізнесу.....	29
1.3. Розвиток інтеграційних процесів у глобальній системі міжнародної торгівлі	36
Висновки до розділу 1.....	47
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПЕРЕДУМОВ ЗДІЙСНЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ЛОДЖИСТІК ТЕХНОЛОДЖИС».....	49
2.1. Загальна характеристика господарської діяльності ТОВ «Лоджистік Технолоджис».....	49
2.2. Оцінка фінансово-економічного стану діяльності підприємства ТОВ «Лоджистік Технолоджис».....	58
2.3. Розрахунок впливу чинників на стратегічну діяльність підприємства ТОВ «Лоджистік Технолоджис» в умовах інтеграційних процесів міжнародної торгівлі.....	68
Висновки до розділу 2.....	74
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ	76
3.1. Напрями міжнародної економічної інтеграція та місце України в міжнародних інтеграційних процесах.....	76
3.2. Синергічний вплив інтеграційних процесів на розвиток міжнародного бізнесу.....	87
3.3. Забезпечення фінансової рівноваги та розробка основних параметрів поліпшення механізму функціонування ТОВ «Лоджистік Технолоджис» у векторі інтеграційних процесів	95
Висновки до розділу 3.....	111
ВИСНОВКИ.....	114
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	119
ДОДАТКИ.....	134

ВСТУП

Головною тенденцією світової економіки є зближення та посилення взаємозалежності держав та їхніх господарських суб'єктів. Процеси, що відбуваються в економічних системах окремих держав та їх інтеграційних угрупованнях, не можна розглядати без урахування зовнішніх факторів, обумовлених глобалізацією світової економіки. Зростаючі економічні взаємозалежності між господарськими одиницями очевидно спостерігаються на прикладі темпів та тривалості світової економічної кризи. Прояви та наслідки світової фінансово-економічної кризи відрізняються і в основному залежать від країни та її ролі у світовій економічній системі. Резерв стабільності національної економіки в невизначених обставинах глобалізації зумовлений зваженим поєднанням урядової політики протекціонізму і перевагами міжнародного поділу економічних факторів. Системний підхід необхідний для цілеспрямованої якісної зміни положення кожної окремої одиниці та системи в цілому у мінливій архітектурі світової економіки.

Трансформаційні процеси в українській економіці та їхні наслідки обумовлюють невпинне зростання зацікавленості вчених процесами економічної інтеграції як сфери реалізації підприємницького потенціалу країни. З одного боку, інтеграція забезпечує відкриття нових джерел вагомих внесків у обсяги валового внутрішнього продукту країни, створення нових робочих місць, а з іншого – є засобом гармонізації соціальних відносин у суспільстві. Тому важливим завданням власників і менеджменту підприємств є забезпечення динамічного розвитку бізнесу в контексті розвитку інтеграційних процесів. До інтеграції підприємства підштовхують ще й прагнення зайняти монопольне становище, збільшити доступ до інформації та заощадити на розробці й створенні нових видів продукції. Слід зазначити, що такий чинник, як домінуюче становище на ринку, в контексті проблеми, що розглядається, виглядає нерациональним, адже об'єднання декількох невеликих підприємств практично

не призводить до створення монополії.

Проблеми міжнародної економічної інтеграції висвітлені у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких варто назвати напрацювання І. Бабець, О. Білоуса, І. Бураковського, Ю. Данилишина, М. Мальського, С. Писаренко, О. Шумило. Серед іноземних дослідників інтеграції можна відзначити роботи М. Алле, П. Баклі, Б. Баласси, Е. Бенуа, М. Бійє, Дж. Вайнера, Д. Віллія, Я. Гальперіна, Ф. Гереса, К. Ланкастера, Р. Ліпсея, Дж. Міда, В. Репке, В. Рошера, А. Ругмана, Я. Тінбергена, Е. Хааса, Г. Шмолера, Р. Шумана та інших. Однак питання розвитку інтеграційних процесів в міжнародному бізнесі висвітлені частково, що визначає актуальність теми дослідження.

Мета кваліфікаційної роботи. Метою кваліфікаційної роботи є узагальнення й розвиток теоретичних підходів і методичних основ щодо розвитку інтеграційних процесів в міжнародному бізнесі. Для досягнення зазначеної мети автором сформульовано та вирішено такі завдання:

Метою дипломної роботи є формування теоретичних рекомендацій щодо розвитку інтеграційних процесів в міжнародному бізнесі в умовах сьогодення. Для досягнення мети були поставлені та вирішені наступні завдання:

- дослідити загальну характеристику інтеграційних процесів та міжнародної економічної інтеграції;
- визначити економічну інтеграцію як основу розвитку підприємств в сфері міжнародного бізнесу;
- дослідити розвиток інтеграційних процесів у глобальній системі міжнародної торгівлі;
- проаналізувати загальну характеристику господарської діяльності ТОВ «Лоджистік Технолоджис»;
- провести оцінку фінансово-економічного стану діяльності підприємства ТОВ «Лоджистік Технолоджис»;
- дослідити вплив чинників на стратегічну діяльність підприємства ТОВ «Лоджистік Технолоджис» в умовах інтеграційних процесів міжнародної торгівлі;

- запропонувати напрями міжнародної економічної інтеграція та місце України в міжнародних інтеграційних процесах;
- визначити синергичний вплив інтеграційних процесів на розвиток міжнародного бізнесу;
- провести забезпечення фінансової рівноваги та розробки основних параметрів поліпшення механізму функціонування ТОВ «Лоджистік Технолоджис» у векторі інтеграційних процесів.

Об'єктом кваліфікаційної роботи є господарська діяльність ТОВ «Лоджистік Технолоджис».

Предметом кваліфікаційної роботи є теоретичні, наукові, методичні та практичні аспекти аналізу інтеграційних процесів щодо розвитку міжнародного бізнесу.

Методологія дослідження. Під час проведення дослідження застосовувались такі методи: системний підхід - для дослідження проблем підвищення ефективності міжнародного бізнесу; фінансово-економічний аналіз - для дослідження стану діяльності підприємства; економіко-математичні методи – для здійснення безпосередньої оцінки господарської діяльності підприємства та для обчислення рівня платоспроможності, прибутковості та ліквідності; методи теоретичного узагальнення та практичного порівняння – для дослідження особливостей функціонування підприємства; аналіз і синтез – для обґрунтування теоретичних положень та практичних рекомендацій; графічний - для наочного представлення результатів дослідження.

Інформаційною базою для написання кваліфікаційної роботи були наукова, навчально-методична література, законодавчі та нормативно-правові акти України, що регулюють діяльність у сфері міжнародної торгівлі та інтеграційних процесів, звітність підприємства ТОВ «Лоджистік Технолоджис», інформація та статистичні дані Державної служби статистики тощо.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в наступному:

набули подальшого розвитку функціональні залежності між показниками, які характеризують розвиток міжнародної інтеграції у глобальній системі

міжнародної торгівлі, проведено кількісний аналіз вагових коефіцієнтів при показниках, де їх значна відмінність між собою свідчить про велику нерівномірність впливу визначених чинників на рівень торгівельно-економічного розвитку інтеграційних об'єднань у системі міжнародної торгівлі в регіонах світу, при чому ступінь впливу визначених ознак можна застосовувати для аналізу проблем та перспектив розвитку інтеграції в аспекті зовнішньоекономічної політики України.

Практичне значення роботи полягає у розробці рекомендації щодо удосконалення розвитку інтеграційних процесів у міжнародному бізнесі через запропонований алгоритм розрахунку, який ґрунтується на порівнянні зміни суми виручки від реалізації послуг проти планових значень зі зміною витрат на виробництво того ж фактичного обсягу послуг за плановою собівартістю. Якість цих розрахунків і точність одержаних результатів щодо визначення впливу окремих чинників на суму прибутку від реалізації послуг перевіряється розрахунком чинників, що формують прибуток.

Апробація результатів дослідження. Основні положення та результати кваліфікаційної роботи обговорювалися на: III Всеукраїнській конференції здобувачів вищої освіти і молодих учених «Інноватика в освіті, науці та бізнесі: виклики та можливості» (17 листопада 2022 року, м. Київ); Всеукраїнській науково-практичній конференції молодих учених та студентів «Домінанти соціально-економічного розвитку України у нових реаліях» (30 березня 2023 року, м. Київ); XIV Міжнародній науково-практичній конференції «Національні економічні стратегії розвитку в глобальному середовищі» (11 травня 2023, м. Київ).

Публікації. За результатами дослідження опубліковано дві тези доповідей та одна стаття. Загальний обсяг публікацій складає 1 друк. арк.

Структура кваліфікаційної роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаної літератури (який налічує 118 найменувань) і додатків. Загальний обсяг роботи становить 134 сторінок машинописного тексту, містить 19 таблиць та 15 рисунків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНИЙ БАЗИС ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ТА МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

1.1. Загальна характеристика інтеграційних процесів та міжнародної економічної інтеграції

Розвиток міжнародних економічних відносин на основі міжнародного розподілу праці стає все більш вагомим для багатьох національних економік. Головною тенденцією світової економіки є зближення та посилення взаємозалежності держав та їхніх господарських суб'єктів. Процеси, що відбуваються в економічних системах окремих держав та їх інтеграційних угрупованнях, не можна розглядати без урахування зовнішніх факторів, обумовлених глобалізацією світової економіки. Зростаючі економічні взаємозалежності між господарськими одиницями очевидно спостерігаються на прикладі темпів та тривалості світової економічної кризи. Прояви та наслідки світової фінансово-економічної кризи відрізняються і в основному залежать від країни та її ролі у світовій економічній системі. Резерв стабільності національної економіки в невизначених обставинах глобалізації зумовлений зваженим поєднанням урядової політики протекціонізму і перевагами міжнародного поділу економічних факторів. Системний підхід необхідний для цілеспрямованої якісної зміни положення кожної окремої одиниці та системи в цілому у мінливій архітектурі світової економіки [1; 4; 30].

Процес посилення інтенсифікації взаємозв'язку і взаємозалежностей окремих держав є основним напрямком світової економіки. Науковий і практичний інтерес до міжнародної економічної інтеграції зріс і продовжує набирати обертів. Автори розглядають і узагальнюють теоретичні засади, основні тенденції та ключові напрями в галузі міжнародної економічної інтеграції. Визначено найбільш значущі регіональні міжнародні угоди [31; 32].

Всі шаблі розвитку світової економіки з кінця 19 століття пов'язані з інтернаціоналізацією. Сферою її дослідження постають держави, їх союзи, транснаціональні корпорації, транснаціональні банки, міжнародні економічні організації та світові фінансові центри. Характерними рисами інтернаціоналізації є посилення міжнародних взаємозв'язків та взаємозалежностей різних країн, регіонів та суб'єктів господарювання на різних рівнях [11; 33; 34].

Показником інтернаціоналізації економічного життя є частка зовнішньої торгівлі країни у її валовому внутрішньому продукті. Водночас, глобалізація виявилась найвищим етапом процесу інтернаціоналізації наприкінці ХХ століття. Вона характеризувалася збільшенням кількості та різноманіття транскордонних операцій з товарами та послугами, глобальними потоками інвестицій, кредитами, людським капіталом та робочою силою, науково-технічним співробітництвом та обміном інформацією. Відбулося значне підвищення наукового та практичного інтересу до міжнародної економічної інтеграції. Теорії економічної інтеграції поділяються на дві групи - традиційні, що базуються на короткострокових статичних ефектах, таких як створення та відхилення торгівлі, і нові теорії економічної інтеграції, які ввели напрям динамічних ефектів. Динамічні ефекти інтеграції - це розширення внутрішнього ринку, підвищення конкурентних переваг окремих галузей і перерозподіл ресурсів між інтегруючими сторонами.

Канадський економіст Джейкоб Вайнер у 1950 р. вперше продемонстрував не тільки позитивний, але й негативний вплив регіональної інтеграційної угоди на прикладі митного союзу. Завдяки Вайнеру існують методологічні інструменти, які дозволяють порівнювати два протилежні результати інтеграції: ефекти, що створюють та відхиляють торгівлю [34; 35; 36]. Створення торгівлі описує випадок, коли дві або більше країн укладають торгівельну угоду, і торгівля переходить від високовартісної країни-постачальника до низьковартісної країни-постачальника, що діють у одному союзі. Торгівельне перенаправлення може відбуватися, коли імпорт переходить з низьковартісної

країни-постачальника, що не є членом союзу, до високовартісної країни-постачальника, який є учасником союзу. Як наголошує Вайнер, країни частіше інтегруються, якщо інтеграція дасть їм статичні вигоди більшою мірою, ніж втрати (якщо механізм створення торгівлі буде сильнішим, ніж торгівельне відхилення). Вінер зробив новаторський внесок у аналіз міжнародної торгівлі, а згодом його роботи були доопрацьовані та покладені в основу робіт багатьох інших вчених [8; 64; 65].

Значний внесок у теорію міжнародної (регіональної) інтеграції зробив Бела Баласа у 1961 р. Було вперше виокремлено п'ять форм інтеграції, які є одночасно послідовними етапами посилення взаємозв'язків від нижчих до вищих рівнів. П'ять етапів економічної інтеграції Баласи - це зона вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок, економічний союз і тотальна економічна інтеграція. Зона вільної торгівлі формується шляхом усунення тарифів на торгівлю між країнами-членами і наділення прав членів автономії встановлення тарифів на торгівлю з країнами- нечленами. Митний союз застосовує загальну тарифну структуру для торгівлі з нечленами. Спільний ринок дозволяє вільний рух факторів виробництва, а також товарів і послуг між державами-членами [4]. Економічний союз об'єднує спільний ринок з митним союзом - держави-члени мають спільну зовнішньоторговельну політику і вільний рух товарів, послуг і факторів виробництва. Економічний союз, який вводить єдину валюту, стає економічним і валютним союзом водночас. У рамках повної економічної інтеграції держави-члени мають спільну економічну, грошову та фіскальну політику.

В рамках своєї теорії Баласа визначив курс європейської економічної інтеграції. Він пише: «Ми пропонуємо визначити економічну інтеграцію як процес і як стан справ. Як процес, він включає заходи щодо усунення дискримінації між економічними одиницями, що належать до різних держав; як стан справ, це може бути представлено як відсутність різних форм дискримінації між національними економіками» [5; 66; 67; 68]. Два автори, наведені вище, Вайнер і Баласа, заснували теорію європейської інтеграції і вважаються класиками в галузі міжнародної економічної інтеграції.

Значний внесок Баласса сприяв популярності дослідження міжнародної економічної інтеграції, що призвело до виникнення багатьох нових теорій, які базуються на так званому «новому регіоналізмі», представленому динамічними ефектами, такими як посилення конкуренції інвестиційні потоки, економія від масштабу, передача технологій та підвищення продуктивності.

Новаторська книга Вайнера «Питання митного союзу» привернула увагу багатьох економістів, на її основі були створені теорії економічних інтеграційних ефектів Вайнера. Джеймс Мід у 1955 р. стверджував, що ефект відхилення торгівлі Вайнера вимагає нееластичного попиту та еластичної пропозиції. Таким чином, якщо попит був би більш еластичнішим, митний союз збільшив би обсяг торгівлі навіть під дією відхилення від торгівлі. Мід назвав цей ефект «розширенням торгівлі» і запропонував додати його до традиційного аналізу Вайнера, оскільки в цьому випадку відхилення торгівлі може не мати такого негативного впливу. Річард Ліпсі зробив важливий внесок у теорію митних союзів. Він не погодився з висновком Вайнера про те, що створення торгівлі, коли виробництво переходить з високозатратного джерела до недорогих джерел, вважається позитивним, а відхилення торгівлі вважається негативним з точки зору економічного добробуту [6, 7]. Він стверджував, що економічний добробут включає як вплив виробництва, так і споживання, а аналіз Вайнера зосереджений лише на ефекті виробництва. Натомість ефект споживання виявляється, коли після зниження тарифних бар'єрів країни союзу збільшують своє споживання, скорочуючи споживання з третіх країн, які не є членами ЄС. Ліпсі та Ланкастер продемонстрували різницю між малими та великими зниженнями тарифів у митному союзі. Вони стверджували, що хоча невелике зниження тарифів підвищує добробут, велике скорочення може призвести до іншого або навіть протилежного результату [8; 87]. Вони також прийшли до висновку, що ефект залежить від етапу зниження тарифів - початкові етапи зниження тарифів підвищують добробут, а кінцеві етапи знижують його.

Мартін Клаус у своїй роботі ввів поняття торгового ефекту. Він зауважив, що дослідження, які аналізують вплив економічної інтеграції, припускають, що

вони аналізують поведінку невеликої країни без впливу на світові ціни. Однак, якщо країна достатньо велика, щоб змінити світові ціни, вона може знизити попит на імпорт шляхом введення тарифу і, як наслідок, спричинити зниження цін на ці імпортовані товари відносно їх експорту, а отже, поліпшити умови торгівлі. Клаус стверджував, що накладання умов торгівлі може поліпшити якість аналізу економічної інтеграції.

На основі теорії Вайнера було розглянуто інтеграцію між взаємозамінними та взаємодоповнюючими країнами у вченнях Джеймса Міда та Фредеріка Мейера [9, 10], торгівлю між країнами зі схожими і різними рівнями доходу у працях Стефана Ліндера та Сакамото [11, 12], зв'язок доходу на душу населення і моделі торгівлі у відкритті Ланкастера та Грінвея [13]. Проте вищезазначені версії не дозволили дати конкретну відповідь, чи збільшують митні союзи світовий добробут. Як підсумував Мід, вплив митного союзу залежить від конкретних обставин справи.

Статичний аналіз, використаний у традиційних теоріях інтеграції, вважається недостатнім аби дослідити процес на думку Хейсона [14], саме тому було використано динамічні ефекти. Ця концепція вперше була застосована Баласом, Купером і Масселлом, які вказали основні динамічні ефекти інтеграції такі як великомасштабні економіки, технологічні зміни, вплив інтеграції на структуру ринку та конкуренцію, зростання продуктивності, ризик і невизначеність та інвестиційна діяльність [39]. Інші вчені також брали участь у розробці теоретико-методологічних засад міжнародної економічної інтеграції [15; 16]. Їх дослідження пов'язане з поетапним усуненням бар'єрів та дискримінації нерезидентів, а також зниженням економічної ролі державних кордонів.

Таким чином, Шмельов пов'язав необхідність світових інтеграційних процесів з потребами сучасного міжнародного поділу праці, розвитком науково-технічного прогресу, поглибленням міжнародної спеціалізації та співпраці окремих країн. Шишков описав взаємовідносини та зв'язки національних репродуктивних процесів та їх вплив на рівень суб'єктів господарювання,

дослідивши, що взаємна адаптація та зближення правової, економічної та фінансової систем, міжнародна економічна інтеграція обмежена певними регіонами світу. Даний процес визначений терміном «регіональна інтеграція».

Регіональна економічна інтеграція - це економічний і політичний союз країн, створений на основі розвитку глибоких і стабільних відносин, міжнародного поділу праці, з метою підвищення конкурентоспроможності як окремих країн, так і різних груп за рахунок регіональних міжурядових економічних кластерів. Річард Балдвін та Ентоні Венаблс зазначають, що 40% світової торгівлі безпосередньо зумовлені угодами про регіональну інтеграцію лише тому, що Європа і Північна Америка лібералізували свою регіональну торгівлю [17]. Це свідчить про важливість регіональної економічної інтеграції.

Дослідивши історію розвитку даного поняття та основні вчення відомих науковців цієї галузі, можна дати визначення даного процесу.

Міжнародна економічна інтеграція (від лат. «іпгеагагіо» - цілий, англ. - об'єднувати, «іпгеагагіоп» - об'єднуватись) є процесом конвергенції, взаємної адаптації та поступової інтеграції національних економічних систем.

Міжнародна економічна інтеграція – це процес політичного та економічного угруповання кількох країн, яке ґрунтується на розвитку стабільних відносин та розподілу праці національних економік, взаємодії і взаємозалежності їх виробничих структур на різних рівнях та у різних формах. На мікрорівні процес об'єднання здійснюється шляхом взаємодії капіталів економічних суб'єктів окремих країн шляхом створення системи економічних угод між ними та відкриття підрозділів за межами цих країн. На макрорівні інтеграція ґрунтується на створенні економічних об'єднань держав і узгодження національних політик [93; 94; 95].

Проаналізувавши наведені дані, можна дати наступне визначення поняття «економічна інтеграція».

Міжнародна економічна інтеграція – це процес зближення та об'єднання економік різних країн в єдиний господарський комплекс на основі поглиблення стійких взаємозв'язків у виробництві і розподілі праці, взаємодії

відтворювальних структур на різних рівнях національних господарств, що зумовлює зближення згідно з міждержавними угодами господарських механізмів і узгоджене регулювання між державними органами [18; 96; 97; 98].

Активний розвиток взаємовідносин між компаніями і корпораціями, зростання можливостей комунікацій, потреба спільного розв'язання актуальних питань існування людства породили необхідність міждержавного, а деколи наддержавного регулювання, яке орієнтується на тому, щоб забезпечити вільне переміщення товарів і послуг, капіталів та робочої сили між країнами в рамках певного регіону, щоб сформувати і вести спільну економічну, науково-технічну, валютну та фінансову, соціальну, зовнішню і оборонну політики. В результаті створюються цілісні регіональні господарські комплекси з єдиною валютною інфраструктурою, загальними економічними пропорціями, фінансовими загальними фондами, наднаціональними або міждержавними органами управління.

Таким чином, міжнародна економічна інтеграція визначає співробітництво між національними економіками різних країн з частковою або повною їх уніфікацією, знищення перешкод торгівлі між державами, зближення ринків кожної з країн з метою створення загального, а саме спільного, ринку.

В процесі становлення міжнародної економічної інтеграції чітко вирізнялися основні характеристики, такі як комплексний та системний підхід, довго строковість взаємодії, масштабність, міжнародний механізм регулювання.

Результатом такої співпраці є зближення, посилення взаємозв'язків, взаємо пристосування та поєднання різних структур національних економік у одну, саме так утворюється міжнародний господарський комплекс. Інтеграція як процес будується на ринкових засадах, але водночас потребує цілеспрямованих, свідомих, узгоджених дій країн [99; 100; 101].

Об'єктивними причинами міжнародної економічної інтеграції виступають:

– наближеність розвитку економік та рівня ринкової зрілості держав, що інтегруються: інтеграційні процеси відбуваються активно лише між країнами, приблизно однаковими за рівнем економічного розвитку; інтеграція як

процес передбачає отримання переваг усіма країнами учасницями, натомість розбіжності у рівні ВВП на душу населення, індексі людського розвитку, національному рівні продуктивності праці, конкурентоспроможності продукції країн не призведуть до усебічних переваг, виникнуть односторонні переваги, загострення протиріч та однобічна спеціалізація, що свідчатиме про відцентровані тенденції;

- географічне розташування: здебільшого всі об'єднання зароджувалися між територіально наближеними країнами, які мали спільний кордон, далі до них приєднувалися країни з того ж регіону;

- стійкі економічні зв'язки: усталені суспільні відносини, котрі виникають у сфері господарювання та досвід міжнародного економічного співробітництва територіально близьких держав регіону підвищують ймовірність їх подальшого розвитку в умовах інтеграції;

- наявність спільних проблем, що потребують вирішення: економічні, соціальні, науково-технічні проблеми розвитку декількох країн спонукають об'єднання держав з метою їх вирішення;

- чинники економічної кон'юнктури: посилення тенденцій інтеграції як країн-учасниць, так і всього регіону особливо спостерігається у період активного економічного зростання, натомість у роки економічних спадів та занепадів проявляються дезінтеграційні тенденції [19; 102; 103; 104].

Термін інтеграція за своєю основою характеризує процес зближення, прийняття, зв'язку. В галузі економіки це можна назвати взаємодією суб'єктів.

Міжнародна економічна практика свідчить, що на долю приватних підприємств, компаній та організацій припадає вагома доля забезпечення процесу інтеграції. На рівні взаємодії держав базується інтеграція провідних ланок національних економік та побудова юридично-правового поля, норм та умов інтеграційного процесу. Соціально-політичний рівень процесу інтеграції закладає основу розвитку політичним, культурним, релігійним передумовам інтеграції. Рівень інтеграційних об'єднань чи угруповань характеризується економічною спільністю з єдиними економічними інтересами, з властивими

особливостями та рисами. Цей рівень взаємодії надає право виступати суб'єктом міжнародних економічних відносин, не обмежуючи та не лишаючи цього статусу жодну з країн, що інтегрується.

Процес інтеграції має декілька рівнів розвитку: мікроінтеграційний рівень та макроінтеграційний рівень (рис. 1.1).

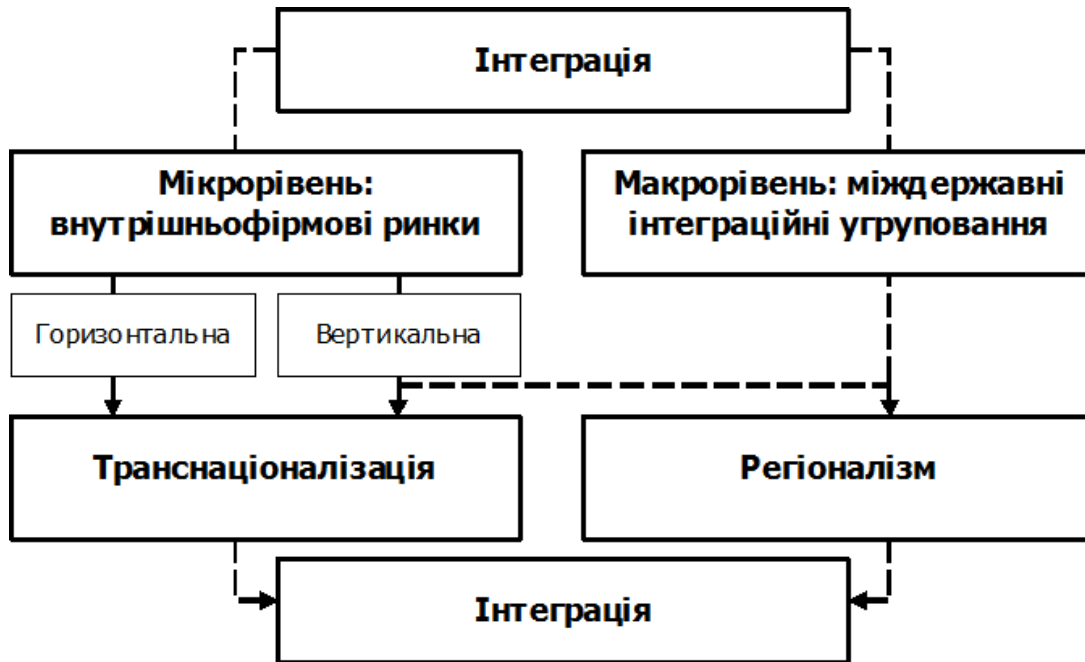


Рис. 1.1. Структура інтеграційного процесу

Джерело: складено автором на основі [20]

На мікрорівні відбувається взаємодія капіталу окремих підприємств або організацій сусідніх країн за допомогою створення системи угод між ними, відкриття філій. Макрорівень характеризується формуванням економічних об'єднань країн та узгодження національних політик.

Мікрорівень процесу інтеграції може виявлятися як спільне будівництво об'єктів, спільні геологорозвідувальні роботи, проектно-конструкторські роботи. Ця форма інтеграції рідко зустрічається у «чистому» вигляді, радше створюються спільні виробництва, де об'єднуються матеріальна, наукова, виробнича та торгово-збутова діяльність.

Інтеграційний процес також розрізняють як екстернальний та інтернальний. Екстернальний шлях передбачає розширення міжнародної

діяльності підприємства шляхом застосування конкурентних переваг партнерів на зовнішніх ринках. Інтернальний шлях – це створення закордонних філій та дочірніх компаній, привласнення діючих закордонних підприємств. Найбільш активно ці два шляхи використовуються транснаціональними корпораціями (ТНК) [104; 105; 106].

Існує горизонтальна та вертикальна інтеграція на мікрорівні. Горизонтальна уособлює злиття підприємств, що випускають схожі або однорідні товари, що має на меті реалізацію своєї продукції через єдину систему розподілу та одержання додаткового прибутку. Яскравим прикладом даної схеми є виробництво товарів на зовнішніх ринках, аналогічних тим, які виробляються в країні підприємства- засновника.

Вертикальна інтеграція – це поєднання підприємств, що здійснюють діяльність у різних виробничих галузях. Вертикальна інтеграція поділяється на три різновиди:

- приєднання підприємства-виробника ресурсів до виробника товарів (інтеграція «вниз»);
- приєднання підприємства-виробника товарів до підприємства виробника ресурсів, сировини, матеріалів (інтеграція «вгору»);
- невиробнича інтеграція «вгору», приєднання до підприємства сфер розподілу.

В умовах ринкових відносин основними формами інтеграції великих та малих господарських структур є: субпідряд, франчайзинг, лізинг та венчурне фінансування.

Змістом зазначених форм є інтеграція (переплетіння) функціональних сфер діяльності великих і малих підприємств (рис. 1.2).

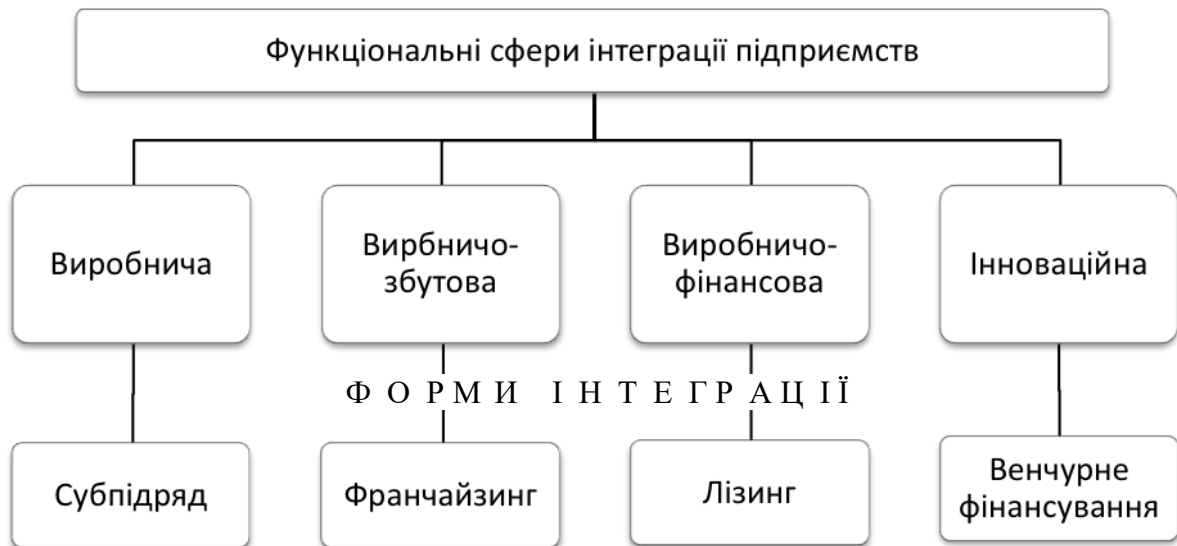


Рис. 1.2. Сфери та форми інтеграції підприємств

Джерело: складено автором на основі [21]

Пошук найбільш ефективної моделі інтеграції (об'єднання) підприємств та організацій продовжується до цього часу. Результатом світової практики стало утворення різних типів та форм інтеграційних об'єднань, що відрізняються залежно від мети співпраці, ступеня бажаної самостійності та характеру відносин між учасниками. Прикладом можуть бути: консорціуми, асоціації, концерни, корпорації, холдинги, синдикати, пули, вільні зони.

Законодавство України виокремлює чотири основні форми господарських об'єднань: асоціації, консорціуми, концерни і корпорації. Даний поділ дозволяє диференціювати об'єднання, виявивши відмінності. Водночас не існує обмежень щодо створення інших об'єднань за певною ознакою чи принципом.

Таким чином створюються нові форми господарювання. Основні типи інтеграційних структур за світовою практикою, наведені на рис. 1.3.

Коротко розглянемо основні типи інтеграційних структур. Згідно законодавства, асоціація – це договірне об'єднання, мета якого, постійна координація діяльності. Асоціація утворюється добровільно, об'єднуючи юридичних або фізичних осіб на шляху досягнення спільної некомерційної мети (наукової, господарської, соціальної і т.д.). Особливо користується попитом

певний різновид асоціації – торговельна асоціація. Це структура, створена для обміну інформацією між підприємствами певної сфери чи лобювання спільних поглядів та інтересів у законодавчих структурах.



Рис. 1.3. Основні типи інтеграційних структур

Джерело: побудовано автором на основі [22]

Універсальний підхід ведення справ дозволив асоціації набути такої популярності та поширення як один з основних видів об'єднань. На відміну від концерну та корпорації, асоціація відрізняється дещо меншою централізацією, від консорціуму – широкою сферою діяльності фірм та організацій, що є її учасниками [107; 108; 109].

Учасники асоціації лишаються юридично самостійними, продовжуючи ведення своєї господарської, виробничої і комерційної діяльності, а також можуть брати участь у інших асоціаціях чи об'єднаннях. Майнова відповідальність не поширюється на інших учасників асоціації. Проте, необхідно

зауважити, що асоціація не виступає господарським товариством, а отже не має права здійснювати господарську діяльність та отримувати прямі доходи.

Корпорація це також договірне об'єднання. До нього входять підприємства та організації, які поєднують свої виробничі, наукові та комерційні інтереси. Особливістю є делегування деяких повноважень централізованого регулювання діяльності усіх її членів [23; 110; 111]. Таким чином, корпорації користуються централізацією функцій, передбачених договором.

Централізоване управління використовується для окремих функцій підприємств, наприклад реалізації продукції, закупівлі матеріалів, постачання сировини. Для інших сфер виробничо-комерційної діяльності притаманне невтручання та неучасть, підприємство діє самостійно.

Метою такого об'єднання є координація зусиль для розв'язання складних завдань, захист спільних інтересів, кооперація у виробничо-господарській діяльності. Підприємства-учасники корпорації зберігають свій статус окремої юридичної особи, повну фінансову та виробничо-господарську незалежність.

Корпорація створюється як окрема юридична особа, яка має повну виробничо-господарську самостійність та право здійснювати всі види господарської і комерційної діяльності. Дане об'єднання має свій баланс та банківські рахунки. Майно одержується від учасників завдяки вступним і членським внескам, цільових фондів, а майнова відповідальність за своїми зобов'язаннями – самостійна. Підприємства-учасники не несуть відповідальності за зобов'язання об'єднання. Прибуток корпорації розподіляється між її фондами: резервним, соціальним, розвитку виробництва та інших – для використання у майбутньому, досягнення загальних цілей. Корпорації притаманні принципи рівності учасників, самофінансування, повноти інформації та добровільного вступу та виходу. Найпопулярнішими статутними об'єднаннями стали консорціуми і концерни.

Консорціуми тимчасово об'єднують промисловий та банківський капітал для досягнення мети. Підприємства об'єднують ресурси та зусилля для фінансування діяльності щодо вирішення конкретних завдань. Згідно

законодавства консорціум виступає самостійним видом об'єднання та визначається юридичною особою. Консорціуми створюються для реалізації масштабних проектів та цільових програм, після закінчення даних завдань об'єднання ліквідується або перетворюється на інше. Цей тип функціонування не передбачає постійності і високого рівня централізації управління. Консорціуми заснуються добровільно за потреби вирішення інноваційної, науково-технічної чи інвестиційної задачі [112; 113; 114].

Створення консорціуму підтверджується угодою, за організаційно-правовою формою це може бути акціонерне чи інше господарське товариство. Учасники об'єднання зберігають свою юридичну та економічну самостійність виключаючи діяльність пов'язану з цілями консорціуму. Таким чином, консорціуми виникають для виконання високоякісних дорогих і обмежених у часі проектів, де потребується консолідація зусиль підприємств з різних сфер.

Консорціуми бувають закритими і відкритими. Закритий передбачає узгодження договору компанією-замовником з кожним членом окремо. При відкритій формі всі учасники підлеглі спільному лідеру та несуть солідарну матеріальну відповідальність в межах своєї долі.

Даний тип інтеграційного об'єднання яскраво виокремлює роль лідера та наділяє його особливими повноваженнями та відповідальністю. Виключно лідер укладає контракти з замовником, координує загальну діяльність підприємств-учасників та представляє інтереси об'єднаннями перед третіми особами. Проте на лідера лягає особиста відповідальність за виконання контракту, матеріальна відповідальність розподіляється між усіма учасниками в межах їх долі. Нині консорціуми характеризуються інтернаціоналізацією та багатонаціональним представництвом.

Найбільш поширеною і розвинутою формою інтеграції є концерни. Вони бувають як галузеві так і міжгалузеві. Підприємства поєднуються шляхом участі в капіталі, фінансової діяльності, об'єднання спільних інтересів та виробничої співпраці. Концерн – це статутне об'єднання виробничих, наукових, транспортних, фінансових підприємств, організацій та установ шляхом повної

фінансової залежності від одного чи групи підприємств [24; 115].

У концерні переважна частка виробничо-господарських функцій підприємств централізована, здійснюється єдина політика. Для ефективного управління всіма наданими ресурсами та можливостями, концерн володіє широким колом повноважень. Тут панує централізація з жорсткими ієрархічними зв'язками та підпорядкуваннями. Саме тому засновницькі документи концерну часто містять заборону участі у діяльності інших концернів.

Учасники об'єднання тісно пов'язані між собою виробничою та технологічною спільністю, оскільки створюється єдиний виробничо-господарський комплекс. Номінально учасники концерну зберігають свою юридичну самостійність, проте фактично вони підпорядковані спільному господарському керівнику.

Для того, щоб уніфікувати інтегровані корпоративні структури, потрібно чітко розрізняти поняття, що характеризують процес їх створення:

- амальгамація - злиття або поглинання підприємств, корпорацій, союзів тощо в єдину компанію для централізації капіталу;
- фузія – різновид реорганізації, злиття кількох акціонерних товариств з припиненням діяльності та створеннями нової юридичної особи до якої переходять всі права та обов'язки;
- злиття – добровільне об'єднання діяльності та активів кількох підприємств для утворення нової господарської організації чи поглинання одне одної. При утворенні нового підприємства, попередні втрачають свою юридичну самостійність, припиняють діяльність. Акціонерами нової компанії стають попередні підприємства або власники, пропорційно вкладеним активам. Капітал нового підприємства рівний сумі вкладень (активів) підприємств, що закінчили процес злиття;
- поглинання – різновид примусового об'єднання, купівля однієї компанії іншою. Компанія-поглинач лишається юридичною особою, а об'єкт поглинання ліквідується, передаючи новому власнику всі активи та зобов'язання. Скоріше за все, цей процес відбувається шляхом покупки

контрольного пакету акцій або скупівлі акцій;

– інтеграція – об'єднання компаній, посилення взаємодії, встановлення та розвиток взаємозв'язків між учасниками.

Терміни «амальгамація» і «фузія» не наголошують про стратегічну ціль утворення інтегрованої корпоративної структури. З огляду на це, дані поняття не окреслюють організаційний характер корпоративних структур. Наступний рисунок встановлює чітку межу між організаційними формами об'єднання та інтеграції компаній (рис. 1.4).



Рис. 1.4. Консолідація підприємств в корпоративну структуру

Джерело: побудовано автором на основі [25]

Дослідження компанії «Мак Кінсі» класифікують моделі інтеграційних угод за відносним розміром поглинутої компанії та потребою розширювати поточні можливості (рис. 1.5).

Розмір поглинутої компанії



Рис. 1.5. Моделі інтегрційних угод за Мак Кінсі

Джерело: складено автором на основі [26]

Дослідження зазначають, що гнучкість партнерських відносин є визначальною у процесі заключення угоди, також наголошуючи на необхідності послідовної адаптації свого інтеграційного підходу до специфіки кожної угоди.

Взаємодія між підприємствами породжує необхідність національного регулювання: міждержавного і наддержавного управління рухом товарів, продукції, капіталів, трудових ресурсів між державами певного регіону, узгодження спільної економічної, фінансової, валютної, наукової, соціальної та зовнішньої політики [27]. Створення міжнародних об'єднань, а саме цілісних комплексів зі спільною інфраструктурою, єдиною валютою, митною системою, фінансовими фондами, спільними органами управління вирішує дану необхідність. Таким чином, інтеграційні процеси на мікрорівні становлять основу кількісних і якісних змін інтеграційного процесу макрорівня.

У ході досліджень міжнародної економічної інтеграції на макрорівні було виявлено кілька послідовних етапів та відповідних форм інтеграційних об'єднань. Більшість науковців схиляються до класифікації п'яти етапів, проте інколи зустрічається поділ на сім сходинок. Дана класифікація зображена на рис. 1.6.

Етапи міжнародної економічної інтеграції	Ключові ознаки						
	Зниження внутрішніх митних тарифів	Скасування внутрішніх митних тарифів	Спільний зовнішній митний тариф	Вільне переміщення товарів та факторів виробництва	Спільна економічна політика	Узгодження валютної політики	Політична інтеграція
I Зона преференційної торгівлі							
II Зона вільної торгівлі							
III Митний союз							
IV Спільний ринок							
V Економічний союз							
Валютний союз							
Політичний союз							
Континентальна інтеграція							
Міжконтинентальна інтеграція							

Рис. 1.6. Етапи міжнародної економічної інтеграції

Джерело: складено автором на основі [23, 28]

I етап інтеграційного процесу передбачає укладання преференційних торговельних угод. Дані угоди укладаються кількома державами для полегшення процесу міжнародної торгівлі, за допомогою зменшення внутрішніх тарифів. Зазвичай надаються пільги оподаткування та кредитування, встановлюються пільгові митні тарифи щодо товарів у зоні преференційної торгівлі та зберігаються стандартні для торговельних операцій з країнами, що не ратифікували угоду. Як правило, країни-укладачі угод мають намір подальшого інтегрування. Перша історично відома угода такого типу з'явилась у 1932 році під назвою «Преференційна система Британського співтовариства», 48 країн узгодили пільговий митний режим.

II етап процесу інтеграції характеризується зоною вільної торгівлі. Зона вільної торгівлі бере за основу міждержавну угоду держав-учасниць щодо

усунення митних бар'єрів при торгівлі одне з одним та збереження кожною країною-учасницею національних митних ставок при торгівлі з іншими державами. Зони вільної торгівлі функціонують досить самостійно, не вимагаючи певних інституцій чи країн-координаторів [23; 116; 117]. Яскравим прикладом інтеграції є Північноамериканська зона вільної торгівлі, створена у 1994 році.

III етап процесу характеризує створення митного союзу. Митний союз - це поєднання держав, метою якого є ведення політики колективного протекціонізму. Ця політика передбачає погодження групою країн відміну національних митних тарифів, впровадження загального митного тарифу та спільної системи нетарифного регулювання торгівлі щодо третіх країн. Потребою митного союзу є міждержавна координація зовнішньоторговельної політики, котра переважно реалізується через наради міністрів окремих відомств та міждержавний секретаріат. Угоди щодо утворення митного союзу функціонували у Бенілюксі (з 1948 р.), у Європейському союзі (з 1968 р.) та ін.

IV етап інтеграційного процесу вбачає створення спільного ринку. Спільний ринок - це форма об'єднання, яка характеризується впровадженням „чотирьох свобод” - свободи руху товарів і послуг, робочої сили та капіталу. На даному етапі починається інтеграція у виробничій сфері, а координація економічної політики проводиться на регулярних нарадах (один-два рази на рік) глав держав і урядів країн, які беруть участь в цьому об'єднанні, котрі управляють центральними банками та різними фінансово-економічними відомствами [28]. Етап спільного ринку в своєму розвитку пройшов Європейський Союз, спільний ринок був утворений країнами Карибського регіону (КАРІКОМ, 1973 р.), країнами Південної Америки (МЕРКОСУР, 1991 р.).

V етап міждержавної інтеграції характеризується створенням економічного союзу. Економічний союз потребує не тільки інтеграції у сфері виробничої і зовнішньоторговельної діяльності, але і гармонізації економічної політики і впровадження єдиної валюти. Країни, які беруть участь у

економічному союзи мають уніфікувати законодавство і стандарти, грошово-кредитну та валютну політику, фіскальну політику, погодити певну стратегію економічного розвитку. На даному етапі з'являється потреба в установах, які наділені правом не тільки координувати дії та спостерігати за економічним розвитком країн-членів, а й вирішувати від імені угруповання в цілому. Утворюється система міждержавного регулювання соціально-економічних процесів, а уряди погоджуються передати частину своїх функцій наднаціональним органам, які мають право приймати важливі рішення з ряду питань функціонування союзу. Прикладами таких економічних союзів є Європейський союз (1993 р.), Союз арабського Магрибу (1989 р.), Західноафриканський економічний і валютний союз (1994 р.).

Валютний союз - тісно пов'язаний з попереднім етапом, доповнює його формуванням єдиної валютно-фінансової системи в повному обсязі і введенням єдиної валюти, що виконує всі функції грошей в межах інтеграційного об'єднання і у взаємовідносинах з іншим світом. Саме на такому етапі знаходиться Європейський Союз. Передбачається, що національні валютно-фінансові системи, в тому числі і національні валюти країн-інтегрантів припиняють своє існування.

Отже, деякі економісти виділяють ще один етап інтеграційного процесу – створення політичного союзу [29]. Політичний союз передбачає гармонізацію не лише внутрішньої, але й зовнішньої політики, створення наддержавної владної та управлінської структур, рішення якої будуть обов'язковими для всіх країн-членів, що фактично означає створення міжнародної конфедерації та втрату суверенітету окремими державами. Кроком до політичного союзу вважають створення Європейського парламенту, метою якого є повне об'єднання Європи. Повна інтеграція, передумови для здійснення якої створюються впродовж останніх двох етапів, очевидно, буде означати перехід інтеграційного об'єднання до єдиної економічної, як внутрішньої так і зовнішньої політики, що гарантуватиметься на єдиній валютній, фіскальній, кредитній політиці тощо.

1.2. Економічна інтеграція як основа розвитку підприємств в сфері міжнародного бізнесу

Трансформаційні процеси в українській економіці та їхні наслідки обумовлюють невідпинне зростання зацікавленості вчених процесами економічної інтеграції як сфери реалізації підприємницького потенціалу країни. З одного боку, інтеграція забезпечує відкриття нових джерел вагомих внесків у обсяги валового внутрішнього продукту країни, створення нових робочих місць, а з іншого – є засобом гармонізації соціальних відносин у суспільстві. Тому важливим завданням власників і менеджменту підприємств є забезпечення динамічного розвитку бізнесу в контексті розвитку інтеграційних процесів [118].

Об'єднання, злиття та поглинання стали популярним засобом багатьох компаній для підтримання зростаючих темпів та рівня конкуренції, з якою вони стикаються.

Великі компанії здійснювали придбання для швидшого доступу до технологій, ринків і клієнтів, водночас цей підхід завжди був життєздатною стратегією виходу на нові ринки та рівня розвитку для менших компаній.

Структурна перебудова виробництва, яка неможлива без координації всіх «ланок» технологічного ланцюжка; необхідність налагоджування нових виробничо-технологічних зв'язків; потреба у залученні інвестиційних ресурсів; зростання трансакційних витрат у результаті зміни характеру взаємовідносин між підприємствами внаслідок ринкових трансформацій можуть бути реалізовані та вирішені лише спільними зусиллями. Однак не всі угоди забезпечують очікувані вигоди, значною мірою через недоцільну інтеграцію придбаних активів компанією-поглиначем. Інтеграція може суттєво вплинути на успіх придбання та загальний ринковий успіх компанії.

Узагальнення мотивів, що спонукають невеликі та середні підприємства до економічної інтеграції наведені у наступній таблиці 1.1.

Групи мотивів економічної інтеграції невеликих підприємств

Мотиви	Характеристика
Виробничі	Потреба у залученні необхідних чи специфічних виробничих ресурсів та їх розміщення всередині підприємства; спрощення процедури впровадження інновацій
Маркетингові	Визначається прагненням покращити систему розподілу й отримати цінові переваги над конкурентами, освоїти нові ринкові сегменти, посилити позиції на вже освоєних ринках.
Менеджерські	Характеризується збільшенням ефективності менеджменту завдяки концентрації зусиль групи людей, передачі функцій ініціативності на вищий рівень нової ієрархії та ліквідації дублювання управлінських функцій, а також поліпшенням кадрового складу підприємства.

Джерело: складено автором на основі [30, 31]

До інтеграції підприємства підштовхують ще й прагнення зайняти монопольне становище, збільшити доступ до інформації та заощадити на розробці й створенні нових видів продукції. Слід зазначити, що такий чинник, як домінуюче становище на ринку, в контексті проблеми, що розглядається, виглядає нерациональним, адже об'єднання декількох невеликих підприємств практично не призводить до створення монополії.

Чи не найголовнішим елементом процесу економічної інтеграції є визначення цілей власником підприємства.

Генеральна мета економічної інтеграції в середовищі підприємств малого й середнього бізнесу полягає у посиленні їхніх конкурентних позицій [32]. Але на шляху до неї, залежно від виявлених поточних проблем, зацікавлені особи можуть сформулювати низку проміжних цілей.

Детальне вивчення практики управління підприємствами малого та середнього бізнесу створило підґрунтя для їх систематизації, яку в узагальненому вигляді наведено у табл. 1.2.

Класифікація цілей економічної інтеграції підприємств малого і середнього бізнесу

Групи цілей, що постають перед менеджментом підприємств малого і середнього бізнесу		
Зменшення витрат	Збільшення прибутку	Загальні цілі
<ol style="list-style-type: none"> 1. Досягнення ефекту масштабу виробництва. 2. Об'єднання науково-дослідної роботи та впровадження інновацій. 3. Здешевлення доступу до інформації. 4. Ліквідація дублюючих функцій у діяльності. Об'єднання маркетингу Об'єднання дилерських і сервісних мереж. 5. Прагнення зменшити податковий тиск. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Збільшення обсягу продажу. Збільшення власної ринкової частки, яка належить товарам підприємства. 2. Диверсифікація діяльності Підвищення якості продукції, що випускається. 3. Наявність взаємодоповнюючих ресурсів. 4. Можливість отримання великих контрактів. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Захист від поглинання. Покращення управлінських процесів. 2. Захист від конкуренції Підвищення рівня інвестиційної активності.. 3. Забезпечення фінансової стійкості. 4. Підвищення статусу перед інвесторами та зарубіжними партнерами. 5. Налагодження зв'язків з відповідними державними та місцевими органами влади. Особисті мотиви менеджерів

Джерело: складено автором на основі [33, 34]

У цьому розділі досліджено впровадження декількох моделей інтеграції, які були введені у дію великими компаніями, демонструючи принципи, які можуть допомогти партнерським сторонам досягти максимального успіху. Цим самим буде доведено вплив економічної інтеграції на розвиток підприємства. Ця перспектива може бути цікавою для менших компаній, оскільки вони вивчають варіанти виходу на нові ринки, намагаючись забезпечити подальший успіх після об'єднання.

Грунтуючись на найбільш успішних об'єднаннях, ключовою темою заключення угоди є вартість набутої технології, пристосування до рішень клієнтів, прогнози продажів, ринкова оцінка, і потенційна роль старших лідерів у компаніях-поглиначих [35]. Найбільш успішні операції також мали чітку

стратегію прийняття нової компанії в придбану, яка стимулювала зростання найсильніших активів.

Ще однією складовою процесу економічної інтеграції підприємств є прийняття рішення щодо партнера із спільної діяльності. Його вибору передують ретельний аналіз зовнішнього оточення з попереднім окресленням кола ймовірних фірм-претендентів. Від того, наскільки вдало воно буде виконано, залежить обґрунтованість вибору ефективного спільника, а відтак, і результативність інтеграційного процесу в цілому, оскільки його наслідки залежать від зацікавленої участі кожного [36].

Історія відомої компанії «General Electric» почалася зі створення Томасом Едісоном універсального телеграфу [37]. Проте, нині це американська багатогалузева корпорація, виробник багатьох видів техніки, включаючи локомотиви, енергетичні установки, газові турбіни, авіаційні двигуни, медичне обладнання, побутову та освітлювальну техніку, пластмаси та герметики.

Розвиток компанії можна поділити на два етапи: епоху технологічної експансії та економічної. Компанія «Edison Electric Light Company» заснована у 1878 році одразу обрала шлях інтеграції та об'єднань, тільки кооперуючи активи можна було досягти налагодженої системи виробництва, доставки та продажу електричного струму. На початку 1890-х років розвиток електричної промисловості дійшов до пікової точки: жодна компанія не володіла повним набором патентів та виробництв, достатніх для створення великої мережі і глобального розвитку. Таким чином власники «Edison General Electric Company» та «Thomson-Houston Electric» дійшли висновку про доцільність злиття цих двох компаній. Саме таким чином була створена компанія «General Electric», яка продовжувала стратегію злиття, поглинань, та утворення партнерських об'єднань. Наприкінці 1960-х років керівництво «General Electric» усвідомило, що компанія стала занадто великою для того, щоб оперувати її існуючими структурами. Відповідно, компанія запровадила масштабну організаційну реструктуризацію. Згідно з цією програмою реструктуризації, кількість окремих операційних підрозділів в компанії скоротилася з більш ніж 200 до 43. Кожен

новий відділ працював на певному ринку і очолювався менеджером, який звітував керівництву безпосередньо перед управлінням корпоративної політики. Відділи розподілялися за категоріями - зростання, стабільність або застій – для полегшення вилучення збиткових одиниць.

Коли ця реорганізація була завершена, корпорація «General Electric» придбала найбільший актив за свою історію. У грудні 1976 р. було придбано за 2,2 млрд дол. США «Utah International», основного вугільного, мідного, уранового і залізного добувача та виробника природного газу і нафти [38]. 80% діяльності виконувалось в зарубіжних країнах. Протягом року «Utah International» принесла 18% загального прибутку «General Electric». «Utah International» стала повністю дочірньою компанією, тобто відбулося поглинання активів через вільний обмін акціями на основі 1,3 акції «General Electric» за 31,5 мільйона акцій «Utah International». Таким чином, акціонери «Utah International» отримали акції на суму близько 70,03 доларів США за кожен з їхніх акцій або загальною сумою понад 2,2 мільярда доларів США [39].

Однією з історичних подій було укладення угоди з французькою компанією «Snecma» для створення «CFM International» у 1974 році. Нове об'єднання, засноване на спільному партнерстві з долями 50/50, почало виробляти нові турбовентиляторні двигуни.

Досліджуючи співпрацю «Intel» та «General Electric» у 2013 році, стає очевидним економічна ефективність створення консорціуму для тимчасового проекту з впровадження віртуалізації та стандартизованих інтерфейсів на основі хмари в рамках платформи «GE Predix». Спільна діяльність допомогла забезпечити більш короткий цикл оновлення програмного забезпечення машин і відкрити інфраструктуру для глобальних постачальників комунікаційних послуг та підключення до промислових машин «General Electric». У липні 2021 року «GE Digital» і «Microsoft Corporation» оголосили про партнерство, ціллю якого стало розширення діяльності платформи «GE Predix» для промислових підприємств. Створення цього договірної об'єднання на основі наукових та комерційних інтересів підприємств з делегуванням окремих видів діяльності

класифікується як корпорація, яка спрямована на стратегічне співробітництво між двома компаніями, що дозволить клієнтам у всьому світі отримувати інформацію від своїх промислових активів і використовувати переваги корпоративних додатків корпорації «Microsoft». Управління промисловим обладнанням за допомогою хмарних програм є технологічною новизною, тому за 2020 рік вдалося досягти 80% збільшення активів компанії [40]. Вже у 2021 році дохід «GE Digital» становив 1,3 млрд дол. США при витратах 0,4 млрд дол. США. Декілька років тому, у листопаді 2021 року, «GE Aviation» та «COMAC» оголосили про підписання Меморандуму про взаєморозуміння щодо цифрового співробітництва. Ця угода підвищує ефективність співпраці між компаніями від виробництва авіаційних двигунів і систем до можливості використання даних і аналітики для забезпечення оперативної діяльності. Ця подія передувє намірам підписання угоди асоціації між компаніями. Проаналізувавши діяльність компанії «General Electric», очевидно, що стратегія поглинання та злиття є пріоритетним напрямом її розвитку. У більшості випадків корпорація купує контрольний пакет акцій компанії, роблячи її дочірньою та маючи безпосередній вплив у раді директорів. На рис. 1.7 зображується порівняння доходу від реалізації продукції та інтеграційних витрат «General Electric», 2011-2022 рр.

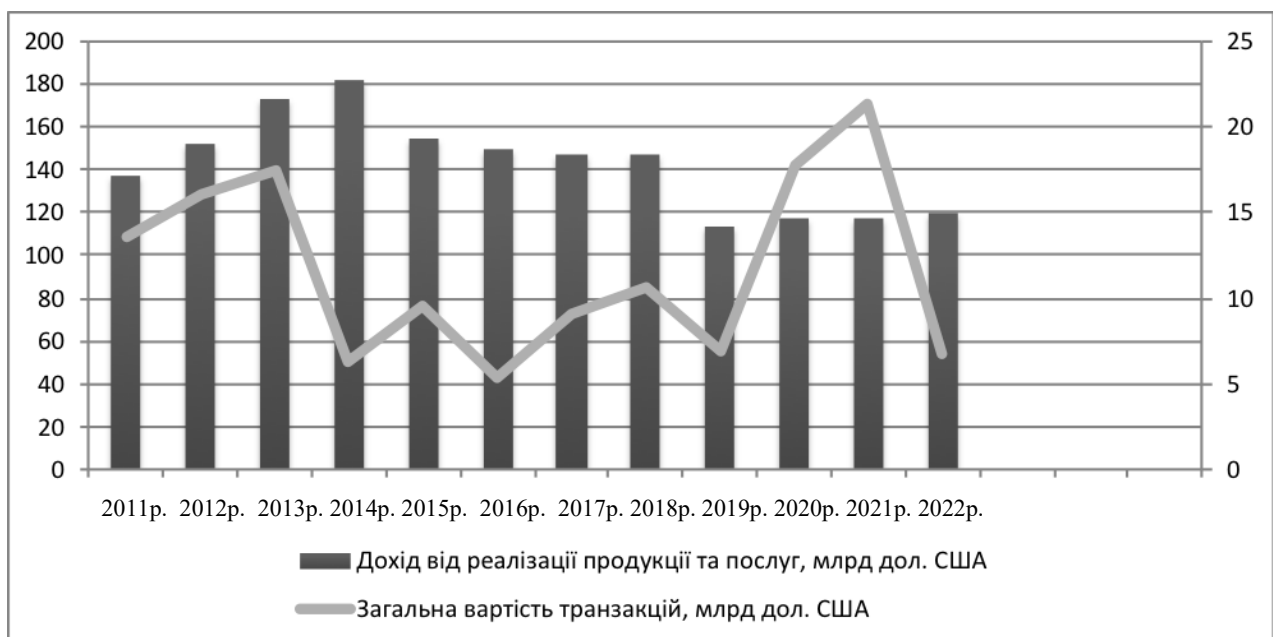


Рис. 1.7. Порівняння доходу від реалізації продукції та інтеграційних витрат «General Electric», 2005-2016 рр.

Джерело: складено автором на основі [41]

Таким чином, щоб підвищити ефективність інтеграційного об'єднання, необхідно слідкувати за поточними змінами та розвитком компанії. Процес злиття чи об'єднання може тривати декілька років, не можна притримуватись початкового аналізу діяльності підприємства-партнера, оскільки змінюються ринкові умови, зовнішнє та внутрішнє середовище компанії. Цього можна уникнути, якщо виконавча організація процесу інтеграції продовжує активно брати участь та звітувати у відповідності оригінального бізнес-плану. Також необхідно враховувати розмір компанії, що інтегрується, з акцентом на забезпечення швидкого впровадження бізнес-плану. Малі та середні підприємства швидше інтегруються, ніж великі компанії, тим самим підвищуючи ефективність бізнес-плану. Для великих поглинань компанії повинні прискорити інтеграцію перехресного типу, щоб зменшити вразливість новоствореного підприємства до конкуренції.

Однією з найбільших угод інтеграційного характеру в корпоративній історії було поглинання у 2012 р. американською корпорацією «General Electric» підприємства «Honeywell», що спеціалізується на виробництві електронного обладнання для авіаційної промисловості, автоматизованих систем контролю і високотехнологічних матеріалів. Сума операції становила 48,4 млрд. дол. США і мала форму обміну акціями. У результаті «General Electric» перетворилася на світового лідера з виробництва авіаобладнання – величина її активів збільшилася майже на третину. Характерною ознакою інвестиційної діяльності американських компаній стала горизонтальна інтеграція. Подібні процеси призводять до утворення в США надпотужних корпорацій, що нерідко стають світовими лідерами в окремих галузях промисловості чи сфері послуг. Необхідно згадати такі угоди, як: авіабудівників «Boeing» і «McDonnell Douglas»; автомобілебудівних концернів «Daimler Benz» і «Chrysler»; нафтових компаній «Mobil» і «Техасо»; фінансових інститутів «Morgan Stanley» і «Dean Whitter Discovery».

1.3. Розвиток інтеграційних процесів у глобальній системі міжнародної торгівлі

Міжнародна торгівля як найстаріша форма міжнародних економічних відносин в епоху глобалізації трансформується у глобальну систему та сприяє якісно новому етапу розвитку світового господарства. На сучасному етапі міжнародних економічних відносин виникає все більше інтеграційних угруповань, держави прагнуть ставати їх учасниками для поліпшення умов торгівлі, що сприяє активізації міжнародної торгівлі в окремих регіонах та, як наслідок, підвищення інтенсивності загальносвітової торгівлі.

Таким чином, можна визначити, що характерною рисою глобальної системи міжнародної торгівлі є інтеграційний вектор її розвитку. Ця проблема набуває додаткової актуальності з огляду на суперечливу взаємодію процесів регіоналізації та глобалізації, коли процес глобалізації формує нові характеристики та типи регіоналізації, загострюючи конкуренцію між інтеграційними об'єднаннями, перш за все у сфері міжнародної торгівлі.

Виходячи з цього, особливої актуальності на сьогодні набуває дослідження інтеграційного вектору розвитку глобальної системи міжнародної торгівлі, який визначає характер, особливості та стратегічні напрями розвитку міжнародних торговельних відносин в межах світових інтеграційних угруповань як невід'ємних складових глобальної системи міжнародної торгівлі.

Для аналізу розвитку інтеграційних процесів, що відбуваються в Україні, варто визначити відмінності між інтеграційними об'єднаннями світу за системою показників, що впливають на торговельно-економічні відносини у світогосподарському просторі. Таке завдання доцільно вирішити за допомогою дискримінантного аналізу. Головною метою такого аналізу є знаходження лінійної комбінації дискримінантних змінних, яка б оптимально розділила розглянуті групи.

Для визначення позиції України відносно інтеграційних об'єднань у глобальній системі міжнародної торгівлі запропоновано наступну систему

показників, яку сформовано на основі структури статистичних даних офіційного інформаційного ресурсу UNCTADstat [15]:

- – експорт всередині об'єднання;
- – загальний обсяг експорту об'єднання;
- – імпорт всередині об'єднання;
- – загальний обсяг імпорту об'єднання;
- – прямі іноземні інвестиції: внутрішні та зовнішні потоки і запаси (річні);
- – валовий внутрішній продукт (ВВП);
- – загальний обсяг торгівлі (річний);
- – платіжний баланс, рахунки поточних операцій за вирахуванням (річний);
- – темпи зростання торгівлі (річні).

Кожне інтеграційне об'єднання виступає в даному випадку як об'єкт, що характеризується певними значеннями перелічених 9 показників. Відповідно, вони можуть бути представлені в якості точок в 9-мірному просторі. Такий простір зазвичай називається простором властивостей досліджуваних об'єктів (інтеграційних об'єднань). Порівняння відстані між цими точками буде відображати ступінь близькості розглянутих об'єднань, їх схожість один з одним.

Соціально-економічний зміст подібного розуміння подібності означає, що інтеграційні об'єднання вважаються тим більш схожими, чим менше розходження між однойменними показниками, за допомогою яких вони описуються. Дані для кластерного аналізу використані зі статистичних збірників та офіційних інтернет-ресурсів [16; 17] за 2022 р. На рис. 1.8 наведено дендограму угруповань досліджуваних інтеграційних об'єднань та України, отриману за допомогою процедури кластерного аналізу з використанням метода Уорда.

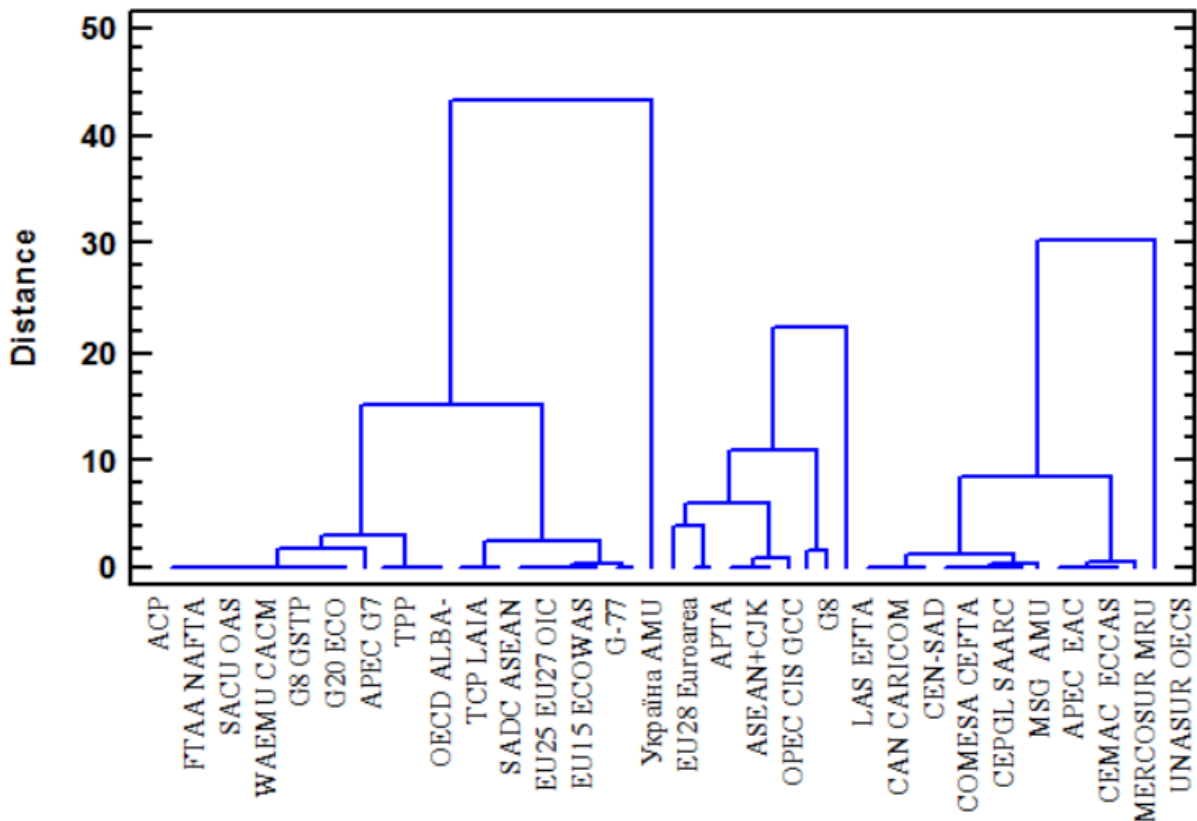


Рис. 1.8. Дендограма інтеграційних об'єднань та України у глобальній системі міжнародної торгівлі

Джерело: побудовано автором на основі [26]

Візуальний аналіз отриманої дендограми свідчить про те, що за запропонованою системою ознак необхідно розглядати три кластери угруповань інтеграційних об'єднань у глобальній системі міжнародної торгівлі.

У табл. 1.3 наведено склад кожного кластеру, до якого увійшли досліджувані міжнародні інтеграційні об'єднання. Таким чином, до першого кластеру увійшло 25 інтеграційних об'єднань, та він є найбільш багаточисельним. Друга група містить 10 інтеграційних об'єднань. Третій кластер – 16.

Україна потрапила до першої групи разом з об'єднанням країн Африки, Карибського басейну і Тихого океану, АЛБА, АТЕС, АССАН, Загального ринку Центральної Америки, Західно-африканським економічним і валютним союзом, Радою співробітництва арабських держав Перської затоки, об'єднанням НАФТА, Організацією економічного співробітництва тощо.

Таблиця 1.3

Склад кластерів однорідних інтеграційних об'єднань та України у глобальній системі міжнародної торгівлі

Рейтинговий номер	Скорочена назва об'єднання	Інтеграційне об'єднання	Клас-тер	Скорочена назва об'єднання	Рейтинговий номер	Інтеграційне об'єднання	Клас-тер
1.	АСР	Країни Африки, Карибського басейну і Тихого океану (країни АКТ)	1	FTAA	27.	Зона вільної торгівлі Північної та Південної Америки	1
2.	ALBA-ТСР	АЛБА (Боліваріанський альянс для народів нашої Америки)	1	G20	28.	Група 20	1
3.	AMU	Союз арабського Магрибу	2	G7	29.	Група 7	1
4.	APEC	Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво (АТЕС)	1	G-77	30.	Група 77	1
5.	APTA	Азіатсько-Тихоокеанська торговельна угода (АПТУ)	2	G8	31.	Група 8	2
6.	ASEAN	Асоціація держав Південно-Східної Азії (АСЕАН)	1	GCC	32.	Рада співробітництва арабських держав Перської затоки	1
7.	ASEAN+СJK	АСЕАН+Китай, Японія, Республіка Корея	2	GSTP	33.	Глобальна система торговельних преференцій між країнами, що розвиваються	3
8.	SACM	Загальний ринок Центральної Америки	1	IGAD	34.	Міжурядовий орган з питань розвитку Асоціація Латиноамериканської інтеграції	1
9.	CAN	Андське співтовариство	3	LAIA	35.		2
10.	CARICOM	Карибське співтовариство	3	LAS	36.	Ліга арабських держав	3
11.	CEFTA	Центрально-європейська асоціація вільної торгівлі	3	MERCOSUR	37.	МЕРКОСУР	3
12.	CEMAC	Економічне та валютне співтовариство Центральної Африки	3	MRU	38.	Союз держав ріки Мано	3
13.	CEN-SAD	Спільнота Сахель-сахарських держав	3	MSG	39.	Передова група меланезійських держав	1

Продовження табл. 1.3

Рейтинговий номер	Скорочена назва об'єднання	Інтеграційне об'єднання	Клас-тер	Скорочена назва об'єднання	Рейтинговий номер	Інтеграційне об'єднання, країни	Клас-тер
14.	CEPGL	Економічне співтовариство країн Великих озер	3	NAFTA	40.	НАФТА	1
15.	CIS	СНД	2	OAS	41.	Організація американських держав	1
16.	COMESA	Спільний ринок Східної і Південної Африки	3	OECD	42.	Організація економічного співробітництва і розвитку	3
17.	EAC	Східно-африканське співтовариство	3	OECES	43.	Організація східно-карибських держав	1
18.	ECCAS	Економічне співтовариство країн Центральної Африки	3	OIC	44.	Організація ісламського співробітництва	2
19.	ECO	Організація економічного співробітництва	1	OPEC	45.	ОПЕК	3
20.	ECOWAS	Економічне співтовариство західноафриканських держав (ЕКОВАС)	1	SAARC	46.	Південно-Азійська асоціація регіонального співробітництва	1
21.	EFTA	Європейська асоціація вільної торгівлі	2	SACU	47.	Митний союз Південної Африки	1
22.	EU15	Європейський союз з 15 країн	2	SADC	48.	Співтовариство розвитку Південної Африки	1
23.	EU25	Європейський союз з 25 країн	1	TPP	49.	Транс-Тихоокеанське партнерство	3
24.	EU27	Європейський союз з 27 країн	1	UNASUR	50.	Союз південноамериканських націй	1
25.	EU28	Європейський союз	2	WAEMU	51.	Західно-африканський економічний і валютний союз	1
26.	Euroarea	Єврозона	2		52.	Україна	1

Для детального розгляду стану інтеграційних процесів у кожному із трьох кластерів розрахуємо середні значення 9 показників, які надані офіційним інтернет-ресурсом статистичних даних UNCTADstad [15], що є ознаками торгівельно-економічного стану досліджуваних інтеграційних об'єднань та України, а саме:

- x_1 – експорт всередині об'єднання (млн. дол.);
- x_2 – загальний обсяг експорту об'єднання (млн. дол.);
- x_3 – імпорт всередині об'єднання (млн. дол.);
- x_4 – загальний обсяг імпорту об'єднання (млн. дол.);
- x_5 – прямі іноземні інвестиції: внутрішні та зовнішні потоки і запаси, річні (млн. дол.);
- x_6 – ВВП (млн. дол.);
- x_7 – загальний обсяг торгівлі, річний (млн. дол.);
- x_8 – платіжний баланс, рахунки поточних операцій за вирахуванням, річний (млн. дол.);
- x_9 – темпи зростання торгівлі, річні (%).

Визначимо статистичні характеристики використаних 9 показників за допомогою програмного пакету статистичної обробки даних Statgraphics Centurion.

У табл. 1.4 наведено середні значення та загальна середня показників, що характеризують позицію кожного інтеграційного об'єднання в структурі глобальної системи міжнародної торгівлі в 2022 році.

Необхідно відмітити, що середні значення показників мають досить значні відмінності по кожному кластеру однорідних груп інтеграційних об'єднань, що свідчить про суттєву неоднорідність досліджуваних міжнародних об'єднань. Але аналіз середніх значень показників по кожному кластеру не дає однозначної оцінки рівня торгівельно-економічного стану інтеграційних об'єднань кожного окремого кластеру, що свідчить про необхідність додаткового дослідження причинно-наслідкових взаємозв'язків між показниками, що впливають на розвиток торгівельно-економічних відносин.

Таблиця 1.4

Середні значення показників по кластерам інтеграційних об'єднань та їх загальні середні у глобальній системі міжнародної торгівлі в 2022 р.

Ознака	Кластер 1	Кластер 2	Кластер 3	Загальна середня
x_1	1801300,00	846862,00	15188,80	1068180,00
x_2	3486070,00	2413940,00	132182,00	2247920,00
x_3	1776260,00	829445,00	15459,20	1052400,00
x_4	3634450,00	2125670,00	154609,00	2273580,00
x_5	216847,00	101808,00	24861,40	135652,00
x_6	16903300,00	7660430,00	881094,00	10195900,00
x_7	3063550,00	2058180,00	100857,00	1958610,00
x_8	-66997,20	142632,00	-20378,40	-12339,70
x_9	1440,92	-22,57	-19,77	710,04

Джерело: побудовано автором

У табл. 1.5 відображено середньоквадратичні відхилення у кожній групі інтеграційних об'єднань за системою визначених показників. Ці значення дозволяють оцінити розкид значень показників по кожному кластеру та надають можливість визначення відмінностей середніх значень показників для аналізу торгівельно-економічного розвитку відповідних міжнародних об'єднань за групами.

Таблиця 1.5

Середньоквадратичні відхилення значень показників по кластерам інтеграційних об'єднань у глобальній системі міжнародної торгівлі в 2022 р.

Ознака	Кластер 1	Кластер 2	Кластер 3
x_1	2190870,00	1306420,00	28872,30
x_2	3460580,00	2165130,00	180491,00
x_3	2221850,00	1217990,00	29366,90
x_4	3563960,00	2165460,00	199292,00
x_5	202346,00	102125,00	33193,70
x_6	17293300,00	7467120,00	1360810,00
x_7	3097530,00	2023750,00	141660,00
x_8	206562,00	149814,00	26863,10
x_9	7427,91	13,61	12,48

Джерело: побудовано автором

Економічна інтерпретація середньоквадратичних відхилень по

досліджуваних кластерах пояснює «скупченість» об'єднань третьої групи та досить великий «розкид» значень показників інтеграційних об'єднань першого кластеру

Аналізуючи отримані кластери, можна зробити висновок про те, що більшість інтеграційних об'єднань відрізняються за основними показниками торгівельно-економічного стану, що свідчить про нерівномірний розвиток зовнішньої інтеграції в різних регіонах світу.

За встановленими ознаками торгівельно-економічного розвитку станом на кінець 2022 р. – початок 2023 р. Україна входить до складу першого кластеру однорідних груп інтеграційних об'єднань світу.

Таким чином, проведений аналіз дозволяє отримати об'єктивну структуру міжнародної інтеграції та визначити сучасне положення України у світовому інтеграційному просторі.

Отже, встановлено кластери однорідних угруповань інтеграційних об'єднань за критерієм їх торгівельно-економічного розвитку, який характеризується 9 елементарними ознаками, що є показниками, які відображаються в офіційних статистичних документах. Рівні значень запропонованих показників є аналітичною основою для кластеризації міжнародних інтеграційних об'єднань й передбачають подальший економічний аналіз для посилення активізації інтеграційної зовнішньоекономічної політики та визначення стратегічних перспектив розвитку інтеграційних процесів України у глобальній системі міжнародної торгівлі.

Подальший детальний аналіз показників дозволяє провести поглиблену оцінку кожного з індикаторів торгівельно-економічного розвитку. Одне із основних завдань аналізу міжнародних економічних відносин – визначення, в якому напрямку будуть розвиватися процеси міжнародної інтеграції у майбутній перспективі. З точки зору статистики це завдання зводиться до того, щоб вибрати індикатори та визначити їх значення, на підставі яких можна було б розділити майбутній стан розвитку інтеграційних процесів у міжнародному інтеграційному просторі. Одним із способів прийняття рішення про те, які індикатори та які їх

значення краще дозволяють розрізняти ці категорії, є дискримінантний аналіз. Інакше кажучи, дискримінантний аналіз дає можливість побудувати модель, що буде передбачати спрямування міжнародних інтеграційних процесів. Але такий аналіз є досить складним і вимагає обробки великої кількості статистичних даних. Тому використання його у ручному режимі для аналізу руху інтеграційних процесів досить трудомістко. Таким чином, з метою автоматизації розрахунків для дискримінантного аналізу побудови моделей розвитку інтеграційних процесів використаємо програмний статистичний пакет Statgraphics Centurion.

Для аналізу відмінностей розвитку інтеграційних об'єднань необхідно визначити дискримінантні функції, які корисні для визначення диференціації розвитку та впливу системи міжнародної торгівлі на утворення відповідного кластеру, отриманого згідно виконаного кластерного аналізу, а також для одержання стійких взаємозв'язків показників, що визначають відповідні процеси. За обчисленими значеннями класифікаційних функцій (інформантів) визначаємо до якого класу найімовірніше віднести той чи інший об'єкт (інтеграційне об'єднання).

Для детального розгляду стану інтеграційних процесів у кожному із трьох сформованих кластерів виконаємо дискримінантний аналіз. Під дискримінантним будемо розуміти аналіз, що дозволяє вивчати відмінності між двома та більше групами об'єктів по декількох змінних (показниках) одночасно [18; 19].

Для визначення основних напрямків розвитку міжнародної інтеграції варто проаналізувати дискримінантні функції в стандартизованих змінних. Таким чином, згідно з проведеними розрахунками за допомогою програмного статистичного пакету Statgraphics Centurion до моделі відмінностей рівня розвитку інтеграційних процесів увійшло дві дискримінантні функції зі стандартизованими змінними. За допомогою алгоритму обчислення цього методу вони впорядковані послідовно за значеннями узагальнених власних чисел. Ця послідовність збігається і з власними числами у відсотках від їх

загальної суми. При піднесенні кореляційних відношень до квадрату можна отримати індекси детермінації, які також підтверджують вагомість дискримінантних функцій. Статистики за критерієм Уїлкса демонструють відносний внесок перешкоди в загальну мінливість з урахуванням усіх функцій і при почерговому виключенні кожної наступної. За допомогою критерію Пірсона оцінена значущість статистик Уїлкса [20; 21].

Отже, рівняння диференціації розвитку інтеграційних процесів у 2017 р. має вигляд першої дискримінантної функції в стандартизованих змінних:

$$f(x) = 8,67098 x_1 + 6,36273 x_2 - 9,60139 x_3 - 21,273 x_4 + 1,50212 x_5 + \\ + 5,68611 x_6 + 11,567 x_7 + 0,450606 x_8 - 0,167332 x_9 \quad (1.1)$$

Перша дискримінантна функція пояснює на 95% відмінності в розподілі інтеграційних об'єднань на кластери за критерієм їх розвитку в глобальній системі міжнародної торгівлі, отже є визначальною. Обрахована дискримінантна функція дозволяє встановити рейтинг впливу показників торгівельно-економічного розвитку на диференціацію інтеграційних об'єднань. Вагові коефіцієнти при кожній змінній в (1.1) розподілилися наступними чином:

$$x_4 > x_7 > x_3 > x_1 > x_2 > x_6 > x_5 > x_8 > x_9$$

Аналіз вагових коефіцієнтів при змінних в обрахованій функції (1.1) дозволяють зробити наступний висновок – відмінності розвитку інтеграції у світі складаються в такому рейтингу елементів міжнародної торгівлі:

- загальний обсяг імпорту об'єднання (x4);
- загальний обсяг торгівлі (річний) (x7);
- імпорт всередині об'єднання (x3);
- експорт всередині об'єднання (x1);
- загальний обсяг експорту об'єднання (x2);
- ВВП (x6);

- прямі іноземні інвестиції: внутрішні та зовнішні потоки і запаси (річні) (x5);
- платіжний баланс, рахунки поточних операцій за вирахуванням (річний) (x8);
- темпи зростання торгівлі (річні) (x9).

Отже, використання методів дискримінантного аналізу дозволило відібрати найбільш інформативні коефіцієнти отриманої функціональної залежності диференціації сучасного розвитку інтеграції у глобальній системі міжнародної торгівлі. Кількісний аналіз, а саме відмінність в показниках у декілька разів свідчить про велику нерівномірність впливу визначених факторів на розвиток інтеграційних об'єднань у системі міжнародної торгівлі в регіонах світу.

На основі виконаного кількісного аналізу можна дійти висновку, що розвиток процесів міжнародної інтеграції України в системі глобальної торгівлі обумовлено, перш за все, зменшенням загального обсягу імпорту; у меншому ступені (вдвічі менше вплив) – збільшенням загального обсягу торгівлі за рік; практично з однаковим впливом – зменшенням імпорту та збільшенням експорту всередині об'єднання, а також загального обсягу експорту об'єднання та ВВП.

У незначному ступені на розвиток процесів міжнародної інтеграції мають вплив прямі іноземні інвестиції: річні внутрішні та зовнішні потоки і запаси; платіжний баланс (річні рахунки поточних операцій) та темпи зростання торгівлі.

Отже, з урахуванням отриманих висновків, на рівні державного законодавства України можливо надати рекомендації щодо посилення стратегії підтримки вітчизняного виробництва з метою підвищення конкурентоспроможності українських товарів та послуг і, як наслідок, виходу з ними на міжнародні торгівельні ринки.

Як показує проведений аналіз, саме це є значним резервом для розвитку торгівельно-економічних відносин України у міжнародному світогосподарському просторі. Тому така стратегія повинна стати ключовою для

економіки країни, оскільки дозволить зменшити імпорт закордонних і збільшити експорт українських товарів та послуг, збільшити загальний обсяг торгівлі, а також «підняти» рівень ВВП та інших макроекономічних показників заради поліпшення рівня життя населення та економічної стабільності України.

Досягнення поставлених завдань передбачає реалізацію ефективних заходів державної політики зовнішньоекономічної діяльності України в аспекті міжнародної інтеграції, яка перш за все базується на створенні сучасного механізму та інструментів стимулювання експортної діяльності країни.

Висновки до розділу 1

Міжнародна економічна інтеграція визначає процес взаємного пристосування і об'єднання національних економік різних країн у єдину господарську систему, на мікрорівні цей процес описує посилення тісних взаємозв'язків між виробничо-господарськими одиницями заради досягнення спільних цілей. Аналізуючи наведені дані, доцільно зробити висновок, що вибір моделі та форми інтеграційного процесу під час планування угоди є обов'язковим та першочерговим. Бажання наздогнати кращий варіант об'єднання не повинен відсувати структурну та організаційну складові управління на задній план.

Розуміння характеристик різних форм та моделей інтеграції, їх факторів успіху дозволить компаніям просувати свою цінність та інтеграцію у відповідності очікуваним результатам, уникати пасток, які можуть знизити вартість придбання чи частку у інтегрованому капіталі. Економічна інтеграція на мікрорівні є істотною зміною, цей процес вимагає зміни структури управління. Покладати надії на підприємство, що створює унікальний продукт чи послугу, і ще не має стабільності - найважче; однак, дозволяючи новим гравцям, що наділені унікальністю, задавати нові правила ринку, створюється основа успішного придбання.

На основі теоретико-логічного аналізу праць відомих фахівців у сфері міжнародної інтеграції, методичних рекомендацій обґрунтовано зміст та перелік торгівельно-економічних показників, які є базисом в оцінюванні перспективного розвитку інтеграційних процесів у глобальній системі міжнародної торгівлі та є критеріями кластеризації міжнародних інтеграційних процесів й формують підґрунтя для порівняльного й подальшого детального економічного аналізу для формування інтеграційної зовнішньоекономічної політики України у глобальній системі міжнародної торгівлі.

За виявленими торгівельно-економічними ознаками встановлено однорідність досліджуваної сукупності інтеграційних об'єднань світу за класифікацією ЮНКТАД. На підставі виконаного кластерного аналізу визначено структуру сукупності міжнародних інтеграційних об'єднань. Це дозволило встановити альтернативні групи міжнародних інтеграційних об'єднань та визначити об'єктивну позицію України у глобальній системі міжнародної торгівлі.

За допомогою виконаного дискримінантного аналізу знайдено причинно-наслідковий зв'язок у вигляді функціональної залежності між показниками, які характеризують розвиток міжнародної інтеграції у глобальній системі міжнародної торгівлі та визначено найбільш інформативні. Кількісний аналіз вагових коефіцієнтів при показниках, а саме, їх значна відмінність між собою свідчить про велику нерівномірність впливу визначених факторів на рівень торгівельно-економічного розвитку інтеграційних об'єднань у системі міжнародної торгівлі в регіонах світу. Ступінь впливу визначених ознак можна застосовувати для аналізу проблем та перспектив розвитку інтеграції в аспекті зовнішньоекономічної політики України.

РОЗДІЛ 2

ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПЕРЕДУМОВ ЗДІЙСНЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ЛОДЖИСТІК ТЕХНОЛОДЖИС»

2.1. Загальна характеристика господарської діяльності ТОВ «Лоджистік Технолоджис»

ТОВ «Лоджистік Технолоджис» – компанія з перевезення вантажів, яка має собі за мету інтегруватись у світовий ринок міжнародних компаній спорідненої галузі. ТОВ «Лоджистік Технолоджис» – надає повний комплекс послуг з перевезення вантажів (експорт, імпорт, транзит, перевезення по СНД і Європі, контейнерні перевезення, перевезення через морські порти України) в узгоджені терміни залізничним і морським транспортом.

Компанія ТОВ «Лоджистік Технолоджис» надає транспортно-експедиторські послуги при перевезенні збірних вантажів, сипучих, тарно-штучних, небезпечних, наливних, великовагових, негабаритних, довгомірних та інших вантажів в критих вагонах, напіввагонах, платформах, цистернах, транспортерах і ін. Типаж рухомого складу, за заявкою замовника виступає відправником (одержувачем) вантажу на всіх залізницях України і при цьому здійснює:

- розрахунки вартості перевезення;
- планування перевезень вантажів по залізницях СНД та Європи;
- забезпечення рухомим складом;
- складання та узгодження з транспортними органами розрахунків і схем (креслень) кріплення вантажів на рухомому складі;
- організацію навантаження вантажів;
- оформлення товарно-супровідної документації, відповідних сертифікатів і

- посвідчень;
- стеження за які перевозяться вантажами і інформування Замовника;
- страхування вантажів;
- охорону вантажів під час перевезення.
- отримання необхідних для експорту-імпорту документів;
- митні та брокерські операції;
- оплата мита і зборів, страхування;
- сортування та маркування вантажів;
- складування/зберігання вантажу при необхідності;

Відносини транспортного експедирування чітко регламентовані українським законодавством, зокрема п. 65 ЦК, ст. 316 ЦК, спеціальним нормативним актом є різні закони про доставку та перевезення товарів, транспортні кодекси і статuti, які зобов'язана враховувати будь-яка професійна компанія з вантажоперевезення.

Потужні транспортні компанії з вантажоперевезень працюють сьогодні практично у всіх регіонах України, але лідирує, безумовно, Київ. І серед цих лідерів провідне місце тримає ТОВ «Лоджистік Технолоджис».

Головна ідея логістики ТОВ «Лоджистік Технолоджис» - організація і формування надійного пересування товарів і інформації в рамках єдиного транспортного процесу, іншими словами - від представника до одержувача.

Основні принципи і характер правильного логістичного підходу виступають за об'єднання матеріально-технічного та коректного інформаційного забезпечення, транспорту, складів, інших логістичних об'єктів, передачі точної інформації про локальне пересування товарно-матеріальних цінностей в єдину систему, що в разі підвищує ефективність роботи окремо в цих сферах, і їх спільну злагоджену роботу. Компетентність і професіоналізм ТОВ «Лоджистік Технолоджис» гарантує якість і своєчасність перевезення вантажів.

Багато транспортних компаній України ставлять собі за превентивну мету потрапити на міжнародний ринок даного виду діяльності, в тому числі на складний ринок країн колишнього СРСР і Європи.

На міжнародному рівні ТОВ «Лоджистік Технолоджис» орієнтується і знає:

- закони, сучасні нормативні акти реального правового поля і доповнення своєї країни, пов'язані з легітимною транспортною та транспортно-експедиторською діяльністю;
- міжнародні установчі конвенції, протоколи та угоди з транспорту;
- методи відчутної оптимізації транспортно-технологічних схем своєчасної доставки вантажів з чітким використанням логістичних систем, напрацювань;
- організацію транспортної дієвої інфраструктури (можливості щодо пропуску та провезення вантажів) експлуатаційні реальні приклади розумного використання транспортних потоків і термінальних фіксованих умов;
- технологію і організацію налагодженого транспортно-експедиторського обслуговування;
- відповідний рухомий склад певних видів транспорту;
- особливості перевезення в інших країнах.

Регіони доставки ТОВ «Лоджистік Технолоджис».

Доставка вантажу в Україну.

Завдяки вигідному географічному розташуванню України, перебуваючи в самому центрі Європи, а також володіючи власним виходом до моря, Україна є сполучною ланкою між європейськими та азіатськими країнами. Так, близько 25% всіх транспортних перевезень з Європи в Азію здійснюються саме через Україну. Природно даний процес транспортування транзитних вантажів по Україні, має свої особливості, знання яких є одним з основних показників кваліфікованості ТОВ «Лоджистік Технолоджис», що надає транспортно-логістичні послуги. Це в свою чергу є запорукою успішної організації транспортних операцій і безперебійного бізнес-процесу учасників відправки/отримання товарів.

Доставка вантажу з США. ТОВ «Лоджистік Технолоджис» забезпечує швидку і надійну доставку вантажів, як усередині регіонів України, так і в

Європу, Азію, країни СНД, а якщо постачальником або замовником є партнери з США, то для ТОВ «Лоджистік Технолоджис» не складе великих труднощів, для оформлення контейнерної доставки навіть з настільки віддаленої точки.

Основним видом перевезень на ТОВ «Лоджистік Технолоджис» є залізничний транспорт (рис. 2.1).

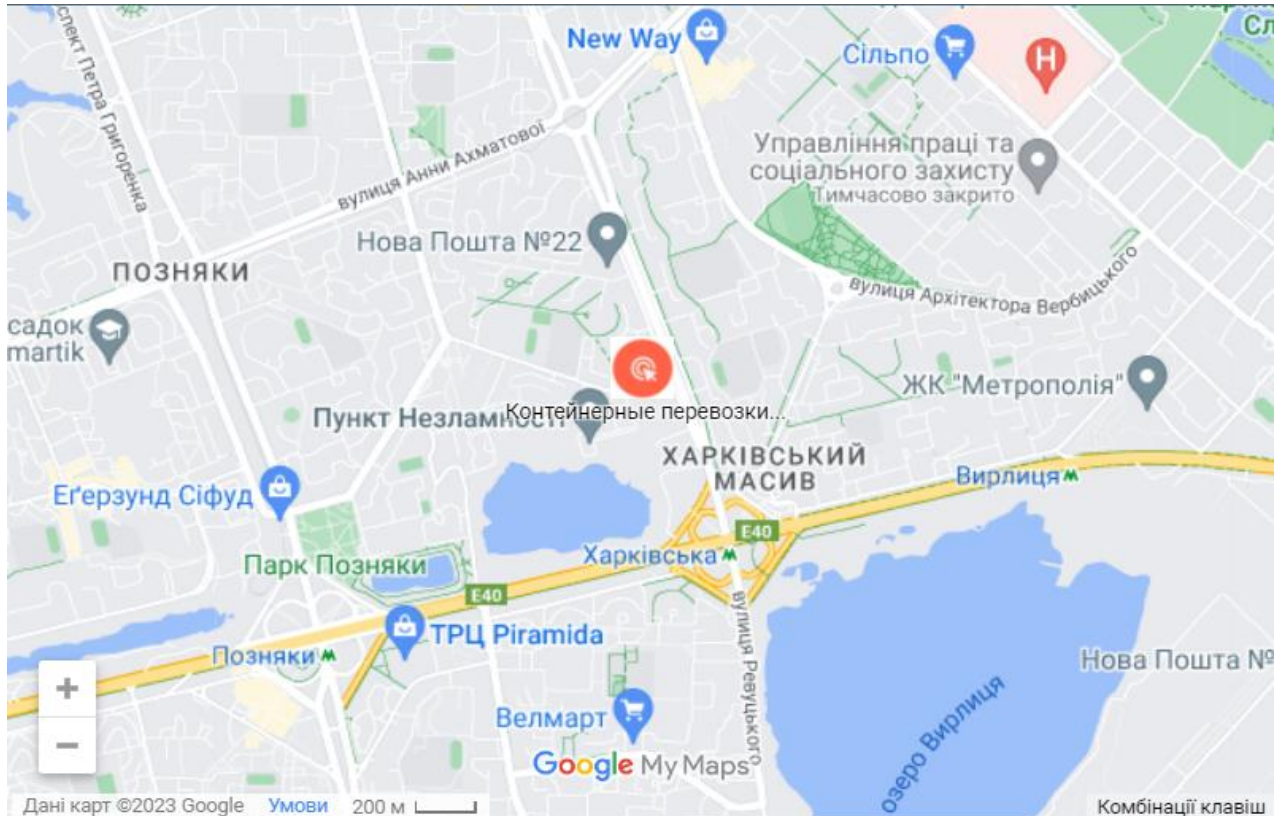


Рис. 2.1. Контейнерні перевезення ТОВ «Лоджистік Технолоджис»

Джерело: <http://www.logistictechnologies.net/uk/>

Вище було згадано, що географія доставки вантажів ТОВ «Лоджистік Технолоджис» досить широка. Але попри це, фахівці ТОВ «Лоджистік Технолоджис» постійно працюють над розширенням нових напрямків і розвитком нових шляхів. Тут важливим моментом є не тільки спектр регіонів, але і якість запропонованих послуг в дані регіони. Саме, тому ТОВ «Лоджистік Технолоджис» відкриті до пропозицій і готові до діалогу щодо раніше не відомих доріжок і шляхів. Кожне новий напрям і відкриття нового регіону, це новий виток на шляху розвитку, як ТОВ «Лоджистік Технолоджис», так і транспортної логістики країни в цілому.

ТОВ «Лоджистік Технолоджис» існує кілька видів повідомлень в ЖД транспорті:

- місцеве – в межах однієї залізниці;
- пряме – дві і більше залізниці;
- пряме змішане – повідомлення, в якому при доставці вантажу використовуються кілька видів транспорту (наприклад, ЖД і автомобільний);
- пряме міжнародне – по території залізних доріг двох і більше держав.

Також вантажні перевезення ТОВ «Лоджистік Технолоджис» можна розділити на:

- інтермодальні – доставка вантажу в одній і тій же вантажній одиниці або на одному і тому ж транспортному засобі. Можливо послідовно на різні види транспорту без обробки, власне, самого вантажу при зміні виду транспорту;
- комбіновані інтермодальні – велика частина рейсу це вантажні залізничні перевезення, внутрішній водний або морський транспорт, менша частина (від завантаження до транспортного вузла або від транспортного вузла до вивантаження) – автомобільний;
- комбіновані з супроводом – перевезення з постійним супроводом. Наприклад, товар перевозиться в автофурі на поромі;
- контрейлерні – комбіновані перевезення автомобільним і залізничним транспортом.

Серед основних клієнтів ТОВ «Лоджистік Технолоджис» можна назвати наступних (табл.2.1).

ТОВ «Лоджистік Технолоджис» – відповідальний партнер, перевізник різного типу товару багатьма видами транспорту. Перевезення вантажів в Європу, якими ТОВ «Лоджистік Технолоджис» займається з 2002 р., вдаються їй в повній і професійній мірі. Локально компанія розміщена в місті Києві та з серця України ТОВ «Лоджистік Технолоджис» проводить доставку вантажів по Європі, швидко, надійно і слідуючи пріоритетам, розробленим відділом логістики.

Основні клієнти ТОВ «Лоджистік Технолоджис»

Компанія «Procter & Gamble. Україна»



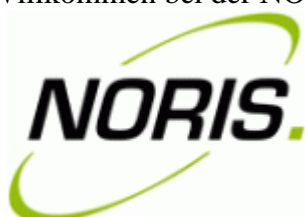
Запорізький завод важкого кранобудування

Інжиніринг нафтохімічної промисловості.
Труби і металопрокат: експорт, імпорт

Алгол-Кемикалс – хімічна сировина



Herzlich Willkommen bei der NORIS Group



Компанія «Люстдорф»



ТОВ «3 Бетони» – Залізобетонні конструкції



Гірничотранспортна компанія



Корпорація Біосфера



Пожежне обладнання



Корпорація S.Group



Бетон Львів

Джерело: <http://www.logistictechnologies.net/uk/>

Вантажоперевезення в Європу ТОВ «Лоджистік Технолоджис».



Рис. 2.2. Вантажоперевезення перевезення в Європу підприємством ТОВ
«Лоджистік Технолоджис»

Джерело: <http://www.logistictechnologies.net/uk/>

У сучасному світі, що рухається вперед і цим прискорює дії ТОВ «Лоджистік Технолоджис», потрібно працювати з перевіреними партнерами, які не тільки швидко, але і відповідально вирішують поставлені завдання. Прагнення бути поміж перших і кращих, здійснюючи вантажоперевезення в Україні та Європі, сигналізує специфіку робіт і професійних рішень, що приймаються багатьма компаніями – перевізниками, але не всі вони можуть злагоджено здійснити доставку вантажу за кордон.

Послуги з перевезення вантажів – спочатку процес обробки товару, який приймає Європа, займає певний невеликий проміжок часу, а якщо товар швидкопсувний, то його комплектація буде проводитися в стислі терміни. Вибір країни на континенті Європа, куди проводиться доставка вантажів ТОВ «Лоджистік Технолоджис» відбувається різним видом транспорту, будь то залізні дороги, автомагістралі, повітряне сполучення, морське транспортування.

Доставка відбувається чітко і без зайвих зволікань. Для ТОВ «Лоджистік Технолоджис» має значення виключно дотримання домовленостей з клієнтами і зміцнення співпраці в зоні міжнародних перевезень. На збірному пункті протягом дня часто позначаються ті маршрути, що надають найбільшу пропускну здатність, безпеку перевезення, особливо якщо це ставитися до

супроводу вантажу, або до контейнерних перевезень, і в такому ставленні перевезення вантажів по Європі виступає послугою і сервісом вищої майстерності та індивідуального підходу до запитів клієнтів.

Хочемо звернути увагу, що ТОВ «Лоджистік Технолоджис» як компанія – перевізник з успішними проектами перевезень вантажів в Європу, країни Євросоюзу наближає зближення бізнесу, промисловості та інвестицій між замовниками і споживачами в Україні, і в Європі. Міцність зв'язків, які утворюються під час здійснення завдання вантажоперевезення по Європі і чітка відповідність ціни, послуги та якості, надійності даного виду транспортного єднання України з Європою залучають до ТОВ «Лоджистік Технолоджис» по вантажоперевезеннях клієнтів, що віддають перевагу швидкості послуги, надійному її виконанню і звичайно проведенню всіх транспортно – документальних аспектів на найвищому рівні. Якщо зупинитися на пріоритетних моментах переваги послуг ТОВ «Лоджистік Технолоджис» над іншими транспортними фірмами по вантажоперевезеннях, то доказова і логічна база такого вибору не сховається.

Міжнародні вантажоперевезення і Україна як один з гравців ринку.



Рис. 2.3. Міжнародні вантажоперевезення в Європу підприємством ТОВ «Лоджистік Технолоджис»

Джерело: <http://www.logistictechnologies.net/uk/>

Вигода географічного розташування України безпосередньо підносить

плюси і можливості в здійсненні міжнародних вантажних перевезень. Компанії – перевізники, що здійснюють даний вид послуги, часто знають всі входи і виходи в питаннях, що виникають до навантаження товару, під час цієї операції і так далі. Звичайно, слід брати до уваги і питання бюрократичного, паперового характеру, що виникають в процесі міжнародної доставки вантажів. Причинно-наслідковий зв'язок між успішною компанією – перевізником, законами України, вимогами до перевезень вантажів за кордон і порядком в документальній основі такої роботи – все це, поза сумнівами, повинна бути узгоджена, вивчено, затверджено.

Міжнародна доставка вантажів, потрібних клієнтові, повинна здійснювати компанія зі стажем роботи в цій сфері і з позитивним авторитетом. У столиці України, місті Києві такою компанією є ТОВ «Лоджистік Технолоджис».

Автомобільний, залізничний, морський, авіа транспорт, різна специфіка доставки – добре відомі цієї компанії. З 2002 р. київська компанія ТОВ «Лоджистік Технолоджис» успішно здійснює вантажоперевезення міжнародні і має чіткі напрацювання у своїй справі. На початковому етапі, коли клієнт визначився з видом транспорту, що буде виробляти доставку, рядками і ціною компанія – перевізник, підключивши відділ логістики, позначає основні моменти даного заходу. Прислухаючись до побажань замовника, компанія радить і часом чітко і аргументовано переконує прийняти те чи інше рішення в міжнародних вантажоперевезеннях, що піде на користь загальній справі і не порушить законів України. На етапі підготовки в хід йде навантажувальний і дійсно діловий аспект для можливості здійснювати міжнародну доставку. Цей етап включає в себе такі аспекти:

1. Вивчення маршруту, що дозволить найбільш безпечно, швидко і якісно провести міжнародну доставку вантажу.
2. Рішення документальних і супровідних питань, щоб міжнародні вантажні перевезення в Україні пройшли без сучка і задирки.
3. Якісна перевірка транспортних засобів, якими компанія буде здійснювати міжнародний вид доставки товару.

4. Підбір для міжнародної доставки вантажів, людей – професіоналів, перевірених часом і різними робочими ситуаціями.

Питання на митниці вирішуються компанією ТОВ «Лоджистік Технолоджис» – перевізником в законний і конструктивний спосіб, без зайвих зволікань і без шкоди для збереження вантажу. Такий логічний і вивірений підхід міжнародної доставки, перевірених часом, мільйонами кілометрів шляху і сотнями тисяч тонн успішно доставленого різного виду вантажів, де ціна і якість міжнародних вантажоперевезень, що здійснила компанія ТОВ «Лоджистік Технолоджис» є конкурентоспроможними та ефективними.

Отже, ТОВ «Лоджистік Технолоджис» – компанія з перевезення вантажів, яка має собі за мету інтегруватись у світовий ринок міжнародних компаній спорідненої галузі. ТОВ «Лоджистік Технолоджис» – надає повний комплекс послуг з перевезення вантажів (експорт, імпорт, транзит, перевезення по СНД і Європі, контейнерні перевезення, перевезення через морські порти України) в узгоджені терміни залізничним і морським транспортом. Компанія ТОВ «Лоджистік Технолоджис» надає транспортно-експедиторські послуги при перевезенні збірних вантажів, сипучих, тарно-штучних, небезпечних, наливних, великовагових, негабаритних, довгомірних та інших вантажів в критих вагонах, напіввагонах, платформах, цистернах, транспортерах і ін. ТОВ «Лоджистік Технолоджис» - це компанія, яка здійснює залізничну доставку вантажів, вантажоперевезення міжнародні, вантажоперевезення по СНД, мультимодальні перевезення вантажів.

2.2. Оцінка фінансово-економічного стану діяльності підприємства ТОВ «Лоджистік Технолоджис»

Метою оцінки фінансово-економічного стану діяльності підприємства ТОВ «Лоджистік Технолоджис» є оцінка його поточного стану, а також визначення того, по яких напрямках потрібно вести роботу з поліпшення цього

стану. При цьому бажаним є такий стан фінансових ресурсів, при якому підприємство ТОВ «Лоджистік Технолоджис», вільно маневруючи коштами, здатне шляхом ефективного їхнього використання забезпечити безперебійний процес надання послуг, а також витрати щодо їх розширення і відновлення. Для здійснення фінансового аналізу відобразимо динаміку та структуру майна підприємства та джерел його фінансування (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Склад і структура майна ТОВ «Лоджистік Технолоджис» та джерел його фінансування

Показники	2020 рік		2021 рік		2022 рік		Темп росту, %	
	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	2021 до	2022 до
							2020 р.	2021 р.
Всього майна, в т.ч.	429,5	100	360,1	100	350,8	100	83,81	97,4
1. Необоротні активи, в т.ч.	253,5	59,02	216,5	60,13	211,5	60,29	85,4	97,7
1.1. Основні засоби	252,5	58,78	215,5	59,84	210,5	60	85,3	97,7
1.2. Нематеріальні активи	1,0	0,23	1,0	0,27	1,0	0,28	100	0
1.3. Інші необоротні активи	-	-	-	-	-	-	-	-
2. Оборотні кошти всього в т.ч.	174,6	40,65	143,1	39,73	139,0	39,62	82,0	97,1
2.1. Запаси	70	16,29	52,9	14,69	50,6	14,42	75,6	95,7
2.2. Дебіторська заборгованість	102	23,74	79,8	22,16	77	21,94	78,2	96,5
2.3. Грошові кошти	2,2	0,51	8,4	2,33	9,2	2,62	381,8	109,5
2.4. Поточні фінансові інвестиції	-	-	-	-	-	-	-	-
2.5. Інші оборотні кошти	0,4	0,09	2,0	0,55	2,2	0,62	500	110
3. Витрати майбутніх періодів	1,4	0,32	0,5	0,13	0,3	0,08	35,7	60
Всього джерел фінансування, в т.ч.	429,5	100	360,1	100	350,8	100	83,81	97,4
1. Власний капітал, в т.ч.	429,5	100	360,1	100	350,8	100	83,8	97,4
- власні оборотні кошти	203,6	47,4	180,7	50,18	177,6	50,62	88,8	98,3
2. Забезпечення наступних витрат і платежів	52,1	12,13	64,8	17,99	64,3	18,32	124,4	99,2
3. Довгострокові пасиви	-	-	-	-	-	-	-	-
4. Поточні зобов'язання, у т.ч.	102	23,74	100,6	27,93	98,2	27,99	98,6	100,2
4.1. Короткострокові кредити банків	123,9	28,84	78,8	21,88	75	21,37	63,6	97,7
4.2. Кредиторська заборгованість	50,3	11,71	49,6	13,77	47	13,39	98,6	97,2
4.3. Інші поточні зобов'язання	21,7	5,05	14,8	4,1	14,7	4,19	68,2	102,2
5. Доходи майбутніх періодів	53,9	12,54	14,4	3,99	13,3	3,79	26,7	94,9

Джерело: <http://www.logistictechnologies.net/uk/>

Позитивним моментом в діяльності підприємства є зменшення суми дебіторської заборгованості, в 2022 р. в порівнянні з 2020 р. вона зменшилась на 25 тис грн. або на 24,5%, що призвело до збільшення грошових коштів в 2022 р.

в порівнянні з 2020 р. на 7 тис або на 76,1%. У структурі джерел фінансування починаючи з 2020 р. по 2022 р. спостерігається спад. Власний капітал за аналізовані періоди зменшується. Так в 2021 р. він зменшився в порівнянні з 2020 р. на 22,9 тис грн. або на 11,2%, в 2022 р. зменшився на 3,1 тис грн. або на 2,7%. Власні оборотні кошти збільшилися в 2021 р. в порівнянні з 2020 р., в 2022 р. власні оборотні кошти майже не змінилися. Найбільшу питому вагу у складі джерел фінансування займає власний капітал, але ця перевага незначна. В сукупності позикові кошти та додатково залучений капітал майже дорівнює власному капіталу. На підприємстві ТОВ «Лоджистік Технолоджис» значно зменшилися поточні зобов'язання, так в 2021 р. в порівнянні з 2020 р. вони зменшилися на 45,1 тис. грн. або на 36,4%, в 2022 р в порівнянні з 2021р – на 3,8 тис грн. або на 2,3%.

Ліквідність підприємства – це швидкість перетворення активів підприємства у грошові кошти. Баланс підприємства вважається ліквідним, якщо спостерігається наступне співвідношення [82]:

$$Л1 \geq П1; Л2 \geq П2; Л3 \geq П3; Л4 \leq П4. \quad (2.1)$$

Розрахуємо групи показників ліквідності балансу підприємства ТОВ «Лоджистік Технолоджис» за 2020- 2022 рр., співставимо ці показники та проаналізуємо їх (табл. 2.3, 2.4, 2.5).

Таблиця 2.3

Визначення ліквідності ТОВ «Лоджистік Технолоджис» за 2020 р.

Групи ліквідності по активу	Сума	Значення	Групи ліквідності по пасиву	Сума
1. Абсолютно ліквідні активи (грошові кошти, ПФІ (220-240 Ф1+270 Ф1))	4,0	<	1. Термінові пасиви (кредиторська заборгованість (620 - 530 Ф1))	102,2
2. Дебіторська заборгованість (ДЗ, векселі (150-210 Ф1))	102	>	2. Короткострокові кредити (530 Ф1)	21,7
3. Активи уповільненої реалізації (запаси, НЗВ, готова продукція, товари (100-140 Ф1))	70	<	3. Довгострокові пасиви (зобов'язання (480+430 Ф1))	102
4. Важкореалізуємі активи (основні засоби, незавершене будівництво, немат. активи тощо (080 Ф1))	253,5	>	4. Постійні пасиви (власний капітал – неоплачений капітал – вилучений капітал (380 Ф1))	203,6
Баланс	429,5		Баланс	429,5

Джерело: <http://www.logistictechnologies.net/uk/>

Аналіз ліквідності здійснювався на підставі порівняння обсягу поточних

зобов'язань із наявністю ліквідних коштів. Було виявлено, що показники $L1 < P1$, $L3 < P3$, $L4 > P4$, тобто мають відхилення від прийнятого співвідношення. Це означає, що в 2020 р. підприємство було частково ліквідне.

Таблиця 2.4

Визначення ліквідності ТОВ «Лоджистік Технолоджис» за 2021 р.

Групи ліквідності по активу	Сума	Значення	Групи ліквідності по пасиву	Сума
1. Абсолютно ліквідні активи (грошові кошти, ПФІ (220-240 Ф1+270 Ф1))	10,9	<	1. Термінові пасиви (кредиторська заборгованість (620 - 530 Ф1))	64
2. Дебіторська заборгованість (ДЗ, векселі (150-210 Ф1))	79,8	>	2. Короткострокові кредити (530 Ф1)	14,8
3. Активи уповільненої реалізації (запаси, НЗВ, готова продукція, товари (100-140 Ф1))	52,9	<	3. Довгострокові пасиви (зобов'язання (480+430 Ф1))	100,6
4. Важкореалізуємі активи (основні засоби, незавершене будівництво, немат. активи тощо (080 Ф1))	216,5	>	4. Постійні пасиви (власний капітал – неоплачений капітал – вилучений капітал (380 Ф1))	180,7
Баланс	360,1	-	Баланс	360,1

Джерело: <http://www.logistictechnologies.net/uk/>

Показники $L1 < P1$, $L3 < P3$, $L4 > P4$, тобто мають відхилення від прийнятого співвідношення. Це означає, що в 2021 р. підприємство частково ліквідне. Основною проблемою є не покриття абсолютними ліквідними активами (грошові кошти, ПФІ) термінових пасивів (кредиторська заборгованість).

Таблиця 2.5

Визначення ліквідності ТОВ «Лоджистік Технолоджис» за 2022 р.

Групи ліквідності по активу	Сума	Значення	Групи ліквідності по пасиву	Сума
1. Абсолютно ліквідні активи (грошові кошти, ПФІ (220-240 Ф1+270 Ф1))	11,7	<	1. Термінові пасиви (кредиторська заборгованість (620 - 530 Ф1))	60,3
2. Дебіторська заборгованість (ДЗ, векселі (150-210 Ф1))	77	>	2. Короткострокові кредити (530 Ф1)	14,7
3. Активи уповільненої реалізації (запаси, НЗВ, готова продукція, товари (100-140 Ф1))	50,6	<	3. Довгострокові пасиви (зобов'язання (480+430 Ф1))	98,2
4. Важкореалізуємі активи (основні засоби, незавершене будівництво, немат. активи тощо (080 Ф1))	211,5	>	4. Постійні пасиви (власний капітал – неоплачений капітал – вилучений капітал (380 Ф1))	177,6
Баланс	350,8	-	Баланс	350,8

Джерело: <http://www.logistictechnologies.net/uk/>

Показники $L1 < P1$, $L3 < P3$, $L4 > P4$, тобто мають відхилення від

прийнятого співвідношення. Це означає, що в 2022 р. підприємство ТОВ «Лоджистік Технолоджис» частково ліквідне.

Проаналізувавши ліквідність підприємства за 2020-2022 рр., можна стверджувати, що підприємство ТОВ «Лоджистік Технолоджис» перебувало в частково ліквідному становищі. Тобто потреба підприємства в коштах перевищувала їх реальні надходження. Але кредиторська заборгованість підприємства є «стійкою», тобто термін погашення її ще не минув.

Також позитивним моментом є зменшення починаючи з 2020 р. і з кожним наступним роком, суми кредиторської заборгованості, що є позитивною тенденцією того, щоб в наступні роки підприємство було ліквідне.

Платоспроможність – це здатність підприємства розраховуватися за своїми поточними зобов'язаннями на відповідний момент часу. Платоспроможність – це одна з характеристик фінансової стійкості підприємства, яка показує наявність у нього коштів, достатніх для погашення боргів по всіх короткострокових зобов'язаннях та одночасного здійснення безперервного процесу виробництва та реалізації продукції [83].

Розрахуємо основні показники платоспроможності та ліквідності підприємства ТОВ «Лоджистік Технолоджис» (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Показники платоспроможності та ліквідності ТОВ «Лоджистік
Технолоджис»

Показник	2020 р.	2021 р.	2022 р.
1. Коефіцієнт загального покриття	1,4	1,8	1,9
2. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,02	0,1	0,1
3. Коефіцієнт проміжної ліквідності	0,8	1,1	1,2
4. Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,05	0,7	0,9
5. Коефіцієнт чистої виручки	0,1	0,2	0,2

Джерело: <http://www.logistictechnologies.net/uk/>

Коефіцієнт загального покриття починаючи з 2020 р. до 2022 р. динамічно зростає, що говорить про раціональне співвідношення оборотних активів та позикових коштів. Цей коефіцієнт в 2020-2022 рр. більший за одиницю, що і необхідно для нормального функціонування підприємства. Але орієнтовне

значення показника підприємство встановлює самостійно, воно залежатиме від щоденної потреби підприємства у вільних грошових ресурсах.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності є найжорсткішим критерієм ліквідності підприємства і показує, яку частину короткострокових зобов'язань можна за необхідності погасити негайно [74]. Цей коефіцієнт в усіх трьох роках не відповідає нормі $> 0,2$. Особливо низький коефіцієнт абсолютної ліквідності в 2020 р., він становить 0,02. Але збільшення за аналізовані періоди цього показника дає змогу підприємству стати в майбутньому ліквідним. Коефіцієнт проміжної ліквідності збільшився в 2021 р в порівнянні з 2020 р. на 0,3, та в 2022 р. в порівнянні з 2021 р. на 0,1, і становить норму для підприємств, так як він > 1 . Коефіцієнт чистої виручки на підприємстві майже не змінився за 3 роки. Але для кращого функціонування підприємства цей показник повинен зростати. Цей показник знову дає нам змогу стверджувати, що потреба в коштах перевищує їх реальні надходження.

Одна з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства – забезпечення стабільності його діяльності в майбутньому. Вона пов'язана із загальною фінансовою структурою підприємства, його залежністю від кредиторів та інвесторів [71]. Тому розрахуємо основні показники фінансової стійкості та стабільності ТОВ «Лоджистік Технолоджис» і представимо їх у вигляді таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

Показники фінансової стійкості та стабільності підприємства ТОВ
«Лоджистік Технолоджис»

Показник	Формула розрахунку	2020 р.	2021 р.	2022 р.
1. Коефіцієнт зносу основних засобів	Знос ОФ / Первісна вартість ОФ	0,3	0,4	0,4
2. Коефіцієнт забезпечення запасів власними оборотними коштами	Власний оборотні кошти / Запас	0,7	1,2	1,3
3. Коефіцієнт маневреності	Власні оборотні кошти / Власний капітал	0,3	0,4	0,4
4. Коефіцієнт автономії	Власний капітал / суму активів	0,5	0,5	0,5
5. Коефіцієнт співвідношення позикових коштів та власних	Позиковий капітал / Власний капітал	0,7	0,8	0,8
6. Коефіцієнт реальної вартості майна	ОФ+ТМЦ / суму активів	0,8	0,8	0,7

Джерело: <http://www.logistictechnologies.net/uk/>

Коефіцієнт зносу основних засобів характеризує частку зношених

основних засобів у загальній їх вартості. Частка зношених основних засобів у загальній їх вартості в 2020 р. становила 0,3, в 2021 р. ця частка збільшилася до 0,4 і залишилась такою ж в 2022 р.

Коефіцієнт забезпечення запасів власними оборотними коштами в 2021 р. в порівнянні до 2020 р. збільшився на 0,5, в 2022 році цей коефіцієнт збільшився на всього на 0,1. Запаси підприємства не забезпечувалися повністю власними оборотними коштами в 2020 р., так як коефіцієнт забезпечення запасів починаючи в цьому році був менший за нормативне значення > 1 . Але в 2021р., 2022 р. цей коефіцієнт покращився і вже становив 1,2, і відповідно 1,3.

Коефіцієнт маневреності показує, яка частина власного капіталу використовується для фінансування поточної діяльності, тобто яку вкладено в оборотні кошти, а яку капіталізовано. Цей показник в 2020-2022 рр. відповідає нормативному значенню цього показника $> 0,3$. А динамічне його зростання - позитивна тенденція.

Значення коефіцієнта автономії в аналізованих періодах не змінилося і становить 0,5 або 50%. Це як раз оптимальне співвідношення власних коштів до вартості майна, що забезпечує ефективну діяльність підприємства.

Позитивним моментом в діяльності підприємства є також оптимальне співвідношення залучених і власних коштів. Цей показник відповідає нормативному значенню < 1 . Значення цього коефіцієнта свідчить про не залежність підприємства від кредиторів. Але його зростання за 2021-2022 рр. є не дуже гарною тенденцією.

Отже, проаналізувавши стійкість підприємства ТОВ «Лоджистік Технолоджис» за 3 роки, можна стверджувати, що підприємство перебуває в нормально стійкому фінансовому стані, так як запаси й витрати забезпечуються сумою власних оборотних коштів та довгостроковими позиковими джерелами.

Обов'язковою і важливою складовою фінансового аналізу має бути оцінка показників рентабельності підприємства. Таку оцінку доцільно здійснювати за такими показниками [75]:

- 1) Рентабельність послуг – розраховується як прибуток, отриманий від

продажу усіх послуг, до їх собівартості:

$$P = \frac{\Pi}{C} \times 100, \quad (2.2)$$

де Р – рівень рентабельності послуг;

Π – прибуток, отриманий від продажу всіх послуг;

С – собівартість всіх проданих послуг.

$$P (2020) = 454,2 / 2643,8 = 17,2\%$$

$$P (2021) = 388,8 / 2064,9 = 18,8\%$$

$$P (2022) = 442,1 / 2881,9 = 15,3\%$$

Рентабельність послуг в 2021 р. в порівнянні до 2020 р. збільшилась на 1,6%. Але в 2022 р. рентабельність впала на 3,5% через збільшення собівартості реалізованих послуг.

2) Рентабельність продаж – відношення балансового прибутку до обсягу реалізованих послуг [80]:

$$P_{np.} = \frac{\Pi}{V_{p.n.}} \times 100, \quad (2.3)$$

де Π – балансовий прибуток;

$V_{p.n.}$ - обсяг реалізованих послуг;

$$P (2020) = 454,2 / 3608,5 = 12,6 \%$$

$$P (2021) = 388,8 / 2945,4 = 13,2\%$$

$$P (2022) = 442,1 / 3954,7 = 11,2\%$$

Рентабельність продаж в 2021 р. в порівнянні до 2020 р. збільшилась на

0,6%. Але в 2022 р. рентабельність впала на 2%.

3) Рентабельність основних виробничих засобів (необоротних активів) – відношення прибутку до суми основних виробничих засобів:

$$P = \frac{\Pi}{ОСВФ} \times 100, \quad (2.4)$$

де Π – чистий прибуток;

ОСВФ – основні виробничі засоби підприємства;

$$P (2020) = 70,1 / 235,5 = 27,7\%$$

$$P (2021) = 297,2 / 216,5 = 137,3\%$$

$$P (2022) = 368,2 / 211,5 = 174,1\%$$

Зростання в динаміці показника рентабельності основних виробничих засобів свідчить про ефективне використання необоротних активів.

4) Рентабельність оборотних коштів (оборотних активів) – відношення чистого прибутку до суми оборотних коштів:

$$P_{о.к.} = \frac{\Pi}{\sum_{о.к.}} \times 100, \quad (2.5)$$

де Π – чистий прибуток;

$\sum_{о.к.}$ - сума оборотних коштів підприємства;

$$P (2020) = 70,1 / 174,6 = 40,1\%$$

$$P (2021) = 297,2 / 143,1 = 207,7\%$$

$$P (2022) = 368,2 / 139,0 = 264,9\%$$

Значне зростання в динаміці показника рентабельності оборотних активів

свідчить про ефективне їх використання.

5) Рентабельність виробництва/надання послуг– відношення чистого прибутку до необоротних та оборотних коштів [78]:

$$P_e = \frac{\Pi}{\Phi + K} \times 100, \quad (2.6)$$

де Π – чистий прибуток;

Φ – основні виробничі засоби;

K – оборотній капітал;

$$P(2020) = 70,1 / 410,1 = 17,1\%$$

$$P(2021) = 297,2 / 359,6 = 82,6\%$$

$$P(2022) = 368,2 / 350,5 = 105\%$$

Рентабельність виробництва значно зросла в 2021 р. в порівнянні з 2020 р. на 65,5% або 0,65, і в 2022 р. в порівнянні з 2021 р. на 22,4% або 0,224.

Отже, оцінка фінансово-економічного стану діяльності підприємства ТОВ «Лоджистік Технолоджис», проаналізовані показники фінансового стану підприємства ТОВ «Лоджистік Технолоджис» доводять, що підприємство стійке, здатне заплатити по своїм боргам, тобто платоспроможне. Рентабельність підприємства ТОВ «Лоджистік Технолоджис» досить висока і з кожним роком зростає, так як і зростає прибуток підприємства.

2.3. Розрахунок впливу чинників на стратегічну діяльність підприємства ТОВ «Лоджистік Технолоджис» в умовах інтеграційних процесів міжнародної торгівлі

Прибуток – найважливіший стратегічний фінансовий показник ефективності роботи підприємства ТОВ «Лоджистік Технолоджис», джерело життєдіяльності. Зростання прибутку створює фінансову основу для самофінансування діяльності підприємства, здійснення розширеного відтворення і задоволення зростаючих соціальних і матеріальних потреб робочих. За рахунок прибутку виконуються також зобов'язання підприємства перед бюджетом, банками і іншими організаціями. Тому аналіз прибутку повинен охоплювати як чинники її формування, так і розподілу.

Використовуючи один із способів елімінування, можна розрахувати вплив чинників на можливе відхилення показника коефіцієнта рентабельності авансованого капіталу за певний період. До цих чинників можна віднести відповідні відхилення загального прибутку підприємства, середньорічної вартості його промислово - виробничих основних засобів, а також оборотних коштів. При цьому характер певних функціональних взаємозв'язків між показниками у розрахунковій економіко - математичній моделі не завжди сприймається об'єктивно. Ідеться передовсім про обернену залежність зміни коефіцієнта рентабельності від збільшення середньорічної вартості основних промислово - виробничих засобів та оборотних коштів.

За допомогою належних математичних перетворень можна одержати дещо модифікований варіант економіко - математичної моделі розрахунку коефіцієнта рентабельності. Якщо розділити чисельник і знаменник правої частини формули на якусь одну величину, то значення показника, що характеризує об'єкт дослідження, при цьому не зміниться [35].

Цей показник відображає прибутковість (збитковість) активів, яка обумовлена ціноутворюючою політикою підприємства ТОВ «Лоджистік Технолоджис» і рівнем витрат на виробництво і реалізацію послуг (рівень

рентабельності / збитковості). Крім того, через рентабельність (збитковість) активів можна оцінити ділову активність підприємства ТОВ «Лоджистік Технолоджис» і через оборотність активів, його конкурентоспроможність. Перевіримо відповідність загального зростання збитковості реалізації ТОВ «Лоджистік Технолоджис» та сукупність впливу чинників:

$$P_{vp} = P_{vp}(\text{ціни}) + P_{vp}(S) = - 22,2 - 19,2 = -41,4 \%. \quad (2.7)$$

Похибка обумовлена округленнями при розрахунках впливу окремих чинників і є незначною. Наступний етап аналізу - дослідження взаємозв'язку між показниками рентабельності активів, оборотності активів та рентабельності реалізованих послуг ТОВ «Лоджистік Технолоджис».

$$P_a = P_{ч} / A = V_p / A \times P_{ч} / V_p \quad (2.8)$$

Наведена формула рентабельності активів вказує на шляхи підвищення рентабельності (зниження збитковості) засобів:

- при низькій прибутковості (високій збитковості) послуг необхідно прагнути до прискорення оборотності активів та їх елементів;
- низька ділова активність підприємства може бути компенсована лише зниженням витрат або зростанням цін на послуги, тобто підвищенням рентабельності реалізації послуг.

Факторний аналіз рентабельності активів ТОВ «Лоджистік Технолоджис» здійснимо методом ланцюгових підстановок.

1. Зміна рентабельності активів за рахунок прискорення оборотності активів ($P_a(O_a)$):

$$P_a(O_a) = O_{a1} \times P_{п0} - P_{a0} = 0,504 \times 2,6 - 1,547 = - 0,237, \quad (2.9)$$

2. Зміна рентабельності активів за рахунок зниження рентабельності

реалізації (Pa(Pп)):

$$Pa(Pп) = Pa1 - Oa1 \times Pп0 = - 0,353 - 0,504 \times 2,6 = - 1,663, \quad (2.10)$$

3. Перевіримо відповідність загальної зміни рентабельності активів (збитковості) сумі впливу чинників:

$$Pa = Pa(Oa) + Pa(Pп) = -0,237 - 1,663 = - 1,9, \quad (2.11)$$

Як бачимо, збитковість активів ТОВ «Лоджистік Технолоджис» збільшилась переважно за рахунок зниження рентабельності реалізації на 3,3 %.

Показник рентабельності засобів має формулу:

$$Pф = \Pi / (ОВФ + МОА) \quad (2.12)$$

де Π - прибуток підприємства;

ОВФ - сума основних виробничих засобів;

МОА - сума матеріальних оборотних активів

Цей показник знаходиться у прямій залежності від рентабельності послуг та у зворотній залежності від зміни фондомісткості її реалізації.

Підвищення рентабельності реалізації підприємства ТОВ «Лоджистік Технолоджис» забезпечується переважно зниженням собівартості реалізації послуг. Чим краще використовуються основні виробничі засоби, тим нижча фондомісткість, вища фондовіддача і як наслідок цього, зростання рентабельності виробництва. При покращенні використання матеріальних оборотних активів зменшується їх величина, яка припадає на 1 грн реалізованих послуг.

Отже, чинники прискорення оборотності матеріальних оборотних коштів є одночасно чинниками зростання рентабельності реалізації.

При аналізі рентабельності вихідні формули модифікуються шляхом ділення чисельника та знаменника на обсяг реалізації. Таким чином, модель має наступний вигляд:

$$R_{\Pi} = P_{Vp} / (K_{\text{зок}} + \Phi_{\text{м}}) = ((\Pi / V_{\text{рх}}((V_{\text{р}} - S) / V_{\text{р}})) / (OB\Phi / V_{\text{р}} + MOA / V_{\text{р}})) \quad (2.13)$$

Де $\Phi_{\text{ев}}$ - фондомісткість реалізації;

$K_{\text{зог}}$ - коефіцієнт закріплення матеріальних оборотних активів.

Числова оцінка впливу окремих чинників на рівень рентабельності реалізації визначається методом ланцюгових підстановок.

Загальна зміна рентабельності ТОВ «Лоджистік Технолоджис» - зменшення на 3,595 % - утворилась за рахунок наступних чинників:

1. зменшення рівня рентабельності послуг на 4,39 % призвело до скорочення рентабельності підприємства на $(- 3,595 / (0,635 + 0,52)) - 3,194 = - 3,11 - 3,194 = - 6,304 \%$;

2. збільшення фондомісткості призвело до скорочення рентабельності підприємства на $- 0,697 / (0,844 + 0,52) \times 100 \% + 40,1 = - 11,0 \% - 0,401 + 0,512 = 0,111 \%$.

Зростання коефіцієнту закріплення матеріальних оборотних засобів (тобто уповільнення оборотності) справляє негативний вплив на рентабельність реалізації ТОВ «Лоджистік Технолоджис» протягом останнього часу.

Таким чином, конкурентоспроможність підприємства ТОВ «Лоджистік Технолоджис» по показниках рентабельності останнім часом дещо знизилась. Переважно чинники, що вплинули на таке зменшення, пов'язані з реалізацією послуг (обсяг реалізації, витрати, рівень рентабельності послуг та фондомісткість реалізації). Це необхідно врахувати при розробці заходів підвищення рівня конкурентоспроможності у ТОВ «Лоджистік Технолоджис» на майбутній період. Алгоритми виявлення впливу цих чинників представлені у наведених нижче факторних моделях .

$$\Delta\Pi_1 = \Pi \times (P / P - 1) \quad (2.14)$$

де $\Delta\Pi$ – зміна суми прибутку від реалізації за рахунок досягнутого рівня виконання бізнес - плану з обсягу реалізації послуг;

Π – сума прибутку від реалізації послуг за бізнес - планом;

P – фактичний обсяг виручки від реалізації послуг у перерахунку на ціни, передбачені у бізнес - плані;

P – сума виручки від реалізації послуг, передбачена бізнес - планом.

$$\Delta\Pi_2 = C - C \quad (2.15)$$

де $\Delta\Pi$ – зміна суми прибутку від реалізації за рахунок економії (перевитрачання) собівартості послуг;

C – планова собівартість фактично реалізованих послуг;

C – фактична собівартість реалізованих послуг.

$$\Delta\Pi_3 = (C - C) - (P - P) \times (1 - R) \quad (2.16)$$

де $\Delta\Pi$ – зміна суми прибутку від структурних зрушень у випуску і реалізації послуг;

C – планова собівартість планового обсягу реалізації послуг;

R – планова рентабельність продажів.

$$\Delta\Pi_4 = P - P \quad (2.17)$$

де $\Delta\Pi$ – зміна суми прибутку від зміни середньозважених цін на реалізовані послуги, передбачених бізнес - планом.

Для розрахунку впливу чинників на відхилення фактичної суми прибутку від реалізації послуг від бізнес - планової слід доповнити розрахунковими показниками P (тобто фактична виручка від реалізації у планових цінах) і C

(планова собівартість фактично реалізованих послуг).

Таблиця 2.8

Вихідні дані для розрахунку впливу чинників на відхилення фактичної суми прибутку від реалізації послуг ТОВ «Лоджистік Технолоджис»

Показник	Роки		
	2020р.	2021р.	2022р.
Планова собівартість фактично реалізованих послуг	2696,3	7654,7	7934,8
Фактична виручка від реалізації у планових цінах	6013,4	13567,2	15952,7

Джерело: <http://www.logistictechnologies.net/uk/>

Алгоритм розрахунку ґрунтується на порівнянні зміни суми виручки від реалізації послуг проти планових значень зі зміною витрат на виробництво того ж фактичного обсягу продукції за плановою собівартістю.

Звідси чинники, які вплинули на формування прибутку від реалізації на підприємстві у звітному році, визначаються у таких розмірах (табл.2.9)

Таблиця 2.9

Розрахунок впливу факторів на відхилення фактичної суми прибутку від реалізації послуг ТОВ «Лоджистік Технолоджис»

Показник	Роки		
	2020р.	2021р.	2022р.
ΔП1	4304,9	10956,5	13254,6
ΔП2	- 3,7	- 345,3	- 65,2
ΔП3	- 9,4	- 140,6	8,7
ΔП4	13,4	32,8	47,63

Джерело: <http://www.logistictechnologies.net/uk/>

Отже, алгоритм розрахунку ґрунтується на порівнянні зміни суми виручки від реалізації послуг проти планових значень зі зміною витрат на виробництво того ж фактичного обсягу послуг за плановою собівартістю. Якість цих розрахунків і точність одержаних результатів щодо визначення впливу окремих чинників на суму прибутку від реалізації послуг перевіряється розрахунком чинників, що формують прибуток. Аналізуючи прибуток (збиток) від іншої реалізації, особливу увагу слід приділити чинникам продажу на сторону

матеріальних ресурсів, які свого часу були придбані на виробничі цілі, але згодом виявилися зайвими або непотрібними підприємству. При цьому виручка від реалізації сировини, матеріалів, палива, інших предметів праці (без урахування ПДВ) зіставляється з їх собівартістю, яка включає покупну ціну і всі витрати на транспортування, зберігання та інші витрати. Якщо підприємство ТОВ «Лоджистік Технолоджис» змушене реалізувати такі матеріальні ресурси за цінами, нижчими від їх собівартості і, то воно зазнає збитків і слід буде виявити можливі причини цього.

Висновки до розділу 2.

ТОВ «Лоджистік Технолоджис» – компанія з перевезення вантажів, яка має собі за мету інтегруватись у світовий ринок міжнародних компаній спорідненої галузі. ТОВ «Лоджистік Технолоджис» – надає повний комплекс послуг з перевезення вантажів (експорт, імпорт, транзит, перевезення по СНД і Європі, контейнерні перевезення, перевезення через морські порти України) в узгоджені терміни залізничним і морським транспортом. Компанія ТОВ «Лоджистік Технолоджис» надає транспортно-експедиторські послуги при перевезенні збірних вантажів, сипучих, тарно-штучних, небезпечних, наливних, великовагових, негабаритних, довгомірних та інших вантажів в критих вагонах, напіввагонах, платформах, цистернах, транспортерах і ін. ТОВ «Лоджистік Технолоджис» - це компанія, яка здійснює залізничну доставку вантажів, вантажоперевезення міжнародні, вантажоперевезення по СНД, мультимодальні перевезення вантажів.

Проведена оцінка фінансово-економічного стану діяльності підприємства ТОВ «Лоджистік Технолоджис», проаналізовані показники фінансового стану підприємства ТОВ «Лоджистік Технолоджис» доводять, що підприємство стійке, здатне заплатити по своїм боргам, тобто платоспроможне. Рентабельність підприємства ТОВ «Лоджистік Технолоджис» досить висока і з кожним роком

зростає, так як і зростає прибуток підприємства.

Запропонований алгоритм розрахунку ґрунтується на порівнянні зміни суми виручки від реалізації послуг проти планових значень зі зміною витрат на виробництво того ж фактичного обсягу послуг за плановою собівартістю. Якість цих розрахунків і точність одержаних результатів щодо визначення впливу окремих чинників на суму прибутку від реалізації послуг перевіряється розрахунком чинників, що формують прибуток. Аналізуючи прибуток (збиток) від іншої реалізації, особливу увагу слід приділити чинникам продажу на сторону матеріальних ресурсів, які свого часу були придбані на виробничі цілі, але згодом виявилися зайвими або непотрібними підприємству. При цьому виручка від реалізації сировини, матеріалів, палива, інших предметів праці (без урахування ПДВ) зіставляється з їх собівартістю, яка включає покупну ціну і всі витрати на транспортування, зберігання та інші витрати. Якщо підприємство ТОВ «Лоджистік Технолоджис» змушене реалізувати такі матеріальні ресурси за цінами, нижчими від їх собівартості і, то воно зазнає збитків і слід буде виявити можливі причини цього.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

3.1. Напрями міжнародної економічної інтеграція та місце України в міжнародних інтеграційних процесах

Розвиток міжнародної економічної взаємодії спостерігається протягом століть. Проте остання хвиля глобалізації, яка визначається як транскордонне переміщення товарів, послуг, фінансових та трудових ресурсів, припадає на 90-ті роки ХХ століття. Вона поширюється на все більшу кількість країн та встановлює якісно нові економічні зв'язки. Трансформація світового простору в єдину зону з характерними ознаками «стирання» кордонів та поглиблення економічних зв'язків вимагає правильного розуміння сутності процесів глобалізації, міжнародної економічної інтеграції та їх основних характеристик, що уможливлуватиме оптимальне формування пріоритетів подальшого економічного розвитку.

Термін «глобалізація» в сучасній економічній літературі є однією з найбільш часто вживаних категорій та використовується для ідентифікації закономірностей світового економічного розвитку. Термін «глобалізація» походить від французького “global”, тобто «планетарний», «всеосяжний», та означає всеохоплюючий процес трансформації світового співтовариства у відкриту цілісну систему інформаційно-технологічних, фінансово-економічних, суспільно-політичних, соціально-культурних взаємозв'язків та взаємозалежностей [43]. Фахівець з питань глобалізації Т. Фрідман у своїх працях зазначає, що глобалізація – це інтеграція ринків, націй-держав і технологій, що дає змогу індивідуумам, корпораціям, націям-державам досягати будь-якої точки світу швидше, глибше й дешевше, ніж раніше. Глобалізація має власний набір економічних правил, які базуються на відкритті, дерегуляції та

приватизації національних економік задля зміцнення її конкурентоспроможності та збільшення привабливості для іноземного капіталу [19]. На думку професора соціології Каліфорнійського університету М. Кастельса, який спеціалізується в галузі інформаційного суспільства, глобалізація – це постійний процес розвитку капіталістичного способу виробництва, який, долаючи межі часу й простору, наприкінці ХХ століття перетворює світову економіку на глобальну, що має нову інфраструктуру, створювану інформаційними та комунікаційними технологіями [8]. Вітчизняні науковці розглядають глобалізацію за комплексного підходу. Так, у науковій праці провідного вітчизняного економіста П. Саблука «Глобалізація і продовольство» зазначено, що «на зламі ХХ – ХХІ століть світове співтовариство переходить до нової ери глобалізації розвитку», а «світовий досвід другої половини ХХ століття показує, що ніякі специфічні умови, особливості національного розвитку, кризові стани і внутрішні трансформації не можуть ані відмінити, ані відкласти певною мірою об'єктивних законів глобалізації розвитку» [11].

Яковець Ю. відзначає, що «інтеграційні процеси в світовій економіці досягли такого рівня і тісноти зв'язку між національними економіками, що правильно говорити про глобальну економіку як пріоритетний феномен, який має свої власні закономірності, тенденції, механізми функціонування і розвитку» [16]. Водночас дослідники глобалізації відзначають не лише позитивні, але й негативні сторони процесів глобалізації. Остання часто супроводжується опором з боку національних економік через нерівномірність отриманих переваг, які здебільшого розподіляються на користь більш економічно розвинених країн. У науковій праці «Глобальні форми економічного розвитку: історія і сучасність» професор А. Філіпенко відзначає суперечливий діалектичний характер проявів глобалізації, зокрема зближення, співробітництва в умовах глобалізації, який полягає у дедалі більшій інтернаціоналізації світового господарства, відкритості національних економік, поглибленні міжнародного поділу та кооперації праці, з одного боку, та у прагненні до економічної незалежності й зміцнення національних господарств, з іншого боку [14]. О. Могильний у своїй науковій

праці «Державне регулювання аграрного виробництва в період трансформації економіки» вказує на сучасні погляди західних дослідників, які застерігають людство стосовно того, що глобалізація все більше розмиває національні кордони й робить структурно неможливим для окремих націй підтримку незалежних або навіть автономних економік, форми правління й соціальні структури [10].

У сучасному світі відзначається заміна індустріального способу виробництва постіндустріальним з перенесенням високих технологій зі сфери матеріального виробництва до сфери інформації, культури, освіти, охорони здоров'я, розвивається сервісна сфера, а також зростають демократизація суспільства та соціальна захищеність населення [7].

Нинішній постіндустріальний етап глобалізації та глобальної інтеграції соціально-економічного розвитку світу, на думку відомого вітчизняного дослідника у галузі глобалістики, геополітики та геоekonomіки О. Білоруса, позначений низкою нових закономірностей, що набувають характеру об'єктивно чинних законів. Зокрема, початок ХХІ століття вирізнявся суттєвим посиленням дії глобальних чинників розвитку, наростанням впливу силових аспектів глобалізації, поглиблення суперечностей та конфліктів інтересів [5].

З огляду на це О. Білорус пропонує розглядати глобалізацію з двох точок зору:

- як природне об'єктивне явище;
- як силовий насильницький процес, що здійснюється в інтересах «глобалізаторів».

У своїх наукових працях автор використовує поняття закону глобалізації як одного з головних економічних законів світового розвитку, який передбачає, що країни, котрі не забезпечили власних технологічних проривів глобального характеру, заснованих на глобальних замовленнях та глобальному попиті, втрачатимуть власну світову конкурентоспроможність та незалежність, не будуть рівноправними учасниками світового ринку [4]. О. Білорус наголошує на необхідності пошуку місця України в глобальному світовому економічному

просторі, пропонуючи систему принципів національної ідеї, концепцію та систему національних інтересів, що засновані на засадах справедливості держави та добробуту суспільства [3].

Узагальнюючи вищевикладене, до переваг глобалізації можемо віднести:

- поглиблення спеціалізації та міжнародного поділу праці;
- економію на масштабах виробництва;
- міжнародну торгівлю на взаємовигідній основі;
- посилення конкуренції;
- зростання продуктивності праці в результаті раціоналізації виробництва на глобальному рівні, поширення передових технологій;
- можливість мобілізації значних обсягів фінансових ресурсів;
- доступність інноваційних засобів спрощення бізнесу та підприємництва, прискорення руху інформаційних потоків.

До негативних сторін глобалізації належать:

- неоднозначний вплив на економічний суверенітет країни;
- швидке поширення економічних збоїв та фінансових криз з одних регіонів світу в інші;
- безробіття, збільшення нелегальної міграції тощо.

Поняття «глобалізація» тісно пов'язане з іншими економічними категоріями, зокрема поняттям міжнародної економічної інтеграції. В довідникових виданнях міжнародну економічну інтеграцію найбільш часто визначають як якісно новий етап розвитку й форму прояву інтернаціоналізації господарського життя, що передбачає зближення та взаємне пристосування, переплетення всіх структур національних господарств, нівелювання відмінностей між економічними суб'єктами – представниками різних держав.

Водночас у більшості наукових праць бачимо, що відмінною рисою міжнародної економічної інтеграції є відсутність будь-якої форми дискримінації іноземних партнерів в кожній з національних економік. При цьому впорядкованість чи договірні засади процесів інтеграції протиставляються певній стихійності глобалізаційних процесів [15]. У своїх наукових працях А.

Бибело та О. Беляєв відзначають, що «інтеграція є широким міждержавним об'єднанням, яке функціонує згідно із спеціальними угодами і має певну організаційну структуру. У рамках такого об'єднання на території країн-учасниць розгортаються визначені види господарської діяльності на особливих пільгових умовах порівняно з іншими країнами» [2].

Незважаючи на певні суперечності в тлумаченнях сутності категорій «глобалізація» та «міжнародна економічна інтеграція», можна констатувати, що це різні, але все ж таки тісно пов'язані між собою аспекти єдиного процесу, яким характеризуються особливості сучасного етапу розвитку продуктивних сил.

Стосовно тлумачення поняття міжнародної економічної інтеграції, то ми вважаємо за необхідне зупинитись на методологічному підході, який розглядає міжнародну економічну інтеграцію як процес, що базується на пошуку шляхів взаємовигідної співпраці за досягнення максимально можливого синергічного ефекту, оскільки саме на цих засадах, на наш погляд, має відбуватися входження України у світовий економічний простір, визначатися стратегічні орієнтири розвитку національного господарства та його окремих галузей.

Типовою проблемою, з якою стикається країна щодо міжнародної інтеграції у світову економіку є невизначеність здобутків та втрат для національного господарства.

Глобальна економічна інтеграція дає максимум користі, коли більшість країн залучена в цей процес та здійснює відповідну політику. Якщо якась країна припускається помилки або політика лібералізації здійснюється несвоєчасно, країна отримує миттєву реакцію з боку міжнародних ринків. За такого припущення країни втрачають економічну динаміку, тоді світ загалом повертається до нижчого рівня інтеграції [15].

Міжнародна економічна інтеграція класично розглядалась через призму утворення регіональних економічних об'єднань. Проте в останніх наукових публікаціях зустрічаємо розширене трактування міжнародних інтеграційних процесів, яке включає такі рівні, як глобальний, георегіональний, національний та рівень фірми (ТНК) [15; 20; 16]. Глобальна інтеграція, на думку А. Філіпенка,

безпосередньо пов'язана з диверсифікацією економічної глобалізації, формуванням глобальних мереж, зокрема продуктових, інноваційних, логістичних, регуляторних, що посилює економічну цілісність глобалізаційних процесів, структурну взаємозалежність елементів [15].

Національна економічна інтеграція передбачає формування цілісних господарських комплексів, які включають розвиток поділу та кооперації праці між територіями та галузями економіки, впровадження національних грошових одиниць, створення інституційно-економічної інфраструктури [5].

Глобалізація на рівні галузі визначається тим, наскільки конкурентоспроможність окремої компанії всередині галузі в цій країні взаємопов'язана з рівнем її конкурентоспроможності в іншій країні. Чим більше глобалізована галузь промисловості, тим більше переваг одержує компанія від внесеної технології, виробничого процесу, фабричної марки [12].

До основних показників глобалізації галузі промисловості відносять співвідношення обсягів зустрічної торгівлі всередині галузі з обсягом світового виробництва, співвідношення зустрічних інвестицій з усім інвестованим у цю галузь капіталом, пропорції прибутків, що отримали конкуруючі компанії галузі в усіх головних регіонах світу, нарощування концентрації капіталу.

Концентрація капіталу приводить до динамічного розвитку міжнаціональних виробничих комплексів, а саме транснаціональних корпорацій (ТНК), відбувається через активізацію та злиття компаній.

Основні функції у світовій економіці належать таким провідним регулюючим інститутам, як Міжнародний валютний фонд, Світовий банк, Світова організація торгівлі.

До регулюючих інститутів глобальної економіки також належать регіональні банки, інституції ООН (Програма розвитку ООН, Конференція ООН з торгівлі і розвитку), проте вони володіють дещо меншими організаційними та фінансовими ресурсами для того, щоби впливати на економіку в глобальних масштабах. Питаннями сприяння розвитку міжнародної торгівлі, рівноправної взаємовигідної співпраці між державами, напрацювання рекомендацій з

функціонування міжнародних економічних відносин при ООН займається орган Генеральної асамблеї ООН, а саме Конференція ООН з торгівлі та розвитку (UNCTAD, ЮНКТАД). ЮНКТАД було створено у 1964 році.

Про зв'язок національних економік із сучасними процесами глобалізації свідчать рейтингові оцінки масштабу інтеграції окремих країн у світовий простір.

В наукових доробках щодо кількісного вимірювання процесів глобалізації виокремлюють два принципово відмінних підходи до оцінювання рівня глобалізації, а саме підхід з використанням моноіндексів; підхід з використанням інтегрованих синтетичних індексів.

Моноіндекси встановлюються з огляду на вплив глобалізації на окремі економічні чи фінансові показники. Водночас із початку XXI століття провідні економісти досліджують наявні та розробляють нові синтетичні індикатори глобалізації, намагаючись охарактеризувати цей багатогранний процес з різних аспектів та всебічно кількісно його оцінити [13].

Найбільшого поширення та широкого застосування набули індекс АТ Kearney, індекс глобалізації CSGR, Новий індекс глобалізації NGI, GlobalIndex, Маастрихтський індекс глобалізації (MGI), індекс рівня глобалізації країн світу KOF.

Одним з найавторитетніших у світі є індекс рівня глобалізації країн світу за версією KOF (KOF Index of Globalization), який було сформовано у 2002 р. при Швейцарському економічному інституті (KOF Swiss Economic Institute) за участі Федерального Швейцарського технологічного інституту (Swiss Federal Institute of Technology).

Під час формування комплексного показника автори проекту виходили з того, що глобалізація визначається як процес, що руйнує національні кордони, інтегрує національні економіки, культури, технології та управління, а також виробляє складні відносини та взаємозв'язки, опосередковані через різноманітні потоки, що включають людей, капітали, ідеї тощо [18; 20].

Індекс глобалізації KOF дає змогу ідентифікувати масштаб інтеграції будь-

якої країни у світовий простір шляхом оцінювання різних аспектів глобалізації, зведених в єдиний інтегрований показник, та проводити рейтинговий аналіз різних країн.

За версією КОФ індекс глобалізації у 2015–2019 рр. розраховувався за 23 змінними для 207 країн світу, з 2020 р. – за 43 змінними для 203 країн світу.

Всі країни, досліджувані в рамках індексу глобалізації, оцінюються за показниками, об'єднаними в три основних групи глобальної інтеграції [56]:

- економічна глобалізація (обсяг міжнародної торгівлі, рівень міжнародної ділової активності, торговельні потоки, міжнародні інвестиції, тарифна політика, обмеження й податки на міжнародну торгівлю тощо);

- соціальна глобалізація (рівень культурної інтеграції, відсоток іноземного населення, міжнародний туризм, міжнародні особисті контакти, обсяг телефонного трафіку, поштових відправлень, транскордонних грошових переказів, інформаційних потоків, розвиток інформаційно-комунікаційної інфраструктури тощо);

- політична глобалізація (членство держав в міжнародних організаціях, участь в міжнародних місіях (включаючи місії ООН), ратифікація міжнародних багатосторонніх договорів, кількість посольств та інших іноземних представництв в країні тощо).

За системою КОФ із 2016 року розрізняють де-юре та де-факто показники. Де-юре показники відображають торговельні обмеження, контроль за рухом капіталу, інші регуляторні обмеження вільної торгівлі, включаючи торговельні бар'єри, інвестиційні обмеження, обмеження доступу до інтернет-ресурсів, телебачення тощо. Де-факто показники розкривають результати міжнародної торгівлі товарами та послугами, обсягів зарубіжних інвестицій, експорту високих технологій, міграції робочої сили тощо, засвідчують реальну участь країни в процесах глобальної інтеграції [20]. Тоді як де-факто глобалізація вимірює реальні міжнародні потоки, де-юре глобалізація вимірює політику та умови, які полегшують або ускладнюють просування всіх видів потоків [56]. Про зв'язок вітчизняної економіки із сучасними глобальними процесами свідчать

дані, наведені в табл. 3.1, де представлено рейтингові оцінки масштабу інтеграції окремих країн, зокрема України, у світовий простір за системою кількісного та якісного виміру глобалізації КОФ.

Таблиця 3.1

Рейтинг України за індексом рівня глобалізації КОФ у 2017–2022 рр.

Значення показника	2017р.	2018р.	2019р.	2020р.	2021р.	2022р.
Індекс рейтинг	45	47	44	42	43	46
глобалізації значення	65,48	67,45	69,23	66,50	69,45	71,25
Економічна рейтинг	63	63	64	61	63	65
глобалізація значення	67,39	64,84	65,70	67,52	68,89	68,42
Соціальна рейтинг	36	34	69	69	70	69
глобалізація значення	57,02	57,78	60,06	59,95	61,06	61,05
Політична рейтинг	43	43	44	40	41	43
глобалізація значення	86,33	86,07	86,05	86,01	86,27	84,92

Джерело: побудовано автором на основі [45-61]

За інтегрованим індексом глобалізації КОФ Україна займає середні позиції серед країн, стосовно яких ці показники розраховуються. Згідно з даними проведених досліджень з 2020 р. спостерігаємо зростання індексу глобалізації України більш швидкими темпами порівняно з темпами зростання світового індексу глобалізації.

Проте за світовим індексом глобалізації КОФ Україна протягом 2017–2022 рр. залишається в п'ятій десятці рейтингу країн світу (у 2017 році вона має 44 позицію в рейтингу, у 2022 році – 45 позицію в рейтингу).

За рівнем економічної глобалізації спостерігається зниження рейтингу на 2 пп. за останні шість років (у 2017 році вона має 61 позицію в рейтингу, у 2022р. – 63 позицію в рейтингу), за рівнем соціальної глобалізації відзначається зростання рейтингу на 6 пп. (у 2017 р. вона має 69 позицію в рейтингу, у 2022р. – 63 позицію в рейтингу), за політичною складовою Україна посідає 39-43 місця в рейтингу.

Надалі формування національної політики України значною мірою буде залежати від міжнародної політики, прийнятих зобов'язань та поточних процесів. Задля підвищення рейтингових оцінок масштабу інтеграції України у світовий простір доцільно:

- наростити обсяги міжнародної торгівлі, підвищуючи рівень міжнародної ділової активності, торговельних потоків, потоків міжнародних інвестицій тощо;
- підвищити рівень культурної інтеграції, рівень міжнародного туризму, транскордонних грошових переказів, інформаційних потоків тощо;
- забезпечити членство в провідних міжнародних організаціях, участь в міжнародних місіях, процесах ратифікації міжнародних багатосторонніх договорів тощо.

Сутність сучасних змін в економічних відносинах полягає в переорієнтації відносної замкнутості економіки на відкритість та лібералізацію всіх форм господарської діяльності задля підвищення ефективності зовнішньоекономічних зв'язків, стабілізації товарної структури зовнішньої торгівлі, а також включення національних економік у систему світового господарства.

У контексті сучасних світових економічних тенденцій відстоювання країною власних інтересів є можливим лише за умови її членства у впливових міжнародних організаціях або інтегрованих об'єднаннях [11].

Сьогодні Україна є членом більше сорока міжурядових та неурядових міжнародних організацій. За роки незалежності Україна увійшла до складу Міжнародного валютного фонду (МВФ, 1992 р.), Міжнародного банку реконструкції та розвитку (МБРР, 1992 р.), стала повноправною учасницею Організації з безпеки і співробітництва в Європі (ОБСЄ, 1995 р.), повноправним членом такої впливової міжнародної регіональної інституції, як Рада Європи (РЄ, 1995 р.) [9]. У 2014 р. було підписано Угоду про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони (далі – Угода про асоціацію України з ЄС), яка замінила Угоду про партнерство та співробітництво між Європейськими співтовариствами і Україною. Такий поступ дає змогу перейти від партнерства й співробітництва до політичної асоціації та економічної інтеграції.

Політичну частину Угоди про асоціацію України з ЄС було підписано 21

березня 2014 р., економічну частину – 27 червня 2014 р. Водночас Україна є членом міжнародної продовольчої та сільськогосподарської організації (ФАО, 2003 р.) та Світової організації торгівлі (СОТ, 2008 р.). Проте вітчизняні економісти наголошують на тому, що включення України в глобальні та інтеграційні процеси, окрім нових можливостей, має нові ризики й загрози.

Для пошуку компромісних рішень з розвитку міжнародної економічної інтеграції в подальшому пропонується вжиття таких заходів [15]:

- розвиток інтеграції в тих економічних просторах, які характеризуються меншою конфліктністю та волевиявленням щодо передачі владних повноважень міжнародним інституціям, з акцентуванням уваги більшою мірою на договірно-правових аспектах, ніж на ціннісних; на думку автора, це можуть бути міжнародні угоди в галузі стандартизації, банківської діяльності, оподаткування, міграції робочої сили тощо;

- забезпечення національного суверенітету та реалізація національних інтересів у глобальному середовищі;

- інтеграція країн на субглобальному рівні; проте, на думку автора, інтенсивна проліферація регіональних торговельних блоків останнім часом створює певну напруженість у світовій торговельній системі, гальмуючи водночас процеси глобальної економічної інтеграції.

Україна сьогодні, демонструючи свої бажання надмірної відкритості до включення в різні транснаціональні структури, потребує розроблення ефективних механізмів власного розвитку та функціонування в умовах глобалізації. Принципової необхідності набуває розроблення державної глобалізаційної політики, яка б враховувала співвідношення геостратегічних сил на глобальному просторі й чітко визначала місце та роль України в ньому. При цьому, глобалізаційна політика має бути спрямована переважно на реалізацію національних інтересів не шляхом прилаштування до потреб загальнопланетарної системи розвитку, а завдяки можливості задекларувати й відстояти власну національно регламентовану позицію в глобальному світі [6]. Особливо гостро сьогодні постає проблема відсутності сформованості

національної ідентичності, яка перешкоджає державі повною мірою протистояти глобалізаційним викликам з боку інших держав. Таким чином виникає необхідність ідентифікації впливу глобалізаційних та інтеграційних процесів на економіку країни загалом з обов'язковим проведенням досліджень на галузевих рівнях з огляду на те, що, з одного боку, сильних конкурентних позицій країни, які були б здатні сприяти загальному економічному розвитку, недостатньо, а з іншого боку, високі конкурентні позиції окремих вітчизняних галузей на міжнародному ринку можуть виступати локомотивами національної конкурентоспроможності.

Отже, включення України в глобальні та інтеграційні процеси, крім нових можливостей, має нові ризики й нові загрози, без урахування яких неможливо сформулювати національну стратегію подальшої інтеграції у світовий економічний простір. Оцінювання реального стану господарського комплексу країни, його окремих галузей та власних можливостей є неодмінною умовою адекватного та своєчасного реагування на ці виклики, переорієнтації вітчизняних товаровиробників на нові міжнародні ринки з нарощенням експорту товарів з доданою вартістю.

3.2. Синергічний вплив інтеграційних процесів на розвиток міжнародного бізнесу

Важливою умовою розв'язання кардинальних проблем внутрішнього розвитку, необхідною складовою зовнішньої стратегії України стало питання про її ставлення до тих або інших міжнародно-економічних об'єднань та коопераційних, інтеграційних процесів.

Виходячи з цього особливий інтерес становить оцінка окремих географічних векторів зовнішньоекономічної орієнтації України, з яких європейський є особливо важливим. Аналізуючи сучасні тенденції світового розвитку, інтернаціоналізацію національних економік, перетворення світового

економічного механізму в єдину глобальну систему, для України виникає гостра необхідність процесу активної інтеграції до сучасної системи господарських зв'язків для успішного подальшого економічного, соціального та політичного розвитку як самої країни, так і окремих її суб'єктів господарської діяльності.

Широкий розвиток регіональних організацій, що мали на меті спільне регулювання економічних процесів та сприяння взаємо пристосуванню національних господарств, почався в 50-х роках ХХ століття спершу в Західній Європі, пізніше – в країнах Латинської Америки, Африки та Азії. Головною метою інтеграції є нарощування обсягів та поширення асортименту товарів та послуг по основі і в результаті забезпечення ефективності господарської діяльності у міжнародних масштабах.

Внутрішня логіка розвитку інтеграційного механізму відображає загальний еволюційний процес становлення сучасного ринкового господарства, адже цей розвиток починається з простих форм усунення перешкод для розвитку торгових та інших партнерських відносин і веде до зростання міждержавного регулювання господарського та соціального життя в межах інтеграційного комплексу. Поступово складаються й стають особливо тісними всебічні світогосподарські регіональні зв'язки, що охоплюють багато країн. Лібералізація міжнародного обміну полегшила адаптацію національних господарств до зовнішніх умов і впливів, сприяла більш активному їх включенню в міжнародний поділ праці і кооперацію, у процес широкого міжнародного спілкування та співробітництва.

Важливим поштовхом до практичного здійснення міжнародної економічної інтеграції держав стали наміри щодо зміцнення зв'язків на рівні компаній різних країн, що у подальшому було оформлено міждержавними угодами. Наприкінці ХХ ст. у світі нараховувалось біля тридцяти інтеграційних угруповань, які охоплювали більш ніж 100 держав. Рухомою силою міжнародної економічної інтеграції виступають національні і міжнародні підприємницькі структури, що мають певні інтереси:

по-перше, у розширенні географічних рамок діяльності підприємств

шляхом створення спільних підприємницьких структур з іноземними компаніями;

по-друге, у охопленні регіональних ринків на основі усунення бар'єрів на шляху міжнародного обміну товарами, послугами, капіталом, робочою силою зі скороченням збутових і транспортних витрат, усунення тарифних і нетарифних бар'єрів та зміцненні позицій на регіональному ринку за рахунок розширення обсягів поставки і асортименту товарів та послуг;

по-третє, у стимулюванні структурної перебудови і раціоналізації виробництва з використанням міжнародного поділу праці в межах регіону та реалізації переваг економіки масштабу;

по-четверте, у відкритті для всіх країн-членів регіонального угруповання національних ринків державних замовлень;

по-п'яте, у зміцненні конкурентоспроможності компаній країн-членів інтеграційного об'єднання за рахунок збільшення витрат на НДДКР, які стали можливими за рахунок зростання доходів;

по-шосте у стимулюванні національних компаній до розвитку зарубіжного підприємництва і до перетворення у міжнародні корпорації;

по-сьоме, у створенні можливостей для розвитку міжнародних прямих господарських зв'язків, кооперування, інших форм партнерства;

по-восьме, підвищення рівня зайнятості шляхом розширення міжнародного виробництва, торгових та інвестиційних потоків, тощо.

Так головне завдання інтеграційного об'єднання АСЕАН – створення єдиного споживчого ринку. За оцінками експертів, не слід очікувати значного приросту товарообігу країн АСЕАН в умовах переважаючої спрямованості експорту до третіх країн – США, Японії, Європи.

Введення безмитної торгівлі у рамках АСЕАН має стимулювати притік зарубіжних інвестицій для виробництва та подальшого експорту товарів у країни-учасниці [6]. В угодах АСЕАН передбачається формування інвестиційної зони AIA (ASEAN Investment Area) з метою формування конкурентоспроможної інвестиційної зони з більш ліберальним і прозорим режимом для зростання

внутрішньо і поза регіональних інвестицій, підвищення конкурентоспроможності економік країн-учасниць прогресивне зниження або ліквідація інвестиційних бар'єрів та правил, що заважають капітало-потокам і реалізації інвестиційних проектів у рамках АСЕАН. Зокрема ця угода включає п'ять головних напрямів:

- розповсюдження національного режиму на інвесторів з країн-членів АСЕАН до 2010р. та на інвесторів з третіх країн до 2020р. зі збереженням виключень;

- відкриття усіх галузей економіки для інвесторів з країн-членів до 2010р. та з держав, що не входять до угруповання до 2020 р. при збереженні виключень;

- стимулювання обсягів капітало-потоків, кваліфікованої робочої сили і фахівців, технологій у рамках АСЕАН;

- координація програм інвестиційного співробітництва з метою збільшення капіталовкладень як у взаємних ринках, так і з третіх країн;

- надання більшої свободи підприємницькому сектору у налагодженні зусиль по реалізації інвестиційних проектів і діяльності, що пов'язана з капіталовкладеннями [2].

Не дивлячись на те, що Асоціація країн Південно-Східної Азії за час існування реалізувала лише декілька проектів спільного виробничого співробітництва, країни-учасниці змогли досягти великих успіхів в економічному розвитку за рахунок використання зовнішніх (іноземні інвестиції) та внутрішніх факторів (дешева робоча сила).

Узявши в якості основи модель «наздоганяючого розвитку», за історично короткий строк п'ять країн-засновниць АСЕАН (Сінгапур, Малайзія, Таїланд, Філіппіни, Індонезія) стали новими індустріальними економіками, що підтверджують динамічні темпи економічного росту протягом двох десятиліть. На мікрорівні внаслідок горизонтальної та вертикальної взаємодії формуються інтервальні ринки факторів і результатів виробництва, виникають, розвиваються домінуючі у сучасній економіці транснаціональні корпорації. На макрорівні

інтеграція розвивається на основі створення економічних об'єднань країн.

Інтеграційні імпульси виходять, насамперед, із міжнародних угруповань загально-континентального значення. Для такого типу угруповань характерні чітко орієнтовані на глобальну конкуренцію механізми регулювання і координації при певних відмінностях організаційного оформлення. Водночас розвиваються традиційні і створюються нові регіональні та субрегіональні угруповання країн, які безпосередньо не впливають на глобальну конкуренцію. Вони мають інші, локальні, цілі і використовують відповідні інтеграційні механізми. Поряд з могутніми угрупованнями країн ефективно функціонують середні та малі інтеграційні угруповання, хоча їхній розвиток багато в чому і зумовлюють зовнішні фактори інтеграції.

Результати функціонування великих інтеграційних об'єднань – ЄС, НАФТА АСЕАН, МЕРКОСУР свідчать про те, що в інтересах національних і міжнародних компаній відбувалась певна послідовність інтеграційних процесів. В першу чергу вирішувались питання інвестицій (проблеми введення національного режиму, забезпечення гарантованої адекватності міжнародним договорам, надійної гарантії інвестицій від націоналізації), сфери послуг, торгівлі.

Пожвавлення міжнародної торгівлі, розширення ринків збуту, збільшення потоків інвестицій стимулювали реорганізацію виробництва. При цьому інтеграційні процеси сприяли реалізації усіх трьох переваг іноземних інвестицій: придбанню власності, інтернаціоналізації виробництва, раціональному розташуванню підприємств на території інтеграційних об'єднань.

Інтенсивність розвитку економічних зв'язків в інтеграційних об'єднаннях можна простежити використовуючи відповідні показники в залежності від відомих статистичних даних. Зокрема це – частка від сумарного валового національного продукту, що припадає на міжкраїновий обмін, частка загального обсягу товарообігу у відсотках, що припадає на міжкраїновий обмін держав-учасниць інтеграційного об'єднання порівняно з їх товарообігом з іншими країнами світу, динаміку інтеграційних процесів можна простежити по темпах

росту взаємного товарообігу. Характерним показником може слугувати обсяг взаємних прямих іноземних інвестицій всередині інтеграційного угруповання порівняно з прямими іноземними інвестиціями країн-учасниць в інші країни світу. Наприклад, у ЄС взаємні прямі іноземні інвестиції держав-членів співдружності у 2010 р. склали 35 % потоку загальних інвестицій на території ЄС, а вже наприкінці 2020 р. цей показник досяг майже 50% [3].

Наочним свідченням прогресу в інтеграції може бути порівняння кількості об'єднань компаній (поглинань, взаємної участі) всередині інтеграційного угруповання з кількістю злиттів і утворенням спільних підприємств з фірмами інших країн світу.

До основних факторів, що сприяють об'єднанню фірм у рамках економічної інтеграції, можна віднести:

- ефект масштабу виробництва;
- взаємний обмін технологіями;
- використання переваг розташування підприємств;
- розширення асортименту продукції для більш повного задоволення попиту місцевих споживачів;
- можливості збільшення витрат на НДДКР;
- концентрація каналів збуту;
- використання трансфертних цін;
- скорочення транспортних витрат за рахунок внутрішньо фірмового розподілу перевезень, тощо.

Міжнародним компаніям з розвитком інтеграційних процесів в ЄС надаються все більш широкі можливості співробітництва з європейськими фірмами, але умови співробітництва мають власну специфіку: ЄС має у своєму розпорядженні комплекс інструментів регулятивного характеру з політичною ознакою – єдиний митний тариф (жодна з країн-учасниць не може самостійно без консультації з партнерами вести торгові переговори з третіми країнами і підписувати з ними угоди), в останні роки до цього додалися питання промислового і науково-технічного співробітництва.

Але у ЄС поряд з колективними засобами торгової політики застосовуються і заходи національного характеру. Наприклад, надання експортних кредитів залишається за національними урядами. ЄС застосовує і загальну систему преференцій, перш за все у торгівлі з країнами, що розвиваються і країнами транзитивної економіки у торгівлі сировинними матеріалами.

Загальна система преференцій функціонує на основі щорічних схем, що можуть переглядатись та затверджуватись Радою ЄС. Антидемпінгове законодавство ЄС передбачає введення захисних заходів одночасно на території усіх країн-членів ЄС незалежно від того, у яку країну спрямовується товар, що став об'єктом демпінгу.

Міжнародні компанії в активізації свого бізнесу повинні враховувати усі регулятивні заходи та преференційні можливості економічної інтеграції. В розвитку Північно-американської інтеграції вирішальна роль відводиться транснаціональним корпораціям США, які намагаються знизити таким чином рівень витрат виробництва і підвищити конкурентоспроможність деяких галузей економіки США. Канадські ТНК розраховують за допомогою НАФТА підвищити прибутки високотехнологічних галузей, при цьому вони розраховують на приплив прямих і портфельних інвестицій з третіх країн, головним чином з ЄС та Японії.

З метою розширення співробітництва з міжнародними компаніями в АСЕАН передбачається надання дозволу на стовідсоткову іноземну власність на землю та на підприємства у деяких галузях промисловості, створення зони вільних інвестицій, введення жорстких обмежень проти валютних спекулянтів, зниження митних тарифів на більшість товарів в межах регіону. Підсумки функціонування МЕРКОСУР свідчать про певні успіхи інтеграційного угруповання, розширення взаємних зовнішньоекономічних зв'язків в рамках об'єднання розповсюджується на іноземні інвестиції з третіх країн. Зокрема японська корпорація «Тойота моторз», яка розмістила у Аргентині біля ста мільйонів доларів на спорудження автомобільного заводу, передбачає випуск 20-

тисяч легкових автомобілів на рік, половина з яких буде експортована до Бразилії в обмін на комплектуючі вироби бразильських підприємств.

Отримання Україною повноцінного членства в провідних континентальних економічних та політичних організаціях можна вважати необхідними передумовами найбільш органічної моделі реалізації її інтересів на світовій арені, перетворення на активного учасника життя світового співтовариства. Однак в силу різних причин як політичного – непослідовність України у процесі проведення зовнішньої політики, так і економічного – стагнації у вітчизняній економіці та відсутності чіткої економічної стратегії – зовнішньоторгівельна переорієнтація в бік ЄС відбувалась досить повільно. Але можна відзначити, що згідно з урядовими програмами розвитку економіки України, в результаті значної диверсифікації міжнародної торгівлі близько 65–70 % її обсягу до 2025 р. буде припадати на країни «далекого зарубіжжя» [4].

Відносини з Євросоюзом у цьому контексті розглядаються як базовий вектор геостратегічної орієнтації. Відносини з ЄС та близькими до нього країнами набувають для України дедалі більшого геополітичного значення.

Отже, у зовнішньоторгівельному співробітництві між Україною та ЄС завжди превалювала торгівля товарами. Відтак зростання зовнішньоторгівельного обороту протягом останніх років забезпечувалось переважно приростом його товарної складової [5]. Таким чином, розглядаючи приклади розвитку інтеграційних процесів в ЄС, АСЕАН, НАФТА, МЕРКОСУР можна визначити, що міжнародна економічна інтеграція розширює стратегічні можливості міжнародного бізнесу у таких напрямках, як: перехід від експорту до прямих іноземних інвестицій з організацією імпортозамінників продукції; підвищення ефективності прямих іноземних інвестицій у зв'язку з вільним переміщенням капіталів та товарів; збільшення обсягів виробництва та надання послуг у зв'язку зі зростанням прямих іноземних інвестицій; розширення можливостей для об'єднання компаній.

3.3. Забезпечення фінансової рівноваги та розробка основних параметрів поліпшення механізму функціонування ТОВ «Лоджистік Технолоджис» у векторі інтеграційних процесів

Фінансова рівновага є основним показником успішної економічної діяльності та базою ухвалення рішень щодо майбутньої інтеграції підприємства до інших суб'єктів підприємницької діяльності. Фінансова рівновага є першочергово важливою для економічних партнерів, що здійснюють співробітництво з торговельним підприємством з перспективою на інтеграцію. Забезпечення фінансової рівноваги є найважливішим завданням фінансових служб та адміністрації підприємства ТОВ «Лоджистік Технолоджис», умовою успішності його внутрішніх та зовнішніх взаємодій.

Фінансова рівновага – це певний стан підприємства, який віддзеркалює його спроможність забезпечити виконання своїх фінансово-майнових зобов'язань перед іншими господарськими суб'єктами завдяки правильно організованій роботі з власними засобами, за рахунок оптимальної структури активів підприємства та ефективності їх використання та правильно сформованих пасивів. Оцінка фінансової рівноваги підприємства є однією з найважливіших характеристик його фінансового стану, яка пов'язана із загальною фінансовою структурою підприємства, його залежністю від кредиторів та інвесторів.

Визначення межі фінансової рівноваги ТОВ «Лоджистік Технолоджис» має істотне практичне значення і належить до найважливіших економічних проблем в умовах ринкової економіки, тому що, недостатня стійкість суб'єктів господарювання в Україні багато в чому є причиною неплатежів, обсяг яких постійно зростає.

Аналіз фінансової рівноваги ТОВ «Лоджистік Технолоджис» на певну дату дозволяє встановити, наскільки раціонально підприємство керує власними та запозиченими коштами на протязі періоду, який передував цій даті.

Складовими елементами фінансової стабільності є: фінансова рівновага

підприємства, ресурсна, потенційна та фінансова стійкість. Основними із цих складових фінансової стабільності є фінансова рівновага та фінансова стійкість.

Фінансова рівновага підприємства ТОВ «Лоджистік Технолоджис» – це відповідність обсягів формування та використання (споживання) власних фінансових ресурсів. Така фінансова рівновага досягається оптимізацією співвідношення між часткою коштів, що капіталізуються, і тією їх часткою, що спрямовується на споживання, а також узгодження джерел формування та напрямів використання власних фінансових ресурсів, встановлення оптимального співвідношення між внутрішніми та зовнішніми джерелами формування власних фінансових ресурсів.

Фінансова рівновага – це агрегований показник, тому досягнення фінансової рівноваги значною мірою залежить від ефективності облікової політики підприємства, політики формування та розподілу прибутку підприємства, амортизаційної, дивідендної, емісійної політики тощо.

Досягнення фінансової рівноваги ТОВ «Лоджистік Технолоджис» – одна із найважливіших умов забезпечення фінансової стабільності, оскільки зростання можливостей щодо забезпечення приросту власних фінансових ресурсів означає підвищення фінансової стійкості та приводить до зростання ринкової вартості підприємства.

Для того, щоб реалізувати фінансову стратегію ТОВ «Лоджистік Технолоджис» – перехід в зону стійкої рівноваги, підприємству потрібно ефективно управляти надходженнями грошових коштів від поточної діяльності і фінансувати їх в короткостроковій перспективі у вигляді короткострокових позик, інвестування. Для того, щоб грошові кошти поступали в ТОВ «Лоджистік Технолоджис» на колишньому рівні, підприємству слід тримати наявну тверду позицію при реалізації послуг покупцям.

Для розробки варіантів і рішень, пов'язаних з вибором джерел фінансування використовують матрицю Франшо і Романа. Для того, щоб побудувати дану матрицю слід розрахувати ряд показників:

- РГД (результат господарської діяльності) – це вільні грошові кошти, що

залишаються після інвестування в поточну і інвестиційну діяльність організації;

– РФД (результат фінансової діяльності) – це показник, що характеризує політику організації в області зовнішнього запозичення, адже стратегічна установка в поведінці підприємства в цілому обумовлює і її фінансову стратегію.

Однак зв'язок між ними набагато міцніший ніж причинно-наслідковий, як може здатися на перший погляд.

Фінансова стратегія ТОВ «Лоджистік Технолоджис» має певну самостійність по відношенню до самої стратегії підприємства. При формуванні фінансової стратегії підприємства більше свободи, ніж при формуванні його загальної стратегічної лінії поведінки.

Всі можливі види фінансової стратегії ТОВ «Лоджистік Технолоджис» можуть бути представлені у вигляді матриці фінансових стратегій. Маніпулюючи в рамках даної матриці, ми можемо розглядати проблему в динаміці, надаючи можливість не тільки формулювати фінансову стратегію, але й міняти її в результаті зміни окремих важливих параметрів функціонування підприємства.

Для визначення позиції підприємства ТОВ «Лоджистік Технолоджис» у матриці фінансових стратегій та можливих напрямків його пересування по матриці виконують розрахунки за наведеною нижче формулою.

$$\text{РФГД} = \text{РГД} + \text{РФД} \quad (3.1)$$

Брутто-результат експлуатації інвестицій (БРЕІ) відображає ефективність господарської діяльності підприємства (політика реалізації та політика витрат) незалежно від структури капіталу, податкової та інвестиційної політики підприємства.

Прибуток за капіталом (ПК) відображає ефективність діяльності підприємства з урахуванням структури капіталу та податкової політики незалежно від політики інвестування.

Нетто-результат експлуатації інвестицій (НРЕІ) відображає ефективність

діяльності підприємства з урахуванням структури капіталу, його податкової та інвестиційної політики.

Серію даних показників зручніше звести в єдину табл. 3.2 для порівняння значень по роках і подальшої оцінки місцеположення або переходу підприємства ТОВ «Лоджистік Технолоджис» з одного поля матриці Франсона-Романе в інше.

Таблиця 3.2

Вхідні дані для побудови матриці Франсона-Романе ТОВ «Лоджистік
Технолоджис»

Найменування показника	Значення показника в 2020р. тис. грн.	Значення показника в 2021 р. тис. грн.	Значення показника в 2022 р. тис. грн.
1. Гпн – залишки готової продукції на початок року	10378,1	11365	9575
2. Гпк – залишки готової продукції на кінець року	11365	9575	10612
3. нГП – зміна залишків готовій продукції	986,9	-1790	1037
4. Вр – виручка від реалізації продукції	13274	21434	16266
5. СПП – вартість проведеного продукту	14260,9	19644	17303
6. МЗ – матеріальні запаси	356	474	367
7. ДС – додана вартість	10188	12425	17195
8. Ам – амортизація	39	28	58
9. БРЕІ – бруто-результат використання інвестицій	10149	12397	17137
10. нЗ – зміна запасів	219	389	426
11. нД – зміна дебіторській заборгованості	80	-80	0
12. нКр – зміна кредиторській заборгованості	130	26	99
13. нФЭП – зміна фінансово-експлуатаційних потреб	169	282	327
14. Чдсин.деят. – різниця між надходженнями і витратами грошових коштів	0	0	0
15. РХД – результат господарської діяльності	9984	12115	16720
16. РФД – результат фінансової діяльності	0	0	0

Розрахувавши значення показників РГД і РФД будується фінансова стратегія на основі моделі, в якій представлений показник РГФД (результат господарсько-фінансової діяльності), - це комплексний показник наявності грошових коштів, що поступають з власних і позикових джерел. На основі

порівняння РГД і РФД будуються матриці за відповідними даними у відповідні роки.

Політика	Рфд<0	Рфд=0	Рфд>0
Наявність власних засобів			
Ргд>0	Ргфд=0 (1)	Ргфд>0 (4)	Ргфд>>0 (6)
Ргд=0	Ргфд<0 (7)	Ргфд=0 (2)	Ргфд>0 (5)
Ргд<0	Ргфд<<0 (9)	Ргфд<0 (8)	Ргфд=0 (3)

Рис.3.1. Матриця Франсона-романе ТОВ «Лоджистік Технолоджис» у 2020 р.

Джерело: побудовано автором

Політика	Рфд<0	Рфд=0	Рфд>0
Наявність власних засобів			
Ргд>0	Ргфд=0 (1)	Ргфд>0 (4)	Ргфд>>0 (6)
Ргд=0	Ргфд<0 (7)	Ргфд=0 (2)	Ргфд>0 (5)
Ргд<0	Ргфд<<0 (9)	Ргфд<0 (8)	Ргфд=0 (3)

Рис. 3.2. Матриця Франсона-романе ТОВ «Лоджистік Технолоджис» у 2021 р.

Джерело: побудовано автором

Політика	Рфд<0	Рфд=0	Рфд>0
Наявність власних засобів			
Ргд>0	Ргфд=0 (1)	Ргфд>0 (4)	Ргфд>>0 (6)
Ргд=0	Ргфд<0 (7)	Ргфд=0 (2)	Ргфд>0 (5)
Ргд<0	Ргфд<<0 (9)	Ргфд<0 (8)	Ргфд=0 (3)

Рис. 3.3. Матриця Франсона-романе ТОВ «Лоджистік Технолоджис» у 2022 р.

Джерело: побудовано автором

При аналізі показника РГФД можна дійти до висновку, що ТОВ «Лоджистік Технолоджис» зараз знаходиться в 4 полі матриці, тобто організація задовольняється помірним використанням можливостей ринку і підтримує невеликі суми запозичення. Її рух по полях матриці залежить від рентабельності.

З метою успішної інтеграції до міжнародного бізнесу підприємству ТОВ «Лоджистік Технолоджис» потрібно прагнути перейти в 2-е поле матриці. Вона характеризується стійкою рівновагою. Для цього підприємству ТОВ «Лоджистік Технолоджис» слід підвищувати рентабельність, що воно і робить (2020р. – 65%, 2021р. – 59%, 2022р. – 75%), ще одним підтвердженням того, що підприємство рухається в 2-е поле матриці є диверсифікація (підприємство розвиває новий вигляд діяльності). Половину засобів виручених від продажів, можна направляти на подальший розвиток нового виду діяльності, а другу частину коштів підприємство ТОВ «Лоджистік Технолоджис» може позичити іншим організаціям.

Тепер здійснимо розробку основних параметрів поліпшення механізму стратегічного фінансового планування на підприємстві ТОВ «Лоджистік Технолоджис».

Оскільки вихідним етапом поліпшення механізму стратегічного фінансового планування на ТОВ «Лоджистік Технолоджис» є прогнозування основних напрямків діяльності, то саме на цій стадії визначимо завдання і параметри механізму стратегічного фінансового планування на ТОВ «Лоджистік Технолоджис», тому що, система прогнозування рівня результативності діяльності підприємства – найскладніша у загальному механізмі планування, і полягає в оцінці різних і найвірогідніших варіантів формування фінансових ресурсів на підприємстві і напрямків їх використання.

Тобто прогнозування фінансової діяльності ТОВ «Лоджистік Технолоджис» на сучасному етапі розвитку економічної інтеграції є ще досить складним етапом. Досвід підприємств свідчить про неухильне підвищення ролі стратегічного фінансового планування у процесі досягнення ними поставлених інтеграційних цілей, що дає їм можливість уникати значних прорахунків і пов'язаних із ними втрат. Однак, на жаль, сучасні методи планування і управління фінансами далекі від ідеалу як за своєю структурою, так і за способами використання.

Саме тому безсумнівний інтерес викликає питання про напрями і специфіку застосування прогнозової моделі на ТОВ «Лоджистік Технолоджис» з подальшою інтеграцією і міжнародний бізнес.

Нині прогнозування фінансової діяльності суб'єкта господарювання відіграє важливу роль. Потрібні нестандартні підходи, які передбачають розробку і реалізацію нових, гнучких методик, спрямованих на універсальне співвідношення планованих фінансових показників.

Отже одним із напрямків поліпшення механізму стратегічного фінансового планування на ТОВ «Лоджистік Технолоджис» є вибір оптимального методу прогнозування.

На наш погляд, з однієї сторони, процес прогнозування необхідно починати з прогнозу обсягів продажу, після чого визначаються необхідні активи для підтримки його рівня і приймається рішення щодо джерел фінансування необхідних активів.

Прогноз обсягу продажів, який є початком усього процесу прогнозування, дає змогу отримати таку інформацію:

- передбачувані затрати на здійснення мети планування або видатки, які пов'язані з продажем (реалізацією) і маркетинговими рішеннями;
- передбачуваний обсяг робіт, що закладений у календарний план при плануванні виробничих потужностей.

Прогноз обсягів продажу почнемо з огляду величин продажу за минулі 5 років, використовуючи графічну форму (рис. 3.1).

З допомогою методів трендового аналізу розрахуємо прогнозне значення обсягу продажів (у 2023р.) :

$$y_{2023} = y_{2022} + t * g_{y_{2022}}, \quad (3.2)$$

де y_{2022} - обсяг продажів у 2022 році;

t – Т- критерій Стюдента (якщо період становить п'ять років, то $t = 0,4893$);

$g_{y_{2023}}$ – середнє квадратичне відхилення.

$$g_{y_{2023}} = \sqrt{(\bar{x} - x)^2 / n} \quad (3.3)$$

де x – обсяг продажів у 2023 році;

\bar{x} – середнє значення обсягів продажу; n – кількість років;

$$\bar{x} = \sqrt[5]{(238,1 + 287,52 + 340,0 + 243,0 + 548,6) : 5} = 331,44 \text{ млн.грн.}$$

$$y_{2023} = (548,6 - 331,44) : 5 = 97,1 \text{ млн.грн.}$$

$$y_{2023} = 548,6 + 0,4893 * 97,1 = 596,1 \text{ млн.грн.}$$

Оскільки нам уже відомий обсяг продажів у 2023 році, який очікується у розмірі 596,1 млн.грн., то розрахуємо коефіцієнт зміни (Кзм):

$$Кзм = ОП_{2013} / ОП_{2012}, \quad (3.4)$$

де ОП 2023, 2022- обсяги продажів відповідно у 2023 і 2022 роках.

$$Кзм = 596,1 \text{ млн.грн.} / 548,6 \text{ млн.грн.} = 1,086$$

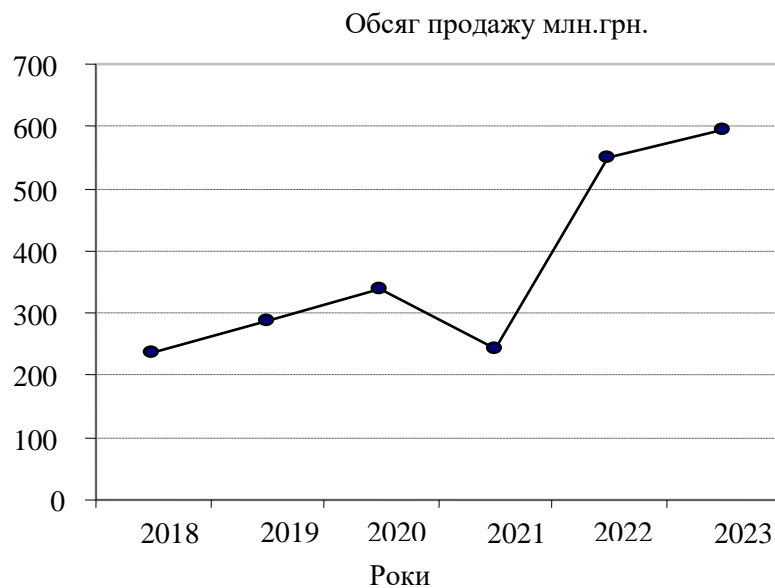


Рис. 3.4. Прогнозована динаміка обсягу продажів ТОВ «Лоджистік Технолоджис» на 2023р.

Джерело: побудовано автором

Для оцінки потреб у зовнішніх джерелах фінансування використовуватимемо метод проєктованого фінансового звіту. Для цього проєктуємо потреби в активах на поточний період, потім зобов'язання (пасиви)

та власний капітал, що будуть утворені за нормальних умов функціонування. Потім віднімаємо спроектовані пасиви і капітал від необхідних активів для визначення додатково необхідних фондів (ДНФ). У цій процедурі дотримуємося таких етапів: прогноз звіту про прибуток; прогнозування балансу; утворення додатково необхідних фондів; фінансування «зворотного оживлення».

Етап 1. Прогноз звіту про прибуток. У ході цього етапу прогнозуємо звіт про прибуток на поточний рік для того, щоб отримати суму нерозподілених прибутків підприємства протягом року. Це має співвідносити операційні витрати, ставки податку на прибуток, відсоткові платежі й сплачувані дивіденди. У спрощеному випадку робиться припущення, що витрати підвищуватимуться на такий відсоток, на який зростатиме продаж. Головна мета цієї частини прогнозу - визначення величини прибутку, який одержить підприємство і потім утримає його у виробництві для реінвестування протягом планового року. Використаємо цей метод на основі даних ТОВ «Лоджистік Технолоджис» (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Фактичний і прогнозований на 2023 рік звіти про прибутки, млн.грн.

Показники	Фактичний 2022 рік	Базис прогнозу	Первісне положення	Прогноз на 2023 рік		
				Зворотне оживлення	Друге положення	Кінцевий результат
Продаж	548,6	* 1,086	596,1	→	596,1	596,1
Витрати за мінусом амортизації	401,7	* 1,086	436,2	→	436,2	436,2
Амортизація	24,7	* 1,086	26,8	→	26,8	26,8
Сукупні операційні витрати	426,4		463,0		463,0	463,0
ПВПН	122,6	* 1,086	133,1	→	133,1	133,1
Процентні платежі	2,2	→	2,2	+ 2,8	5	5
Прибутки до вирахування податків	120,4		130,9	- 2,8	128,1	128,1
Податки	30,1		32,7	- 4,8 (зараховано наперед за рахунок надмірно сплач.податків)	27,9	27,9
Чистий прибуток	90,3		98,2		100,3	100,3

Табл. 3.3 показує фактичний (2022 р.) та прогнозний (2023 р.) звіти про прибутки. Ми припускаємо, що продаж і витрати зростатимуть на 8,6% ($1,086 \cdot 100\% - 100\%$) у 2023 р. порівняно з 2022 р. Тому у перших трьох рядках стовпчика показано прогнозований продаж, операційні витрати та амортизаційні відрахування. Прибуток до вирахування податків і платежів за нарахованими відсотками (ПВПН) знаходимо шляхом віднімання.

Потім розраховуємо прибуток за вирахуванням податків та чистий прибуток.

Етап 2. Прогнозування балансу. Якщо обсяг продажу продукції підприємства повинен зрости, то й активи також мають збільшитися. Оскільки у 2022 р. підприємство максимально використовувало виробничі потужності, то для досягнення вищого рівня продажу кожна стаття активів має збільшитися. Для проведення операцій потрібно буде мати більше готівкових коштів. Збільшення продажу зумовить накопичення дебіторських рахунків, додаткового оборотного капіталу.

Якщо зростає продаж, то таким же чином зростатиме закупівля сировини, що автоматично приведе до збільшення кредиторських рахунків. Відповідно для виконання більшого обсягу робіт буде залучена додаткова робоча сила, що приведе до збільшення оподаткованого прибутку. Тому зростатимуть і нарахована заробітна плата, і податкові платежі. Взагалі, ці автоматичні (спонтанні) пасивні рахунки зростатимуть настільки, наскільки й продаж. Нерозподілені прибутки також збільшуються, але не так, як продаж, бо зміна процентних платежів і податкової політики держави не підлягає під вплив коефіцієнта зміни.

Так, якщо ТОВ «Лоджистік Технолоджис» одержує прибуток і спрямовує його частину у виробництво, нерозподілені прибутки зростатимуть навіть тоді, коли продаж спадатиме. Тому новий обсяг нерозподілених прибутків скрадатиметься з попереднього рівня плюс доповнення до нерозподілених прибутків.

Узагальнюючи, можна зазначити:

- вищий рівень продажу необхідно зміцнювати вищим рівнем активів;
- деяке зростання активів може бути профінансоване внаслідок автоматичного збільшення кредиторських рахунків, рахунків накопичених платежів і за допомогою нерозподілених прибутків;
- нестача має фінансуватися із зовнішніх джерел шляхом отримання позичок чи продажу звичайних акцій нового випуску.

Табл. 3.4 містить фактичний баланс 2022р. та проєктований баланс на 2023р. Для прогнозу балансу використовуємо таку ж саму методику, яку використовували при розробці проєктованого звіту про прибуток. Ті статті балансу, що, як очікується, зростатимуть прямо пропорційне до продажу, множимо на коефіцієнт 1,086 для отримання первісного прогнозу на 2023 рік.

Таблиця 3.4

Фактичний та проєктований баланс ТОВ «Лоджистік Технолоджис»,
млн.грн.

Показники	Фактичний 2022 рік	Коефіцієнт зміни	Прогноз продажів на 2023 рік		Друге положення	Кінцевий результат
			Первісне положення	ДНФ		
1	2	3	4	5	6	7
Готівкові кошти	7,7	* 1,086	8,4	→	8,4	8,4
Дебіторські рахунки	169,9	* 1,086	184,5	→	184,5	184,5
Оборотний капітал	144,3	* 1,086	156,7		156,7	156,7
Валові поточні активи	321,9		349,6		349,6	349,6
Необоротні активи	933,8	* 1,086	1014,1	→	1014,1	1014,1
Валові активи	1255,7		1363,7		1363,7	1363,7
Кредиторські рахунки	193,6	* 1,086	210,24	→	210,24	210,24
Рахунки накопичуваних платежів	971,8	+50	1021,8	→	1021,8	1021,8
Нерозподілені прибутки	90,3	+7,9	98,2	2	100,2	100,2
Валові пасиви	1255,7		1330,24	+31,46	1361,7	1363,7
Додатково необхідні фонди (ДНФ)			+33,46		-2	
Сукупні ДНФ			+33,46	+2	33,46	33,46

Джерело: розраховано автором

Таким чином, готівкові кошти у 2023 році заплановані у розмірі 8,4 млн. грн.: $7,7 \text{ млн. грн.} * 1,086 = 8,4 \text{ млн. грн.}$, дебіторські рахунки - у розмірі 184,5 млн. грн.: $169,9 \text{ млн. грн.} * 1,086 = 184,5 \text{ млн. грн.}$ і так далі.

У нашому випадку всі активи зростають разом із продажем, тому, як тільки буде закінчено прогнозування окремих статей активів, ці статті можуть бути просумовані для отримання прогнозованої величини сукупних активів у балансі підприємства.

Прогноз сукупних активів встановлено на рівні 1363,7 млн. грн., який указує на те, що підприємство ТОВ «Лоджистік Технолоджис» має додати 7,9 млн. грн. нових активів для підтримки вищого рівня продажу.

Однак валові прогнози статті пасивів та акціонерного капіталу, який планується збільшити на 50,5 млн.грн., як показано у нижній частині стовпчика 3, дорівнюють 1330,24 млн.грн. Через те, що баланс повинен сходитися, підприємство повинно отримати додаткові 33,46 млн. грн.: $1363,7 \text{ млн. грн.} - 1330,24 \text{ млн. грн.} = 33,46 \text{ млн.грн.}$ Цю суму ми визначаємо як додатково необхідні фонди. Останні будуть отримані за рахунок позичок банку.

Етап 3. Створення додатково необхідних фондів. Підприємство ТОВ «Лоджистік Технолоджис» свої рішення щодо джерел фінансування ґрунтуватиме на кількох чинниках, що включають:

- цільову структуру капіталу підприємства;
- вплив короткострокових позичок на поточний коефіцієнт підприємства;
- умови, що склалися на ринку боргових зобов'язань та акціонерного капіталу;
- обмеження, притаманні борговим договорам, що накладаються підприємством.

Прогноз був би завершеним – первісна нестача була б встановлена і підприємство змогло б отримати необхідну суму, якби зміни не приводили до подальших зрушень у будь-якій статті звіту про прибуток або у рахунках балансу. Однак, коли підприємство вирішує проводити фінансування за рахунок

нового боргу, його відсоткові витрати зростатимуть. Ці зміни приведуть до такого ефекту фінансування, як «зворотне оживлення».

Етап 4. Фінансування «зворотного оживлення». При проведенні фінансового прогнозування виникає проблема, пов'язана із фінансуванням «зворотного оживлення», яке визначається як результат проведення дій із фінансування зростання активів, що впливає на звіт про прибуток і баланс. Отримані для фінансування нових активів зовнішні фонди створюють додаткові витрати, які мають бути відображені у звіті про прибуток та які занижують первісне прогнозування доповненнями до нерозподілених прибутків. Для розв'язання цієї проблеми ми пропонуємо прогнозувати додаткові витрати за нарахованими відсотками, які можуть бути сплачені в результаті фінансування із зовнішніх джерел.

Доповнення до нерозподілених прибутків зменшується на 5 млн.грн. за рахунок фінансування «зворотного оживлення», тобто від 7,9 млн.грн. до 2 млн. грн. Це зменшення у додатку до нерозподілених прибутків, в свою чергу, збільшує прогнозовану величину нерозподілених прибутків у балансі на таку ж суму. Тому у таблиці 3.4 - другий прогноз нерозподілених прибутків у балансі на 2023 р. становить: $98,2 \text{ млн.грн.} + 3 \text{ млн.грн.} = 100,2 \text{ млн.грн.}$

Таким чином, нестача матиме місце як прямий результат впливу фінансування «зворотного оживлення» - додаткові платежі за нарахованими відсотками збільшують прогнозовану величину нерозподілених прибутків на 2 млн.грн. від рівня первісного прогнозу. Саме тому існує додаткова нестача. Ця сума також збільшує ДНФ від 31,46 млн. грн. до 33,46 млн.грн. і показана у нижній частині стовпчика 5 таблиці 3.4.

Можна побудувати третій прогноз балансу, використовуючи цю ж структуру фінансування, додаючи ці 2 млн.грн. до пасивних рахунків та акціонерного капіталу. Але нестача й надалі матиме місце, тільки вона буде значно меншою, ніж у другому прогнозі. Можна побудувати і четвертий прогноз звіту про прибуток і баланс, п'ятий прогноз звітів і так далі. У кожному

повторенні величина ДНФ зменшується. Приблизно після п'ятого повторювання величина ДНФ стане незначною, і тоді можна розглядати завершеність прогнозу.

Отже, при плануванні необхідно розробляти попередній прогноз, ґрунтуючись на продовженні минулих трендів і видів політики у майбутньому, що забезпечить керівників базовим прогнозом. Потім модифікується модель із метою визначення, який ефект матимуть різні операційні плани, що можуть вплинути на фінансовий стан підприємства ТОВ «Лоджистік Технолоджис» та його прибутки. Альтернативні операційні плани можуть також розглядатися при різних темпах зростання продажу з використанням цієї моделі.

Тепер розглянемо стратегію фінансового планування, що базується на основі розрахунку коефіцієнтів внутрішнього і стійкого зростання. Вагомим недоліком попередньої стратегії стратегічного фінансового планування є:

по-перше, неможливість розрахунку достовірних прогнозних даних планових показників на період, що триваліший 5 років;

по-друге – коефіцієнт зміни не враховує таких важливих умов зростання обсягу, як інвестиційна і фінансова політика фірми та політика стосовно структури капіталу.

Тобто, вище продемонстрований метод стратегічного фінансового планування не доцільно використовувати при довгостроковому плануванні, проте він є досить оптимальним варіантом при побудові оперативних фінансових планів.

Тому, оскільки основними об'єктами довгострокового стратегічного фінансового планування є обсяг капітальних вкладень та потреба у фінансових ресурсах, то для розробки перспективних фінансових планів керівництво ТОВ «Лоджистік Технолоджис» має визначити кілька принципів напрямів фінансової політики на плановий період, а саме:

– скільки коштів буде інвестовано в нові активи. Ця цифра впливає з інвестиційних можливостей компанії і є результатом ухвалених рішень щодо бюджету капіталовкладень;

– яке плече фінансового важеля підприємство вирішила підтримувати. Цим визначатиметься сума позик для капіталовкладень, тобто це політика компанії щодо структури капіталу;

– яку дивідендну політику здійснюватиме компанія у плановому періоді. Цим визначатиметься сума коштів для виплати акціонерам і сума реінвестованого прибутку.

Фінансова політика залежить від запланованого темпу зростання доходу (витргу), що його хоче забезпечити керівництво ТОВ «Лоджистік Технолоджис», та можливостей ТОВ «Лоджистік Технолоджис» забезпечити такий темп зростання.

Можливості ТОВ «Лоджистік Технолоджис» щодо забезпечення певних темпів зростання визначаються коефіцієнтами внутрішнього і стійкого зростання.

Коефіцієнт внутрішнього зростання (Квз) – це максимальний темп зростання, якого ТОВ «Лоджистік Технолоджис» може досягти без будь-якого зовнішнього фінансування. Цей коефіцієнт розраховується за формулою:

$$Квз = (ROA * p * K) : (1 - ROA * p), \quad (3.5)$$

де $K = ROE : ROA$;

ROA – рентабельність активів (відношення чистого прибутку до середньої вартості активів);

p – коефіцієнт реінвестування (капіталізації), тобто частина чистого прибутку, що залишається на реінвестування після виплати дивідендів;

ROE – рентабельність власного капіталу (відношення чистого прибутку до середньої суми капіталу).

Коефіцієнт стійкого зростання (Ксз) – це максимальний темп зростання, що його ТОВ «Лоджистік Технолоджис» може досягти за рахунок внутрішніх джерел фінансування і збереження постійного співвідношення між позиковим та власним капіталом, без додаткового зовнішнього фінансування. Цей коефіцієнт

розраховується так само як Квз, тільки замість показника ROA використовують ROE:

$$Квз = (ROE * p * K) : (1 - ROE * p) \quad (3.6)$$

Отже, за даними фінансових звітів (додатки) розрахуємо коефіцієнти внутрішнього і стійкого зростання для ТОВ «Лоджистік Технолоджис», якщо коефіцієнт капіталізації прибутку на 2023 рік планується у розмірі 0,65:

$$ROA = 90,3 : ((950,0 + 1255,7) : 2) = 90,3 : 1102,85 = 0,084;$$

$$ROE = 90,3 : ((843,0 + 1061,2) :) = 90,3 : 952,1 = 0,097;$$

$$K = 0,097 : 0,084 = 1,68;$$

$$Квз = (0,084 * 0,65 * 1,68) : (1 - 0,084 * 0,65) = 0,0921 : 0,9454 = 0,0973;$$

$$КСЗ = (0,097 * 0,65 * 1,68) : (1 - 0,097 * 0,65) = 0,106 : 0,937 = 0,114.$$

Таблиця 3.5

Динаміка коефіцієнтів стійкого і внутрішнього зростання

Показник	2018р.	2019р.	2020р.	2021р.	2022р.	Прогнозний 2023р.
Коефіцієнт внутрішнього зростання (Квз), %	4,7	9,1	7,5	6,8	7,2	9,7
Коефіцієнт стійкого зростання (КСЗ), %	5,6	9,7	7,9	7,6	8,9	11,4
Фактичний рівень зростання виручки від реалізації, %	5,3	9,6	7,6	7,2	8,6	—

Оскільки дані табл. 3.5 свідчать, що фактичний рівень зростання виручки від реалізації у 2023 р. на 1,4% більший значення коефіцієнта внутрішнього зростання, але на 0,3% менший від значення коефіцієнта стійкого зростання, то ТОВ «Лоджистік Технолоджис» може нарощувати виторг на 9,7% за рахунок

самофінансування, реінвестуючи 65% чистого прибутку, а також підтримувати зростання виторгу на 11,4% , якщо крім реінвестування 65% чистого прибутку, дещо збільшуватиме суму позик (на величину приросту нерозподіленого прибутку), тобто зберігаючи співвідношення між позиковим і власним капіталом на базовому рівні. Тому при сталих значеннях рентабельності реалізації, коефіцієнтів капіталізації прибутку, плеча фінансового важеля та оборотності активів компанія матиме один можливий темп зростання. Якщо ж ТОВ «Лоджистік Технолоджис» хоче підвищити темпи зростання, то йому необхідно збільшити вище зазначені параметри або здійснити емісію нових акцій.

Отже, ключовим показником у плануванні є плановий виторг від реалізації продукції (робіт, послуг), який у нашому випадку максимально може зрости на 11,4%, тобто до 600,0 млн.грн., тому що складання проектів усіх операційних і фінансових бюджетів здійснюється після розроблення проекту бюджету доходів від реалізації продукції, або надання послуг.

Висновки до розділу 3

Україна сьогодні, демонструючи свої бажання надмірної відкритості до включення в різні транснаціональні структури, потребує розроблення ефективних механізмів власного розвитку та функціонування в умовах глобалізації. Принципової необхідності набуває розроблення державної глобалізаційної політики, яка б враховувала співвідношення геостратегічних сил на глобальному просторі й чітко визначала місце та роль України в ньому. При цьому, глобалізаційна політика має бути спрямована переважно на реалізацію національних інтересів не шляхом прилаштування до потреб загальнопланетарної системи розвитку, а завдяки можливості задекларувати й відстояти власну національно регламентовану позицію в глобальному світі [6]. Особливо гостро сьогодні постає проблема відсутності сформованості національної ідентичності, яка перешкоджає державі повною мірою протистояти

глобалізаційним викликам з боку інших держав. Таким чином виникає необхідність ідентифікації впливу глобалізаційних та інтеграційних процесів на економіку країни загалом з обов'язковим проведенням досліджень на галузевих рівнях з огляду на те, що, з одного боку, сильних конкурентних позицій країни, які були б здатні сприяти загальному економічному розвитку, недостатньо, а з іншого боку, високі конкурентні позиції окремих вітчизняних галузей на міжнародному ринку можуть виступати локомотивами національної конкурентоспроможності.

Отже, включення України в глобальні та інтеграційні процеси, крім нових можливостей, має нові ризики й нові загрози, без урахування яких неможливо сформулювати національну стратегію подальшої інтеграції у світовий економічний простір. Оцінювання реального стану господарського комплексу країни, його окремих галузей та власних можливостей є неодмінною умовою адекватного та своєчасного реагування на ці виклики, переорієнтації вітчизняних товаровиробників на нові міжнародні ринки з нарощенням експорту товарів з доданою вартістю.

Відносини з Євросоюзом у цьому контексті розглядаються як базовий вектор геостратегічної орієнтації. Відносини з ЄС та близькими до нього країнами набувають для України дедалі більшого геополітичного значення.

Отже, у зовнішньоторгівельному співробітництві між Україною та ЄС завжди превалювала торгівля товарами. Відтак зростання зовнішньоторгівельного обороту протягом останніх років забезпечувалось переважно приростом його товарної складової [5]. Таким чином, розглядаючи приклади розвитку інтеграційних процесів в ЄС, АСЕАН, НАФТА, МЕРКОСУР можна визначити, що міжнародна економічна інтеграція розширює стратегічні можливості міжнародного бізнесу у таких напрямках, як: перехід від експорту до прямих іноземних інвестицій з організацією імпортозамінників продукції; підвищення ефективності прямих іноземних інвестицій у зв'язку з вільним переміщенням капіталів та товарів; збільшення обсягів виробництва та надання послуг у зв'язку зі зростанням прямих іноземних інвестицій; розширення

можливостей для об'єднання компаній.

Оскільки дані табл. 3.5 свідчать, що фактичний рівень зростання виручки від реалізації у 2023 р. на 1,4% більший значення коефіцієнта внутрішнього зростання, але на 0,3% менший від значення коефіцієнта стійкого зростання, то ТОВ «Лоджистік Технолоджис» може нарощувати виторг на 9,7% за рахунок самофінансування, реінвестуючи 65% чистого прибутку, а також підтримувати зростання виторгу на 11,4% , якщо крім реінвестування 65% чистого прибутку, дещо збільшуватиме суму позик (на величину приросту нерозподіленого прибутку), тобто зберігаючи співвідношення між позиковим і власним капіталом на базовому рівні. Тому при сталих значеннях рентабельності реалізації, коефіцієнтів капіталізації прибутку, плеча фінансового важеля та оборотності активів компанія матиме один можливий темп зростання. Якщо ж ТОВ «Лоджистік Технолоджис» хоче підвищити темпи зростання, то йому необхідно збільшити вище зазначені параметри або здійснити емісію нових акцій.

Отже, ключовим показником у плануванні є плановий виторг від реалізації продукції (робіт, послуг), який у нашому випадку максимально може зрости на 11,4%, тобто до 600,0 млн.грн., тому що складання проектів усіх операційних і фінансових бюджетів здійснюється після розроблення проекту бюджету доходів від реалізації продукції, або надання послуг.

ВИСНОВКИ

Міжнародна економічна інтеграція визначає процес взаємного пристосування і об'єднання національних економік різних країн у єдину господарську систему, на мікрорівні цей процес описує посилення тісних взаємозв'язків між виробничо-господарськими одиницями заради досягнення спільних цілей. Аналізуючи наведені дані, доцільно зробити висновок, що вибір моделі та форми інтеграційного процесу під час планування угоди є обов'язковим та першочерговим. Бажання наздогнати кращий варіант об'єднання не повинен відсувати структурну та організаційну складові управління на задній план.

Розуміння характеристик різних форм та моделей інтеграції, їх факторів успіху дозволить компаніям просувати свою цінність та інтеграцію у відповідності очікуваним результатам, уникати пасток, які можуть знизити вартість придбання чи частку у інтегрованому капіталі. Економічна інтеграція на мікрорівні є істотною зміною, цей процес вимагає зміни структури управління. Покладати надії на підприємство, що створює унікальний продукт чи послугу, і ще не має стабільності - найважче; однак, дозволяючи новим гравцям, що наділені унікальністю, задавати нові правила ринку, створюється основа успішного придбання.

На основі теоретико-логічного аналізу праць відомих фахівців у сфері міжнародної інтеграції, методичних рекомендацій обґрунтовано зміст та перелік торгівельно-економічних показників, які є базисом в оцінюванні перспективного розвитку інтеграційних процесів у глобальній системі міжнародної торгівлі та є критеріями кластеризації міжнародних інтеграційних процесів й формують підґрунтя для порівняльного й подальшого детального економічного аналізу для формування інтеграційної зовнішньоекономічної політики України у глобальній системі міжнародної торгівлі.

За виявленими торгівельно-економічними ознаками встановлено однорідність досліджуваної сукупності інтеграційних об'єднань світу за

класифікацією ЮНКТАД. На підставі виконаного кластерного аналізу визначено структуру сукупності міжнародних інтеграційних об'єднань. Це дозволило встановити альтернативні групи міжнародних інтеграційних об'єднань та визначити об'єктивну позицію України у глобальній системі міжнародної торгівлі.

За допомогою виконаного дискримінантного аналізу знайдено причинно-наслідковий зв'язок у вигляді функціональної залежності між показниками, які характеризують розвиток міжнародної інтеграції у глобальній системі міжнародної торгівлі та визначено найбільш інформативні. Кількісний аналіз вагових коефіцієнтів при показниках, а саме, їх значна відмінність між собою свідчить про велику нерівномірність впливу визначених факторів на рівень торгівельно-економічного розвитку інтеграційних об'єднань у системі міжнародної торгівлі в регіонах світу. Ступінь впливу визначених ознак можна застосовувати для аналізу проблем та перспектив розвитку інтеграції в аспекті зовнішньоекономічної політики України.

ТОВ «Лоджистік Технолоджис» – компанія з перевезення вантажів, яка має собі за мету інтегруватись у світовий ринок міжнародних компаній спорідненої галузі. ТОВ «Лоджистік Технолоджис» – надає повний комплекс послуг з перевезення вантажів (експорт, імпорт, транзит, перевезення по СНД і Європі, контейнерні перевезення, перевезення через морські порти України) в узгоджені терміни залізничним і морським транспортом. Компанія ТОВ «Лоджистік Технолоджис» надає транспортно-експедиторські послуги при перевезенні збірних вантажів, сипучих, тарно-штучних, небезпечних, наливних, великовагових, негабаритних, довгомірних та інших вантажів в критих вагонах, напіввагонах, платформах, цистернах, транспортерах і ін. ТОВ «Лоджистік Технолоджис» - це компанія, яка здійснює залізничну доставку вантажів, вантажоперевезення міжнародні, вантажоперевезення по СНД, мультимодальні перевезення вантажів.

Проведена оцінка фінансово-економічного стану діяльності підприємства ТОВ «Лоджистік Технолоджис», проаналізовані показники фінансового стану

підприємства ТОВ «Лоджистік Технолоджис» доводять, що підприємство стійке, здатне заплатити по своїм боргам, тобто платоспроможне. Рентабельність підприємства ТОВ «Лоджистік Технолоджис» досить висока і з кожним роком зростає, так як і зростає прибуток підприємства.

Запропонований алгоритм розрахунку ґрунтується на порівнянні зміни суми виручки від реалізації послуг проти планових значень зі зміною витрат на виробництво того ж фактичного обсягу послуг за плановою собівартістю. Якість цих розрахунків і точність одержаних результатів щодо визначення впливу окремих чинників на суму прибутку від реалізації послуг перевіряється розрахунком чинників, що формують прибуток. Аналізуючи прибуток (збиток) від іншої реалізації, особливу увагу слід приділити чинникам продажу на сторону матеріальних ресурсів, які свого часу були придбані на виробничі цілі, але згодом виявилися зайвими або непотрібними підприємству. При цьому виручка від реалізації сировини, матеріалів, палива, інших предметів праці (без урахування ПДВ) зіставляється з їх собівартістю, яка включає покупну ціну і всі витрати на транспортування, зберігання та інші витрати. Якщо підприємство ТОВ «Лоджистік Технолоджис» змушене реалізувати такі матеріальні ресурси за цінами, нижчими від їх собівартості і, то воно зазнає збитків і слід буде виявити можливі причини цього.

Україна сьогодні, демонструючи свої бажання надмірної відкритості до включення в різні транснаціональні структури, потребує розроблення ефективних механізмів власного розвитку та функціонування в умовах глобалізації. Принципової необхідності набуває розроблення державної глобалізаційної політики, яка б враховувала співвідношення геостратегічних сил на глобальному просторі й чітко визначала місце та роль України в ньому. При цьому, глобалізаційна політика має бути спрямована переважно на реалізацію національних інтересів не шляхом прилаштування до потреб загальнопланетарної системи розвитку, а завдяки можливості задекларувати й відстояти власну національно регламентовану позицію в глобальному світі [6]. Особливо гостро сьогодні постає проблема відсутності сформованості

національної ідентичності, яка перешкоджає державі повною мірою протистояти глобалізаційним викликам з боку інших держав. Таким чином виникає необхідність ідентифікації впливу глобалізаційних та інтеграційних процесів на економіку країни загалом з обов'язковим проведенням досліджень на галузевих рівнях з огляду на те, що, з одного боку, сильних конкурентних позицій країни, які були б здатні сприяти загальному економічному розвитку, недостатньо, а з іншого боку, високі конкурентні позиції окремих вітчизняних галузей на міжнародному ринку можуть виступати локомотивами національної конкурентоспроможності.

Отже, включення України в глобальні та інтеграційні процеси, крім нових можливостей, має нові ризики й нові загрози, без урахування яких неможливо сформулювати національну стратегію подальшої інтеграції у світовий економічний простір. Оцінювання реального стану господарського комплексу країни, його окремих галузей та власних можливостей є неодмінною умовою адекватного та своєчасного реагування на ці виклики, переорієнтації вітчизняних товаровиробників на нові міжнародні ринки з нарощенням експорту товарів з доданою вартістю.

Відносини з Євросоюзом у цьому контексті розглядаються як базовий вектор геостратегічної орієнтації. Відносини з ЄС та близькими до нього країнами набувають для України дедалі більшого геополітичного значення.

Отже, у зовнішньоторгівельному співробітництві між Україною та ЄС завжди превалювала торгівля товарами. Відтак зростання зовнішньоторгівельного обороту протягом останніх років забезпечувалось переважно приростом його товарної складової [5]. Таким чином, розглядаючи приклади розвитку інтеграційних процесів в ЄС, АСЕАН, НАФТА, МЕРКОСУР можна визначити, що міжнародна економічна інтеграція розширює стратегічні можливості міжнародного бізнесу у таких напрямках, як: перехід від експорту до прямих іноземних інвестицій з організацією імпортозамінників продукції; підвищення ефективності прямих іноземних інвестицій у зв'язку з вільним переміщенням капіталів та товарів; збільшення обсягів виробництва та надання

послуг у зв'язку зі зростанням прямих іноземних інвестицій; розширення можливостей для об'єднання компаній.

Оскільки дані табл. 3.5 свідчать, що фактичний рівень зростання виручки від реалізації у 2023 р. на 1,4% більший значення коефіцієнта внутрішнього зростання, але на 0,3% менший від значення коефіцієнта стійкого зростання, то ТОВ «Лоджистік Технолоджис» може нарощувати виторг на 9,7% за рахунок самофінансування, реінвестуючи 65% чистого прибутку, а також підтримувати зростання виторгу на 11,4% , якщо крім реінвестування 65% чистого прибутку, дещо збільшуватиме суму позик (на величину приросту нерозподіленого прибутку), тобто зберігаючи співвідношення між позиковим і власним капіталом на базовому рівні. Тому при сталих значеннях рентабельності реалізації, коефіцієнтів капіталізації прибутку, плеча фінансового важеля та оборотності активів компанія матиме один можливий темп зростання. Якщо ж ТОВ «Лоджистік Технолоджис» хоче підвищити темпи зростання, то йому необхідно збільшити вище зазначені параметри або здійснити емісію нових акцій.

Отже, ключовим показником у плануванні є плановий виторг від реалізації продукції (робіт, послуг), який у нашому випадку максимально може зрости на 11,4%, тобто до 600,0 млн.грн., тому що складання проектів усіх операційних і фінансових бюджетів здійснюється після розроблення проекту бюджету доходів від реалізації продукції, або надання послуг.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Алейнікова О. В. Міжнародна економічна інтеграція як процес наднаціонального регулювання сфери економічних відносин / О. В. Алейнікова // Вісник соціально-економічних досліджень. - 2014. - Вип. 2. - С. 8-13.
2. Алтухова І. М. Міжнародна конкурентоспроможність регіональних господарських комплексів в процесі міжнародної економічної інтеграції / І. М. Алтухова // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. Сер. : Економіка і менеджмент. - 2012. - № 1. - С. 40-49.
3. Антонівська М. Міжкультурна компетентність перекладача в умовах інтеграційних процесів міжнародної діяльності / М. Антонівська // Культура і мистецтво у сучасному світі. - 2018. - Вип. 19. - С. 120-127.
4. Ареф'єва О. В. Інтереси стейкхолдерів в організаційному забезпеченні стратегічного управління фінансовим потенціалом підприємств / О. В. Ареф'єва, П. В. Комарецька // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 9 (87). – С. 80-85.
5. Бабенко В. О. Дослідження розвитку інтеграційних процесів у глобальній системі міжнародної торгівлі / В. О. Бабенко, В. І. Сідоров, В. О. Фірсанова, М. І. Бондаренко // Вісник соціально-економічних досліджень. - 2018. - № 1. - С. 36-48.
6. Бабенко В. О. Дослідження стратегічних перспектив розвитку інтеграційних процесів України у глобальній системі міжнародної торгівлі / В. О. Бабенко, В. О. Петухова, М. В. Сідоров // Технологический аудит и резервы производства. - 2016. - № 3(5). - С. 41-48.
7. Бурлай Т. В. Тема 38. Міжнародна економічна інтеграція та європейські інтеграційно-конвергенційні процеси / Т. В. Бурлай // Економічна теорія. - 2018. - № 4. - С. 93-111.
8. Вергун А.М. Концепція сталого розвитку в умовах глобалізації / А.М. Вергун, І.О. Тарасенко // Вісник КНУТД. – 2014. – № 2. – С. 207–208.

9. Верстяк О. М. Економіко-математичне моделювання експортного потенціалу базових галузей промисловості України у процесі міжнародної економічної інтеграції / О. М. Верстяк // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. - 2014. - Вип. 4. - С. 237-247.

10. Виноградов В. В. Машинобудівна галузь України в умовах міжнародних інтеграційних процесів / В. В. Виноградов // Бізнес Інформ. - 2016. - № 5. - С. 106-112.

11. Волошин Ю. Міжнародно-правові засоби розв'язання греко-турецького конфлікту в контексті процесів європейської міждержавної інтеграції / Ю. Волошин // Наукові записки [Інституту політичних і етнонаціональних досліджень ім. І. Ф. Кураса НАН України]. - 2008. - Вип. 37. - С. 253-263.

12. Гончаренко Л. Процес створення міжнародної міждержавної організації – Ради Європи, як етап розвитку інтеграції у 1948-1949 рр. / Л. Гончаренко // Емінак. - 2017. - № 1(2). - С. 42-46.

13. Градецька Н. М. Вплив інтеграційних процесів на формування професійних компетенцій юриста-міжнародника / Н. М. Градецька // Держава та регіони. Серія : Право. - 2014. - № 4. - С. 167-171.

14. Дзюба М. Вплив європейських інтеграційних процесів на професійну підготовку бакалаврів міжнародних відносин у Великій Британії / М. Дзюба // Збірник наукових праць Національної академії Державної прикордонної служби України. Серія : Педагогічні науки. - 2021. - № 2. - С. 51-62.

15. Економіка та організація діяльності об'єднань підприємств: Навч. посібник / Л.М. Чепурда, С.С. Беляєва, М.В. Плахотнікова та ін.; Під заг. ред. Л.М. Чепурди. – К.: Професіонал, 2005. – 272 с.

16. Ємець М. С. Побудова економіко-математичної моделі впливу інтеграційних процесів на розвиток міжнародного туризму в Україні / М. С. Ємець // Бізнес Інформ. - 2013. - № 12. - С. 119-123.

17. Журавльов О. В. Міжнародні інтеграційні процеси України в умовах трансформації глобальної економіки / О. В. Журавльов // Бізнес Інформ. - 2013.

- № 7. - С. 43-47.

18. Журавльов О. В. Роль національних валют і міжнародних фінансових центрів в інтеграційних процесах глобальної економіки / О. В. Журавльов // Науково-технічна інформація. - 2014. - № 1. - С. 16-21.

19. Задоя А. О. Міжнародні інтеграційні та дезінтеграційні процеси: суперечливі наслідки / А. О. Задоя, А. П. Боцула // Академічний огляд. - 2017. - № 1. - С. 92-98.

20. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» : за 16 квітня 1991 станом на 07 лютого 2019. / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – Київ : Парлам. вид-во, 2019. – 377 с.

21. Замазій О.В. Інтеграція малих підприємств як засіб підвищення їх технологічних можливостей // Вісник Технол. ун-ту Поділля.– Економічні науки.– 2003.–№6, Ч. 2. – С. 226–230.

22. Іванюта В. Ф. Методологічні підходи дослідження міжнародних інтеграційних процесів в аграрному секторі / В. Ф. Іванюта // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія : Економічні науки. - 2019. - № 4. - С. 84-89.

23. Ігнат'єва І. А. Корпоративне управління [текст]: підручник. / І. А. Ігнат'єва, О. І. Гарафонова – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 600 с.

24. Калашнікова С. Міжнародна науково-практична конференція "Європейська інтеграція вищої освіти України в контексті Болонського процесу" / С. Калашнікова, В. Луговий, Ж. Таланова // Філософія освіти. - 2012. - № 1-2. - С. 391-398.

25. Калініченко Л.Л. Інтегровані бізнес-структури: сутність та оцінка ефективності функціонування // Вісник економіки транспорту і промисловості.– 2011.– №34. – С. 393–396.

26. Карапетян Е. Міжнародний досвід використання кластерного підходу у розвитку інтеграційних процесів / Е. Карапетян // Вісник Тернопільського національного економічного університету. - 2017. - Вип. 2. - С. 69-82.

27. Ковбатьок М. В. Еволюція сучасних портових комплексів в аспекті

розвитку міжнародних інтеграційних процесів / М. В. Ковбатюк // Водний транспорт. - 2012. - Вип. 2. - С. 79-83.

28. Когут У. І. Аналізування результатів участі України у міжнародних інтеграційних процесах / У. І. Когут, М. Б. Найчук-Хрущ // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. - 2012. - № 748. - С. 322-327.

29. Козак Л. С. Дослідження основних форм загроз міжнародній економічній безпеці в умовах посилення інтеграційних та глобалізаційних процесів / Л. С. Козак, О. В. Федорук // Вісник [Національного транспортного університету]. - 2014. - № 29(2). - С. 39-50.

30. Комарецька П. В. Економічне зростання та макрофінансова стабілізація / П. В. Комарецька // Молодь, освіта, наука, культура і національна самосвідомість : збірник матеріалів VIII Всеукраїнської науково-практичної конференції, м. Київ, 12-13 травня 2005 року. – У 6-ти т. – Т. 6. – Київ : Видавництво Європейського університету, 2005. – С. 86-89.

31. Комарецька П. В. Прогнозування та стратегія управління фінансовим потенціалом підприємства як елемент становлення і розвитку фінансової системи України / П. В. Комарецька // Фінансова система України: становлення та розвиток : зб. наук. пр. Наукові записки. Серія : Економіка. – 2006. – Вип. 8, Ч. 2. – Острог : Видавництво "Національний університет "Острозька академія", 2006. – С. 199-210.

32. Комарецька П. В. Реструктуризація підприємств як основа їх розвитку / П. В. Комарецька // Інформаційні технології в економіці, менеджменті і бізнесі. Проблеми науки, практики та освіти : збірник наукових праць за матеріалами ІХ Міжнародної науково-практичної конференції, м. Київ, 27-28 листопада 2003 року. – У 2-х ч. – Ч. 1. – Київ : Вид-во Європ. ун-ту, 2004. – С. 182-185.

33. Комарецька П. В. Сутність та значення фінансового потенціалу для розвитку підприємства в сучасних умовах / П. В. Комарецька // Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна "Шляхи рішення

проблем функціонування економічних систем". – 2004. – № 630, частина друга. – С. 163-166.

34. Комарецька П. В. Фінансовий потенціал: його складові, фактори впливу та умови розвитку / П. В. Комарецька // Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна "Еволюція наукових знань і сучасні проблеми економічної теорії": Економічна серія. – 2005. – Вип. 663. – С. 144-148.

35. Комарецька П. В. Формування основ фінансового потенціалу підприємств / П. В. Комарецька // Молодь, освіта, наука, культура і національна самосвідомість : збірник матеріалів VII Всеукраїнської науково-практичної конференції, м. Київ, 15-17 квітня 2004 року. – У 7-ми т. – Т. 1. – Київ : Вид-во Європ. ун-ту, 2004. – С. 56-60.

36. Комарецька П. В. Формування стратегії управління фінансовим потенціалом підприємства / П. В. Комарецька // Формування ринкових відносин в Україні : збірник наукових праць. – 2006. – Вип. 9 (64). – С. 90-92.

37. Корж М. В. Особливості формування стратегій міжнародного маркетингу та системи планування в умовах активізації інтеграційних процесів в світогосподарській системі / М. В. Корж, О. П. Степанов // Актуальні проблеми міжнародних відносин. - 2014. - Вип. 119(1). - С. 83-95.

38. Кочергіна Н. Вплив інтеграційних процесів на розвиток міжнародного бізнесу / Н. Кочергіна // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. - 2008. - Вип. 103. - С. 52-54.

39. Криворотько І. О. Перспективи України в міжнародних інтеграційних процесах / І. О. Криворотько // Актуальні проблеми міжнародних відносин. - 2013. - Вип. 113(2). - С. 120-125.

40. Крупін В. Є. Економічний розвиток сільських територій в контексті міжнародних інтеграційних процесів: Україна та зона вільної торгівлі СНД / В. Є. Крупін // Наука й економіка. - 2013. - Вип. 3. - С. 120-126.

41. Кучик О. С. Субрегіональні інтеграційні механізми Веймарського

трикутника в контексті трансформаційних процесів міжнародної системи / О. С. Кучик, А. С. Москалик // Науковий вісник Дипломатичної академії України. - 2014. - Вип. 21(2). - С. 49-55.

42. Лагодієнко В. В. Вплив процесів глобалізації та міжнародної інтеграції та стан продовольчої безпеки України та її регіонів / В. В. Лагодієнко, Н. В. Лагодієнко // Бізнес-навігатор. - 2013. - № 3. - С. 219-225.

43. Луговий В. Міжнародна науково-практична конференція "Європейська інтеграція вищої освіти України в контексті Болонського процесу" / В. Луговий, С. Калашнікова, Ж. Таланова // Вища освіта України. - 2013. - № 1. - С. 112-115.

44. Лук'яненко Д.Г. Глобальна економічна інтеграція / Д.Г. Лук'яненко. – К.: ТОВ «Національний підручник», 2008. – 220 с.

45. Маркевич К. Вплив інтеграційних процесів на надходження прямих іноземних інвестицій: міжнародний досвід та висновки для України / К. Маркевич // Теоретичні та прикладні питання економіки. - 2015. - Вип. 1. - С. 455-465.

46. Машевський О. Форум викладачів та дослідників європейської інтеграції (Міжнародна науково-практична конференція "Європейські інтеграційні процеси у XXI столітті: ключові тенденції, основні виклики та нові можливості". 27 березня 2018 року) / О. Машевський // Європейські історичні студії. - 2018. - № 10. - С. 275-282.

47. Мельник Н. В. Інтеграція зусиль стратегічних державно приватних туристичних альянсів у процес формування міжнародної маркетингової стратегії розвитку туризму України / Н. В. Мельник // Вісник Дніпропетровського університету. Сер. : Економіка. - 2013. - Т. 21, вип. 7(3). - С. 263-269.

48. Міжнародна економіка: навч. посіб. / За ред. Г. Е. Гронтовської / Г. Е. Гронтовська, О. І. Ряба, А. М. Венцурик, О. І. Красновська. – К. : «Центр учбової літератури», 2014. – 384 с.

49. Мілько І. В. Сучасні особливості розвитку технологічної конкуренції у процесі міжнародної і міжрегіональної економічної інтеграції: кластерний

підхід / І. В. Мілько // Інвестиції: практика та досвід. - 2011. - № 16. - С. 78-81.

50. Мовчан Ю. В. Європейські регіональні інтеграційні процеси як новий вимір міжнародного співробітництва / Ю. В. Мовчан // Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України. - 2011. - № 3. - С. 153-159

51. Морозова О. Г. Зовнішньоекономічні зв'язки в глобальних інтеграційних процесах та їх вплив на міжнародні відносини / О. Г. Морозова, Ю. М. Галанова // Економічні інновації. - 2019. - Т. 21, Вип. 3. - С. 79-86.

52. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – 2023. – Режим доступу до ресурсу: <http://ssmsc.gov.ua/>

53. Нестерова К. С. Інтеграційні процеси розвитку міжнародного туризму у країнах вишеградської групи: орієнтири для України / К. С. Нестерова // Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". Серія : Економічні науки. - 2018. - № 9. - С. 66-72.

54. Нормативні акти // Державна служба експортного контролю України. – 2023. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.dsecu.gov.ua>.

55. Ольшанська О. В. Становлення та розвиток міжнародної економічної інтеграції в умовах світової економіки / О. В. Ольшанська, В. О. Вдовин // Національні економічні стратегії розвитку в глобальному середовищі : збірник тез XIV Міжнародної науково-практичної конференції, м. Київ, 11 травня 2023 року. – Київ : НАУ, 2023. – С. 163-166.

56. Ольшанський Г. В. Механізм забезпечення антикризової діяльності підприємств в умовах інтеграції / Г. В. Ольшанський, О. В. Халіляєва, А. О. Свиридов // Імперативи економічного зростання в контексті реалізації глобальних цілей сталого розвитку : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, м. Київ, 25 квітня 2023 року. – Київ : КНУТД, 2023. – С. 48-51.

57. Ольшанський Г. В. Стратегічна інтеграція як механізм оптимізації стратегічного управління в умовах цифровізації / Г. В. Ольшанський // Імперативи економічного зростання в контексті реалізації глобальних цілей сталого розвитку : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, м.

Київ, 25 квітня 2023 року. – Київ : КНУТД, 2023. – С. 137-140.

58. Панченко В. А. Міжнародні процеси інтеграції освіти і науки з підприємницькою діяльністю / В. А. Панченко, О. В. Черненко // Наукові записки [Центральноукраїнського державного педагогічного університету імені Володимира Винниченка]. Серія : Педагогічні науки. - 2022. - Вип. 204. - С. 46-51.

59. Пащенко Ю. Є. Перспективи участі транспортної системи України в міжнародних інтеграційних процесах / Ю. Є. Пащенко // Вісник економіки транспорту і промисловості. - 2011. - № 34. - С. 28-29.

60. Попко О. В. Міжнародна економічна інтеграція та місце України в міжнародних інтеграційних процесах / О. В. Попко // Проблеми системного підходу в економіці. - 2019. - Вип. 2(1). - С. 13-20.

61. Притула Х. М. Міжнародна науково-практична конференція "Досвід ЄС у стимулюванні місцевого економічного зростання у процесі європейської інтеграції: кращі практики країн Східного партнерства" / Х. М. Притула // Регіональна економіка. - 2021. - № 4. - С. 67-71.

62. Проценко І. В. Регуляторні аспекти інтеграції України до міжнародного ринку послуг / І. В. Проценко // Молодий вчений. - 2015. - № 5(2). - С. 68-72.

63. Прушківський В. Г. Перспективи розвитку авіабудівництва в Україні в контексті міжнародних інтеграційних процесів / В. Г. Прушківський, В. О. Леховіцер // Проблеми системного підходу в економіці. - 2017. - Вип. 3. - С. 22-27.

64. Пузирьова П. В. Вдосконалення управління фінансовим потенціалом підприємств шляхом мінімізації економічного ризику / П. В. Пузирьова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 11 (90). – С. 43-46.

65. Пузирьова П. В. Основи забезпечення економічного зростання через інформаційно-маркетингові технології в контексті інтеграції освіти / П. В. Пузирьова, О. Грищенко // Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми інтеграції освіти, науки та бізнесу в умовах глобалізації»

: тези доповідей, м. Київ, 10 листопада 2020 р. – Київ : КНУТД, 2020. – С. 168-170.

66. Пузирьова П. В. Оцінка економічного ризику в управлінні фінансовим потенціалом підприємств України / П. В. Пузирьова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 10 (89). – С. 131-134.

67. Пузирьова П. В. Розвиток міжнародної економічної діяльності в умовах економічної інтеграції / П. В. Пузирьова, Д. О. Порохня // Національні економічні стратегії розвитку в глобальному середовищі : збірник тез XIV Міжнародної науково-практичної конференції, м. Київ, 11 травня 2023 року. – Київ : НАУ, 2023. – С. 208-211.

68. Пузирьова П. В. Розвиток стратегічного партнерства на основі створення інноваційної бізнес-моделі повоєнного розвитку туризму в Україні / П. В. Пузирьова // Актуальні проблеми економіки. – 2022. – № 8 (254). – С. 39-48.

69. Русова О. С. Європейські інтеграційні процеси в умовах сучасних викликів системи міжнародних відносин / О. С. Русова // Вісник Одеського національного університету. Серія : Соціологія і політичні науки. - 2015. - Т. 20, Вип. 2. - С. 124-131.

70. Саламін О. С. Державне регулювання сільського господарства в умовах активізації міжнародних інтеграційних процесів / О. С. Саламін, С. І. Поперечний // Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С. З. Гжицького. Серія : Економічні науки. - 2017. - Т. 19, № 81. - С. 64-69.

71. Семнюк І.Ю. Оцінка стану зовнішньоекономічної діяльності підприємств машинобудування за умов поглиблення євроінтеграційного процесу / І.Ю. Семенюк // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. -2017. – Вип..24.Ч.1. – С.145-148.

72. Сердюк, Т. М. Система показників ефективності маркетингового управління товарними потоками / Т. М. Сердюк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 6, – Т. 4. – С. 182–186

73. Тарнавська С. В. Наукова молодь України в умовах міжнародних інтеграційних процесів: про круглий стіл молодих вчених, Державна науково-педагогічна бібліотека України імені В. О. Сухомлинського, 18 травня 2018 р. / С. В. Тарнавська // Науково-педагогічні студії. - 2018. - Вип. 2. - С. 149-151.

74. Ткаченко О. Особливості формування системи державного управління зовнішньоекономічною діяльністю в умовах розвитку міжнародних інтеграційних процесів / О. Ткаченко, Ю. Сухина // Вісник Національної академії державного управління при Президентіві України. - 2011. - № 4. - С. 168-175.

75. Толкованов В. В. Роль міжнародних організацій у забезпеченні доброго врядування і сталого розвитку в контексті розгортання процесів глобалізації та інтеграції / В. В. Толкованов // Актуальні проблеми державного управління. - 2014. - № 1. - С. 253-261.

76. Толпежніков Р. О. Формування маркетингового потенціалу підприємства в умовах міжнародних інтеграційних процесів / Р. О. Толпежніков, Т. Г. Толпежнікова // Вісник Маріупольського державного університету. Серія : Економіка. - 2018. - Вип. 15. - С. 7-13.

77. Удовиченко В. П. Участь регіонів України в міжнародних інтеграційних процесах / В. П. Удовиченко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. - 2014. - № 1. - С. 282-286.

78. Українська Л. О. Розвиток інтеграційних процесів і специфіка міжнародної кооперації / Л. О. Українська, В. М. Соколов // Актуальні проблеми міжнародних відносин. - 2011. - Вип. 99(2). - С. 177-182.

79. Шевчук О. А. Вплив міжнародних інтеграційних процесів на розвиток системи державного фінансового контролю в Україні / О. А. Шевчук // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. - 2014. - № 2. - С. 204–207.

80. Шевчук О. А. Вплив міжнародних інтеграційних процесів на

розвиток державного фінансового контролю в Україні / О. А. Шевчук // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. - 2014. - Вип. 1. - С. 83-91.

81. Шедяков В. Трансформації міжнародних економічних відносин як фактор удосконалення інтеграційних процесів / В. Шедяков // Економіст. - 2014. - № 11. - С. 14-19.

82. Юдкова К. В. Правова інформатика: міжнародний досвід як підгрунтя інтеграційних процесів / К. В. Юдкова // Правова інформатика. - 2014. - № 4. - С. 34-39.

83. Яцишин Н. П. Українське та міжнародне юридичне термінознавство та їх взаємодія в процесі інтеграції терміносистем / Н. П. Яцишин // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. Філологічні науки. Мовознавство. - 2012. - № 22. - С. 227-230.

84. Balassa B. The Theory of Economic Integration / B. Balassa. // The Economic Journal. – 1962. – С. 389–391.

85. Cooper T. Global fleet & mro market forecast commentary 2019-2029 / T. Cooper, I. Reagan. // Oliver Wyman. – 2019. – С. 49.

86. Hosny A. S. Theories of Economic Integration: A Survey of the Economic and Political Literature / A. S. Hosny. // International Journal of Economy, Management and Social Sciences. – 2013. – pp. 133-155.

87. International economic activity in the conditions of economic integration / P. Puzyrova, O. V. Khaliliaeva, S. I. Spivak, D. O. Porokhnia // Формування ринкових відносин в Україні. – 2023. – № 4 (263). – С. 42-50.

88. Linder S. B. An essay on trade and transformation / S. B. Linder. // New York: John Wiley & Sons. – 1961. – С. 167.

89. Lipsey R. G. The theory of customs unions: A general survey / R. G. Lipsey. // The Economic Journal Nr 70. – 1960. – С. 279.

90. Lipsey R. G. The theory of customs unions: Trade diversion and welfare / R.G. Lipsey. // Economica New Series Nr 24. – 1957. – С. 40–46.

91. Meade J. E. The theory of customs unions / J. E. Meade. // Amsterdam:

North Holland Publishing Company. – 1955. – С. 121.

92. Meyer F. V. Complementarity and the lowering of tariffs / F. V. Meyer. // *The American Economic Review*, Nr 46. – 1956. – С. 3.

93. Nevmerzhytska O. Theoretical basis of innovative support of international business / O. Nevmerzhytska, P. Puzyrova // *Інноватика в освіті, науці та бізнесі: виклики та можливості : матеріали III Всеукраїнської конференції здобувачів вищої освіти і молодих учених, м. Київ, 17 листопада 2022 року. – Т. 2. – Київ : КНУТД, 2022. – С. 52-59.*

94. Olshanska O. Supporting international business in Ukraine as a development of the state's smart economic system in the post-war period / O. Olshanska, O. Nevmerzhytska // *Домінанти соціально-економічного розвитку України у нових реаліях : матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих учених та студентів, м. Київ, 30 березня 2023 року. – Київ : КНУТД, 2023. – С. 128-129.*

95. Olshanska O. The current state of the tourist industry of Ukraine and the prospects of its integration into the European Union = Сучасний стан туристичної галузі України та перспективи її інтеграції до Європейського Союзу [Текст] / O. Olshanska, P. Puzyrova // *Менеджмент. - 2022. - Вип. 2 (36). - С. 79-89.*

96. Olshanska O. The current state of the tourist industry of Ukraine and the prospects of its integration into the European Union = Сучасний стан туристичної галузі України та перспективи її інтеграції до Європейського Союзу [Текст] / O. Olshanska, P. Puzyrova // *Менеджмент. - 2022. - Вип. 2 (36). - С. 79-89.*

97. Olshanska O. The significance of integration processes in globalization / O. Olshanska, V. Vdovin, N. Khmelevskiy // *Домінанти соціально-економічного розвитку України у нових реаліях : матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих учених та студентів, м. Київ, 30 березня 2023 року. – Київ : КНУТД, 2023. – С. 127-128.*

98. Olshanska O. The strategic innovative development of integrated business models / O. Olshanska, P. Puzyrova // *Modern directions of scientific research development : proceedings of VI International scientific and practical conference,*

Chicago, USA, 24-26 November 2021. – BoScience Publisher, Chicago, USA, 2021. – P. 872-877.

99. Olshanska O. V. The innovative potential of integrated business structures: theoretical and methodological framework for evaluation and implementation = Інноваційний потенціал інтегрованих структур бізнесу: теоретико-методичний базис оцінювання та реалізації [Текст] / O. V. Olshanska, P. V. Puzyrova // Журнал стратегічних економічних досліджень. - 2022. - № 1 (6). - С. 56-66.

100. Olshanska O. The mechanism of public financial support for stimulation of innovation in integrated clusters / O. Olshanska, P. Puzyrova // Формування ринкових відносин в Україні. – 2021. – № 10 (245). – С. 32-40.

101. Porokhnia D. The main stages of support and development of international activities in modern conditions / D. Porokhnia, P. Puzyrova // Інноватика в освіті, науці та бізнесі: виклики та можливості : матеріали III Всеукраїнської конференції здобувачів вищої освіти і молодих учених, м. Київ, 17 листопада 2022 року. – Т. 2. – Київ : КНУТД, 2022. – С. 65-72.

102. Puzyrova P. Economic potential of Ukraine in wartime conditions: macroeconomic situation / P. Puzyrova, O. Khaliliaeva // Implementation of modern technologies in science : proceedings of the XIII International scientific and practical conference, Varna, Bulgaria, December 20-23, 2022. – International Science Group, Varna, Bulgaria, 2022. – P. 67-72.

103. Puzyrova P. Economic situation and post-war recovery of Ukraine / P. Puzyrova // Current challenges, trends and transformations : proceedings of the XII International scientific and practical conference, Boston, USA, December 13-16, 2022. – International Science Group, Boston, USA, 2022. – P. 72-77.

104. Puzyrova P. European integration strategy for tourism development of Ukraine = Євроінтеграційна стратегія розвитку туризму України [Текст] / P. Puzyrova // Менеджмент. - 2022. - Вип. 2 (36). - С. 68-78.

105. Puzyrova P. European integration strategy for tourism development of Ukraine = Євроінтеграційна стратегія розвитку туризму України [Текст] / P. Puzyrova // Менеджмент. - 2022. - Вип. 2 (36). - С. 68-78.

106. Puzyrova P. Financial potential of Ukraine under martial law: the current state and prospects of development / P. Puzyrova // Theoretical methods and improvement of science : abstracts of VII International scientific and practical conference, Bordeaux, France, December 12-14, 2022. – European Conference, Bordeaux, France, 2022. – P. 27-31.

107. Puzyrova P. International integration as a factor of smart economy development in the post-war period in Ukraine / P. Puzyrova, D. Porokhnia, A. Svyrydov // Домінанти соціально-економічного розвитку України у нових реаліях : матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих учених та студентів, м. Київ, 30 березня 2023 року. – Київ : КНУТД, 2023. – С. 130-131.

108. Puzyrova P. The algorithm for constructing a decomposition matrix of innovative risks: the degree of their influence on innovation potential for integrated business structures in dynamic conditions of modern development / P. Puzyrova // Innovations and prospects of world science : proceedings of V International scientific and practical conference, Vancouver, Canada, 29-31 December 2021. – Perfect Publishing, Vancouver, Canada, 2021. – P. 845-852.

109. Puzyrova P. The financial risks of innovative activities of integrated business structures: modern aspects of reduction and neutralization / P. Puzyrova // Modern directions of scientific research development : proceedings of VII International scientific and practical conference, Chicago, USA, 22-24 December 2021. – BoScience Publisher, Chicago, USA, 2021. – P. 715-721.

110. Puzyrova P. The main elements of supporting the financial stability of the national economy under martial law / P. Puzyrova / Promising ways of solving scientific problems : abstracts of IX International scientific and practical conference, Belgium, Brussels, December 26-28, 2022. – European Conference, Belgium, Brussels, 2022. – P. 31-37.

111. Puzyrova P. Transformation of the financial risk management process in the activities of business structures in modern conditions / P. Puzyrova / Progressive research in the modern world : proceedings of IV International Scientific and Practical Conference, Boston, USA, 28-30 December 2022. – BoScience Publisher, Boston,

USA, 2022. – P. 649-656.

112. Puzyrova P. V. The strategy of innovative development: concept, essence and significance for business units in conditions of continuous development / P. V. Puzyrova // *Innovations and prospects of world science : proceedings of IV International scientific and practical conference, Vancouver, Canada, 1-3 December 2021.* – Perfect Publishing, Vancouver, Canada, 2021. – P. 1060-1066.

113. Sakamoto J. Industrial development and integration of underdeveloped countries / J. Sakamoto. // *Journal of Common Market Studies*, Nr. 7. – 1969. – С. 4.

114. Vdovin V. Fundamentals of integration processes in international business / V. Vdovin, P. Puzyrova // *Інноватика в освіті, науці та бізнесі: виклики та можливості : матеріали III Всеукраїнської конференції здобувачів вищої освіти і молодих учених, м. Київ, 17 листопада 2022 року.* – Т. 2. – Київ : КНУТД, 2022. – С. 73-78.

115. Vdovin V. Fundamentals of integration processes in international business / V. Vdovin, P. Puzyrova // *Інноватика в освіті, науці та бізнесі: виклики та можливості : матеріали III Всеукраїнської конференції здобувачів вищої освіти і молодих учених, м. Київ, 17 листопада 2022 року.* – Т. 2. – Київ : КНУТД, 2022. – С. 73-78.

116. Vlasiuk T. Advantages and disadvantages of economic integration as the basis for development of domestic smart enterprises / T. Vlasiuk, H. Olshanskyi, O. Khaliliaeva // *Домінанти соціально-економічного розвитку України у нових реаліях : матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих учених та студентів, м. Київ, 30 березня 2023 року.* – Київ : КНУТД, 2023. – С. 206-207.

117. Vlasiuk T. Anti-crisis activities of enterprises: a security mechanism in the conditions of integration / T. Vlasiuk, H. Olshanskyi, D. Khoroshko // *Домінанти соціально-економічного розвитку України у нових реаліях : матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих учених та студентів, м. Київ, 30 березня 2023 року.* – Київ : КНУТД, 2023. – С. 205-206.

118. Vlasiuk T. The relevance of the integration processes in Ukraine / T.

Vlasiuk, D. Khoroshko, O. Khaliliaeva // Домінанти соціально-економічного розвитку України у нових реаліях : матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих учених та студентів, м. Київ, 30 березня 2023 року. – Київ : КНУТД, 2023. – С. 139-140.

ДОДАТКИ