

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

кафедра міжнародної економіки, природних ресурсів та економіки
міжнародного туризму

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

МАГІСТРА

(рівень вищої освіти)

на тему: **УКРАЇНА В ЄВРОПЕЙСЬКИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ**

Виконала студент 2 курсу, групи 8.0511-ме
спеціальності 051 Економіка
(освітньо-професійної програми
Міжнародна економіка)
Сазонова Марія Костянтинівна

Керівник: к.е.н., доцент Дугієнко Н.О.

Рецензент: д.е.н., професор Бабміндра Д.І.

Запоріжжя - 2022

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет економічний

Кафедра міжнародної економіки, природних ресурсів та економіки

міжнародного туризму

Рівень вищої освіти магістр

Спеціальність 8.0510-МЕ «Міжнародна економіка»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

_____ **Д.І Бабміндра**

« ____ » _____ 2022 року

З А В Д А Н Н Я

НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТОВІ (СТУДЕНТЦІ)

Сазоновій Марії Костянтинівні

1. Тема роботи (проекту) «Україна в Європейських інтеграційних процесах»
керівник роботи (проекту) Дугієнко Наталя Олександрівна, к.е.н., доцент,
затверджені наказом ЗНУ від «09» червня 2022 року № 642-с.
2. Строк подання студентом роботи: 01 грудня 2022 року.
3. Вихідні дані до роботи: законодавчі акти, нормативні документи, наукові праці провідних вітчизняних і зарубіжних вчених, періодичні видання, офіційні статистичні дані, матеріали міжнародної статистики.
4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити): розкрити поняття євроінтеграційних процесів, обґрунтувати напрями підвищення конкурентоспроможності національних виробників в умовах активізації євроінтеграційних процесів, визначити проблеми у процесі євроінтеграції та шляхи збільшення рівня інтернаціоналізації бізнесу України.

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень): для наочного відображення статистичних, економічних та аналітичних даних кваліфікаційної роботи, а також кращого розуміння тексту використати графічний матеріал.

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
Вступ	к.е.н., доцент, Дугієнко Н.О.	01.09.2022	01.09.2022
Розділ 1	к.е.н., доцент, Дугієнко Н.О.	20.09.2022	20.09.2022
Розділ 2	к.е.н., доцент, Дугієнко Н.О.	18.10.2022	18.10.2022
Розділ 3	к.е.н., доцент, Дугієнко Н.О.	15.11.2022	15.11.2022
Висновки	к.е.н., доцент, Дугієнко Н.О.	30.11.2022	30.11.2022

7. Дата видачі завдання 20 червня 2022 року

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Вибір теми	20.06.2022	18.06.2022
2	Складання робочого плану	27.06.2022	27.06.2022
3	Підбір літератури та вивчення літературних джерел	08.08.2022	08.08.2022
4	Складання плану	15.09.2022	15.09.2022
5	Виконання вступу	16.09.2022	16.09.2022
6	Виконання розділу 1	20.09.2022	20.09.2022
7	Виконання розділу 2	18.10.2022	18.10.2022
8	Виконання розділу 3	15.11.2022	15.11.2022
9	Формулювання загальних висновків	22.11.2022	22.11.2022
10	Подання роботи на кафедру на перед захист	24.11.2022	24.11.2022
11	Попередній захист роботи на кафедрі	25.11.2022	25.11.2022
12	Оформлення роботи та проходження нормо контролю	28.11.2022	28.11.2022
13	Одержання відгуку та рецензії	30.11.2022	30.11.2022
14	Подання остаточного варіанту роботи на кафедру	01.12.2022	01.12.2022

Студент _____ М.К.Сазонова

Керівник роботи (проекту) _____ Н.О.Дугієнко

Нормоконтроль пройдено

Нормоконтролер _____ О.В. Гамова

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота: 108с., 15 рис., 17 табл., 6 додатків, 50 джерел.

Об'єкт дослідження – процеси європейської інтеграції України.

Предмет дослідження – сукупність теоретичних та практичних основ процесів європейської інтеграції України.

Метою кваліфікаційної роботи є розкриття поняття євроінтеграційних процесів, обґрунтування напрямів підвищення конкурентоспроможності національних виробників в умовах активізації євроінтеграційних процесів, визначення проблем у процесі євроінтеграції та шляхи збільшення рівня інтернаціоналізації бізнесу України у воєнні та післявоєнні часи.

Метод дослідження - діалектичний метод наукового пізнання, метод теоретичного узагальнення, системного аналізу, синтезу, методи статистичного та математичного аналізу, методи порівняльного аналізу.

В роботі надано узагальнюючу інформацію про сутність та форми інтернаціоналізації світової економіки. Розкрито важливість процесу міжнародної інтеграції та визначено її форми. Розглянуто політичну та економічну складові процесів євроінтеграції України. Проаналізовано ефективність процесу інтернаціоналізації МСБ на прикладі вітчизняного товаровиробника. Окреслено основні проблеми та перешкоди на шляху подальшої євроінтеграції національних підприємств та надано пропозиції щодо їх подолання.

ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ, ЕКСПОРТ, ІМПОРТ, МСБ, МІЖНАРОДНА ІНТЕГРАЦІЯ, ЄВРОІНТЕГРАЦІЯ, ЗЕЛЕНА ЕКОНОМІКА

SUMMARY

Qualification work: 108 pages, 15 figures, 17 tables, 6 appendices, 50 sources.

The object of research is the processes of European integration of Ukraine.

The subject of the study is a set of theoretical and practical foundations of the processes of the European integration of Ukraine.

The purpose of the qualification work is to reveal the concept of European integration processes, to substantiate the directions of increasing the competitiveness of national manufacturers in the conditions of the activation of European integration processes, to identify problems in the process of European integration and ways to increase the level of internationalization of Ukrainian business in war and post-war times.

Research method - dialectical method of scientific knowledge, method of theoretical generalization, system analysis, synthesis, methods of statistical and mathematical analysis, methods of comparative analysis.

The work provides general information about the essence and forms of internationalization of the world economy. The importance of the process of international integration is revealed and its forms are defined. The political and economic components of the processes of European integration of Ukraine are considered. The effectiveness of the SME internationalization process is analyzed using the example of a domestic producer. The main problems and obstacles on the way to the further European integration of national enterprises are outlined, and suggestions for overcoming them are provided.

INTERNATIONALIZATION, EXPORT, IMPORT, SME,
INTERNATIONAL INTEGRATION, EUROPEAN INTEGRATION, GREEN
ECONOMY

ЗМІСТ

ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ТА МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ	12
1.1 Сутність процесу інтернаціоналізації економіки	12
1.2 Міжнародна економічна інтеграція: сутність та форми	15
1.3 Політична та економічна складові процесів євроінтеграції України	19
Висновки до розділу 1	27
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ВПЛИВУ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВА МСБ	30
2.1 Аналіз основних напрямків виробничо-господарської діяльності ТОВ «ТБ «Енергоальянс»	30
2.2 Оцінка ефективності господарсько-фінансової діяльності ТОВ «ТБ «Енергоальянс»	34
2.3 Огляд сучасного стану інтернаціоналізації компанії та пропозиції щодо потенційного експортного ринку	46
Висновки до розділу 2	68
РОЗДІЛ 3 ПРОБЛЕМИ УКРАЇНИ У ПРОЦЕСІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ	70
3.1 Проблеми міжнародної інтеграції малого та середнього бізнесу України	70
3.2 Шляхи збільшення рівня євроінтеграції бізнесу України	76
Висновки до розділу 3	83
ВИСНОВКИ	85
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	89
ДОДАТКИ	95

**ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ, СИМВОЛІВ, ОДИНИЦЬ,
СКОРОЧЕНЬ І ТЕРМІНІВ**

GWEC	Глобальна рада вітроенергетики
ROE	Рентабельність власного капіталу (англійською мовою - Return on Equity)
АППАУ	Асоціація «підприємств промислової автоматизації України»
ВВП	Валовий внутрішній продукт
ГВт	Гігават
ЄС	Європейський Союз
ЗЕД	Зовнішньо-економічна діяльність
ІТ	Інформаційні технології
МВт	Мегават
МПП	Міжнародний поділ праці
МСБ	Малий та середній бізнес
МСП	Малі та середні підприємства
НДТМ	Найкращі доступні технології та методи управління
СНД	Співдружність незалежних держав
СОТ	Світова організація торгівлі
СПД	Спільна підприємницька діяльність
США	Сполучені Штати Америки
ТБ	Торгівельний будинок
ТВт-год	Терават-година
ТНК	Транснаціональна корпорація
ТОВ	Товариство з обмеженою відповідальністю
УПС	Угода про партнерство і співпрацю

ВСТУП

Актуальність теми. Процес інтернаціоналізації економічного розвитку та інтеграції України до глобального торговельного інституту активно набирає обертів останні десятиріччя, так само, як не зупиняється сам процес глобалізації.

Найбільш значущими глобальними тенденціями останніх років стала політизація міжнародної торгівлі та активізація протекціонізму. Уряди різних країн світу почали впроваджувати нові тарифні і нетарифні бар'єри для іноземних компаній, підвищувати вимоги до якості імпортованих товарів. У такому контексті визначення нових ліберальних умов торгівлі між Україною та країнами Європи, що стали наслідком воєнного вторгнення росії в Україну набувають особливого значення для українських учасників ЗЕД, зокрема для представників кабельної промисловості.

Основним двигуном цього процесу є інтернаціоналізація та інтеграція окремих підприємств, у тому числі представників малого та середнього бізнесу (МСБ). Рівень інтернаціоналізації МСБ займає особливе місце у зазначеному процесі та заслуговує на дослідження.

Теоретичні основи інтернаціоналізації були закладені у працях вітчизняних та іноземних авторів П.Ільчук (узагальнення та класифікація теорій інтернаціоналізації підприємств), Т. К. N. Pham (теорія стратегій інтернаціоналізації), Н.Тюріна (характеристика форм виходу підприємств на зовнішні ринки), Д.Ливч (пропозиції щодо збільшення рівня інтернаціоналізації бізнесу), В. Онищенко (теорія менеджменту транснаціональних корпорацій), Д. Юрковський (стратегічні пріоритети зовнішньополітичної діяльності України), в яких розкривається теорія інтернаціоналізації економічного розвитку, проводиться аналіз переваг та проблем інтеграційних процесів, зокрема європейських, висвітлюються форми проникнення підприємств на зовнішні ринки.

Зняття мит та квот на ключові українські експортні товари, тобто лібералізація торгівлі з Україною, відкриває для нашого бізнесу додаткові можливості, надає нові конкурентні переваги для продукції українських виробників на європейському ринку і сприяє блискавичній євроінтеграції.

В той же час проблеми та перспективи інтернаціоналізації малих та середніх підприємств під час війни та у післявоєнний період потребують поглибленого вивчення та аналізу. Очевидно, що такий аналіз є вихідним пунктом для вироблення конкретних кроків економічної політики середньо- та довгострокового плану країни в цілому та окремих підприємств-виробників кабельної продукції зокрема.

Мета і завдання дослідження. Розкриття поняття євроінтеграційних процесів, обґрунтування напрямів підвищення конкурентоспроможності національних виробників в умовах активізації євроінтеграційних процесів, визначення проблем у процесі євроінтеграції та шляхи збільшення рівня інтернаціоналізації бізнесу України у воєнні та післявоєнні часи. Із загальної мети випливають такі завдання дослідження:

- висвітлити сутність процесу інтернаціоналізації економіки;
- висвітлити сутність та форми міжнародної економічної інтеграції;
- дослідити участь України в європейських інтеграційних процесах з політичної та економічної точки зору;
- проаналізувати напрямки виробничо-господарської діяльності компанії представника середнього бізнесу України;
- проаналізувати результати господарсько-фінансової діяльності підприємства та основні фінансових показників, що характеризують ефективність діяльності підприємства;
- проаналізувати сучасний стан інтернаціоналізації МСП на прикладі вітчизняного товаровиробника та запропонувати подальший напрямок інтернаціоналізації компанії;
- зазначити проблеми і бар'єри, що перешкоджають подальшому розвитку євроінтеграційних процесів;

- розробити рекомендації щодо шляхів збільшення інтернаціоналізації економіки України в умовах євроінтеграції та визначити стратегічні пріоритети розвитку національних товаровиробників, зорієнтовані на підвищення їх конкурентоспроможності й інтеграцію в європейську торгівельну систему.

Об'єкт дослідження – процеси європейської інтеграції України.

Предмет дослідження – сукупність теоретичних та практичних основ процесів європейської інтеграції України.

Методи дослідження – загальнонаукові та спеціальні методи дослідження. Зокрема, використані методи системного аналізу, аналізу і синтезу, порівняльного аналізу, графічного моделювання, аналізу, порівняння, узагальнення.

За допомогою системно-аналітичного методу було зроблено узагальнення наукових пропозицій вітчизняних та іноземних науковців, роботи яких висвітлюють сучасний стан інтернаціоналізації МСБ в цілому та машинобудівної галузі зокрема. Статистико-економічний метод був використаний автором у процесі збору та обробки статистичних даних, дослідженні динаміки фінансово-економічних показників кабельного виробництва. За допомогою економіко-математичного методу було визначено конкурентні переваги машинобудівного сектора економіки на європейському ринку. Історичний та логічний методи, застосовані у дослідженні еволюції євроінтеграційних процесів; метод порівняльного аналізу застосовано як для визначення зовнішніх та внутрішніх факторів, що впливають на інтеграційні процеси, так і для зіставлення кількісних та якісних показників розвитку кабельної промисловості України. Аналіз та синтез допоміг у виявленні проблем і розробці практичних рекомендацій щодо подальшої інтернаціоналізації МСБ в умовах євроінтеграції. Графічним методом автор скористався для наочного відображення статистичних, економічних та аналітичних даних кваліфікаційної роботи.

Інформаційною базою дослідження стали законодавчі акти, нормативні документи, наукові праці провідних вітчизняних і зарубіжних вчених, періодичні видання, офіційні статистичні дані, матеріали міжнародної статистики.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у теоретичному обґрунтуванні нових можливостей виробників кабельної промисловості України у процесі інтеграції на ринках європейських країн; розробці основних пріоритетів зовнішньо-економічної політики МСБ; розкритті перспектив економічної інтеграції України на європейських ринках.

Отримало подальший розвиток:

- аналіз політичної та економічної складової євроінтеграційних процесів України в умовах війни;
- дослідження процесу інтеграції національних МСП під час воєнних дій дозволило виявити нові проблеми МСБ у процесі євроінтеграції.
- дослідження лібералізації торгівлі з Україною під час війни дозволило виявити шляхи збільшення рівня інтернаціоналізації бізнесу України у воєнні та післявоєнні часи.

Удосконалено:

- стратегічні пріоритети розвитку національних товаровиробників, зорієнтовані на підвищення їх конкурентоспроможності й інтеграцію України в європейську торгівельну систему.

Практичне значення отриманих результатів визначається тим, що вони можуть бути використані для розробки і подальшого впровадження індивідуальних стратегій інтеграції компаній у глобальні економічні ланцюги та адаптування маркетингової тактики до воєнних реалій, враховуючи запропоновану західними партнерами лібералізацію міжнародної торгівлі.

Основні положення та висновки кваліфікаційної роботи доповідалися на VI міжнародній науково-практичній конференції «Менеджмент ХХІ століття: глобалізаційні виклики» (місто Полтава, 2022). Основні положення кваліфікаційної роботи викладено у статті «Участь

України в європейських інтеграційних процесах», у статті «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» та у тезах доповідей «Конкурентоспроможність українських підприємств після скасування ввізних мит і тарифних квот» і в тезах «Виробництво і торгівля високотехнологічними виробами – основна стратегія захисту експортерів України». Публікації повною мірою відображають основні результати роботи.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ТА МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

1.1 Сутність процесу інтернаціоналізації економіки

Наукова теорія не має єдиної думки щодо трактування поняття інтернаціоналізації. Зокрема, вітчизняний науковець П.Ільчук вважає, що в умовах глобалізації економіки, тобто зростання взаємозв'язків між національними економіками різних країн в межах усього світу, розуміння процесів інтернаціоналізації є запорукою ефективного ведення підприємницької діяльності на закордонних ринках [1]. Як зазначає Ж.М. Сіроен, основою глобалізації є інтеграція, яка призводить до «розмивання» національних кордонів, зміни ролі держави та поглиблення інституційної та соціально-економічної конвергенції країн [2, с. 684]. А на думку в'єтнамського автора Т. К. Н. Pham інтернаціоналізація – це процес здійснення підприємством міжнародних операцій [3, с. 198].

Узагальнюючи різні дослідження з цього питання можна сказати, що інтернаціоналізація економіки це процес перетворення національної економіки в міжнародну.

Сучасні економічні відносини будуються завдяки інтернаціоналізації господарського життя. Сутність цього процесу полягає у формуванні нових різносторонніх міжнародних відносин, що ґрунтується на всебічному поглибленні міжнародного поділу праці (МПП).

Базуючись на розвитку національних структур виробництва, МПП виступає економічним фундаментом, на якому зростає будівля всіх світогосподарських зв'язків. Це процес спеціалізації країн світу в цілому та об'єднань і підприємств зокрема, на виробництві продукції зусиллями декількох виробників, що кооперуються з метою спільного випуску кінцевої

продукції. Однією з найдавніших та найбільш динамічних форм міжнародних економічних відносин є міжнародна торгівля, яка історично стала основою виникнення МПП, як системи. Основні два напрямки, в яких розвивається МПП:

- територіальний, коли країни спеціалізуються на виробництві окремих продуктів для подальшої реалізації на міжнародному ринку;
- виробничий, коли підприємства та організації поєднують свої зусилля у виробництві високотехнологічних виробів та пропонують їх світовому ринку.

Завдяки розвитку МПП світовий ринок перетворився на світове господарство, яке у свою чергу включає в себе як тісний зв'язок національних економік країн світу, так і транснаціональні корпорації (ТНК). ТНК – це корпорації, що займаються виробництвом та збутом продукції на міжнародному ринку, працюють на основі прямих іноземних інвестицій, мають в своїй структурі підприємства з декількох галузей виробництва та здійснюють прямий контроль над своїми філіями в інших країнах. В свою чергу, транснаціоналізація являється ключовою тенденцією розвитку інтернаціоналізації. Сучасне світове господарство має наступну структуру (рис.1.1):



Рисунок 1.1 – Структура сучасного світового господарства

Джерело: Складено автором на основі [4]

На сучасному етапі розвитку людства, що стрімко зростає завдяки науково-технічному прогресу, інтернаціоналізація розглядається на двох рівнях: макрорівні (розширення світогосподарських в'язків) та мікрорівні (залучення окремих компаній до міжнародних операцій). При цьому існує різновид інтернаціоналізації виробництва (коли зростає ефективність виробництва, наукового прогресу та рівня життя населення в окремих країнах світу) та інтернаціоналізації господарського життя (коли посилюється взаємозв'язок національних економік світу, що призводить до вирівнювання умов виробництва, продуктивності праці та рівня життя на світовому ринку).

Основним фактором, що сприяє розвитку світового господарства є інтернаціоналізація господарського життя, а процес інтернаціоналізації виробництва активно впливає на подальше об'єднання та створення цілісного світового господарства.

Світогосподарські зв'язки розвиваються завдяки постійному бажанню всіх учасників світового господарства отримати максимальну вигоду від участі у МПП та реалізуються через міжнародну торгівлю. Міждержавна обмінна діяльність товарами, послугами та іншими результатами людської праці або елементами природи відбувається у вигляді ввезення до країни (імпорту) або вивезення з країни (експорту). Вартість експортних та імпортних операцій формують торговий оборот країни, а різниця між цими показниками утворює торговий баланс країни.

Рівень інтернаціоналізації господарського життя визначається за допомогою різних показників, ключовими з яких є зовнішньоторговельна квота, експортна квота, вартісний обсяг експорту на душу населення, імпортна квота, обсяг іноземних капіталовкладень по відношенню до ВВП, частка зарубіжного капіталу у загальному обсязі інвестицій окремої країни та інші.

На сьогоднішній день міжнародна торгівля створює практично необмежені можливості як для задоволення внутрішнього попиту за рахунок товарів та послуг іноземного походження, так і реалізації товарів та послуг національного виробництва на світових ринках, що веде до зростання

добробуту кожної країни. Динамічний розвиток експорту свідчить про закордонний попит на товари та послуги вітчизняних виробників, що створює стимул для розвитку відповідних галузей та підприємств. Разом з тим зростання імпорتنих операцій розширює асортимент продукції на внутрішньому ринку, сприяє конкуренції між національними та іноземними виробниками, що призводить до підвищення якості продукції та більш повному задоволенню потреб споживачів. Імпорт новітнього обладнання є джерелом запровадження сучасних технологій виробництва, підвищення ефективності національної економіки та конкурентоспроможності будь-якої країни на світовому ринку.

Саме тому процес інтернаціоналізації здійснюється як на мікрорівні, так і на макрорівні, проявом якого є міжнародна економічна інтеграція.

1.2 Міжнародна економічна інтеграція: сутність та форми

Міжнародна економічна інтеграція відбувається у процесі створення та розвитку міжнародних господарських взаємозв'язків та об'єднання національних економік різних країн світу. Таке поєднання можливе завдяки державній політиці країн світу, спрямованій на врегулювання економічних відносин на єдиному спільному світовому ринку.

Для втілення в життя міжнародних економічних інтеграційних процесів необхідно, щоб держави – учасники цих процесів мали достатньо близький рівень розвитку економічних та політичних відносин. Чим вище буде рівень соціально-економічного розвитку країн, їх сумісність у світогляді та способі життя, тим більш сприятливими будуть умови для інтеграційного угруповання. Результатом такої інтеграції має стати створення країнам-учасницям рівних умов для розвитку міжнародної торгівлі і взаємних

фінансових розрахунків. Сплетіння економік країн світу має на меті втілення в життя наступних цілей (див. рис.1.2):

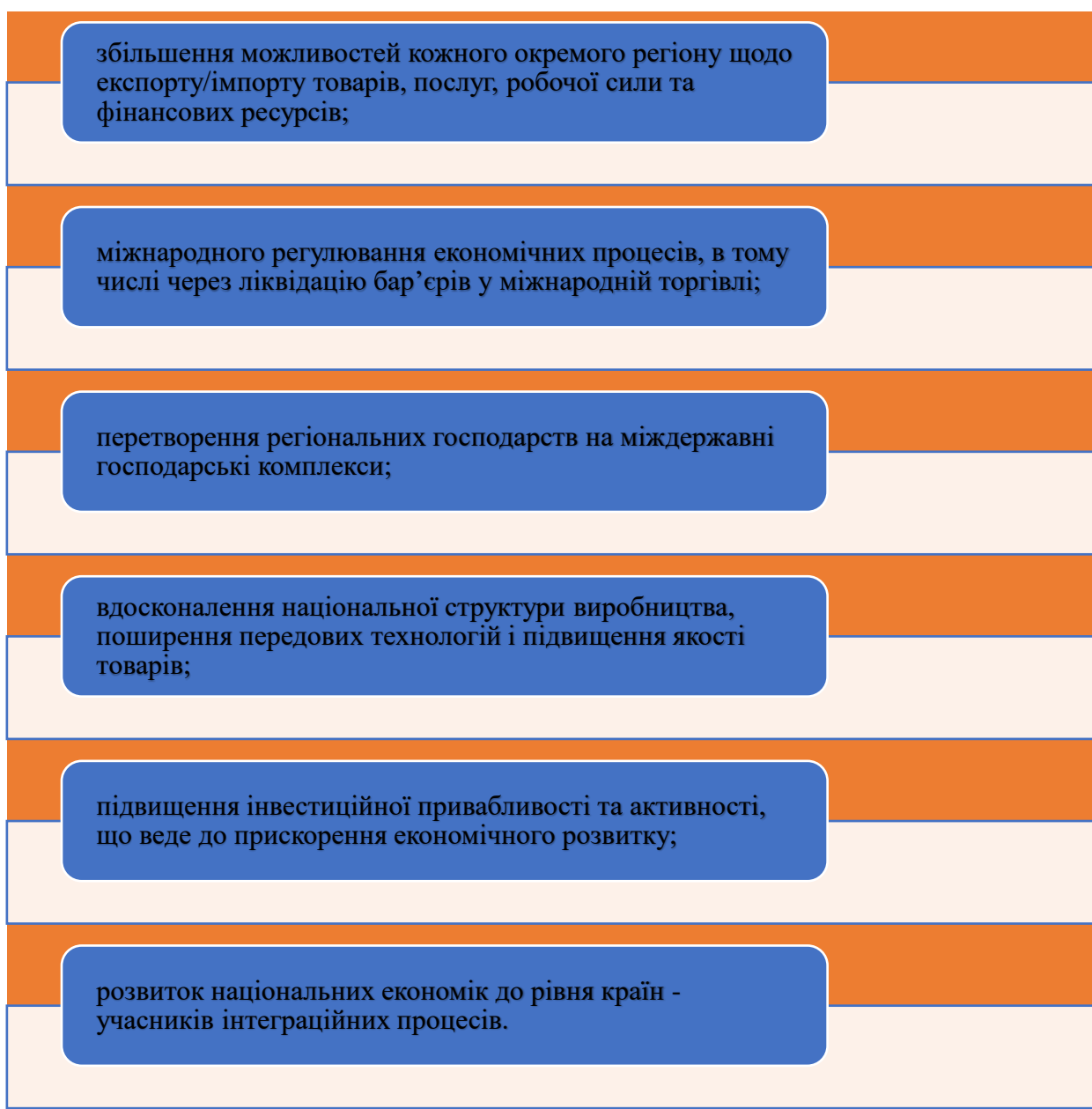


Рисунок 1.2 – Цілі міжнародної економічної інтеграції

Джерело: Складено автором на основі [4]

Реалізація вищезазначених цілей, тобто економічна інтеграція відбувається у різних формах, наведених у таблиці 1.1.

Таблиця 1.1 – Форми економічної інтеграції

Форма економічної інтеграції	Сутність	Приклад
Зона вільної торгівлі	Поступове зниження і скасування торговельних обмежень (тарифних і нетарифних) для країн - учасниць. Зберігаються обмеження по відношенню до третіх країн.	Зона вільної торгівлі СНД
Митний союз	Передбачає встановлення єдиного митного тарифу і проведення єдиної зовнішньоторговельної політики відносно третіх країн. У ряді випадків митний союз доповнюється платіжним союзом, що передбачає взаємну конвертованість валют і функціонування єдиної розрахункової грошової системи.	Митний союз росії, Республіки білорусь та Казахстану
Спільний ринок	Окрім товарів і послуг, в інтеграційний процес включаються фактори виробництва (капітал і люди) і до деякої міри координація зовнішньоекономічної політики.	Європейський союз
Економічний союз	Угоди про зону вільної торгівлі, митний союз і спільний ринок доповнюються угодами про проведення загальної економічної і валютної політики. Утворюються наднаціональні інститути управління інтеграційною спільнотою – ради керівників держав, ради міністрів, центрального банку та ін. На певному етапі формування економічного і валютного союзу передбачається проведення єдиної валютної політики і введення єдиної валюти за активної участі єдиного центрального банку.	Економічний і монетарний союз Європейського Союзу
Політичний союз	Перетворення інтеграційного об'єднання в конфедеративну державу зі всіма наслідками, що витікають, зокрема перетворенням наднаціональних органів управління на центральні органи управління з ще більшими повноваженнями і владою.	Швейцарська конфедерація кантонів

Джерело: Складено автором на основі [4]

Контролем та правилами торгівлі між країнами на міжнародному ринку торгівлі опікується міжнародна організація СОТ, метою якої є створення максимально сприятливих умов, щоб торгівля відбувалася настільки легко, передбачувано і вільно, наскільки це можливо.

Угода про заснування СОТ передбачає створення постійно діючого форуму країн-членів для врегулювання проблем, які впливають на їх багатосторонні торговельні відносини, і контролю за реалізацією угод і

домовленостей Уругвайського раунду. СОТ здійснює контроль за широким спектром торговельних угод, включаючи торгівлю послугами і питання торговельних аспектів прав інтелектуальної власності [5].

Приєднуючись до СОТ усі країни-члени зобов'язуються виконувати багатосторонні торговельні угоди, що надає можливість регулювання понад 97% усієї торгівлі товарами, послугами та правами інтелектуальної власності. При цьому кожна країна-член СОТ набуває права на захист власних інтересів щодо вітчизняних товаровиробників, що регулюється Угодою про захисні заходи.

Двигуном міжнародної економічної інтеграції зазвичай виступають потужні компанії, прагненням яких є досягнення оптимальних масштабів господарської діяльності у процесі нічим не обмеженої співпраці з іноземними компаніями. Основними завданнями таких компаній стає розширення ринків збуту своєї продукції та поживлення, таким чином, міжнародної торгівлі; сприяння розвитку економіки власної країни та ліквідація торговельних кордонів на міжнародному ринку. Потужними компаніями прийнято вважати лише великі за розміром активів підприємства, але в умовах глобалізації та інтернаціоналізації малий та середній бізнес виявився не менш мобільним, здатним адаптуватися до нових реалій міжнародного ринку та впроваджувати новітні технології, включаючись у виробничу структуру великих корпорацій та, навіть, успішно конкурувати з великим бізнесом.

Враховуючи, що саме підприємства стимулюють розвиток світового господарства і національних економік зокрема, вважаю, що поняття інтернаціоналізація підприємств малого та середнього бізнесу займає ключове місце у цих дослідженнях.

1.3 Політична та економічна складові процесів євроінтеграції України

Україна розпочала участь у європейських інтеграційних процесах першою серед країн СНД і перші наміри розбудувати відносини з Європейським Союзом були проголошені у Постанові Верховної Ради України від 2 липня 1993 року «Про основні напрями зовнішньої політики України», а вже у 2014 році Україна уклала Угоду про партнерство і співробітництво з Європейським Союзом (УПС), де було визначено правовий механізм взаємодії між двома сторонами. Цей складний, багаторівневий та довготривалий процес у політичній, соціальній, економічній та культурній сферах, започаткований Угодою про асоціацію між Україною та ЄС, набув чинності 1 вересня 2017 року. Зазначений вище міжнародно-правовий документ закріпив на договірно-правовому рівні перехід відносин між Україною та ЄС від партнерства та співробітництва до політичної асоціації та економічної інтеграції [6].

Імплементація Угоди про асоціацію з ЄС у 2021 році дала хороший результат і станом на грудень 2021 року було виконано 61% всіх зобов'язань, тобто за половину терміну, на який ця Угода була розрахована вже виконано більше половини зобов'язань. Також було підтримано та впроваджено більше тридцяти законодавчих актів з широкого спектру питань, що стосуються різних сфер життя, захисту і здоров'я населення, охорони довкілля, прав інтелектуальної власності, енергоефективності, енергетики, кіберзахисту та інших. Весь 2021 рік продовжувались переговори з ЄС про перегляд торговельних параметрів Угоди та планувалось, що у 2022 році за участі ЄС буде зроблено спільну оцінку досягнень України у питанні виконання цілей Угоди про асоціацію. Саме ця оцінка мала стати дорожньою картою інтеграції України до ЄС у подальшому. Але повномасштабна війна росії проти України дала поштовх до блискавичного розвитку політичної складової процесу євроінтеграції нашої країни.

За перші чотири місяці воєнних дій (березень-червень 2022 року) Україна пройшла шлях, який у мирний час тривав би роками, а саме: 28 лютого 2022 року подала заявку на вступ до Євросоюзу, 08 квітня 2022 року отримала опитувальник від голови Єврокомісії, 17 квітня 2022 року заповнила першу частину опитувальника, а 09 травня 2022 року передала і другу частину цього документу. І вже 23 червня 2022 року Україна отримала позитивну відповідь від Єврокомісії щодо набуття статусу кандидата у члени ЄС [7].

Економічна складова європейської інтеграції має бути розглянута з точки зору двосторонньої торгівлі України та Євросоюзу, результатом якої стало зростання експортно-імпортних операцій майже у два рази, а саме: експорт українських товарів та послуг до ЄС сягнув 26,8 млрд доларів США; обсяг імпорту 27 країн ЄС в Україну - 28,9 млрд доларів США (рис.1.3).

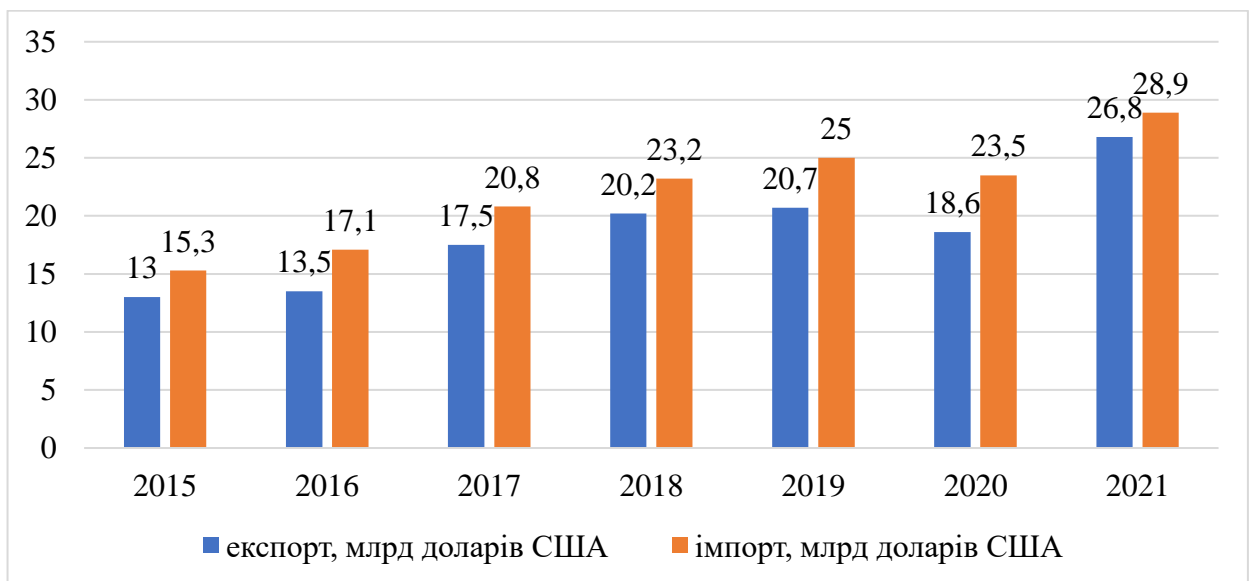


Рисунок 1.3 – Обсяги експорту та імпорту між Україною та ЄС у період 2015-2021 р.р.

Джерело: Складено автором на основі [8]

У період 2015 - 2021 роки тенденція до активного зростання експортно-імпортних операцій з країнами Євросоюзу мала короткострокове просідання лише у 2020 році через негативний вплив пандемії на світову економіку в цілому. Враховуючи, що останні шість років товарні обороти з ЄС постійно

зростали, в результаті чого частка європейських країн в українському експорті збільшилась на 6% і у 2021 році досягла майже 40%, слід звернути увагу на динаміку номінального ВВП України у тому ж періоді (рис.1.4).



Рисунок 1.4 – Номінальний ВВП України у період 2015-2021 р.р.

Джерело: Складено автором на основі [9]

Вперше за останні тридцять років незалежної України ВВП країни у 2021 році досягло позначки у 200 млрд доларів США. За даними державних органів статистики темпи росту ВВП України забезпечувались активним ростом споживання домогосподарствами та ростом інвестицій, але вплив зовнішнього сектору частково нівелював фінансові результати від зростання внутрішнього попиту. На тлі зростання обсягів експортно-імпортних операцій на світовому ринку, імпорт в Україну стабільно випереджає експорт і товарний обіг з країнами ЄС не є виключенням. Однак, саме євроінтеграція започаткувала позитивний вплив на економіку України через активне зростання експортних операцій. До такого висновку приводять наступні цифри: за останні сім років імпорт зріс на 13,6 млрд доларів США, а експорт зріс на 13,8 млрд доларів США. Отже, поступове нарощування обсягів експорту до Європи має стати одним з пріоритетних чинників, що позитивно впливатимуть на темпи росту ВВП.

Активне впровадження економічної євроінтеграції є життєвою необхідністю для України. Особливо значущим цей процес став після початку воєнної агресії та терору Росії проти України, бо єдиним ринком збуту для українських виробників залишився європейський ринок, який за перше півріччя 2022 року збільшився на 8% у порівнянні з аналогічним періодом 2021 року. Воєнні події вплинули не лише на обсяги, але й на географію експорту товарів: загальний обсяг товарного експорту до країн Європи та Азії протягом 2021 року складав 38% та 40% відповідно, а протягом перших шести місяців 2022 року частка країн Євросоюзу склала 78% від загального експорту країни, що на 38% більше ніж у попередньому році.

Одним із чинників, що стимулював таке активне зростання експорту товарів, стало прийняте влітку 2022 року рішення Єврокомісії про скасування мит та обмежень для українських експортерів строком на один рік.

В той же час розвиток української економіки напряму залежить від успішного функціонування наукомістких галузей виробництва та підвищення конкурентоспроможності продукції цих галузей. Ефективний розвиток галузей економіки, орієнтованих на впровадження новітніх технологій забезпечить конкурентні переваги українським виробникам як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Однією з найперспективніших наукомістких галузей виробництва є електротехнічна галузь, зокрема, кабельна промисловість. Електротехнічна промисловість є важливою складовою технології в усіх галузях виробництва, бо кабельна продукція є базою для електрифікації всіх сфер народного господарства, без неї неможлива автоматизація та механізація виробничих процесів.

Електротехнічна промисловість – галузь машинобудування, що здійснює наукове обґрунтування, конструкторське розроблення та виготовлення машин, апаратів, пристроїв, призначених для виробництва, перетворення, передавання, розподілу і споживання електроенергії. Виникла у 1870-х роках, на основі досягнень електротехніки, зокрема розповсюдження дротового електричного зв'язку та електричного освітлення. Загалом

електротехнічна промисловість випускає понад 80 тисяч найменувань продукції, виробництво якої спеціалізовано близько 40 галузями та підгалузями. Приблизно 25% продукції виробляється для потреб житлово-комунального господарства.

Номенклатура виробів електротехнічної промисловості України включала в себе понад 70 тисяч найменувань виробів різного призначення та напрямків використання. Динаміка обсягів реалізованої промислової продукції (рис.1.5), зокрема електричного устаткування, демонструвала у мирний час постійне зростання, а починаючи з 2019 року вплив пандемії започаткував поступове скорочення обсягів.

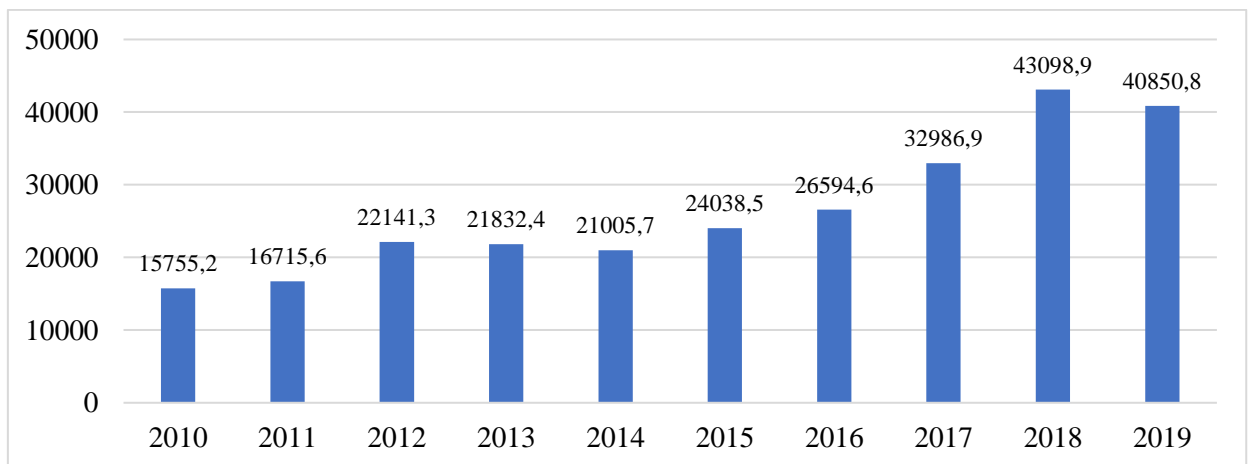


Рисунок 1.5 - Виробництво електричного устаткування у період 2010-2019 р.р., млн грн

Джерело: складено автором на основі [10]

В той же час зовнішня торгівля електротехнічним обладнанням, згідно до даних державної статистики (рис.1.6), вказує на активне зростання імпорту, розмір якого майже втричі перевищує показники експорту. При цьому експорт також має стійку тенденцію до зростання, але меншими темпами.

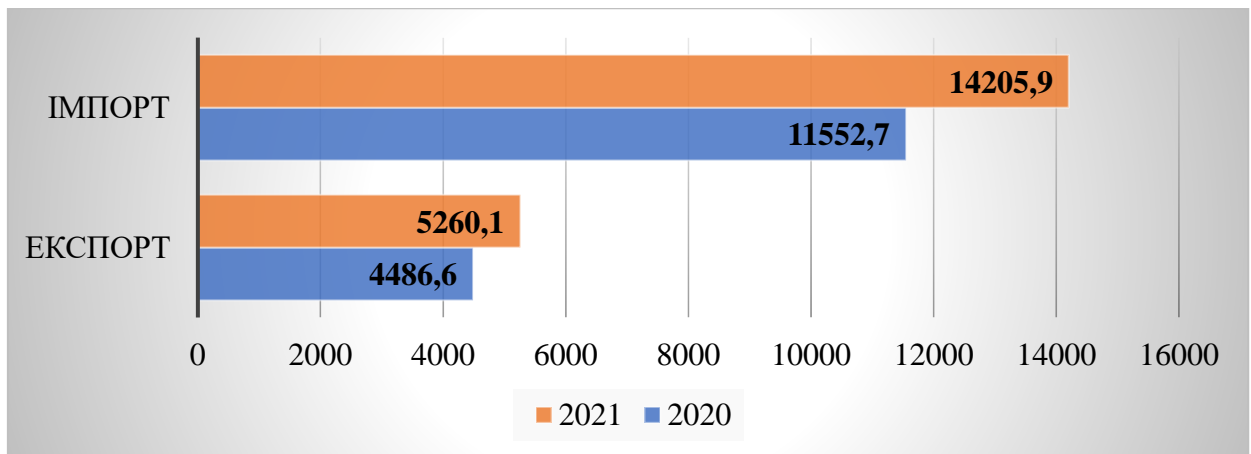


Рисунок 1.6 – Зовнішня торгівля електротехнічним обладнанням у 2020-2021 р.р., млн доларів США

Джерело: складено автором на основі [11]

Розглядаючи напрямки експорту треба зазначити, що багато років поспіль основний напрямок експорту електротехнічного обладнання був до Росії і станом на 2012 рік складав 1160 млн доларів США. Під впливом процесів євроінтеграції відбулась корінна зміна напрямку експорту електротехнічного обладнання з Росії до країн Євросоюзу. Вже у 2015-2016 роках експорт до країни-терориста скоротився майже у 5 разів і опинився лише на четвертому місці (251млн доларів США), поступаючись експорту до Угорщини (593 млн доларів США), Німеччини (351 млн доларів США) та Польщі (359 млн доларів США). Також скоротився експорт електротехнічних виробів у країни СНД: Казахстан (з 124 млн доларів США у 2012 році до 34 млн доларів США у 2018 році), Білорусь та Молдову [4]. Воєнні події 2022 року повністю скоротили експорт до Росії та переорієнтували його у країни Європи та Азії.

Роль електротехнічної галузі особливо зростає в контексті розуміння, що для виживання та суспільного розвитку людства в умовах постійних погроз з боку Росії про енергетичну кризу в світі, необхідний перехід до "зеленої економіки". Йдеться про необхідність поступової трансформації традиційної економіки до більш енергоефективної та енергозберезливої. Вирішення цього питання постало перед сучасною економікою всього світу, а отже, і попит на

новітні технології, покликані до економії та збереження природних ресурсів, затребувані як на національному, так і на світовому економічному просторі.

Одним з найперспективніших напрямків, де попит на продукцію електротехнічної промисловості буде зростати у геометричній прогресії є офшорна (морська, тобто розташована у воді або на узбережжі) вітроенергетика. За даними асоціації RenewableUK, ринок кабельно-провідникової продукції для офшорної вітроенергетики до 2028 року може досягти майже 14 млрд фунтів.

Дослідження "Offshore Wind Cable Manufacturing and Installation Forecast 2018-2028" показало, що в період з 2018 по 2028 роки Великобританія стане найбільшим ринком для кабельно-провідникової продукції в світі із загальним оборотом в 3,64 млрд фунтів. Потужність об'єктів, будівництво яких заплановано на найближчі роки, становить 19ГВт і за підрахунками експертів R-UK для їх запуску знадобиться 9300км кабельно-провідникової продукції. Далі, після Великобританії, в рейтингу йде Китай, де в найближчі 10 років буде використано 6550 км кабелів, а замикає трійку лідерів Німеччина з 4400 км [12].

Зважаючи на актуальні енергетичні проблеми, було б нерозумно відмовитися від можливості розвитку офшорної вітроенергетики в Україні. Досвід європейських країн переконливо демонструє економічну й екологічну доцільність офшорних вітроенергетичних станцій. Озеро Сиваш та прибережна зона Азовського моря могли б зіграти ключову роль у розвитку офшорної вітроенергетики в енергозабезпеченні Криму та Донецької області, але анексія та воєнні дії на цих територіях зупиняють позитивні інновації. Близько 225,8 МВт потужностей вітрової енергетики перебувають на окупованих росією територіях. При цьому узбережжя Чорного та Азовського морів вздовж Одеської, Херсонської, Миколаївської, Запорізької областей мають великий потенціал у цьому питанні. Експерти вважають, що за нинішнього рівня розвитку вітроенергетики спорудження у вищезгаданих регіонах України вітрових електростанцій дозволило б покрити майже третю

частину потреб в електроенергії, яку ми споживаємо. Із технічної точки зору вітрова електроенергетика на сьогодні вже впритул наблизилася до традиційної: на сучасних вітрових турбінах коефіцієнт використання встановленої потужності сягає 42 відсотків, що практично дорівнює потужності на турбінах теплових електростанцій.

Британська компанія Touchstone Capital Group Holdings Ltd цікавиться проектом будівництва офшорної комбінованої вітро-сонячної електростанції в Україні. Про це повідомила прес-служба Міністерства енергетики та вугільної промисловості за підсумками зустрічі профільних фахівців відомства з делегацією компанії у 2020 році [13]. Бізнес-партнерство та висока ймовірність впровадження цього проекту в життя після закінчення війни в Україні підкріплюється рішенням Британії про скасування всіх ввізних мит і тарифних квот на товари з України, прийнятим у травні 2022 року. Велика Британія зробила цей крок на рік раніше, ніж передбачала двостороння угода про вільну торгівлю укладена та ратифікована українським парламентом ще у 2020 році. Згідно до умов цієї Угоди, починаючи з 2023 року український експорт мав бути звільнений від мит з боку Британії. У 2022 році ввізне мито для України мало становити 1/8 від базової ставки, а для Британії угода мала розпочати свою дію повністю у 2026 році [14].

Глобальна офшорна вітрова промисловість додала 6,1 ГВт потужностей в 2019 році - це рекордний рік для галузі, що показує зростання на 35,5% у порівнянні з попереднім роком (4,5 ГВт). Про це пише WindTech-international з посиланням на дані Глобальної ради вітроенергетики (GWEC). За прогнозами GWEC, це зростання має прискоритися та вже до 2024 року в усьому світі може бути встановлено додаткові 50 ГВт нових морських вітрових потужностей. Це означатиме, що загальна встановлена потужність берегових вітроелектростанцій може досягти майже 90 ГВт у всьому світі протягом наступних п'яти років, що на 207% більше від показників 2019 року. Про нові морські вітрові установки у 2019 році повідомили шість країн: Китай

– 2395 МВт; Велика Британія – 1764 МВт; Німеччина – 1111 МВт; Данія – 374 МВт; Бельгія – 370 МВт; Португалія – 8 МВт (плавучі) [15].

Динаміка виробництва сонячної та вітряної енергії в країнах Євросоюзу в загальному обсязі виробництва електроенергії (рис. 1.7) демонструє, що за перші десять років (1990 - 2010 р.р.) частка сонячної та вітрової енергії зростає лише до 4,96% від загального обсягу генерації електроенергії, але за наступні дев'ять років, починаючи з 2011 року, країни ЄС запровадили в життя «зелені» проекти, що надали можливості стрімко наростити цей показник до позначки 16,7% у 2019 році. У першому півріччі 2020 року сонячна та вітрова енергетика дали рекордні 10% від загальносвітового вироблення електрики, а вугільні електростанції знизили свої потужності вдвічі.

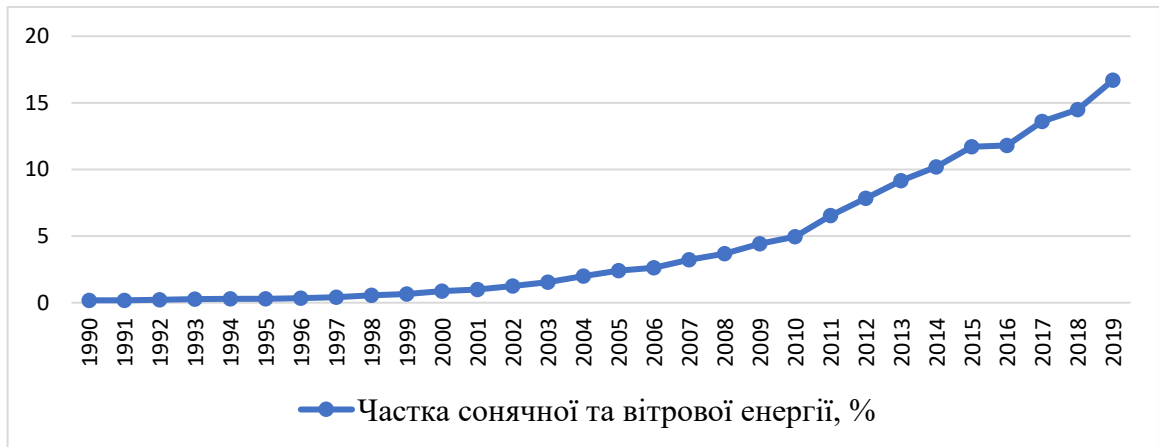


Рисунок 1.7 – Динаміка частки сонячної та вітряної енергії в країнах ЄС, у період 1990-2019 рр.

Джерело: створено авторами за даними [16].

Приріст відновлювальної енергії склав 13,8% (з 992 ТВт*год у першому півріччі 2019 року до 1129 ТВт*год в аналогічному періоді 2020 року). Загалом світова частка вітрової та сонячної енергії за останні п'ять років збільшилась більше ніж у два рази (з 4,96% до 10%). Економічно розвинені держави (США, Індія, Китай, Японія, Бразилія) отримують до 10% електроенергії від сонячних та вітрових станцій, а Великобританія та країни Євросоюзу вже досягли показників 21% та 33% відповідно [17]. На тлі енергетичного шантажу, який

посилюється з боку росії на країни Європи, подальший перехід до відновлювальних джерел енергії буде розвиватись у геометричній прогресії.

Висновки до розділу 1

Сучасний розвиток світового господарства та національних економік відбувається завдяки інтернаціоналізації господарського життя та виробництва. В основу глобального процесу інтернаціоналізації виробництва покладено інтернаціоналізацію окремих підприємств, які стимулюють розвиток світового господарства та від діяльності яких залежить результат національної інтернаціоналізації. Розширення сфери діяльності українських підприємств на зовнішніх ринках безпосередньо визначається їх спроможністю до інтернаціоналізації, яка допоможе компаніям підвищити свою конкурентоздатність, що в кінцевому підсумку гарантує отримання позитивного фінансового результату.

Двигуном міжнародної економічної інтеграції виступають компанії, прагненням яких є досягнення оптимальних масштабів господарської діяльності у процесі нічим не обмеженої співпраці з іноземними компаніями, розширення ринків збуту своєї продукції, поживлення міжнародної торгівлі, сприяння розвитку економіки власної країни та ліквідація торговельних кордонів на міжнародному ринку. В умовах глобалізації підприємства малого та середнього бізнесу виявилися здатним адаптуватися до реалій міжнародного ринку, впровадити новітні технології та успішно конкурувати з великим бізнесом. Сьогодні МСБ різних країн світу генерує більшу частку ВВП країн та займає значуще місце у процесах міжнародної інтеграції.

Процес інтернаціоналізації економічного розвитку та інтеграції України до глобального торговельного інституту активно набирає обертів, український бізнес долучився до процесів міжнародної інтеграції, а країна обрала свій шлях

економічної інтеграції з Європейським Союзом. Економічна складова європейської інтеграції, розглянута з точки зору двосторонньої торгівлі України та Євросоюзу, показала, що її результатом стало активне зростання експортно-імпортних операцій. Складний, багаторівневий та довготривалий процес євроінтеграції у політичній, соціальній, економічній та культурній сферах отримав неочікуваного прискорення через повномасштабне вторгнення росії на територію України у лютому 2022 року. Такого ж прискорення зазнали плани країн Європи у напрямку переходу до зеленої економіки, спровоковане енергетичним шантажем росії на адресу ЄС.

Враховуючи швидкість, з якою зелена енергетика набирає обертів, можна стверджувати, що кабельно-провідникова продукція українських виробників – експортерів найближчі десять років буде затребувана саме на ринках Європейських країн, що забезпечить завантаження виробничих потужностей кабельної промисловості на 100%.

У наступному розділі розглянемо як відбувається євроінтеграція малого та середнього бізнесу, що виробляють кабельно-провідникову продукцію на прикладі вітчизняного підприємства ТОВ «ТБ «Енергоальянс».

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ВПЛИВУ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВА МСБ

2.1 Аналіз основних напрямків виробничо-господарської діяльності ТОВ «ТБ «Енергоальянс»

Товариство з обмеженою відповідальністю «Торгівельний Будинок «Енергоальянс» (надалі – ТОВ «ТБ «Енергоальянс») - представник середнього бізнесу, що займає гідне місце серед провідних постачальників кабельно–провідникової продукції. Молода компанія, яка була заснована в 2005 році, відсвяткувала у 2022 році свій 17 ювілей та, всупереч фінансовим та політичним кризам останніх років, продовжує динамічно розвиватись на українському ринку кабельної продукції. Єдиним засновником, кінцевим бенефіціаром та постійним керівником компанії впродовж усього періоду її існування є молодий і талановитий бізнесмен Красков Руслан Анатолійович, 1974 року народження (табл.2.1).

Таблиця 2.1 - Відомості про керівника ТОВ «ТБ «Енергоальянс»

П.І.П.	Посада	Рік народження	Освіта	Загальний стаж роботи	Стаж роботи по	Стаж роботи на підприємстві	Стаж роботи на посаді	Досвід роботи на керівних посадах
Красков Р.А.	директор	1974	вища	25	25	17	17	17

Джерело: складено автором зі слів керівника ТОВ «ТБ «Енергоальянс»

Компанія створена, зареєстрована та веде свою діяльність в рамках чинного законодавства України на підставі Виписки з Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських

формувань [18] і останньої редакції Статуту ТОВ «ТБ «Енергоальянс» від 02.07.2019 року. У Додатку А наведено загальні відомості про компанію.

Основним напрямком роботи товариства перші п'ять років роботи була торгівля кабельною продукцією провідних українських та зарубіжних виробників. В той же час амбітні плани керівництва були спрямовані на диверсифікацію портфелю компанії шляхом створення нового напрямку у бізнесі в рамках існуючого за рахунок прибутку, отриманого від цієї діяльності. Реалізація цих планів відбулась у 2010 році шляхом відкриття власної лінії виробництва. Вся продукція, що виготовлена компанією, сертифікована, має високу якість і відповідає вимогам сучасного кабельного ринку. Сертифікати відповідності та ліцензії представлені на офіційному сайті ТОВ «ТБ «Енергоальянс» [19].

Відтепер основним напрямком діяльності товариства (останні 12 років) є виробництво електричних проводів і кабелів (КВЕД 27.32) та подальша реалізація кабельної продукції власного виробництва, продукції інших заводів-виробників України та імпортованої продукції. Перелік продукції, що реалізує ТОВ «ТБ «Енергоальянс» наведено в Додатку Б.

При цьому слід зазначити, що торгівля імпортованою продукцією та продукцією інших виробників України скорочується на користь власного продукту. Маючи багаторічний досвід торгівлі кабельно-провідниковою продукцією та вивчаючи попит на українському ринку, менеджмент компанії дійшов висновку про необхідність виробництва вибіркового асортименту електротехнічних товарів. Тому підприємство займається виробництвом лише найбільш затребуваних на ринку України найменувань кабельної продукції.

Для виробництва власної кабельної продукції компанія використовує як імпортовану сировину, так і сировину українських виробників, що зменшує собівартість продукції та надає їй вартісну перевагу перед аналогічними імпортованими виробами.

Основні напрямки виробничо-господарської діяльності ТОВ «ТБ «Енергоальянс» це виробництво кабельно-провідникової продукції, реалізація

товарів власного виробництва, реалізація імпоротної продукції та реалізація кабельної продукції українських виробників. Аналіз обсягів реалізації за основними напрямками діяльності компанії (табл.2.2) показує, що пріоритетним є саме власне виробництво, друге місце за обсягами доходу від реалізації займають українські виробники кабельної продукції, а на останньому місці знаходиться імпортована продукція.

Таблиця 2.2 – Аналіз основних напрямків виробничо-господарської діяльності ТОВ «ТБ «Енергоальянс» за період 2019-2021 років, тис. грн

№ п/п	Види діяльності	Обсяг виробництва (закупки), тис. грн			Частка в загальному обсязі, % у 2021 році
		2019	2020	2021	
1	Власне виробництво, тис. грн	164 704	208 400	259 480	82,45
2	Продукція українських виробників, тис. грн	77 676	59 909	41 285	13,12
3	Імпортна продукція, тис. грн	19 096	13 498	13 935	4,43

Джерело: складено автором за даними бухгалтерського обліку ТОВ «ТБ «Енергоальянс»

Аналіз основних напрямків господарської діяльності показав, що за останні три роки, не зважаючи на політичні та економічні кризи в країні, компанія активно нарощує темпи виробництва та реалізації саме продукції власного виробництва, обсяг якої становить 82,45% від загального обсягу продукції компанії, що підлягає подальшій реалізації.

Щодо закупок для подальшої реалізації продукції українських та зарубіжних виробників, то можна стверджувати, що їх продукція користується меншим попитом, закупки поступово зменшуються і складають: по продукції національних виробників 13,12% від загального обсягу продукції, по імпортній продукції - лише 4,43%.

До найважливіших переваг послуг та продукції ТОВ «ТБ «Енергоальянс», які компанія пропонує на українському ринку можна віднести наступні:

- продукція будь-якого типу та призначення завжди у наявності;
- своєчасні поставки будь-яких об'ємів власної чи імпортованої продукції;
- компанія забезпечує найкращу ціну в Україні;
- в компанії налагоджена логістика по Україні, країнам СНД та Європи.

Вивчаючи ділову активність компанії застосуємо показник, який демонструє ефективність використання основних засобів підприємства – фондівіддача виробничих засобів (табл.2.3).

Таблиця 2.3 – Аналіз виробничого потенціалу ТОВ «ТБ «Енергоальянс»

Показники	Період					Відхилення (+/-) від попереднього періоду	
	2017	2018	2019	2020	2021	тис.грн	%
Балансова вартість основних засобів, тис. грн	2 558	7 021	10 637	11 088	18 846	7 758	70
Первісна вартість основних засобів, тис. грн	7 119	13 214	19 180	23 230	35 075	11 845	51
Знос основних засобів, тис. грн	4 551	6 192	8 543	12 142	16 229	4 087	34
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, тис. грн	222 317	248 061	235 643	232 031	411 792	179 761	77
Фондовіддача виробничих засобів, Фв		51,8	26,7	21,4	27,5	6	

Джерело: складено автором на основі [Додаток В]

Значення показника говорить про те, скільки продукції вироблено на кожну гривню фінансових ресурсів вкладену в основні засоби. Він розраховується як співвідношення обсягу виручки до середньорічної суми залишкової вартості основних засобів. Ефективність управління основними засобами в компанії зменшується. У 2018 році було вироблено продукції та надано послуг на суму 51,8 гривні на кожну використовувану гривню основних засобів. У 2020 році цей показник знизився до 21,4 гривень, але у 2021 році зріс до 27,5 гривень. При цьому слід зауважити, що первісна вартість основних засобів протягом п'яти років зростає через придбання нових основних засобів, балансова вартість основних засобів збільшилась на 70%, а обсяг продажів у 2021 році зріс на 77%. Це свідчить про те, що основні засоби протягом 2020 року використовувались не на 100 відсотків і компанія має значний потенціал виробничих засобів за умови їх подальшого завантаження. Для подальшого підвищення фондівддачі необхідно забезпечити стовідсоткову завантаженість обладнання.

2.2 Оцінка ефективності господарсько-фінансової діяльності ТОВ «ТБ «Енергоальянс»

Останні два роки 2020 та 2021 ознаменувалися рекордним падінням світової економіки через пандемію. Якщо подивитися на динаміку пандемії COVID-19 та її вплив на функціонування світової економіки, то стає цілком очевидним, що українська економіка також зазнала великих втрат. Як вплинули вищезазначені події на фінансові показники діяльності ТОВ «ТБ «Енергоальянс» досліджено у даному розділі звіту.

З метою дослідження фінансового стану підприємства на підставі даних Балансу та Звіту про фінансові результати за 2018 – 2021 роки, наведених у Додатку В, було проведено аналіз фінансових показників діяльності ТОВ «ТБ

«Енергоальянс» за цей період. Насамперед проаналізовано динаміку валюти балансу та його структура. Результати аналізу наведено в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4 – Структура та динаміка валюти балансу ТОВ «ТБ «Енергоальянс» у період 2018-2021 р.р., тис. грн

№ п/п	Показники	Період				Відхилення (+/-) від попереднього періоду тис. грн	Питома вага у валюті балансу	
		2018	2019	2020	2021		2020	2021
1	Необоротні активи	16 491	25 985	31 117	35 485	4 368	20	17
2	Оборотні активи	118 439	113 033	122 674	174 447	51 773	80	83
3	Власний капітал	114 594	120 457	128 139	157 425	29 286	83	75
4	Поточні зобов'язання	20 336	18 562	25 652	52 507	26 855	17	25
	БАЛАНС	134 930	139 019	153 791	209 932	56 141		

Джерело: складено автором на основі [Додаток В]

Згідно до фінансового звіту суб'єкта малого підприємництва (форма №1-м) станом на 31 грудня 2021 року бачимо зростання валюти балансу порівняно з попереднім періодом з 153 791 тис. грн на кінець 2020 року до 209932 тис. грн на кінець 2021 року, тобто зростання відбулось на 36,5%, що складає 56 141 тис. грн. Більше того, протягом останніх чотирьох років валюта балансу постійно збільшується. Отже, господарська діяльність товариства динамічно розгортається. Це добрий показник, особливо якщо звернути увагу на те, що валюта балансу зросла за рахунок збільшення власного капіталу, зростання якого в свою чергу викликано тим, що підприємство заробило прибуток у поточному році. Згідно до звіту про фінансові результати (форма 2-м) за 2021 рік прибуток зріс у порівнянні з попереднім роком в чотири рази та склав 29 588 тис. грн (таблиця 2.5).

Таблиця 2.5 – Фінансові результати ТОВ «ТБ «Енергоальянс», тис. грн

Показники	Період				
	2017	2018	2019	2020	2021
Доходи	222 456,4	248 566,00	235 948,50	232 770	411 792
Витрати	187 104,4	227 199,60	228 229,70	223 470	375 231
Фінансовий результат до оподаткування	35 362,0	21 366,40	7 718,80	9 300	36 561
Податок на прибуток	6 372,6	3 852,10	1 715,80	1 757	6 973
Чистий прибуток	28 989,4	17 514,30	6 003,00	7 543	29 588

Джерело: складено автором на основі [Додаток В]

Результати роботи компанії за останні п'ять не мали стабільної тенденції до спаду або зростання. Протягом 2017-2019 років прибутковість компанії зменшувалась з 28 989,4 тис. грн у 2017 році до 6 003,0 тис. грн у 2019 році, тобто прибуток скоротився майже в п'ять разів. Проте, доходи від реалізації впродовж останнього фінансового 2021 року зросли на 179 022 тис. грн, а витрати зросли лише на 151761 тис.грн. Підприємство продовжує розвиватись, нарощує свою прибутковість та сплачує податок на прибуток.

Показник фінансової незалежності - один з найбільш важливих коефіцієнтів фінансової стійкості. Він дорівнює співвідношенню власного капіталу компанії до всіх фінансових ресурсів (суми пасивів) (таблиця 2.6).

Таблиця 2.6 – Фінансова автономія ТОВ «ТБ «Енергоальянс» у період 2017-2021 років, тис. грн

Показники	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік
Власний капітал	97 591,30	114 594,10	120 456,60	128 139	157 425
Сума балансу	115 247,20	134 930,10	139 018,50	153 791	209 932
Фінансова автономія	0,847	0,849	0,866	0,833	0,75

Джерело: складено автором на основі [Додаток В]

Значення показника говорить про те, яку частину своїх активів компанія здатна профінансувати за рахунок власних фінансових ресурсів. До початку кризової ситуації, викликаної пандемією, розрахований коефіцієнт зростав впродовж 2017-2019 років. Результати останніх двох років: показник фінансової незалежності знижується, але все ще є вищим за нормативне значення (норма $\Rightarrow 0,5$) і свідчить, що ТОВ «ТБ «Енергоальянс» не залежить від позикових коштів та здатне профінансувати 75% активів за рахунок власного капіталу у 2021 році.

В українських реаліях набагато вигідніше використовувати власні фінансові ресурси, ніж вдаватися до позик. Проте ТОВ «ТБ «Енергоальянс» все ж таки використовує короткострокові кредитні кошти за популярною програмою для малого та середнього бізнесу «доступні кредити 5-7-9%». Тим більше, що під час воєнного стану та протягом місяця після закінчення війни ця програма дозволяє взяти кредитні кошти під 0%.

Перш ніж рекомендувати менеджменту компанії вкладання додаткових коштів власником або залучення стороннього інвестора, що неодмінно призведе до подальшого підвищення значення показника фінансової незалежності, необхідно розрахувати ліквідність компанії.

У загальному випадку компанія конвертує свої оборотні активи в грошову форму, а ці гроші вже використовуються для покриття зобов'язань. З цього випливає, що оцінити ліквідність і платоспроможність компанії можна, порівнявши ці елементи балансу.

Показник поточної ліквідності (коефіцієнт покриття) - це індикатор здатності компанії відповідати за поточними зобов'язаннями за допомогою оборотних активів. Показник демонструє, скільки в компанії є гривень оборотних коштів на кожну гривню поточних зобов'язань (таблиця 2.7). Нормативне значення цього коефіцієнту має бути не нижче 2.

Таблиця 2.7 – Ліквідність ТОВ «ТБ «Енергоальянс», тис. грн

Показники балансу	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік
Оборотні активи	105 657,2	118 439,1	113 033,2	122 674,00	174 447,00
у тому числі: запаси	63 922,4	73 662,9	71 454,3	89 024,00	126 442,00
Поточні зобов'язання	17 655,9	20 336	18 561,9	25 652,00	52 507,00
Поточна ліквідність	5,98	5,82	6,09	4,78	3,32
Короткострокова ліквідність	2,36	2,20	2,24	1,31	0,91
Оборотний капітал	88 001,3	98 103,1	94 471,3	97 022	121 940

Джерело: складено автором на основі [Додаток В]

Отримані дані показують, що протягом 2017-2021 років компанія могла вчасно відповідати за своїми поточними зобов'язаннями. На кінець 2021 року в компанії залишилося 3,32 гривень на кожен гривню поточних зобов'язань, що на 80% менше ніж у 2017 році. Слід зауважити, що коефіцієнт поточної ліквідності завжди значно вищий за коефіцієнт швидкої ліквідності (Quick Ratio, Acid Test Ratio), адже при його визначенні в чисельнику, крім грошових коштів і короткострокових фінансових вкладень, враховуються й інші, хоча й менш ліквідні, активи.

Більш консервативним і точним індикатором короткострокової ліквідності компанії є показник швидкої ліквідності, адже дозволяє виключити менш ліквідні оборотні активи, зокрема вартість запасів.

Коефіцієнт короткострокової ліквідності 2017 року:

$$(105657,2-63922,4)/17655,9=2,36$$

Коефіцієнт короткострокової ліквідності 2018 року:

$$(118439,1-73662,9)/20336=2,20$$

Коефіцієнт короткострокової ліквідності 2019 року:

$$(113033,2-71454,3)/18561,9=2,24$$

Коефіцієнт короткострокової ліквідності 2020 року:

$$(122674-89024)/25652=1,31$$

Коефіцієнт короткострокової ліквідності 2021 року:

$$(174447-126442)/52507=0,91$$

У 2017 році коефіцієнт швидкої ліквідності вдвічі перевищував нормативне значення (норма в межах 0,5-1 та вище), і на кожну гривню поточних зобов'язань припадало 2,36 гривні високоліквідних оборотних активів. З 2018 року ситуація змінилася, і досліджуваний показник компанії ТОВ «ТБ «Енергоальянс» почав постійно знижуватись, але все ще знаходився за межами нормативного значення. Надто висока ліквідність говорить про недоліки у використанні поточних активів, що призводило до зниження показника прибутковості (рентабельності). Проте результати 2021 року показали зниження ліквідності у 2,5 рази, яка скоротилась до 0,91 і досягла нормативного значення.

Якщо відношення суми оборотних активів до суми поточних зобов'язань визначає коефіцієнт поточної ліквідності, то різниця між цими двома величинами визначає величину оборотного капіталу. Цей показник свідчить про те, наскільки господарська діяльність ТОВ «ТБ «Енергоальянс» забезпечена власними фінансовими ресурсами. У нашому випадку оборотний капітал компанії протягом останніх п'яти років зріс на 33 939 тис. грн і продовжує зростання у 2022 році.

Щоб зробити правильний висновок щодо оборотних активів компанії, необхідно застосувати інші коефіцієнти, визначення яких потребує не лише даних Балансу, а й Звіту про фінансові результати. Наприклад, коефіцієнт оборотності запасів, який визначається як відношення собівартості продукції до середньої суми негрошових оборотних активів. Величину собівартості реалізованої продукції за звітний період беремо зі звіту про фінансові результати (форма №2-м), а середню суму негрошових поточних активів визначаємо шляхом знаходження середньоарифметичної величини між залишками на початок і кінець звітного періоду (форма №1-м). Динаміка оборотності запасів наведена на рис.2.1.

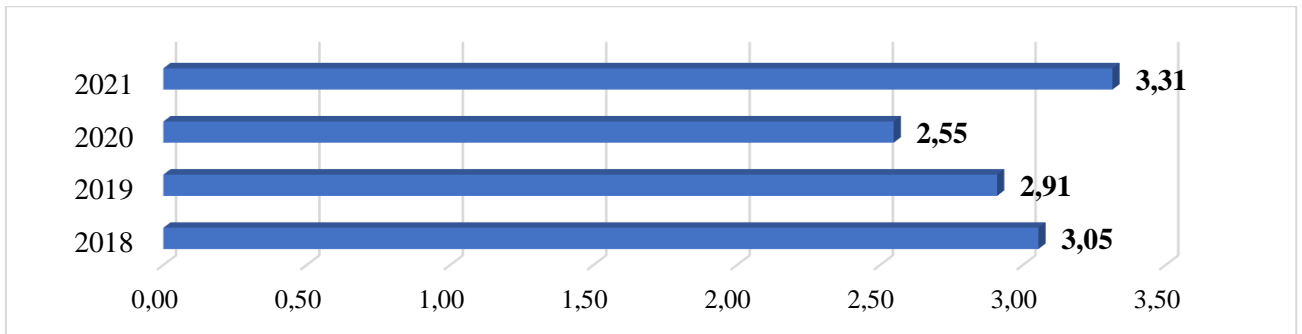


Рисунок 2.1 – Динаміка оборотності запасів ТОВ «ТБ «Енергоальянс» у 2018-2021 роках

Джерело: складено автором на основі [Додаток В]

Оптимального значення цього коефіцієнту для всіх підприємств загалом не існує. Для ТОВ «ТБ «Енергоальянс» можна сказати, що запаси обертаються три рази на рік та компанія тримає для забезпечення своєї діяльності запасів більш ніж на три місяці наперед ($12 \text{ місяців} / 3,31 = 3,62 \text{ місяці}$). Політика управління запасами у попередніх періодах була ефективною, поточний рівень виробничих запасів забезпечував безперебійність процесу виробництва і збуту товарів. При цьому мінімальний обсяг фінансових ресурсів відволікався на фінансування запасів, зокрема на їх зберігання, а запаси, розраховані на три місяці роботи дозволяли підприємству зберегти активність під час фінансової кризи, пандемії або війни.

Дуже важливо, щоб розмір оборотного капіталу був ні великим, ні малим, а був оптимальним. Можна досягти великої рентабельності витрат на готову або реалізовану продукцію - і водночас мати вельми низьку рентабельність власного капіталу через те, що значна його частина не працює, а здебільшого лежить на складах. Зниження цього показника у 2020 році до 2,55, означає що забезпеченість запасами зростає до 6 місяців, тобто попит на кабельну продукцію значно скоротився, в результаті чого з'явився надлишок запасів, який спонукав менеджмент компанії до пошуку нових ринків збуту. У 2021 році компанія збільшила об'єм продажів та скоротила запаси, про що свідчить значення коефіцієнту оборотності запасів у 2021 році на рівні 3,31.

Ідеальною моделлю, до якої прагне весь світ – є торгівля «з коліс». На жаль, наш малорозвинутий ринок постачання і збуту, а також дорожня транспортних послуг не дозволяють ТОВ «ТБ «Енергоальянс» дійти до такої організації виробництва, але максимально наблизитися до цього варто. Для оптимізації виробничого процесу підприємству можна рекомендувати в подальшому прискорювати кількість оборотів за рік чи інший звітний період порівняно з попереднім періодом.

За допомогою регулярного проведення аналізу оборотності активів можна знайти можливість знизити величину оборотного капіталу, і внаслідок ліквідації його надлишку отримувати значно більше прибутку на кожен гривню, вкладену в запаси. Це можливо за умови збереження при цьому кількісного рівня збуту і норми прибутку.

Загальноживаний в Україні показник рентабельності (прибутковості) згідно до вимог органів статистики, розраховується як відношення прибутку до собівартості. Цей показник дозволяє визначити відносну величину прибутку, одержаного на кожен гривню, що була витрачена для виробництва кінцевого продукту. Таким чином визначається рентабельність понесених витрат (табл. 2.8).

Таблиця 2.8 – Рентабельність витрат ТОВ «ТБ «Енергоальянс»

Показники	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік
Чистий прибуток, тис. грн	28 989,40	17 514,30	6 003,00	7 543,00	29 588,00
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	175 142,50	210 121,50	211 110,70	204 388,00	356 958,00
Рентабельність витрат, %	16,55	8,34	2,84	3,69	8,29

Джерело: складено автором на основі [Додаток В]

Результат аналізу рентабельності витрат демонструє негативну динаміку з 16,55% у 2017 році до 2,84 % у 2019 році та 3,69% у 2020 році, що стала наслідком пандемії. Та вже протягом 2021 року рентабельність витрат склала 8,29% та досягла рівня 2018 року і продовжує зростати. Власнику ТОВ «ТБ

«Енергоальнс» та його потенційним інвесторам окрім рентабельності понесених підприємством витрат дуже важливо знати прибутковість його власних інвестицій.

Рентабельність власного капіталу (Return on Equity (ROE)) – показник, що вказує, наскільки ефективно використовується власний капітал, тобто скільки прибутку було згенеровано на кожну гривню залучених власних коштів. Цей індикатор дозволяє визначити зростання добробуту власника компанії за аналізований період, бо визначає, на які дивіденди може розраховувати власник ТОВ «ТБ «Енергоальянс». Він розраховується як співвідношення чистого прибутку компанії і середньорічної вартості власного капіталу за цей же період (табл. 2.9).

Таблиця 2.9 – Рентабельність власного капіталу ТОВ «ТБ «Енергоальянс»

Показники	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік
Чистий прибуток, тис. грн	28 989,40	17 514,30	6 003,00	7 543,00	29 588,00
Власний капітал, тис. грн	97 591,3	114 594,1	120 456,6	128 139,00	157 425,00
Рентабельність власного капіталу, %		16,51%	5,11%	6,07%	20,72%

Джерело: складено автором на основі [Додаток В]

За рахунок зростання чистого прибутку компанії відбувається пропорційне зростання власного капіталу, що демонструє відносне збільшення чистого прибутку, який генерується на ту ж суму інвестованого в компанію капіталу. Отже, бачимо, що ефективність використання власного капіталу є високою і має тенденцію до зростання, але зазнала впливу пандемії у 2019 – 2020 роках. Якщо у 2018 році кожна інвестована у компанію гривня приносила 16,5 копійок, то у 2019 році ця величина зменшилась у три рази до 5,11 копійки, а вже у 2021 році почала стрімко зростати і досягла 20,72 копійки. Таким чином, рентабельність власного капіталу перевищила

значення 2018 року на 4,21% і продовжила своє зростання у першому кварталі 2022 року.

Одним з не менш значущих показників прибутковості компанії є рентабельність продажу, який ще називають маржею прибутку. Рентабельність реалізованої продукції за чистим прибутком (Net Profit Margin) - показник прибутковості, який вказує на обсяг чистого прибутку (виручки компанії, за вирахуванням операційних витрат, відсотків, податків і іншого), який генерує кожна гривня продажів. Показник розраховується як співвідношення чистого прибутку до обсягу продажів. Значення вказує на частку виручки компанії, яка залишається після вирахування всіх витрат за поточний період та дозволяє приблизно спрогнозувати, на скільки зросте чистий прибуток компанії при підвищенні рівня збуту на гривню [20].

Показник прибутковості ТОВ «ТБ «Енергоальянс» за останні п'ять років наведено в таблиці 2.10.

Таблиця 2.10 – Рентабельність реалізованої продукції ТОВ «ТБ «Енергоальянс»

Показники	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік
Чистий прибуток, тис. грн	28 989,40	17 514,30	6 003,00	7 543,00	29 588,00
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн	222 316,6	248 060,9	235 642,6	232 031,0	411 792,0
Рентабельність продажу, %	13,04	7,06	2,55	3,25	7,19

Джерело: складено автором на основі [Додаток В]

У 2017 році кожна гривня продажів приносила 13,04 копійки чистого прибутку, у 2018 році принесла лише 7,06 копійок чистого прибутку. Зростання виручки на 25 744,3 тис. грн (з 222 316,6 тис. грн у 2017 році до 248 060,9 тис. грн у 2018 році) при одночасному зростанні витрат на 40 095,2 тис. грн (зокрема собівартості продукції на 34 979 тис. грн) призвело до зниження

рентабельності продажів у періоді 2017-2018 років майже вдвічі. За 2019 рік рентабельність продажів по чистому прибутку знизилась на 4,51% і кожна гривня продажів принесла лише 2,55 копійок чистого прибутку. Падіння обсягів реалізації продукції у 2019 році порівняно з 2018 роком на 12 418,3 тис. грн (з 248 060,9 тис. грн у 2018 році до 235 642,6 тис. грн у 2019 році) при одночасному зростанні витрат на 1 030,1 тис. грн призвело до зниження рентабельності продажів майже втричі. Проте у 2020 році рентабельність продажів почала зростати. Тенденція зростання зберігається і у 2021 році, тобто кожна гривня продажів приносить 7,19 копійки чистого прибутку.

Такий результат господарської діяльності мав би свідчити про неефективне управління витратами компанії ТОВ «ТБ «Енергоальянс», але слід звернути увагу на той факт, що однією з причин росту витрат було придбання основних засобів виробництва, первісна вартість яких зросла майже в п'ять разів (з 7 118,8 тис. грн у 2017 році до 35 075,0 тис. грн на 1 січня 2022 року). Отже, можна припустити, що при подальшому навантаженні нових виробничих фондів рентабельність продажів по чистому прибутку не тільки повернеться до рівня 2017 року, але й значно перевищить його.

За результатами проведеного аналізу можемо стверджувати, що компанія має стабільно високі показники ліквідності та фінансової незалежності. Але надто висока ліквідність говорить про недоліки у використанні поточних активів у 2019 – 2020 роках, що призводило до зниження показника рентабельності у цьому періоді (рис.2.2).

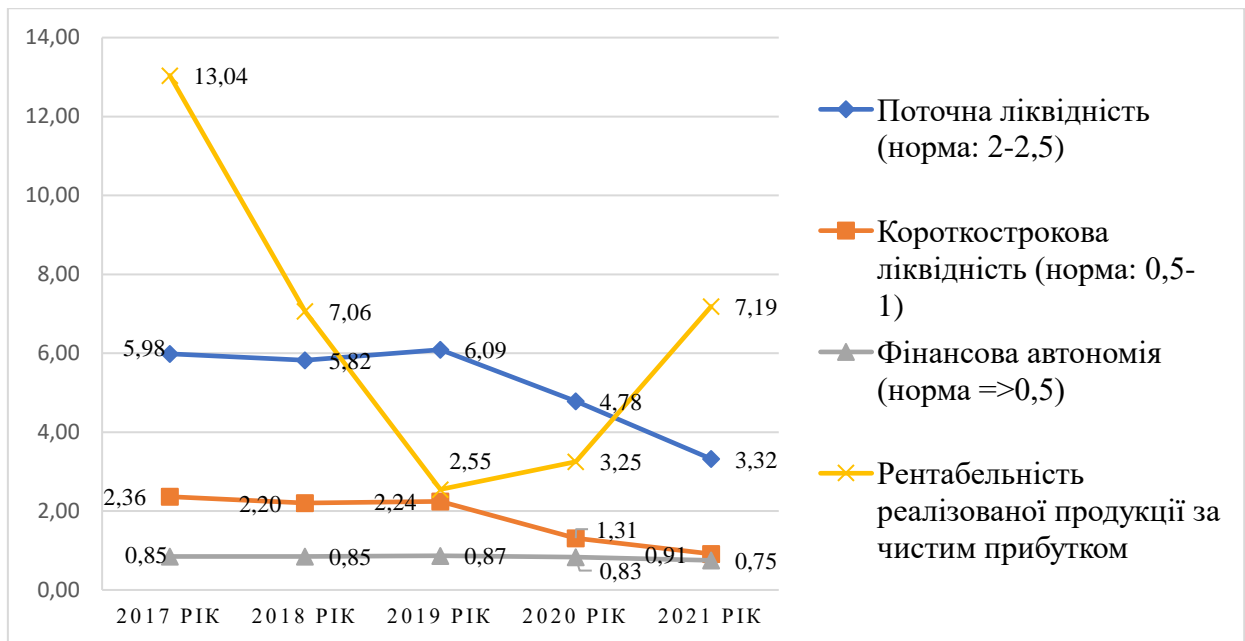


Рисунок 2.2 – Динаміка фінансових показників ефективності господарської діяльності ТОВ «ТБ «Енергоальянс» за період 2017-2021 р.р.

Джерело: складено автором самостійно на основі [Додаток В]

Вплив пандемії у 2020-2021 роках на економіку підприємства очевидний. Наслідки воєнних подій 2022 року поки не має можливості проаналізувати. Але, менеджменту компанії все ще вдається підтримувати фінансові показники господарської діяльності підприємства на рівні, що перевищує нормативні значення. Такі стабільно високі показники ліквідності та платоспроможності компанії підвищують рівень довіри до неї з боку інвесторів та кредиторів. Враховуючи, що ліквідність компанії висока, і вона здатна збалансувати вхідні і вихідні грошові потоки, то заходи щодо підвищення стійкості компанії не носять актуального характеру. Для подальшого підтримання фінансової стійкості компанія може, наприклад, реінвестувати прибуток отриманий за результатами 2019-2021 фінансових років та започаткувати експорт товарів власного виробництва.

2.3 Огляд сучасного стану інтернаціоналізації компанії та пропозиції щодо потенційного експортного ринку

На теперішній час асортимент та обсяги власного виробництва ТОВ «ТБ «Енергоальянс» не можуть задовольнити попит споживачів у кабельно-провідниковій продукції в повному обсязі, саме тому компанія реалізує не тільки продукцію власного виробництва, але й імпортовані вироби. При цьому продукцію власного виробництва компанія реалізує лише на ринку України та не веде експортної діяльності. Частка імпортованої продукції, що підлягає подальшій реалізації у загальному обсязі реалізації складає – 4,43%.

ТОВ «ТБ «Енергоальянс» має два напрямки імпоротної діяльності:

- придбання готової продукції за кордоном для подальшої реалізації;
- придбання сировини та обладнання для власного виробництва.

Для оцінки ефективності імпортних операцій щодо придбання готової продукції для подальшої реалізації необхідно провести аналіз доходів та витрат цього напрямку імпоротної діяльності. Для виробництва власної продукції компанія використовує імпортовану сировину, отже у загальних витратах на імпорт присутні як витрати на імпортовані товари, так і витрати на імпортовану сировину.

В першу чергу необхідно розглянути контрактну вартість імпортованої продукції та її динаміку. На підставі даних зі звітів про експорт (імпорт) товарів, що не проходять митного декларування (ф. №5-ЗЕЗ) та оборотно-сальдової відомості по рахунку 632 (імпортери) сформовано таблицю «Контрактна вартість продукції, яку імпортує ТОВ «ТБ «Енергоальянс»», наведену у Додатку Г.

Аналіз даних у Додатку Г демонструє, що контрагенти ТОВ «ТБ «Енергоальянс» по імпортним операціям та асортимент імпортованої продукції кожного року змінюються. Враховуючи воєнні події 2022 року,

змінюються не лише компанії-контрагенти, але й в цілому географія поставок. В першу чергу це стосується ринку росії та республіки білорусь, з якими повністю припинені будь-які торгівельні відносини. Тому прослідити динаміку імпорту в розрізі окремо взятих компаній або видів імпортованої продукції не можливо. Отже, для подальшого аналізу зовнішньоекономічної діяльності використаємо загальну вартість придбаної за кордоном продукції у відповідних періодах.

Загальна контрактна вартість імпорту у 2019 році склала 19 095,68 тис. грн, у 2020 році – 13 498,6 тис. грн, в 2021 році – 13 934,87 тис. грн (рис. 2.3).

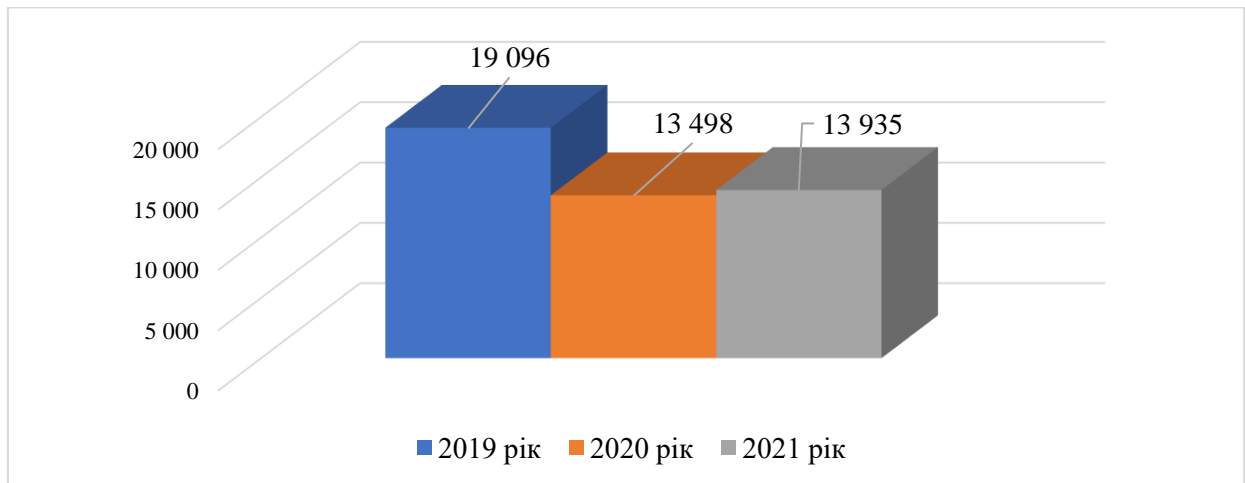


Рисунок 2.3 – Динаміка витрат на імпорتنу діяльність ТОВ «ТБ «Енергоальянс» у період 2019-2021 років, тис. грн

Джерело: складено автором самостійно на основі [Додаток Г]

Динаміка витрат на імпорتنу діяльність демонструє різкий спад з 19 096 тис. грн у 2019 році до 13 498 тис. грн у 2020 році та невелике зростання до 13 935 тис. грн у 2021 році. Закупка імпортової продукції відбувається лише за наявності попиту з боку українських споживачів, будь-які інші фактори не мають особливого впливу на кількість закупок.

Окрім контрактної вартості імпортованих виробів до складу витрат на ведення імпортової діяльності відносять транспортні витрати, митні збори та платежі, вартість страхування та фрахту. Враховуючи, що контракти на

поставку імпорту підписують з різними умовами поставки, тобто, по деяких договорах поставки контрактна вартість включає в себе всі витрати (вартість продукції, транспортування, розмитнення), а деякі контракти не містять витрат на транспортування та розмитнення, провести аналіз динаміки окремих статей витрат не можливо.

Доход від реалізації імпортової продукції склав у 2019 році 22 556 тис. грн, у 2020 році – 15 350 тис. грн, в 2021 році – 16 105 тис. грн (рис. 2.4).

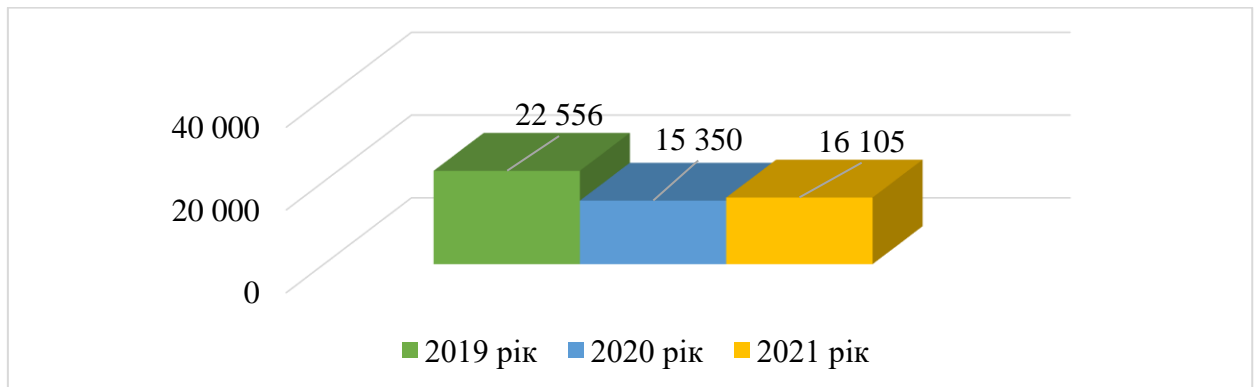


Рисунок 2.4 – Динаміка доходу від імпортової діяльності ТОВ «ТБ «Енергоальянс» у період 2019-2021 років, тис. грн

Джерело: складено автором за даними бухгалтерського обліку ТОВ «ТБ «Енергоальянс»

Динаміка витрат та доходів від імпортової діяльності впродовж останніх трьох років, не має чіткої тенденції до спаду або підйому. Індекс приросту витрат на імпорт за останній фінансовий рік склав 3,23%, а індекс приросту доходів – 4,92% (таблиця 2.11).

Таблиця 2.11 – Індекс приросту витрат та доходів від імпортової діяльності ТОВ «ТБ «Енергоальянс», тис.грн

Показники	2020 рік	2021 рік	Індекс приросту, %
Доходи від імпорту, тис. грн	15 350	16 105	4,92
Витрати на імпорт, тис.грн	13 498	13 935	3,23

Джерело: складено автором за даними бухобліку ТОВ «ТБ «Енергоальянс»

Визначивши величину доходу та витрат на імпорту діяльність можемо визначити відносну величину прибутку, одержаного на кожен гривню, що була витрачена на придбання імпортного продукту, тобто розрахувати ефективність (прибутковість) зовнішньоекономічної діяльності підприємства з точки зору перепродажу імпортованої продукції.

Економічний ефект або прибуток від імпорту операцій можна оцінити як різницю між внутрішньою ціною імпорту продукції та витратами на її придбання. Абсолютна ефективність імпорту це співвідношення двох показників: доходу від продажу імпортованої продукції до загальних витрат на імпорту (таблиця 2.12).

Таблиця 2.12 – Рентабельність імпорту операцій, тис. грн

Показники	2019 рік	2020 рік	2021 рік
Доходи від імпорту, тис. грн	22 556	15 350	16 105
Витрати на імпорту, тис. грн	19 096	13 498	13 935
Прибуток від імпорту операцій, тис. грн	3 460	1 852	2 170
Абсолютна ефективність імпорту (рентабельність), %	18,12%	13,72%	15,57%

Джерело: складено за даними аналітичного обліку ТОВ «ТБ «Енергоальянс»

Рентабельність імпорту операцій ТОВ «ТБ «Енергоальянс», так само як і рентабельність всієї господарської діяльності в цілому має тенденцію до спаду. Таке зменшення прибутковості імпорту може бути викликано різними чинниками, тому необхідно проаналізувати які саме фактори мають максимальний вплив на імпорту операції компанії. Основні фактори впливу на імпорту це інфляція та коливання курсу валют.

Інфляція в загальноживаному сенсі - це загальне подорожчання товарів і послуг в економіці. Інфляція попиту має місце коли в економіці зростає грошова маса: грошей стає більше, а товарів більше не стає, тому постачальники і продавці піднімають ціни. Коливання курсу валют має безпосередній зв'язок з інфляційними процесами в економіці. Інфляція

впливає на валютний курс в довгостроковій перспективі, а саме: знецінює валюту, тому валюта країни з великим рівнем інфляції буде в довгостроковій перспективі знижуватися проти валюти країни з меншим рівнем інфляції. У короткостроковій перспективі вплив індексу інфляції може надавати протилежний ефект: якщо інфляція підвищується, то Центральний банк піднімає ставку рефінансування, що робить позитивний вплив на курс національної валюти. Отже вплив інфляції на курс валют носить неоднозначний характер, тому під час розгляду змін в імпортній діяльності компанії необхідно враховувати коливання як валютного курсу, так й інфляційні процеси.

При цьому не слід забувати про особливості національної економіки. Навіть під час зміцнення гривні протягом 2021 року після тривалого знецінення протягом 2020 року, автоматичного падіння цін на імпортовані товари не відбулось. Український бізнес дуже вибірково реагує на коливання валют: якщо долар щодо гривні подорожчав, будь-який бізнес миттєво реагує на це збільшенням цін, а якщо ж гривня зміцнюється, він чекає, чи набуде це зниження сталого характеру. Попри зменшення витрат імпортерів (зокрема – митних і податкових), ціни на імпортовані товари не змінилися. Тобто, прибутки зарубіжних виробників і наших трейдерів та посередників зростають, а рівень витрат споживачів – не змінюється.

«Продавці імпортних товарів за рахунок коливань валютного курсу – незалежно, в який бік, – намагаються максимізувати прибуток, – пояснює доктор економічних наук Василь Голян. – Це абсолютно законно. Але річ у тім, що в Україні фактично відсутній контроль за ситуацією з боку регуляторних органів, що відповідають за дотримання законодавства про захист від недобросовісної конкуренції, яка в момент зміни ринкових умов проявляється дуже чітко» [21].

Виходячи з такої національної особливості можна зробити припущення, що ревальвація гривні принесе ТОВ «ТБ «Енергоальянс» надприбутки у зовнішньоекономічній діяльності. А зростання індексу споживчих цін та

прогнозоване зростання курсу валют негативно вплине на ефективність імпорту.

Для визначення впливу вищезгаданих факторів використаємо наступні вихідні дані (таблиця 2.13):

Таблиця 2.13 – Ефективність імпорту ТОВ «ТБ «Енергоальянс» під впливом різних факторів

Показники	Базові показники	Зміна показників під впливом різних факторів, а саме:		
	2021 рік	ІСЦ	Курс валют	ІСЦ+курс валют
Виручка від продажу імпортованої продукції, тис. грн	16 104,53	20 935,89	16 104,53	20 935,89
Загальні витрати на імпорт, тис. грн	13 934,87	13 934,87	15 840,70	15 840,70
Чистий прибуток від імпорту, тис. грн	2 169,66	7 001,02	263,83	5 095,18
Курс долара, грн	28,15	28,15	32	32
Індекс інфляції,%	110	130	110	130
Рентабельність витрат на імпорт, %	15,57%	50,24%	1,67%	32,17%

Джерело: складено автором за даними бухгалтерії ТОВ «ТБ «Енергоальянс»

Розглянемо як змінюється рентабельність під впливом різних чинників за допомогою формули розрахунку рентабельності витрат змінюючи по черзі складові формули:

1. Рентабельність імпорту з урахуванням індексу інфляції.

В інфляційному звіті Національного Банку України за січень 2022 року сказано: «У 2021 році споживча інфляція становила 10.0%. Значною мірою інфляційні тенденції в Україні відображали глобальні процеси. Споживча інфляція прискорилося у всьому світі, а в розвинених країнах – була найвищою за останні кілька десятиріч. Це стало наслідком стрімкого відновлення попиту на тлі масштабних фіскальних і монетарних стимулів та його переорієнтації на окремі групи товарів. Натомість нарощування пропозиції відставало через порушення ланцюгів виробництва та поставок. У результаті,

стрімко дорожчали енергоресурси, сировинні товари та окремі виробничі компоненти. Усе це посилювалося поглибленням диспропорцій на ринку праці через пандемію» [22].

Повномасштабний напад росії спричинив порушення ланцюгів постачання, збільшення витрат бізнесу та фізичне знищення активів підприємств, в результаті чого у квітні 2022 року споживча інфляція в річному вимірі прискорилося до 16,4% з 13,7% у березні 2022 року. У місячному вимірі ціни зросли на 3,1%. За прогнозами НБУ до кінця року інфляція в Україні може перевищити 20%.

Саме тому розрахунок впливу інфляції на рентабельність імпортованої продукції зробимо виходячи з прогнозного росту значення індексу споживчих цін (ІСЦ) на 20%. Отже виручка від реалізації імпортованої продукції збільшиться на 1,30 та складатиме: 20 935,89 тис. грн.

В цьому випадку рентабельність імпорту буде мати наступне значення:
 $7001,02/13934,87 * 100\% = 50,24\%$

Очевидно, що для імпортерів зростання індексу споживчих цін завжди викликає зростання прибутковості та рентабельності.

2. Рентабельність імпорту з урахуванням коливань курсу валют.

Розрахунок впливу курсу валют на рентабельність імпортованої продукції зробимо виходячи з прогнозного росту курсу долара з 28,15 грн у базовому 2021 році до 32,0 грн за долар у поточному році. Отже витрати на придбання імпортованої продукції зростуть на 7,9% та складуть 15840,7 тис. грн.

В цьому випадку рентабельність імпорту буде мати наступне значення:
 $263,83/15840,7 * 100\% = 1,67\%$

Колівання курсу валют має негативний вплив на рентабельність імпорту, яка при знеціненні гривні має тенденцію до суттєвого зниження. А за умови подальшого зростання курсу долара США (більше, ніж 33 грн) фінансовий результат від імпортованої діяльності компанії взагалі буде мати від'ємне значення.

3. Враховуючи нерозривний взаємозв'язок між інфляційними процесами та коливаннями курсу валют, розрахуємо рентабельність імпорту виходячи з прогнозу змін обох факторів.

$$5095,18/15840,7*100\%=32,17\%$$

Зростання курсу валюти на 7,9% при одночасному рості індексу споживчих цін на 20% приносить імпортеру зростання рентабельності на 32,17%. Тобто зростання рівня інфляції має набагато більший вплив на підвищення рентабельності імпорту, аніж коливання курсу валют.

Інтернаціоналізація підприємства – це важливий крок у розвитку будь-якого підприємства. Питання прийняття управлінських рішень, що ґрунтуються на доцільності, ефективності та виборі рівня інтернаціоналізації підприємства постало, у тому числі, перед менеджментом ТОВ «ТБ «Енергоальянс». Компанія вже долучилась до процесу інтернаціоналізації шляхом імпорту сировини та готової кабельної продукції для подальшої реалізації. Ефективність імпортової діяльності підприємства розглянуто вище. На теперішній момент перед ТОВ «ТБ «Енергоальянс» стоїть питання доцільності або ж навпаки – недоцільності розширення діяльності підприємства за межі країни шляхом експорту продукції власного виробництва, у стимулюванні або ж стримуванні інтернаціоналізації підприємства.

Аналіз діяльності компанії показав, що для подальшого розвитку та виживання на ринку менеджмент компанії вдається до зниження капітальних витрат та планує розширення географії ринків збуту, зокрема вихід на зовнішні ринки у якості експортера кабельної продукції.

Розширення сфери діяльності підприємства за межі українського ринку безпосередньо визначається його спроможністю до інтернаціоналізації. Якщо менеджменту ТОВ «ТБ «Енергоальянс» вдається інтегрувати свій бізнес до європейського ринку, то підприємство підвищить свою конкурентоздатність, що в кінцевому підсумку гарантує отримання позитивного фінансового результату.

Організація міжнародної діяльності будь-якої компанії передбачає вибір способу виходу на зовнішні ринки, який залежить від мети підприємства, масштабів діяльності, характеру товару й намірів контролювати продаж, потенційний обсяг продажу, витрати й інвестиції на організацію руху товарів, наявність кваліфікованого персоналу та інші умови. Враховуючи перелічені умови, підприємство обирає ту форму міжнародної інтеграції, яка є найоптимальнішою для нього на даний момент часу залежно від першочергової цілі.

В сучасних умовах господарювання необхідність прийняття управлінських рішень в ТОВ «ТБ «Енергоальянс» з акцентом на його інтернаціоналізацію обумовлено декількома причинами:

- через нестабільність політичної та економічної ситуації в країні, вплив пандемії та війни на економіку в цілому, що зумовлює пошук нових ринків збуту продукції, а також можливих шляхів зниження собівартості кабельної продукції за рахунок впровадження інноваційних технологій, закупівлі більш дешевої сировини, тощо;

- розуміння того, що продукція компанії вже користується неабияким попитом на зовнішньому ринку, а фінансову вигоду отримують національні «спекулянти» (посередники), які оптом закупають кабельну продукцію для подальшої реалізації за кордоном;

- проблема сталого розвитку, яка на даний час є однією із найбільш обговорюваних в світі, вказує на необхідність переходу до зеленої економіки з метою зниження негативного впливу на навколишнє середовище, що, в свою чергу, впливає на активне зростання попиту на кабельну продукцію;

- руйнування національної економіки через воєнні події, що стимулює національного виробника до переміщення баз виробництва за кордон та створення спільних підприємств із пільговим оподаткуванням.

Існує основні три форми виходу на зовнішні ринки: експорт, спільна підприємницька діяльність та пряме інвестування за кордоном. Кожна наступна форма інтернаціоналізації вимагає від підприємства прийняття на

себе більшого обсягу зобов'язань та більшого ризику, але обіцяє і більш високі прибутки. Форми виходу на зовнішні ринки зображено на рисунку 2.5.

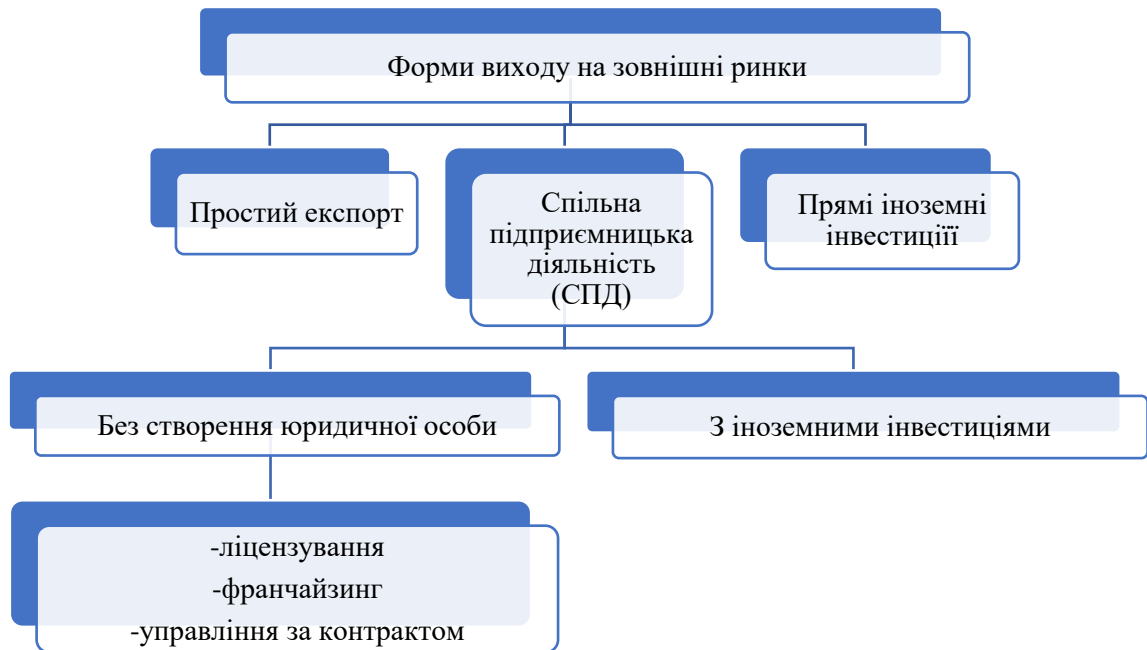


Рисунок 2.5 - Форми виходу на зовнішні ринки

Джерело: складено автором на основі [23]

Кожна з форм виходу підприємства на зовнішній ринок має як недоліки так і безумовні переваги, які треба розглядати в контексті особливостей товару, який воно прагне реалізовувати за кордоном. Систематизація мотивів та переваг від міжнародної інтеграції дозволять менеджменту компанії прийняти вірне рішення про інтернаціоналізацію підприємства з врахуванням забезпеченості компанії фінансовими, людськими, матеріальними ресурсами (Додаток Д).

Одним з основних стримуючих факторів, що впливає на рішення керівництва компанії про вихід на зовнішні ринки – поява додаткових витрат: не лише економічних, а й політичних, соціальних та правових.

Додаткові витрати на здійснення інтернаціоналізації викликані наступним:

- незнання ринкового середовища на території іншої країни;

- географічні, культурні, психологічні, економічні, політичні відмінності, дискримінація іноземців, тощо;
- ризики зовнішньоекономічної діяльності взагалі.

При цьому слід зауважити, що додаткові витрати виникають як під час входження за закордонний ринок, так і під час формування ринкової позиції підприємства та під час ведення господарської діяльності, тобто операційні витрати. Початкові витрати викликані необхідністю ретельного збору та аналізу інформації, проведення маркетингових досліджень потенційних ринків збуту; придбання консалтингових послуг; переклад документів, тощо. Виявлена специфіка ринку може призвести до додаткових витрат на вимушену співпрацю з іноземними посередниками, купівлю іноземних активів (брендів або нерухомості), адаптування власної кабельної продукції до потреб іноземних споживачів або законодавчо встановлених вимог до продукції.

Витрати на формування ринкової позиції компанії пов'язані з налагодженням відносин з суб'єктами обраного ринку: покупцями, посередниками, торговими мережами, органами державної влади. Якщо обраний ринок має етноцентричні відносини, тобто споживачі надають перевагу місцевим виробникам, уряд країни веде протекціоністську політику, торгові мережі створюють додаткові бар'єри для входу іноземних постачальників, то витрати на формування ринкової позиції зростають у геометричній прогресії. В такому випадку, можна рекомендувати менеджменту компанії скоротити витрати на формування ринкової позиції шляхом входу на такий ринок під торговою маркою місцевого виробника.

Поточні витрати найчастіше пов'язані з контролем та координацією експортних операцій, зменшити які можна шляхом передачі цих функцій посереднику.

Також, перешкодами до інтернаціоналізації компанії є:

- загроза втрати економічної самостійності підприємства у разі створення спільного підприємства або входу до системи франчайзингу;

- жорстка міжнародна конкуренція та велика чутливість середнього бізнесу (у порівнянні з великим бізнесом) до економічних ризиків (валютного, кредитного та ін.)

Враховуючи, що ТОВ «ТБ «Енергоальянс» тільки планує розширити процес інтернаціоналізації через експортну діяльність, то можна рекомендувати починати його з «близьких» ринків (як географічно, так і за подібністю характеристик бізнес-середовища) обираючи менш ризикові торговельні стратегії. Це можуть бути країни СНД або найближчі до нас країни Європи. Компанія вже веде зовнішньоекономічну діяльність на території Молдови, закупаючи там сировину. Щодо ринків країн Євросоюзу, то у першому розділі цього дослідження доведено життєву необхідність як для України в цілому, так і для кожного окремого підприємства, долучатись до євроінтеграційних процесів у найкоротші терміни. Незважаючи на воєнні події, економічну кризу та обмеження, пов'язані з пандемією, саме зараз у 2022 році менеджменту компанії необхідно розпочати вивчення потенційних ринків для початку експортної діяльності. Для реалізації будь-якого з обраних керівництвом компанії способів виходу на міжнародний ринок необхідне його організаційно-управлінське забезпечення через модернізацію функцій діючого або створення нового структурного підрозділу. Діяльність такого підрозділу компанії має бути спрямована на дослідження нових ринків збуту, постійний моніторинг діяльності існуючих ділових партнерів та ведення переговорів з потенційними партнерами.

Станом на червень 2022 року в організаційній структурі підприємства не передбачено маркетингового відділу та не призначено особу, відповідальну за маркетингові дослідження ринку. Отже, жодного комплексу маркетингу, розроблених методів дослідження ринку, порядку вивчення і прогнозування попиту, сегментування ринку та позиціонування товару, тактики просування і збуту продукції на зовнішніх ринках ТОВ «ТБ «Енергоальянс» не має. Як наслідок, вихід на зовнішні ринки в якості експортера власної продукції залишається для компанії лише стратегічною метою.

Менеджмент компанії робив спроби самотужки вивчати ринок найближчих європейських країн, зокрема Польщі та Німеччини, і дійшов висновку, що цей сегмент ринку насичено продукцією місцевих виробників і ТОВ «ТБ «Енергоальянс» займає слабку конкурентну позицію. Зрозуміло, що для остаточного рішення про відмову від ринку Європейського Союзу необхідно провести повноцінне дослідження цього ринку та ринку інших потенційних країн-споживачів кабельної продукції. Для цього в структурі компанії має бути створено маркетинговий відділ або такі дослідження мають бути замовлені у спеціалізованій компанії, що виконує маркетингові дослідження ринку.

Враховуючи позицію менеджменту компанії щодо недоцільності виходу на ринки країн Європейського Союзу, однією з потенційних країн для експорту кабельної продукції може бути розглянуто ринок Туреччини. Турецька Республіка – це трансконтинентальна держава, розташована одночасно у Європі та Азії. Саме таке географічне розташування країни дає змогу українським експортерам одночасно долучитись як до процесів євроінтеграції, так і розвинути партнерські зв'язки з азійським бізнесом. Туреччина, як і наша країна, набула статусу кандидата у члени Євросоюзу ще три десятиріччя тому та продовжує свій шлях в напрямку євроінтеграції. Вдалий досвід посередництва Туреччини у вирішенні світових соціально-гуманітарних проблем в світі робить ринок цієї країни привабливим та надійним з точки зору подальшого нарощування експортних операцій. Актуальні енергетичні проблеми Європи, активізація зеленого переходу Євросоюзу та перспективи розвитку офшорної вітроенергетики в Туреччині створюють додаткові переваги для експортерів, що приймають рішення про початок зовнішньоекономічної діяльності на турецькому ринку.

Відносини між Україною та Туреччиною динамічно розвиваються на засадах довіри, добросусідства та стратегічного партнерства в рамках як двосторонніх, так і багатосторонніх механізмів, спрямовані на забезпечення підтримки і взаємовигідного співробітництва, встановлення безпеки і

стабільності у Чорноморському регіоні. Сторони вживають заходів для поглиблення взаємодії в торговельно-економічній, оборонно-промисловій, освітній, науковій та інших сферах.

У 2021 році Туреччина стала третьою країною за обсягами українського експорту. Загальний товарообіг України з Туреччиною у 2021 році склав 7,38 млрд доларів США. Експорт з України до Туреччини у 2021 році склав 4,14 млрд доларів США [26].

Динаміка політичного діалогу між Україною і Турецькою Республікою є високою, оскільки держави перебувають в орбіті інтересів одна одної як завдяки географічному розташуванню та активним людським контактам, так і з огляду на прагнення сторін розвивати взаємовигідну співпрацю в економіці і торгівлі, транспорті та енергетиці, оборонній промисловості, що поглибилась через війну росії в Україні.

Основу економіки Туреччини складають промисловість та постійно зростаючий сектор послуг, хоча традиційний сектор сільського господарства все ще становить близько 25% зайнятості населення. Автомобільна, нафтохімічна та електронна промисловості займають більшу долю у експорті, ніж традиційний сектор текстилю та одягу.

Інтенсивного розвитку набуває туризм. Завдяки активному будівництву готелів, мотелів та кемпінгів в країні розвивається будівельна галузь. В останні роки Туреччину щорічно відвідували близько 15 млн туристів (у 2021 році через пандемію кількість туристів скоротилась до 5,5 млн осіб), бо вона є шостою за популярністю країною серед відпочиваючих. Доходи від міжнародного туризму у 2022 році склали 17,95 млрд доларів США. Частка ВВП Туреччини від туризму складає більше 10 %. У цьому секторі працює близько 8 % всього працездатного населення.

ВВП Туреччини дозволяє визначити її як країну з ринком, що формується. Станом на 2021 рік за розміром ВВП по ПКС Туреччина посідала 13 місце в світі. Зростання ВВП Туреччини ще з 2016 року виявило дисбаланс у турецькій економіці. Зокрема, великий дефіцит рахунку поточних операцій

Туреччини, який сягнув 8,9% від ВВП, означає, що він спирається на притоки зовнішніх інвестицій, щоб фінансувати зростання, а економіка залишається вразливою до дестабілізуючих зрушень у довірі інвесторів. Макроекономічні показники Туреччини наведено в таблиці 2.14.

Таблиця 2.14 - Макроекономічні показники Турецької Республіки станом на 2021 рік

ВВП	815 billion US dollars
ВВП по ПКС на душу населення	31 252 international dollars
ІСЦ	15,2 %
Рівень безробіття	10,1 %
Загальний державний борг	42 %
Рівень бідності	0,1 %
Міжнародні резерви	75,175 billion US dollars

Джерело: складено автором за [27]

Обсяг валового внутрішнього продукту (ВВП) Туреччини становить 1,37% світової економіки. Динаміка ВВП Турецької Республіки носить нестабільний характер. Найвищий рівень ВВП був у 2013 році та складав 957,5 млрд доларів США, а починаючи з 2014 року стабільно знижувався і у 2019 році скоротився до 760,94 млрд доларів США.

Через пандемію у другому кварталі 2020 року ВВП Туреччини скоротився на рекордні 11 %, але протягом 2021 року ВВП знову показав зростання на 13,1% порівняно з 2020 роком і склав 815 млрд доларів США (рис.2.6). Треба зазначити, що рівень зростання ВВП Турецької Республіки у 2021 році став найбільшим серед країн Європи.

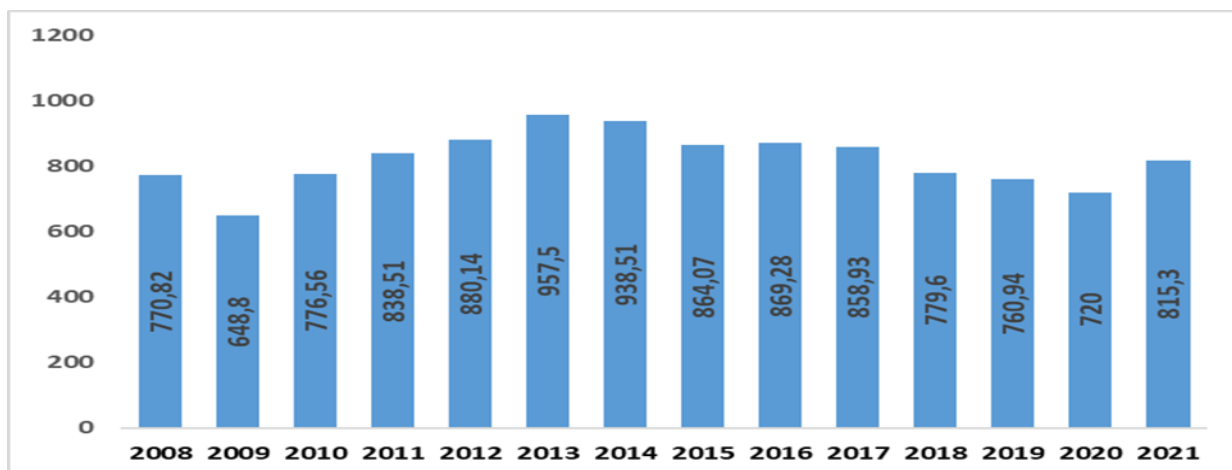


Рисунок 2.6 – ВВП Туреччини у період 2008 – 2021 р.р., млрд доларів США

Джерело: складено автором на основі [28, 29]

Рівень інфляції Туреччини у період з 2008 по 2016 роки не перевищував 10%, Але у 2018 році рівень інфляції зріс та досяг найвищого значення 16,3% за попередні десять років, який відбувся головним чином через підвищення цін на продукти харчування, безалкогольні напої та житлово-комунальні послуги. У 2019 році рівень інфляції скоротився порівняно з 2018 роком на 7,07% і склав 15,2%. Але позитивна динаміка носила короткостроковий характер та протягом останнього року індекс споживчих цін в країні активно зростає і вже у жовтні 2022 року рівень річної інфляції у Туреччині зріс до рекордного за останні 24 роки значення у 85,51% (рис.2.7).



Рисунок 2.7 – Індекс споживчих цін Туреччини за період 2008 – 2019 р.

Джерело: складено автором на основі [28]

Турецька ліра протягом 2021 - 2022 років знецінилась на 45% і таке падіння мало бути ще швидшим, якби не валютні інтервенції. Падіння курсу національної валюти викликає зростання індексу інфляції, який за офіційними даними турецького Держкомстату досяг 21%, проте достовірність такої цифри викликає сумніви. Першопричиною фінансової кризи Туреччини стала наполеглива боротьба президента країни за дешеві кредитні кошти [29].

У світових рейтингах Туреччина далека від лідируючих позицій, так само як Україна. Згідно з рейтингами міжнародних організацій Україна залишається на периферії в порівнянні із досягненнями інших європейських країн, а Туреччина займає середні позиції. Згідно з даними World Happiness Report за 2019 рік, Україна та Туреччина із однаковим значенням 26,4 зайняли відповідно 70 та 68 місця в рейтингу щастя. Зокрема, українці та турки незадоволені рівнем соціальної підтримки в країні і рівнем ВВП на душу населення. За показниками індексу глобалізації Україна та Туреччина стоять майже на одному рівні (56 місце – Туреччина та 45 місце – Україна), і це єдиний показник, за яким Україна трохи випереджає Туреччину.

Україна залишається у групі країн із розвитком вище середнього, тоді як позиції Туреччини значно кращі. У рейтингу "Індекс економічної свободи (Index of Economic Freedom) 2019 року" Україна займає лише 147 місце серед 180 країн-учасниць, а Туреччина стоїть на 68 місці. У рейтингу глобальної конкурентоспроможності Туреччина випереджає Україну аж на 24 позиції (61 місце – Туреччина та 85 місце – Україна). Результати щорічного дослідження американського The Heritage Foundation свідчать, що країни перебувають в категорії переважно невірних економік. Водночас Україна займає останнє місце серед 44 країн в регіоні Європи, а її загальний бал нижчий регіональних і світових середніх (таблиця 2.15).

Таблиця 2.15 - Позиції Туреччини та України у рейтинговій оцінці

Індекс	Позиція Туреччини у рейтинговій оцінці		Позиція України у рейтинговій оцінці	
	Позиція у рейтингу	Значення	Позиція у рейтингу	Значення
Індекс глобальної конкурентоспроможності країн	61	62,1	85	57
Індекс економічної свободи	68	64,6	147	52,3
Індекс сприйняття корупції	91	39	126	30
Індекс людського розвитку	59	0,806	88	0,75
Індекс легкості ведення бізнесу	43	74,33	71	68,25
Індекс глобалізації	56	71,58	45	74,83
Індекс щастя	68	26,4	70	26,4

Джерело: складено автором на основі [28]

Промисловість Туреччини є одним з провідних секторів турецької економіки. За кількістю зайнятих і частці в загальному експорті ключову роль відіграє виробництво текстилю і готового одягу. Продовжують зберігати важливе значення первинна переробка продукції сільського господарства і харчова промисловість. Збільшується значення машинобудування (особливо автомобілебудування) і хімічної промисловості. В останні два десятиліття завдяки широкій програмі приватизації істотно скоротилася присутність державного капіталу в промисловості, а загальна лібералізація економіки привернула в промисловий сектор іноземний капітал і передові зарубіжні технології. Зарубіжні компанії приваблюють, перш за все, ємність динамічного турецького ринку, деякі сектори якого залишаються ще далекими від насичення і мають великий потенціал, хороший інвестиційний клімат, висококваліфіковану і відносно недорогу робочу силу, а також близькість до сусідніх ринків, особливо європейського.

У багатьох секторах промисловості Туреччини продовжують домінувати дрібні і середні компанії, зберігається велика залежність від імпортованих комплектуючих і технологій, а також слабкий розвиток власної науково-дослідної та дослідно-конструкторської бази. Також зберігається регіональна диспропорція в розвитку промисловості і продовжує

збільшуватися відставання східної Туреччини від західної, особливо від розвинених промислових районів навколо Стамбула і Ізміра.

Велику популярність у світі здобули компанії із випуску світло-, електро- та електронно-технічної продукції, такі як Üstün Avize San. ve Tic. Ltd. Şti, MEPA ELEKTRİK тощо. Список найбільших компаній Туреччини, з якими можна співпрацювати з питань поставки кабельної продукції або під маркою яких можна спробувати виходити на ринок Туреччини, наведено в таблиці 2.16:

Таблиця 2.16 – Найбільші компанії Туреччини – потенційні партнери

Назва компанії	Сфера діяльності	Оборот	Активи
		(млрд дол.)	
Koç Holding	Приватний конгломерат (автомобілі, побутова техніка, продукти, роздрібна торгівля, енергетика, фінансові послуги, туризм, будівництво, інформаційні технології)	47,1	61,1
Sabancı Holding (Hacı Ömer Sabancı Holding)	Приватний конгломерат (фінансові послуги, страхування, шини, цемент, роздрібна торгівля, енергетика, туризм, інформаційні технології, телекомунікації, сигарети)	14,6	98,3
Türk Telekom	Телекомунікації (спільне підприємство Saudi Oger і Скарбниці Туреччини)	7,1	9,5
Enka	Будівництво, нерухомість, роздрібна торгівля, енергетика	5,7	8,2
Ford Otosan	Автомобілі, авто-комплектуючих (спільне підприємство Koç Holding і Ford)	5,5	2,6

Джерело: складено автором на основі [30, 31]

Зовнішня торгівля країни є хронічно дефіцитною. Основні експортні статті: текстильні та швейні вироби, продукція сільського господарства, чорної металургії та харчової промисловості, автотранспортні засоби. Імпортує Туреччина в основному предмети споживання та сировину, зокрема, паливо, продукцію машинобудування та хімічної промисловості, сталь, гуму, папір.

Основні зовнішньоторговельні партнери – Німеччина, США, Велика Британія, Італія, Франція, Іран, Ірак, росія. Туреччина є одним з найважливіших торговельних партнерів України, у торгівлі з яким наша країна має позитивне сальдо та постійно нарощує об'єм експорту. Основні види продукції, що імпортуються до Туреччини з України – це напівфабрикати з вуглецевої сталі, лісоматеріали, феросплави та зернові культури (зростання експорту агропромислової продукції викликано війсьними подіями та підписанням стамбульського договору про вивезення зерна між Україною, Туреччиною та ООН). При цьому до переліку основних імпортованих видів продукції з найбільшим темпом середньорічного зростання потрапили електротехнічне обладнання та прилади точного машинобудування.

Найбільший потенціал для експорту з України до Туреччини мають електрична апаратура для комутацій або захисту електричних кіл та комплекти проводів для свічок запалення, комплекти проводів інших типів, які використовуються в транспортних засобах, літаках та на судах [32].

Інвестиційна політика Туреччини щодо України має позитивну динаміку. Найбільшими турецькими інвестиційними проєктами в Україні стали галузі телекомунікацій (Turkcell), вітрової енергетики (Atlas Global Energy) та сонячної енергетики (Energy Development Ukraine).

У серпні 2020 року засоби масової інформації повідомили про початок виробництва сонячних панелей в Туреччині. Зазначається, що новий завод буде виробляти сонячні панелі для найбільшої сонячної електростанції в Туреччині, яка буде створена в районі Карапинарі в провінції Конья, в центральній частині країни. Цей проєкт реалізує турецька компанія Kalyon Holding спільно з південнокорейським консорціумом Hanwha Q-Cells. Отже, потенційним споживачем кабельної продукції з України може стати саме цей проєкт зеленої енергетики.

Зміцнення відносин з Туреччиною до початку війни та в умовах активізації російської агресії мають позитивний вплив на економіку України через зростання обсягів українського експорту в цю країну. У лютому 2022

року, після п'ятнадцяти років переговорного процесу про зону вільної торгівлі з Туреччиною, було підписано Угоду, завдяки якій турецькі партнери ввели нульове мито більш ніж на десять тисяч товарних позицій, що складає 95% всіх експортних українських товарів. За прогнозами українських економістів підписання цієї Угоди надасть можливість збільшити товарообіг між країнами до 10 млрд доларів США та додати до ВВП України близько 2,2%.

Виходячи з пропозицією на зовнішній ринок необхідно також розуміти особливості ділової етики країни. Сплав європейської та азійської культур у національному характері робить турецьких партнерів вельми непростими переговорниками. Основне правило в спілкуванні з турками: проявляти максимальну ввічливість, обережність, неспішність. Під час переговорів турки приділяють багато уваги правилам етикету: будь-яка ділова зустріч завжди починається з релігійних форм вітання, питань про здоров'я близьких і добрих побажань. Але важливо пам'ятати, що у турків вважається непристойним питати про здоров'я дружини або передавати їй привітання.

В сучасній Туреччині при зустрічі прийнято обмінюватися рукостисканнями, причому як з чоловіками, так і з жінками. Вітати прийнято спочатку найстаршого за віком, званням чи соціальним статусом, але під час ділових обідів вітають спочатку того, хто знаходиться ближче, і далі йдуть по кімнаті проти годинникової стрілки. Звернення до чоловіка прийнято з додаванням слова "бей" (пан), до жінки - "ханім" (пані). Якщо турецький партнер має професійне звання, потрібно звертатися до нього за званням, яке називають перед ім'ям.

Ритм життя та манера поведінки турок неквапливі. Під час спілкування не варто квапити співрозмовника або нагадувати йому про пунктуальність та графік переговорів: час не є абсолютною цінністю в цій культурі - набагато важливіше людські відносини. Коротка ділова розмова по суті тут може здатися неввічливою та неповажною. Ефективні переговори з турками можливі лише в атмосфері довіри і взаємної поваги, тому, перш ніж приступати до обговорення ділових питань, слід показати їм свою готовність

до дружби, а також переконати їх у наявності взаємної вигоди. Турки вважають за краще вести справи з добре знайомими партнерами, тому офіційним переговорам зазвичай передують неформальне спілкування, зустрічі в кафе за чаєм із тістечками. Турки дуже спостережливі, вони повинні для себе вирішити, чи можна довіряти партнеру, тому саме під час таких бесід на загальні теми вирішується доля пропозиції про спільне співробітництво.

У Туреччині не прийнято відкрито виражати свої емоції і вже тим більше розмовляти на підвищених тонах. У процесі ділового обговорення слід по можливості пом'якшити критику на адресу партнерів, не висловлювати підозри: така поведінка сприймається турками як особиста образа і призведе до зриву переговорів. Вважається неввічливим сидіти нога на ногу, демонструючи підшви черевиків, і прилюдно користуватися носовою хусткою. На знак згоди турки кивають головою вниз, а в знак заперечення закидають голову назад. Також турки дуже цінують вміння торгуватись, але не терплять тиску з боку іноземних партнерів [33].

Експрес-огляд ринку Туреччини показав:

- потенціал для експорту з України до Туреччини саме електротехнічного обладнання та кабельної продукції;
- наявність потенційних партнерів;
- особливості ділової етики турків та складнощі у веденні ділових переговорів;
- наявність спрощеної процедури ліцензування імпорту;
- зниження або скасування митних тарифів в результаті підписання Угоди про зону вільної торгівлі;
- постійне зростання попиту на кабельну продукцію, через активне запровадження в Туреччині зеленої енергетики.

У разі прийняття керівництвом компанії рішення про вихід на зовнішні ринки через прямий або непрямий експорт власної продукції, Туреччина може бути розглянута як один з основних напрямків для подальшої інтернаціоналізації підприємства.

Висновки до розділу 2

Аналіз господарської діяльності ТОВ «ТБ «Енергоальянс» показав що вплив пандемії у 2020-2021 роках на економіку підприємства очевидний. Наслідки воєнних подій 2022 року поки не має можливості проаналізувати. Проте менеджменту компанії все ще вдається підтримувати фінансові показники господарської діяльності підприємства на рівні, що перевищує нормативні значення. Такі стабільно високі показники ліквідності та платоспроможності компанії підвищують рівень довіри до неї з боку інвесторів та кредиторів. Враховуючи, що ліквідність компанії висока, і вона здатна збалансувати вхідні і вихідні грошові потоки, то заходи щодо підвищення стійкості компанії не носять актуального характеру. Для подальшого підтримання фінансової стійкості компанія може, наприклад, реінвестувати прибуток отриманий за результатами 2019-2021 фінансових років та започаткувати експорт товарів власного виробництва.

Незважаючи на воєнні події, економічну кризу та обмеження, пов'язані з пандемією, саме зараз у 2022 році, менеджменту компанії необхідно розпочати вивчення потенційних ринків для початку експортної діяльності. Для реалізації будь-якого з обраних керівництвом компанії способів виходу на міжнародний ринок необхідне його організаційно-управлінське забезпечення через модернізацію функцій діючого або створення нового структурного підрозділу. Встановлено, що в організаційній структурі підприємства не передбачено маркетингового відділу та не призначено особу, відповідальну за маркетингові дослідження ринку. Отже, жодного комплексу маркетингу, розроблених методів дослідження ринку, порядку вивчення і прогнозування попиту, сегментування ринку та позиціонування товару, тактики просування і збуту продукції на зовнішніх ринках ТОВ «ТБ «Енергоальянс» не має. Як наслідок, вихід на зовнішні ринки в якості експортера власної продукції залишається для компанії лише стратегічною метою.

Самостійні спроби менеджменту компанії вивчати ринок найближчих європейських країн, зокрема Польщі та Німеччини, дали негативні наслідки та призвели до прийняття помилкового рішення про відмову від ринку Європейського Союзу.

Враховуючи позицію менеджменту компанії щодо недоцільності виходу на ринки країн Європейського Союзу, однією з потенційних країн для експорту кабельної продукції було запропоновано до розгляду ринок Туреччини, географічне розташування якої дає змогу українським експортерам одночасно долучитись як до процесів євроінтеграції, так і розвинути партнерські зв'язки з азійським бізнесом. Актуальні енергетичні проблеми Європи, активізація зеленого переходу Євросоюзу та перспективи розвитку офшорної вітроенергетики в Туреччині створюють додаткові переваги для експортерів, що приймають рішення про початок зовнішньоекономічної діяльності на турецькому ринку. Вдалий досвід Туреччини у вирішенні економічних та соціально-гуманітарних проблем в світі робить ринок цієї країни привабливим та надійним з точки зору подальшого нарощування експортних операцій.

Експрес-огляд Туреччини, як потенційного ринку збуту показав, що у разі прийняття керівництвом компанії рішення про вихід на зовнішні ринки через прямий або непрямий експорт власної продукції, Туреччина може бути розглянута як один з основних напрямків для подальшої інтернаціоналізації підприємства.

РОЗДІЛ 3. ПРОБЛЕМИ УКРАЇНИ У ПРОЦЕСІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

3.1 Проблеми міжнародної інтеграції малого та середнього бізнесу України

На прикладі ТОВ «ТБ «Енергоальянс», розглянутому у попередньому розділі, можна зробити висновок, що додаткові можливості збуту, залучення передових технологій та іноземного капіталу з'являються в українського бізнесу лише за умови доступу до міжнародних ринків. П'ять років тому така можливість реалізувалась завдяки вступу України до зони вільної торгівлі з ЄС. На цю подію покладались не аби які сподівання: розширення доступу українських підприємств до європейських ринків через встановлення нульових митних ставок; скасування частини тарифів до 2025 року; гармонізація українського законодавства відповідно до норм ЄС, що мало скоротити нетарифні бар'єри для українського експорту у Європу. Та вже у 2021-2022 роках омріяні ринки Європейського Союзу стали досяжними для українських товаровиробників малого та середнього бізнесу (МСБ), в тому числі завдяки рішенням Єврокомісії, прийнятому у 2022 році про скасування мит та обмежень для українських експортерів строком на один рік.

Проте з проблемою доступу до зовнішніх ринків для національних представників МСБ стикається більшість країн світу. Міжнародний досвід наглядно демонструє, що експортна діяльність здійснюється, в першу чергу, представниками великого бізнесу. Численні регуляторні та нерегуляторні бар'єри, з якими стикаються підприємства МСБ, великим компаніям подолати значно легше. Це наочно демонструє низький індекс інтернаціоналізації більшості країн ЄС, що оцінює сприятливість регуляторного та нерегуляторного середовища для МСБ у виході на міжнародні ринки. При

цьому найнижчий результат з показником 0,45 балів із 1,00 отримала Україна. Найкращий результат показала Естонія – 0,74 бали, а показник нашого найближчого торгівельного партнера Польщі становить 0,64 бали [34].

Враховуючи, що національні підприємства МСБ працевлаштовують три чверті населення та створюють більше половини доданої вартості, можна зробити висновок, що саме вони є запорукою розвитку економіки країни. Тому отримання рівного доступу до переваг міжнародної торгівлі для таких компаній має стати пріоритетом державної політики.

Основні проблеми, з якими стикається національний МСБ, що неодноразово були сформульовані українськими науковцями, наведено нижче:

- складність дозвільних процедур при проходженні технічного, санітарного та фіто-санітарного контролю;
- складність митного оформлення, одержання ліцензій та сертифікатів (неузгодженість українських та зарубіжних сертифікатів);
- неефективне адміністрування податку на додану вартість в частині відшкодування експортерам сум ПДВ;
- низький рівень захисту прав інтелектуальної власності експортерів;
- необізнаність працівників МСБ в особливостях здійснення міжнародних операцій;
- складність міжнародних розрахунків, пов'язаних з операційним оформленням платежів;
- складність отримання банківських кредитів представниками МСБ;
- відсутність вільного доступу до технологій та інновацій для представників МСБ.

Окрім вищезазначених проблем, великим стримуючим фактором для виходу МСБ на зовнішні ринки стають додаткові витрати на здійснення євроінтеграції викликані наступним:

- незнання ринкового середовища на території іншої країни;

- географічні, культурні, психологічні, економічні, політичні відмінності, дискримінація іноземців, тощо;
- ризики зовнішньоекономічної діяльності взагалі.

При цьому слід зауважити, що додаткові витрати виникають як під час входження за закордонний ринок, так і під час формування ринкової позиції підприємства та під час ведення господарської діяльності, тобто операційні витрати. Початкові витрати викликані необхідністю ретельного збору та аналізу інформації, проведення маркетингових досліджень потенційних ринків збуту; придбання консалтингових послуг; переклад документів, тощо. Виявлена специфіка ринку може призвести до додаткових витрат на вимушену співпрацю з іноземними посередниками, купівлю іноземних активів (брендів або нерухомості), адаптування власної продукції до потреб іноземних споживачів або законодавчо встановлених вимог до продукції. Поточні витрати найчастіше пов'язані з контролем та координацією експортних операцій.

Завдяки масштабній діджиталізації країни, запровадженій урядом України в останні кілька років було розроблено та впроваджено єдиний експортний веб-портал ДІЯ.Бізнес, завдяки якому представники МСБ мають можливість суттєво скоротити початкові витрати на збір та аналіз інформації стосовно країни, у якій планується розпочати зовнішньо-економічну діяльність. Наразі портал працює у тестовому режимі та пропонує всім учасникам ринку надавати свої зауваження та пропозиції щодо покращення роботи цього сервісу. Перехід України у цифровий формат спонукає топ-менеджерів українського бізнесу до трансформації компаній зсередини з метою адаптації до новітніх зовнішніх умов. Український менеджмент малого та середнього бізнесу вже долучився до процесу електронного документообігу і намагається максимізувати кількість процесів, які можливо вести в електронному вигляді та працювати у віддаленому форматі, що мінімізує як початкові, так і поточні витрати на ЗЕД.

Витрати на формування ринкової позиції компанії пов'язані з налагодженням відносин з суб'єктами обраного ринку: покупцями, посередниками, торговими мережами, органами державної влади. Якщо обраний ринок має етноцентричні відносини, тобто споживачі надають перевагу місцевим виробникам, уряд країни веде протекціоністську політику, торгові мережі створюють додаткові бар'єри для входу іноземних постачальників, то витрати на формування ринкової позиції зростають у геометричній прогресії. В такому випадку, задля скорочення витрат на формування ринкової позиції, МСБ має виходити на такий ринок під торговою маркою місцевого виробника. При цьому слід зазначити, що політичні події останнього 2022 року та особистий вклад керівництва України щодо євроінтеграційних процесів мали величезний вплив на світогляд європейців, зокрема, по відношенню до українських виробників-експортерів. Відтепер навіть у найбільш етноцентричних країнах Європи сприйняття всього українського відбувається майже на одному рівні з національним. Наразі найкращий момент для активного освоєння ринків Євросоюзу.

Розвиток економіки та напрямів зовнішньоекономічної діяльності сьогодні відбувається в умовах жорсткої конкуренції, зростання вимог до якості продукції та значних втрат української економіки, що були нанесені воєнними подіями на території України. Станом на вересень 2022 року 36,8% підприємств повністю зупинили своє функціонування (в березні 2022 року кількість зупинених МСБ сягала 87%), а загальні фінансові втрати МСБ, без врахування недоотриманих прибутків, склали 85 млрд доларів США. Понад один мільйон працівників МСБ втратили роботу і ще стільки ж були відправлені у вимушену відпустку. Намагаючись зберегти свій бізнес, власники МСБ переміщують його зі Сходу країни на Захід або за межі України.

Для представників МСБ, що перемістили свій бізнес всередині країни основними проблемами стали недостатність фінансування для покриття оборотних коштів та закупівлю нового обладнання; нестача офісних,

виробничих, складських приміщень, житла для співробітників і коштів для оплати недешевої оренди. Фінансові потреби МСБ аналітики оцінюють у розмірі близько 75 млрд доларів США. Міністерством закордонних справ України спільно з Міністерством цифрової трансформації України і Офісом з розвитку підприємництва та експорту, залучаючи іноземних партнерів створюють програми підтримки підприємців, але більшість підприємців недостатньо поінформовані і тому не користуються впровадженими програмами або розраховують на власні ресурси.

Впевненість українських підприємців у тому, що вони спроможні витримати конкурентну боротьбу та бути успішними на європейських ринках спонукає 2,5% з них до обрання європейської країни для переміщення свого бізнесу за наступними критеріями:

- наявність попиту на товари чи послуги українського походження;
- наявність у країні ЄС розвиненої інфраструктури;
- мінімальна кількість законодавчих бар'єрів для початку бізнесу.

В той же час перед власниками МСБ, які планують започаткувати новий бізнес постають і нові проблеми, а саме:

- відсутність практичного досвіду та компетенцій, пов'язаних з початком нового бізнесу, як з точки зору юридичних питань, так і питань розробки та впровадження бізнес-планування;
- відсутність знань про реалії ведення бізнесу на інших територіях та відсутність контактів і розуміння наявності консультаційної допомоги у новому середовищі;
- відсутність менторської підтримки або незнання напрямку пошуку такої підтримки;
- нестабільність ринкового середовища, як всередині країни, так і за її межами;
- неможливість довгострокового прогнозування через воєнні дії, строк закінчення яких невідомий.

Така релокація сьогодні свідчить про втрати для економіки країни, але, аналітичні дослідження стверджують, що більшість переміщених МСБ планують повернутись на територію України, а створені під час війни в європейських країнах компанії долучити до українського підприємництва у вигляді спільних підприємств після війни.

Попри війну, українське підприємництво продовжує активно адаптуватись до воєнних реалій і вже 43% представників МСБ розпочали прискорений перехід до впровадження експортних бізнес-стратегій, активізували реєстрацію нових компаній та впроваджують антикризові стратегії подальшого розвитку. Порятунком економіки України залежить від того як швидко відбудеться повномасштабна адаптація МСБ та подолання нагальних проблем бізнесу України, які постали перед ним.

Зважаючи на вищевикладене можна зробити висновок, що переважна більшість українських малих та середніх підприємств останній рік потерпали не тільки від загальновідомих у міжнародному бізнесі проблем МСБ, але й намагались пристосуватись до воєнних реалій сьогодення. Не висока обізнаність та нестача досвіду роботи на міжнародному ринку; руйнування та висока вартість логістики; втрачені або пошкоджені активи; втрачені трудові ресурси; збільшення вартості обладнання та обмежена пропозиція; відсутність власного капіталу та складність в отриманні позичкового; непередбачуваність у політичній та економічній ситуації в країні і за її межами є стримуючими факторами інтернаціоналізації МСП.

Поступове відновлення бізнес-середовища України, неочікувана лібералізація зовнішньої торгівлі через воєнні події та обізнаність про сучасні проблеми МСБ у зовнішньо-економічній діяльності, підштовхують національних виробників-експортерів долучатись до процесів євроінтеграції. Перші спроби інтеграції на ринки європейських країн українські МСБ починають з прямого експорту, бо це найдешевший та найменш ризикований спосіб виходу на зовнішні ринки.

3.2 Шляхи збільшення рівня євроінтеграції бізнесу України

Державна політика та стратегія інтеграції національної економіки до світового ринку мала бути розроблена ще тридцять років тому, і на сьогоднішній день рівень інтернаціоналізації українського бізнесу в цілому та МСБ зокрема, мав знаходитись на передових місцях. Але відсутність стратегічних рішень на початку незалежного існування країни призвів до найгірших результатів серед європейських країн у поточний момент. Однак, сучасна державна політика повільно, але впевнено рухається в напрямку виправлення ситуації. Вже розроблено та запроваджено в життя багато ініціатив, що позитивно впливають на рівень інтернаціоналізації та надають більше можливостей для МСБ у виході на зовнішні ринки, а саме:

- запроваджено систему «єдиного вікна» для митного оформлення товарів та електронне митне декларування [35];
- впроваджено систему електронного ліцензування;
- спрощено процедуру проходження санітарного контролю та прийнято законодавчі акти, що спрощують фітосанітарні процедури;
- скасовано обов'язковий продаж іноземної валюти [36];
- за державною програмою банківська система пропонує доступні кредитні лінії для МСБ (5-7-9%) [37].

Для подолання кризової ситуації, викликаній воєнними подіями запроваджено пільгові умови оподаткування на час війни. Зокрема, у березні 2022 року Парламент України схвалив зміни до Податкового Кодексу у частині скасування оподаткування екологічним податком, податком на нерухомість, земельним податком і орендною платою за землю та відмінив сплату мінімального податкового зобов'язання на територіях, де ведуться бойові дії і на тимчасово окупованих територіях. Запропонував підприємствам всіх форм власності перейти до спрощеної системи оподаткування, застосовуючи податок з обороту у розмірі лише 2% без обмежень щодо кількості працівників та видів діяльності. Також встановив нульову ставку

акцизу та 7% ПДВ на пальне [38]. Окрім цього, введено мораторій на проведення планових перевірок за винятком камеральних перевірок декларацій при бюджетному відшкодуванні ПДВ, а всі розпочаті перевірки зупинено. Скасовано штрафи за несвоєчасну сплату податків та подання податкової звітності в період дії воєнного стану.

З метою вирішення найбільш значущої проблеми сучасного українського МСБ відсутності фінансових ресурсів та задля підтримки і подальшого розвитку підприємництва Уряд України затвердив різноманітні програми щодо фінансової підтримки бізнесу (Додаток Ж) та в бюджеті на 2023 рік запланував виділити 17,4 млрд грн у Фонд розвитку підприємництва та грантові програми.

Нажаль потреби МСБ у фінансуванні на наступний 2023 рік значно перевищують заплановані бюджетом витрати (рис.3.1):

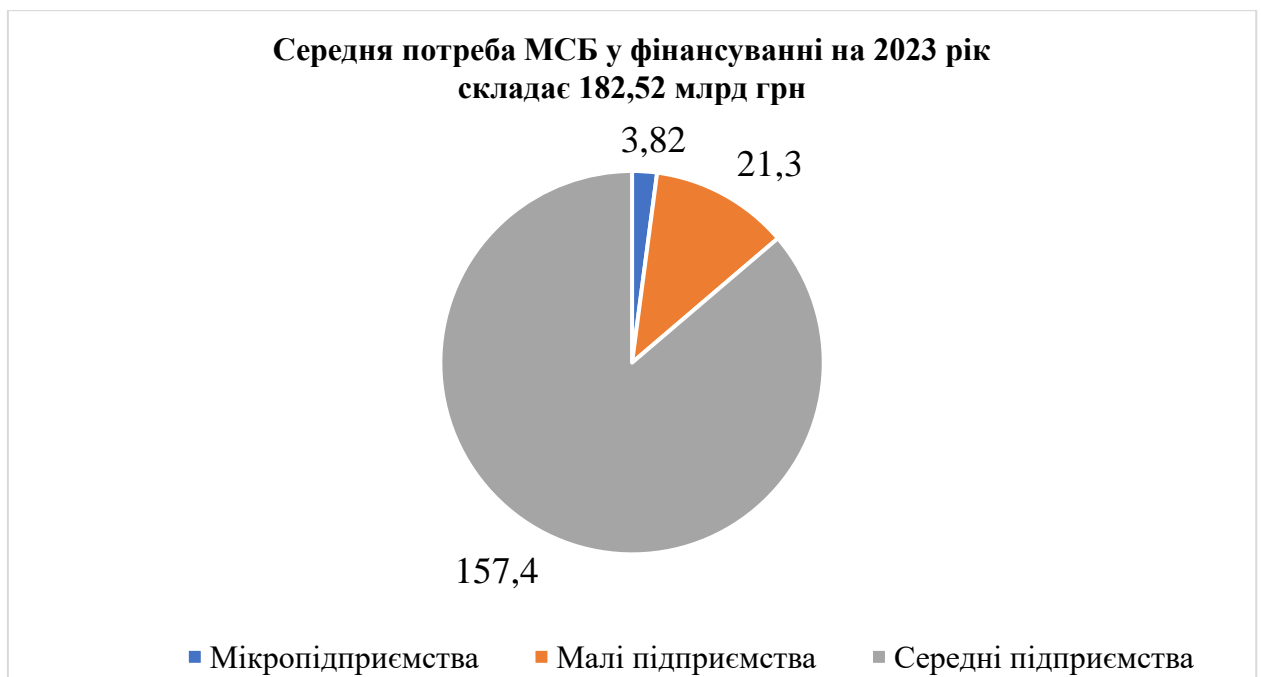


Рисунок 3.1 – Середня потреби МСБ у фінансуванні на 2023 рік

Джерело: складено автором на основі [40]

Для подальшого підняття рівня інтернаціоналізації МСБ не треба зупинятись на досягнутому. Потрібно й надалі долати регуляторні та нерегуляторні бар'єри, що стають на заваді інтеграції підприємств на

зовнішніх ринках. Основними кроками, що сприятимуть покращенню середовища для виходу малого та середнього бізнесу на міжнародні ринки вважаю наступні:

- зменшення кількості операцій ЗЕД, що підлягають регулюванню чи обмеженню;
- подальше спрощення процедур зовнішньоекономічного документообігу через запровадження електронних систем;
- гармонізація українського законодавства з нормативно-правовими актами Європейського Союзу у сфері захисту прав інтелектуальної власності;
- спрощення процедури відшкодування експортерам суми ПДВ чи взагалі спростування цього податку;
- організація пільгових онлайн курсів підвищення кваліфікації працівників МСБ щодо зовнішньоекономічної діяльності;
- забезпечення вільного доступу до новітніх технологій й інновацій та впровадження системи заохочення МСП до їх застосування у своєму бізнесі.

Плідна співпраця держаних органів управління, зокрема Міністерства економічного розвитку і торгівлі (МЕРТ), з міжнародними фінансовими установами, Асоціацією «підприємств промислової автоматизації України» (АППАУ) та іншими громадськими організаціями дасть можливість запровадити вищезазначені ініціативи та підняти рейтинги інтернаціоналізації економіки України [41].

Згідно до аналітичних матеріалів АППАУ внутрішній ринок України замалий для тієї кількості виробників промислової продукції, що сьогодні існують на території країни. Яскравим прикладом цього твердження є результати аналізу господарської діяльності ТОВ «ТБ «Енергоальянс», проведеному у другому розділі. Продукція власного виробництва генерує невелику рентабельність через низький попит на внутрішньому ринку та великий обсяг вітчизняних виробників аналогічної продукції. Саме тому головним пріоритетом сектору машинобудування для виживання в сучасних

умовах господарювання та подальшого розвитку має стати експорт та євроінтеграція [44].

Ключовими рішеннями для керівництва МСБ у поточному 2022 році та у планах на 2023 рік вважаю наступні:

- пошук нових каналів збуту та потенційних споживачів українських товарів та послуг на території країн Європи;
- застосування запропонованих Урядом країни та міжнародними фондами грантових програм, кредитних ліній та інших джерел фінансування;
- впровадження нових напрямів бізнесу, зокрема, експортних стратегій;
- впровадження антикризових заходів управління;
- збереження існуючого кадрового потенціалу та створення нових робочих місць задля розвитку експортної діяльності і долучення МСБ до процесів євроінтеграції.

В сучасних умовах господарювання, коли бізнес переходить на онлайн через карантинні обмеження та війну, вихід на зовнішні ринки має відбуватись через активне залучення ІТ-технологій у всі сектори економіки. МСБ багатьох країн світу нарощують зовнішньоекономічну діяльність, використовуючи глобальні інформаційні технології.

Одним з найважливіших надбань ІТ-технології для розвитку міжнародної торгівлі стала бездокументарна міжнародна торгівля. Учасники ЗЕД розпочинають власні блокчейн-проекти, а Fintech компанії впроваджують нові платформи для фінансування міжнародної торгівлі. Базовим елементом сучасної міжнародної торгівлі є передача від продавця до покупця товару та супровідних документів, у тому числі транспортних, що мають важливе значення для виконання контрактів ЗЕД (зокрема, контрактів на умовах FOB та CIF). Процедура підготовки, перевірки та передачі зазначених документів потребує багато часу та витрат, що може привести до серйозних проблем якщо товари прибудуть до місця розвантаження раніше ніж документи.

Для уникнення зазначених вище проблем українським учасникам ЗЕД необхідно долучитись до використання блокчейн-технологій, що гарантують

безпечну, надійну та швидку передачу електронних записів. Також учасникам ЗЕД необхідно вести торгівлю з використанням профільних інноваційних торгових платформ. Наприклад, приєднатись до європейської блокчейн-платформи We.Trade, партнерами якої виступили провідні банки світу HSBC, UBS, UniCredit тощо. Розвиток блокчейн-системи в міжнародній торгівлі та банківській практиці з максимальним залученням представників різних країн дозволить значно спростити міжнародну торгівлю в світі [45].

Війна активізувала процеси розвитку ІТ-галузі в Україні, яка досягла безпрецедентних результатів у 2022 році та витримала негаразди війни і активно розвивається. Експортні надходження від ІТ-послуг України за січень-травень 2022 року стали більше за надходження у аналогічному періоді 2021 року на 27% і склали 3,2 млрд доларів США. Основними споживачами українських послуг цієї галузі зараз є США, Мальта, Ізраїль, Велика Британія, та Кіпр. Частка експорту українських послуг до США складає 40%, а частка експорту ІТ-послуг до європейських країн сягає 20% і продовжує постійно зростати. На сьогоднішній день Україна вже стала одним з найбільших експортерів ІТ-послуг в Європі [46].

За оптимістичними прогнозами аналітиків частка експорту української ІТ-індустрії мала зростати до 2025 року і досягти 10% від загального експорту країни, та за результатами першого півріччя 2022 року бачимо, що прогнозні показники вже досягнуті і до кінця 2022 року перевищать планові показники у 2 рази. Отже, курс Уряду України, в напрямку максимальної діджиталізації всіх процесів і розвиток ІТ-галузі досяг безпрецедентних результатів та дав надію на порятунок економіки країни у скрутні воєнні часи.

Стратегія українського уряду щодо стабілізації економіки та відновлення країни після війни базується на розвитку ІТ-галузі, яка має збільшити свою частку у ВВП країни з нинішніх 4% до 40% протягом найближчих десяти років. Основним інструментом досягнення цієї мети мають стати нові розробки Міністерства цифрової трансформації України: «Дія.City», «Дія.Бізнес», «Digital4Freedom» та інші. Треба зазначити, що

глобальні тренди розвитку європейських країн, так само як українські, спрямовані саме на перехід до постіндустріального технологічного укладу, що має базуватись на розвитку сфери послуг та зменшенні частки сільського господарства та промисловості у ВВП. Лідерами серед країн ЄС, в яких частка сфери послуг переважає у ВВП на сьогодні є Люксембург, Кіпр, Мальта, Франція та Нідерланди [47]. Співпрацю з Кіпром та Мальтою вже започатковано та бачимо, що є перспектива збільшення експорту ІТ-послуг до інших країн Європи. В свою чергу розвиток ІТ-індустрії в Україні створює додатковий попит на кабельну продукцію, чим, в свою чергу, надає поштовх для розвитку машинобудівної галузі. Таким чином, ТОВ «ТБ «Енергоальянс» має можливість долучатись до євроінтеграційних процесів як безпосередньо через прямий експорт продукції власного виробництва, так і опосередковано через збільшення споживачів кабельної продукції в ІТ-галузі в межах країни.

Подальший розвиток євроінтеграційних процесів МСБ та української економіки в цілому у післявоєнний час неможливий без впровадження НДТМ (найкращими доступними технологіями та методами управління), передбачених Директивою 2010/75/ЄС «Про промислове забруднення» [48], Відбудова машинобудівної галузі та всього індустріального сектора має брати за основу екологічну та енергоефективну складову. Конкуреноспроможність українського МСБ на світовому ринку, особливо на теренах Європейського Союзу, можлива лише за умови застосування сучасних інноваційних рішень та управлінських практик [49].

Впровадження екологічних реформ в Україні започатковано і активно реалізується через законодавчі акти присвячені проблемам управління відходами, промислового забруднення, впровадження системи продажу квот на викиди парникових газів та інші. Перехід України до зеленої економіки критично важливий у ці складні часи саме задля прискорення процесів євроінтеграції, бо український бізнес має якнайшвидше запозичити новітні знання та практики щодо скорочення викидів до нульового забруднення і впровадити їх одночасно з Європейським Союзом до 2050 року. Хоча, з огляду

на нинішні енергетичні проблеми Європейських країн, пов'язані з неможливістю використанням викопного палива через шантаж росії, можна припустити, що кінцевий термін переходу до зеленої економіки відбудеться в Європі вже у найближчі 3-4 роки. Отже, Україна також має активізувати навчання національних виробників виживати в умовах відмови від викопних палив, переходу до зеленої економіки та побудови сталих бізнес-процесів. Підтримка таких трансформацій в Україні з боку Європейського Союзу полягає не тільки в освітніх процесах та наданні новітніх технологій, але й у фінансовій підтримці енергетичної, сільськогосподарської та транспортної галузі шляхом надання грантової підтримки у розмірі 300 млн євро та наданні позикових коштів у сумі 700 млн євро [50]. І це тільки початок, надалі Євросоюз планує активізувати спільну з Україною протидію російському терору і шантажу, що стимулює зелену трансформацію Європи та максимальне збільшення обсягів фінансування модернізації України у тому ж напрямку.

Висновки до розділу 3

Підсумовуючи вищевикладене вважаю, що проблеми українських МСБ у більшості випадків співпадають з аналогічними регуляторними та нерегуляторними проблемами МСБ в світі. Переважна більшість українських малих та середніх підприємств останній рік потерпали не тільки від загальновідомих у міжнародному бізнесі проблем МСБ, але й намагались пристосуватись до воєнних реалій сьогодення. Не висока обізнаність та нестача досвіду роботи на міжнародному ринку; руйнування та висока вартість логістики; втрачені або пошкоджені активи; втрачені трудові ресурси; збільшення вартості обладнання та обмежена пропозиція; відсутність власного капіталу та складність в отриманні позичкового; непередбачуваність у

політичній та економічній ситуації в країні і за її межами є стримуючими факторами інтернаціоналізації МСП.

Для вирішення зазначених вище проблем та подальшої євроінтеграції українським МСП слід активно застосовувати державну допомогу та запропоновані рішення щодо євроінтеграції, затверджені на законодавчому рівні та підтримані європейськими партнерами. В свою чергу, підприємці мають розробити власну стратегію інтеграції у глобальні економічні ланцюги та адаптувати маркетингову тактику до воєнних реалій, взявши за основу екологічну та енергоефективну складову. Нарощувати темпи та об'єми застосування електронного документообігу, долучатись до максимальної цифровізації всіх виробничих процесів. Навчитись та активно долучитись до процесу застосування НДТМ задля найшвидшого переходу України до зеленої економіки в асоціації з країнами Європейського Союзу.

ВИСНОВКИ

Сучасний розвиток світового господарства та національних економік відбувається завдяки інтернаціоналізації господарського життя та виробництва. В основу глобального процесу інтернаціоналізації виробництва покладено інтернаціоналізацію окремих підприємств, які стимулюють розвиток світового господарства та від діяльності яких залежить результат національної інтернаціоналізації. Розширення сфери діяльності українських підприємств на зовнішніх ринках безпосередньо визначається їх спроможністю до інтернаціоналізації, яка допоможе компаніям підвищити свою конкурентоздатність, що в кінцевому підсумку гарантує отримання позитивного фінансового результату.

Міжнародна економічна інтеграція відбувається у процесі створення та розвитку міжнародних господарських взаємозв'язків та об'єднання національних економік різних країн світу. Таке поєднання можливе завдяки державній політиці країн світу, спрямованій на врегулювання економічних відносин на єдиному спільному світовому ринку. До загальновідомих форм міжнародної інтеграції віднесено такі як спільний ринок та економічний союз, прикладом яких є Європейський Союз.

Серед можливих форм економічної інтеграції Україна обрала свій шлях та розпочала побудову відносин з Європейським Союзом. Сьогодні Україна активно долучилась до процесів переходу відносин між Україною та ЄС від партнерства та співробітництва до політичної асоціації та економічної інтеграції.

Економічна складова європейської інтеграції, розглянута з точки зору двосторонньої торгівлі України та Євросоюзу, показала, що її результатом стало активне зростання експортно-імпортних операцій. За останні шість років товарні обороти з ЄС постійно зростали, в результаті чого частка європейських країн в українському експорті досягла 40%, а після повномасштабного

вторгнення росії у лютому 2022 року та скорочення ринків збуту протягом перших шести місяців 2022 року частка країн Євросоюзу склала 78% від загального експорту країни.

Складний, багаторівневий та довготривалий процес євроінтеграції у політичній, соціальній, економічній та культурній сферах отримав неочікуваного прискорення через воєнні події та агресію країни-терориста на території України. Такого ж прискорення зазнали плани країн Європи у напрямку переходу до зеленої економіки, спровоковане енергетичним шантажем росії на адресу ЄС.

Аналіз основних напрямків господарської діяльності представника середнього бізнесу України ТОВ «ТБ «Енергоальянс» показав, що за останні три роки, не зважаючи на політичні та економічні кризи в країні, компанія активно нарощує темпи виробництва та реалізації саме продукції власного виробництва, обсяг якої становить 82,45% від загального обсягу продукції компанії, що підлягає подальшій реалізації. Щодо закупок для подальшої реалізації продукції українських та зарубіжних виробників, то можна стверджувати, що їх продукція користується меншим попитом, закупки поступово зменшуються і складають: по продукції національних виробників 13,12% від загального обсягу продукції, по імпортованій продукції - лише 4,43%.

Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства показав очевидний вплив пандемії у 2020-2021 роках на економіку підприємства. Наслідки воєнних подій 2022 року поки не має можливості проаналізувати. Але, менеджменту компанії все ще вдається підтримувати фінансові показники господарської діяльності підприємства на рівні, що перевищує нормативні значення. Такі стабільно високі показники ліквідності та платоспроможності компанії підвищують рівень довіри до неї з боку інвесторів та кредиторів. Враховуючи, що ліквідність компанії висока, і вона здатна збалансувати вхідні і вихідні грошові потоки, то заходи щодо підвищення стійкості компанії не носять актуального характеру. Для подальшого підтримання фінансової стійкості компанія може реінвестувати

прибуток отриманий за результатами 2019-2021 фінансових років та започаткувати експорт товарів власного виробництва.

Аналіз стану інтернаціоналізації компанії показав високу ефективність імпортової діяльності. При цьому продукція власного виробництва генерує невелику рентабельність через замалий розмір внутрішнього ринку та високу конкуренцію серед національних виробників. Діяльність компанії в умовах розірвання традиційних торгових відносин з росією, боротьби з наслідками політико-економічної кризи в країні через воєнні події та пандемію стали мотивом для менеджменту ТОВ «ТБ «Енергоальянс» у прийнятті рішення про доцільність розширення діяльності підприємства за межі країни шляхом експорту продукції власного виробництва.

За результатами експрес огляду зовнішнього ринку доведено, що Туреччина може бути розглянута як один з основних напрямків для подальшої інтернаціоналізації підприємства.

Стримуючими факторами інтернаціоналізації МСП є ризики зовнішньоекономічної діяльності, тарифні та нетарифні бар'єри, не висока обізнаність та нестача досвіду роботи на міжнародному ринку, відсутність власного капіталу та складність в отриманні позичкового. Саме тому переважна більшість українських малих та середніх підприємств починають інтернаціоналізацію з прямого експорту, як найдешевшого та найменш ризикованого способу виходу на зовнішні ринки.

В процесі інтернаціоналізації українських компаній, їх менеджменту слід активно використовувати державну допомогу, допомогу запропоновану європейськими партнерами, розробити власну стратегію інтеграції у глобальні економічні ланцюги та адаптувати маркетингову тактику до воєнних реалій, взявши за основу екологічну та енергоефективну складову. Нарощувати темпи та об'єми застосування електронного документообігу, долучатись до максимальної цифровізації всіх виробничих процесів. Навчитись та активно долучитись до процесу застосування НДТМ задля найшвидшого переходу України до зеленої економіки в асоціації з країнами Європейського Союзу.

Враховуючи швидкість, з якою зелена енергетика набирає обертів, можна стверджувати, що кабельно-провідникова продукція українських виробників – експортерів найближчі десять років буде затребувана саме на ринках Європейських країн, що забезпечить завантаження виробничих потужностей кабельної промисловості на 100%.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ільчук П. Узагальнення та класифікація теорій інтернаціоналізації підприємств / *Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В.Даля «Економіка. Менеджмент. Підприємництво»* / 2013. № 25(II). С. 56–69.
2. Siroen J.M. L'international n'est pas le global: Pour un usage raisonne du concept de globalization / *Rev. d'economie polit* / 2004. № 6. P. 681–698.
3. Pham T. K. N. Strategies for Internationalization: A Comparative Study of Thai and Vietnamese Companies in Two Industries [Thesis]. *T. K. N. Pham. Fribourg*. 2008. P.198.
4. Інтернаціоналізація економіки: сутність та форми, чинники та фактори / *Освітній портал* / 2011. URL: <https://ru.osvita.ua/vnz/reports/international-relations/19288/> (дата звернення 06.04.2022).
5. Угода про заснування Світової організації торгівлі // *Офіційний сайт Верховної Ради України*. 1994. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_342 (дата звернення 06.04.2022).
6. Історія становлення відносин Україна-ЄС // *Офіційний сайт Міністерства юстиції України*. 2022. URL: <https://minjust.gov.ua/m/istoriya-standovlennya-vidnosin-ukraina-es> (дата звернення: 10.05.2022).
7. Стефанішина О. Україна отримала статус кандидата в члени ЄС без умов / *Укрінформ* / 2022. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-politics/3515169-ukraina-otrimala-status-kandidata-v-cleni-es-bez-umov-stefanisina.html> (дата звернення 26.06.2022).
8. Вінокуров Я. ЄС скасує всі торговельні обмеження для України. Хто від цього може виграти? / *Економічна правда* / 2022. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2022/05/2/686503/> (дата звернення: 04.05.2022).

9. Номінальний ВВП України // *Офіційний сайт Міністерства фінансів України*. 2022. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/> (дата звернення: 10.05.2022).
10. Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) за видами економічної діяльності у 2010-2019 роках // *Державний комітет статистики України*. 2022. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/pr/orp_rik/orp_rik_u.htm (дата звернення: 02.06.2022).
11. Товарна структура зовнішньої торгівлі у 2020 році // *Державний комітет статистики України*. 2022. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 02.06.2022).
12. Ринок кабельно-провідникової продукції для офшорної вітроенергетики досягне 14 млрд фунтів / *Electrovesti.net* / 2018. URL: https://elektrovesti.net/63320_14-mlrd-funtiv-same-tak-otsinyuetsya-vartist-rinku-ofshornikh-vitryanikh-merezh-i-liniy-elektroperedach (дата звернення: 18.05.2022).
13. Овчаренко М. В Україні може з'явитися перша офшорна електростанція гігаватного класу потужності / *Промисловий портал* / 2018. URL: <https://uprom.info/news/energy/v-ukrayini-mozhe-z-yavitisya-persha-ofshorna-elektrostantsiya-gigavatnogo-klasu-potuzhnosti/> (дата звернення: 16.05.2022).
14. Британія скасувала всі мита на експорт з України / *Економічна правда* / 2022. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2022/04/26/686246/> (дата звернення: 04.05.2022).
15. Офшорна вітрова енергетика за рік зросла у світі на 6,1 ГВт / *Главком* / 2020. URL: https://glavcom.ua/new_energy/news/ofshorna-vitrova-energetika-za-rik-zrosla-u-sviti-na-61-gvt-668190.html (дата звернення: 16.06.2022).
16. Enerdata Global Statistical Yearbook. 2020. URL: <https://yearbook.enerdata.net/> (дата звернення: 02.03.2022).
17. Енергетика: сьогодні та майбутнє / *EcoTechnology* / 2020. URL: <https://ecotech.news/energy/959-vitryana-ta-sonyachna-energetika-vstanovili-novij-rekord.html> (дата звернення: 06.03.2021).

18. Єдиний державний реєстр юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань // *Міністерство юстиції України*. 2022. URL: <https://usr.minjust.gov.ua/ua/freesearch> (дата звернення: 18.05.2022).
19. Офіційний сайт ТОВ «ТБ «Енергоальянс». URL: <https://energoalliance.com.ua/pro-kompan-yu-energoalyans> (дата звернення: 02.06.2022).
20. Кобилецький В. Р. Коефіцієнт рентабельності власного капіталу / *Онлайн-журнал «Financial Analysis online»* / URL: <https://www.finalon.com/slovnik-ekonomichnikh-pokaznikiv/338-pokaznik-rentabelnosti-vlasnogo-kapitalu> (дата звернення: 02.06.2022).
21. Обух В. Чому долар “вниз” ≠ “ціни вниз”. Парадокс чи закономірність? / *Укрінформ* / 2020. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2829562-comu-dolar-vniz-cini-vniz-paradoks-ci-zakonomirnist.html> (дата звернення: 05.06.2022).
22. Інфляційний звіт. Січень 2022 року // Офіційний сайт Національного Банку України. 2022. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/inflyatsiyiniy-zvit-sichen-2022-roku> (дата звернення: 05.06.2022).
23. Пахомов Ю. Сутність, проблеми та перспективи розвитку форм міжнародної інтеграції / *Вісник КНУТД* / Київ. 2014. №5. С. 38-46.
24. Сапрун Г. Дослідження особливостей та мотивації виходу підприємства на світові ринки / *Вісник ХНУ* / 2011. №4. С.13-23.
25. Гвоздецька І. Спонукальні мотиви виходу підприємства на зовнішній ринок / *Вісник Хмельницького національного університету* / 2011. №6. С.153-155.
26. Експортний напрям // *Портал ДІЯ.Бізнес*. 2022. URL: <https://export.gov.ua/country/111-turechchina> (дата звернення: 05.11.2022).
27. Туреччина. Економіка // *Світовий атлас даних*. 2022. URL: <https://knoema.ru/atlas> (дата звернення: 17.10.2022).

28. Мірошніченко Б. Двобачна інфляція і карколомне падіння ліри / *Економічна правда* / 2022. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2022/01/17/681480/> (дата звернення: 10.11.2022).
29. Економіка Туреччини / *Вільна Енциклопедія – Вікіпедія* / 2020. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki> (дата звернення: 17.11.2022).
30. Туреччина. Огляд ринку // *Офіс з просування експорту України*. 2018 URL: <https://epo.org.ua/turechchyna-oglyad-rynku/>(дата звернення: 15.11.2022).
31. Список 500 найбільших компаній Turkey Fortune / *RayHaber* / 2020. URL: <https://uk.rayhaber.com/2020/07/fortune-500-en-buyuk-turkiye-firmalari-listesi/> (дата звернення: 22.11.2022).
32. Свириденко Ю. Україна покращуватиме позиції вітчизняного бізнесу в Туреччині / *Укрінформ* / 2022. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3584727-ukraina-pokrasuvatime-pozicii-vitciznanogo-biznesu-v-tureccini-sviridenko.html> (дата звернення: 22.11.2022).
33. Німенко В. Національні особливості ведення переговорів з представниками країн близького сходу / *CLINICAL RESEARCH UKRAINE Professional Portal* / 2020. URL: <https://crupp.org/uk/osoblivosti-peregovoriv-blizkogo-shodu/> (дата звернення: 12.11.2022).
34. Ливч Д. Місія досяжна: як Україні збільшити рівень інтернаціоналізації бізнесу / *Економічна правда* / 2018. URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/columns/2018/10/26/642014/> / (дата звернення: 10.04.2022).
35. Рудніченко Є. «Єдине вікно» на митниці / *Вісник* / 2018. URL: <http://www.visnuk.com.ua/uk/publication/100008428-yedine-vikno-na-mitnitsi> (дата звернення: 12.04.2022).
36. Обов'язковий продаж валютних надходжень бізнесом скасовано // *Офіційний сайт Національного банку України*. 2019. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/obovyazkoviy-prodaj-valyutnih-nahodjen-biznesom-skasovano> (дата звернення: 10.04.2022).
37. Державна програма «Доступні кредити 5-7-9%» // *CALL-центр 15-45*. 2022. URL: <https://5-7-9.gov.ua/> (дата звернення: 10.11.2022).

38. Гетманцев Д.О. Основні податкові новації, пільги, стимули, гарантії захисту бізнесу та військових / *Портал VOBU* / 2022. - URL: <https://document.vobu.ua/doc/10644> (дата звернення: 05.05.2022).
39. Аналіз актуального стану та пропозиції щодо покращення умов для підприємництва в Україні / *Career Hub* / 2022. URL: <https://careerhub.in.ua/doslidzhennya-analiz-aktualnogo-stan/> (дата звернення: 10.11.2022).
40. Лобойко С. Тримати оборону: як українські МСБ адаптувались до війни / *Reactor.ua* / 2022. URL: <https://mind.ua/openmind/20249028-trimati-oboronu-yak-ukrayinski-msb-adaptuvalisya-do-vijni> (дата звернення: 17.11.2022).
41. Експорт та Інтернаціоналізація – кращий досвід кластерів України // *Офіційний сайт Асоціації «Підприємств промислової автоматизації України»*. 2020. URL: <https://appau.org.ua/clusterise/eksport-ta-internatsionalizatsiya-krashhyj-dosvid-klasteriv-ukrayiny/> / (дата звернення: 10.04.2022).
42. Міжнародна торгівля: тенденції 2019 року / *Юридичні новини онлайн* / 2019. URL: <https://yur-gazeta.com/publications/practice/zovnishnoekonomichna-diyalnist/mizhnarodna-torgivlya-tendenciyi-2019-roku.html> (дата звернення: 04.05.2022).
43. Скрипін В. ІТ-індустрія України принесла \$3,2 млрд за перші п'ять місяців / *ITC ua* / 2022. URL: <https://itc.ua/ua/novini/it-industriya-ukrayini-prinesla-3-2-mlrd-za-pershi-p-yat-misyatsiv-tse-yedina-galuz-biznesu-shho-zroslo-u-2022-rotsi/> (дата звернення 05.09.2022).
44. Шульц С.Л. Луцків О.М. Структурна диверсифікація економіки європейських країн як передумова розбудови інклюзивної моделі їх розвитку / *Економічний форум* / Економічна теорія та історія економічної думки. Том 1 № 3. 2020 - DOI: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2020-3-3> (дата звернення 05.09.2022).
45. Паливода Н. Завдяки блокчейну обсяг світової торгівлі зросте на \$1 трлн в найближчі 10 років / *MIND* / 2018 URL: <https://mind.ua/news/20188685->

zavdyaki-blokchejnu-obsyag-svitovoyi-torgivli-zroste-na-1-trln-v-najblizhchi-10-rokiv (дата звернення: 17.11.2022).

46. Юрчак О. Інноваційний розвиток в промисловості – що має змінити війна / *INDUSTRY4UKRAINE* / 2022. URL: <https://www.industry4ukraine.net/publications/innovacijnyj-rozvytok-v-promyslovosti-shho-maye-zminyty-vijna/> (дата звернення: 17.11.2022).

47. Підтримка бізнесу в умовах війни // *Портал ДІЯ.Бізнес*. 2022. URL: <https://business.diia.gov.ua/wartime> (дата звернення: 22.11.2022).

48. Директива 2010/75/ЄС / *Вільна Енциклопедія – Вікіпедія* / 2010. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B8%D1%80%D0%B5%D0%BA%D1%82%0%B8%D0%B2%D0%B0_2010/75/%D0%95%D0%A1 (дата звернення: 17.11.2022).

49. Сушко С. Директива 2010/75/ЄС: про технологічний підхід до запобігання та контролю промислового забруднення на основі ВАТ і кращі успішні приклади країн ЄС / *ECOBUSINESS* / Екологія підприємства. 2020. №5. URL: <https://ecolog-ua.com/news/dyrektyva-201075yes-pro-tehnologichnyu-pidhid-do-zapobigannya-ta-kontrolyu-promyslovogo> (дата звернення: 17.11.2022).

50. Євстігнеєва О. Стан та потреби бізнесу для екологічного післявоєнного відновлення: результати опитування / *Center for innovations development* / 2022. URL: <https://cid.center/the-state-and-needs-of-businesses-for-post-recovery-ecological-recovery-survey-results/> (дата звернення: 17.11.2022).

ДОДАТКИ

Додаток А

Реєстраційна картка підприємства

Повна назва підприємства	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «ТОРГОВЕЛЬНИЙ БУДИНОК «ЕНЕРГОАЛЬЯНС»
Скорочена назва підприємства	ТОВ «ТБ «ЕНЕРГОАЛЬЯНС»
Юридична адреса	69041, Запорізька обл., місто Запоріжжя, ВУЛИЦЯ ДНІПРОВСЬКІ ЗОРІ, будинок 1
Фактичне місце розташування	69041, Запорізька обл., місто Запоріжжя, ВУЛИЦЯ ДНІПРОВСЬКІ ЗОРІ, будинок 1
Телефон	+380612220224
Код ЄДРПОУ	33527835
Номер і дата державної реєстрації	Дата запису: 13.04.2005 Номер запису: 1 103 102 0000 004934
Дата заснування та фактичний термін діяльності, років	13.04.2005 17 років
Організаційно-правова форма	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
Розмір статутного капіталу, грн Дата закінчення формування:	985 000.00 11.04.2006
Засновники та їх частки	КРАСКОВ РУСЛАН АНАТОЛІЙОВИЧ, 20.12.1974, частка - 100%
Кінцевий бенефіціарний власник	КРАСКОВ РУСЛАН АНАТОЛІЙОВИЧ тип бенефіціарного володіння – прямий.
Кількість працюючих станом на січень 2022 року	156 чоловік
Основні сфери діяльності підприємства	Код КВЕД 27.32 Виробництво інших видів електронних і електричних проводів і кабелів
Відомості про рахунки в банках	р/р 26009201369060 АТ «ОТП БАНК», МФО 300528
Відомості про керівника	КРАСКОВ РУСЛАН АНАТОЛІЙОВИЧ – керівник та підписант

Джерело: складено автором на основі [18]

Додаток Б

Перелік продукції, що реалізує ТОВ ТБ «Енергоальянс» станом на жовтень
2022 року

Продукція власного виробництва ТОВ «ТБ «Енергоальянс»	Імпорт та продукція інших заводів-виробників України
Контрольний кабель: КВВГ, КВВГнг, КВВГнг-LS, КВВГЭ, КВВГЭнг, КВВГЭнг-LS	Провід рухомого складу: ПВЛТТ-1, ПВЛТТЕ, ППСРВМ, ППСРМ;
Силовий кабель з мідною жилою: ВВГ, ВВГнг, ВВГнг-LS, ВВГп, ВВГЗ, ВВГпнг;	Кабель екскаваторний: КГЕ-хл., КПГС, КПСРВМ, КГНВ-м;
Силовий кабель з алюмінієвою жилою: АВВГ, АВВГнг, АВВГнг-LS, АКВВГ, АКВВГнг, АВБШв, АВБШвнг;	Термопарний провід: ПТВ хк, ПТВВ хк, ПТГВ хк, ПТГВВ хк, ПТГВЕВ хк, ПТП, ПТВ м, ПТП Е м, СФКЕ хк, КТМС хк;
Провід установчий: ПВ, АППВ, ППВ, ПВС, ПВСнг, ПВСнгд, ШВВП, ПВ-1, ПВ-1 нг (нгд), ПВ-3, ПВ-3 нг (нгд);	Кабель телефонний ТППеп, КСША, ПРППМ, ТРП, СБЗПУ, СБВГ, ПТМ, ПСВЕВ,
Провід обмотувальний зі скловолокнистою ізоляцією: ПСДКТ-Л;	Провід емальований: ПЕТВ-2, ПЕТ-155, ПЕТД(2)-200, ПЕЕІДХ2-200;
Провід неізольований: А, АС, МГ;	Кабель шахтний: КГЕШ;
Гнучкий кабель: РПШ, КГ, КГВВ, КГВВнг.	Кабель силовий гнучкий: КГ, РПШ, РПШЕ;
	Кабель силовий броньований з алюмінієвою жилою: АВБШв, АВБШвнг;
	Гнучкий кабель: НО7RN-F0,6/1кВ;
	Судовий кабель: НРШМ, НГРШМ, КНРк;
	Провід для щіток: ПЩ;
	Високовольтний кабель: ААБл, ААШв, АСБл, АСБ, ЦАСБШв, АПВПг;

Джерело: складено автором на основі [19]

Додаток В

Фінансова звітність ТОВ «ТБ «Енергоальянс» за 2018 - 2021 роки

Додаток 1
до положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25
"Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємства"

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ
суб'єкта малого підприємства

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Підприємство Товариство з обмеженою відповідальністю "Торговельний будинок "Енергоальянс"	Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	Коди 2019 01 01
Територія ЗАПОРІЗЬКА	за КОАТУУ	33527835
Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	240
Вид економічної діяльності Неспеціалізована оптова торгівля	за КВЕД	46.90
Середня кількість працівників, осіб 136		
Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком		
Адреса, телефон: вулиця Бородінська, буд. 108, м. ЗАПОРІЖНЯ, ЗАПОРІЗЬКА обл., 69096		0676121537

1. Баланс на 31 грудня 2018 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	7 032,4	9 469,6
Основні засоби	1010	2 557,6	7 021,4
первісна вартість	1011	7 118,6	13 213,8
знос	1012	(4 561,2)	(6 192,4)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	9 590,0	16 491,0
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	63 922,4	73 662,9
у тому числі готова продукція	1103	44 471,1	40 473,9
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	22 068,5	19 687,3
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	0,3	613,6
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	16 145,2	21 105,5
Поточні фінансові інвестиції	1160	690,0	690,0
Гроші та їх еквіваленти	1165	1 708,9	1 104,1
Витрати майбутніх періодів	1170	-	193,1
Інші оборотні активи	1190	1 120,9	1 362,6
Усього за розділом II	1195	105 657,2	118 439,1
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
Баланс	1300	115 247,2	134 930,1

Рисунок В.1 – Баланс (актив) ТОВ «ТБ «Енергоальянс» за 2018 рік

Продовження Додатку В

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	985,0	985,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	96 608,3	113 468,9
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	97 591,3	114 453,9
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	4 772,5	4 400,0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	5 275,6	8 138,6
розрахунками з бюджетом	1620	2 428,0	688,0
у тому числі з податку на прибуток	1621	1 988,9	460,5
розрахунками зі страхування	1625	71,4	120,1
розрахунками з оплати праці	1630	253,5	449,6
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	4 854,9	6 701,9
Усього за розділом III	1695	17 655,9	20 475,2
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	115 247,2	134 930,1

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2018

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007	
		За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	248 060,9	222 316,6
Інші операційні доходи	2120	463,4	112,4
Інші доходи	2240	41,7	37,4
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	248 566,0	222 466,4
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(210 121,5)	(175 142,5)
Інші операційні витрати	2180	(16 080,9)	(10 757,5)
Інші витрати	2270	(997,2)	(1 204,4)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(227 199,6)	(187 104,4)
Фінансові результати до оподаткування (2280 – 2285)	2290	21 366,4	35 362,0
Податок на прибуток	2300	(3 994,0)	(6 372,6)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	17 372,4	28 989,4



Херанік

Головний бухгалтер

(підпис)

(підпис)

ЕП Красков
Руслан
Анатолійович

Красков Руслан Анатолійович

(ініціали, прізвище)

(ініціали, прізвище)

Рисунок В.2 – Баланс (пасив) та Звіт про фінансові результати ТОВ «ТБ
«Енергоальянс» за 2018 рік

Продовження Додатку В

Додаток І
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова
звітність"
(пункт 5 розділу І)

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство	Дата (рік, місяць, число)	Коди		
		2020	01	01
Товариство з обмеженою відповідальністю "Торговельний будинок "Енергоальянс"	за ЄДРПОУ	33527835		
Територія ЗАПОРІЗЬКА	за КОАТУУ	2310136900		
Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	240		
Вид економічної діяльності Спеціалізована оптова торгівля	за КВЕД	46.90		
Середня кількість працівників, осіб 157				
Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком				
Адреса, телефон вулиця Бородінська, буд. 108, м. ЗАПОРІЖЖЯ, ЗАПОРІЗЬКА обл., 69096				0676121537

І. Баланс на 31 грудня 2019 р.

Актив	Код рядка	Форма № І-м Код за ДКУД 1801006	
		На початок звітного року	На кінець звітного періоду
І	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	-
первісна вартість	1001	-	-
накопичена амортизація	1002	(-)	(-)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	9 469,6	15 347,9
Основні засоби :	1010	7 021,4	10 637,4
первісна вартість	1011	13 213,8	19 180,1
знос	1012	(6 192,4)	(8 542,7)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	16 491,0	25 985,3
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	73 662,9	71 454,3
у тому числі готова продукція	1103	40 473,9	46 442,0
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебиторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	19 687,3	19 628,8
Дебиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	613,6	14,6
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебиторська заборгованість	1155	21 105,5	18 496,0
Поточні фінансові інвестиції	1160	690,0	690,0
Гроші та їх еквіваленти	1165	1 104,1	920,1
Витрати майбутніх періодів	1170	193,1	212,0
Інші оборотні активи	1190	1 382,6	1 617,4
Усього за розділом II	1195	118 439,1	113 033,2
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	134 930,1	139 018,5

Рисунок В.3 – Баланс (актив) ТОВ «ТБ «Енергоальянс» за 2019 рік

Продовження Додатку В

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (паіовий) капітал	1400	985,0	985,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	113 609,1	119 471,6
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	114 594,1	120 456,6
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	4 400,0	4 625,0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	8 136,6	4 685,9
розрахунками з бюджетом	1620	527,8	495,2
у тому числі з податку на прибуток	1621	319,2	11,4
розрахунками зі страхування	1625	120,1	137,5
розрахунками з оплати праці	1630	449,6	526,3
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	6 701,9	8 092,0
Усього за розділом III	1695	20 336,0	18 561,9
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	134 930,1	139 018,5

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2019 р.

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007	
		За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	235 642,6	248 060,9
Інші операційні доходи	2120	255,8	463,4
Інші доходи	2240	50,1	41,7
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	235 948,5	248 566,0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(211 110,7)	(210 121,5)
Інші операційні витрати	2180	(15 774,3)	(16 080,9)
Інші витрати	2270	(1 344,7)	(997,2)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(228 229,7)	(227 199,6)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	7 718,8	21 366,4
Податок на прибуток	2300	(1 715,8)	(3 852,1)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	6 003,0	17 514,3



Керівник

(підпис)

Головний бухгалтер

(підпис)

ЕП Красков
Руслан
Анатолійович

Красков Руслан Анатолійович

(ініціали, прізвище)

не передбачено

(ініціали, прізвище)

Рисунок В.4 – Баланс (пасив) та Звіт про фінансові результати ТОВ «ТБ
«Енергоальянс» за 2019 рік

Продовження Додатку В

Додаток І
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку І "Загальні вимоги до фінансової звітності"

Підприємство	Товариство з обмеженою відповідальністю "Торговецький будинок" Енергоальянс"	Дата (рік, місяць, число)	31.12.2020
Територія	ЗАПОРІЗЬКА	за СДПГОУ	33527835
Оригінал/копія-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОАТУУ	2310136900
Вид економічної діяльності	Виробництво інших видів електронних і електричних проводів та кабелів	за КОПФГ	240
Середня кількість працівників	144	за КВЕД	27.32
Адреса, телефон	вулиця Дніпровські Зорі, буд. 1, м. ЗАПОРІЖЖЯ, ЗАПОРІЗЬКА обл., 69041		0676121537
Одиниця виміру	тис. грн. без десятичного знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)		
Складено (зробити позначку "х" у відповідній клітинці):			
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку			V
за міжнародними стандартами фінансової звітності			

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2020 р.

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
І	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	-
первісна вартість	1001	-	-
накопичена амортизація	1002	-	-
Незавершені капітальні інвестиції	1005	15 348	20 029
Основи засоби	1010	10 637	11 088
первісна вартість	1011	19 180	23 230
знос	1012	8 543	12 142
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебиторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	25 985	31 117
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	71 454	89 024
Виробничі запаси	1101	20 570	23 595
Незавершене виробництво	1102	4 443	7 972
Готова продукція	1103	39 233	47 999
Товари	1104	7 208	9 458
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити переуступлення	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебиторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	19 629	14 905
Дебиторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	3 574	3 115
з бюджетом	1135	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебиторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебиторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інші поточна дебиторська заборгованість	1155	14 938	11 022
Поточні фінансові інвестиції	1160	690	690
Гроші та їх еквіваленти	1165	920	1 563
Готівка	1166	-	-
Рисунки в банках	1167	920	1 563
Витрати майбутніх періодів	1170	212	13
Частина переуступлення у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-

Рисунок В.5 – Баланс (актив) ТОВ «ТБ «Енергоальянс» за 2020 рік

Продовження Додатку В

Стаття	Код ридика	За звітний період	КОДИ
			2021 01 01
Підприємство Товариство з обмеженою відповідальністю "Торговельний будинок "Енергоальянс"		Дата (рік, місяць, число) за СДРПОУ	
(найменування)		2021 01 01	
Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)		ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО	
за Рік 2020 р.		Форма N2 Код за ДКУД 1801003	
І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ			
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	232 031	235 643
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
премії підписані, валова сума	2011	-	-
премії, передані у перестраховування	2012	-	-
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(204 388)	(211 111)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	27 643	24 532
збиток	2095	(-)	(-)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	739	256
у тому числі:	2121	-	-
дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(2 994)	(2 641)
Витрати на збут	2150	(13 175)	(12 872)
Інші операційні витрати	2180	(2 385)	(264)
у тому числі:	2181	-	-
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	9 828	9 011
збиток	2195	(-)	(-)
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	14	25
Інші доходи	2240	1	25
у тому числі:	2241	-	-
дохід від благодійної допомоги			
Фінансові витрати	2250	(533)	(1 345)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(10)	(-)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-

Рисунок В.6 – Звіт про фінансові результати ТОВ «ТБ «Енергоальянс» за 2020 рік

Продовження Додатку В

Продовження додатка 2

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	9 300	7 716
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(1 757)	(1 716)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	7 543	6 000
збиток	2355	(-)	(-)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	7 543	6 000

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	166 276	154 836
Витрати на оплату праці	2505	17 846	18 112
Відрахування на соціальні заходи	2510	3 667	3 702
Амортизація	2515	3 599	2 350
Інші операційні витрати	2520	14 281	13 600
Разом	2550	205 669	192 600

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-



Красков
Руслан
Анатолійович

Красков Руслан Анатолійович

Рисунок В.7 – Звіт про фінансові результати ТОВ «ТБ «Енергоальянс» за 2020 рік

Продовження Додатку В

КОДИ		
2022	01	01
33527835		

**Підприємство Товариство з обмеженою відповідальністю "Торговельний
будинок "Енергоальянс"
Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за Рік 2021 р.
І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ**

За аналогічний період попереднього року	Стаття	Код рядка	За звітний період
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	411 792	232 031
<i>Чисті зароблені страхові премії</i>	2010	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(356 958)	(204 388)
<i>Чисті понесені збитки за страховими виплатами</i>	2070	-	-
Валовий: прибуток	2090	54 834	27 643
збиток	2095	(-)	(-)
<i>Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань</i>	2105	-	-
<i>Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів</i>	2110	-	-
Інші операційні доходи	2120	2 974	739
<i>у тому числі:</i> <i>дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>	2121	-	-
Адміністративні витрати	2130	(4 713)	(2 994)
Витрати на збут	2150	(13 191)	(13 175)
Інші операційні витрати	2180	(3 152)	(2 385)
<i>у тому числі:</i> <i>витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>	2181	-	-
<i>витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	36 752	9 828
збиток	2195	(-)	(-)
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	33	14
Інші доходи	2240	58	1
<i>у тому числі:</i> <i>дохід від благодійної допомоги</i>	2241	-	-
Фінансові витрати	2250	(282)	(533)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(-)	(10)
<i>Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті</i>	2275	-	-
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	36 561	9 300
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(6 973)	(1 757)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	29 588	7 543
збиток	2355	(-)	(-)

Рисунок В.8 –Звіт про фінансові результати ТОВ «ТБ «Енергоальянс» за 2021 рік

Додаток Г

Контрактна вартість продукції, яку імпортує ТОВ «ТБ «Енергоальянс», грн

Назва контрагента	Контрактна вартість, грн	Назва контрагента	Контрактна вартість, грн
2020 рік		2021 рік	
AM Trading BV	1 892 209,28	Berica cavi SPA Італія	567 998,37
Gerritsen Industrial Services Ltd	2 009 931,82	Cottrill and Co.Italy S.r l	594 787,68
HORUS CABLE GROUP LTD Молдова	2 646 038,48	HORUS CABLE GROUP LTD Молдова	669 815,62
SHAOXING SHANGYU WUZHOU ELEKTRIC	900 194,38	Heinze and Streng GmbH Германия	43 637,54
Troostwijk Auctions Ltd	1 465 526,34	Troostwijk Auctions Ltd	645 343,51
ZHEJIANG PROLEDS TECHNOLOGY CO. LTD	1 583 812,10	XUZHOU LINT TOP CABLE TECHNOLOGY CO., LTD Китай	37 159,32
ОАО «Полоцк-Стекловолокно»	126 842,43	Joint Stock Company Gronitex Беларусь	149 945,28
		Safe Fire Detection INC США	48 567,78
		Молдавкабель, ЗАО Молдова	2 025 482,32

Джерело: складено автором за даними бухгалтерського обліку ТОВ «ТБ «Енергоальянс»

Додаток Д

Мотиви та переваги виходу підприємства на зовнішні ринки

Форма виходу	Мотиви	Переваги	Прийнятність для компанії
Експорт прямий	розширення ринків збуту	потребує мінімальних змін у товарному асортименті; мінімальні інвестиційні витрати	прийнятна форма виходу на зовнішні ринки, але вимагає значних організаційних витрат
Експорт непрямий	розширення ринків збуту через посередників без створення власного торгового апарату за кордоном та налагодження мережі контактів	менш ризикований, бо посередники діють за своєю ініціативою; мінімальні капіталовкладення	найбільш прийнятна форма виходу на зовнішні ринки через агентів або брокерів для початку експортної діяльності, але дає найменший прибуток
Спільне підприємництво			
- ліцензування	можливість в швидко окупити витрати на науково-дослідницькі роботи, використані на розробку винаходу; близькість до джерел сировини; подолання валютних та митних обмежень	крім ноу-хау закордон не вивозиться ніяких матеріальних цінностей; ліцензіар одержує вихід на ринок з мінімальним ризиком	можливий варіант співпраці, враховуючи наявність ліцензій на кабельну продукцію, але є висока вірогідність втрати ринку для власного експорту продукції
- виробництво за контрактом	розширення виробничих потужностей; подолання перешкод для експорту у відповідну країну; зниження високих транспортних витрат	розгорнення діяльності з меншим ризиком і перспективою вступу в партнерство з місцевим виробником або купівлі його підприємства	не достатньо вільних грошових коштів для придбання нових виробничих потужностей або закордонного підприємства
- підприємства спільного володіння	проникнення підприємства на нові ринки	нижчі витрати і ризик, ніж у разі застосування інших інвестиційних методів	можливий варіант за умови, що вклад у СП носить нематеріальний характер
Пряме інвестування	об'єднання ресурсів декількох компаній; раціоналізація виробництва за рахунок вартості робочої сили, капіталу та сировини; державне стимулювання інвестицій	економія витрат за рахунок: дешевшої робочої сили або сировини; пільг, наданих іноземними урядами закордонним інвесторам; скорочення транспортних витрат	вихід на зовнішні ринки має бути поступовим: спочатку вивчення ринку через прямий експорт, а потім приймати рішення про доцільність ведення власної діяльності на ньому

Джерело: складено автором за [24, 25] та за результатами опитування менеджменту компанії

Додаток Ж

Програми щодо підтримки бізнесу під час війни

Назва програми	Розмір допомоги	Мета
€Робота – урядова грантова програма підтримки бізнесу	до 250 тис. грн на створення чи розвиток власного бізнесу; до 8 млн грн – створення чи розвиток переробного підприємства; до 400 тис. грн – розвиток власного садівництва; від 750 тис.грн до 8 млн грн – створення чи розвиток стартапу	Кошти грантів видаються на закупівлю нового обладнання, матеріалів, інструментів. Передбачено співфінансування з боку власника бізнесу. Обов’язкова умова - сплата податків та зборів, створення визначеної кількості робочих місць
Кредитування в рамках програми «5-7-9»	кредити до 60 млн грн. під 0% під час війни та місяць після завершення, далі – 5%.	Кредити надаються для інвестиційного проекту та на рефінансування заборгованості щонайбільше на 5 років. Для фінансування оборотного капіталу – на 3 роки. Кредит може отримати будь-яка українська компанія, де кінцевими бенефіціарами з часткою понад 50% є українці
Компенсація за працевлаштування ВПО	6,5 тис. грн	Виплата щомісячної допомоги за кожну працевлаштовану особу з числа ВПО за рахунок коштів резервного фонду державного бюджету
USAID «Конкурентоспроможна економіка України» - грантова програма	50 грантів для українських МСП на загальну суму 36 млн грн	Надаються гранти на реалізацію діяльності з підтримки безперервності та відновлення бізнесу
«EU4Business: конкурентоспроможність та інтернаціоналізація МСП»	Мікрогранти по 125 тис. грн (4000 євро)	Гранти надають компаніям, які виробляють життєво необхідні товари та послуги для громадян України і ЗСУ
Фінансова підтримка ветеранського бізнесу	до 20 тис. грн	Ветерани та члени їх сімей, які стали після 24.02.2022 року ВПО отримують грошове відшкодування на купівлю товарів, необхідних для ведення власної справи

Джерело: складено автором на основі [39]

**ДЕКЛАРАЦІЯ
АКАДЕМІЧНОЇ ДОБРОЧЕСНОСТІ
ЗДОБУВАЧА ВИЩОЇ ОСВІТИ ЗНУ**

Я, Сазонова Марія Костянтинівна, студентка 2 курсу магістратури, очної форми навчання, факультету економічного, спеціальності міжнародна економіка, адреса електронної пошти mary.mikhaylutsa@gmail.com, підтверджую, що написана мною кваліфікаційна робота на тему «Україна в Європейських інтеграційних процесах» відповідає вимогам академічної доброчесності та не містить порушень, що визначені у ст. 42 Закону України «Про освіту», зі змістом яких ознайомлений/ознайомлена;

- заявляю, що надана мною для перевірки електронна версія роботи є ідентичною її друкованій версії;

- згодна на перевірку моєї роботи на відповідність критеріям академічної доброчесності у будь-який спосіб, у тому числі за допомогою Інтернет-системи, а також на архівування роботи в базі даних цієї системи.

Дата _____ Підпис _____ Сазонова М.К.

Дата _____ Підпис _____ Дугієнко Н.О.