

**КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
БУДІВНИЦТВА І АРХІТЕКТУРИ**

Факультет: **Будівельний**

Кафедра: економіки будівництва

Освітній рівень: магістр за освітньо-професійною програмою

Галузь знань: 05 – «Соціальні та поведінкові науки»

Спеціальність: 051 – «Економіка»

Освітньо-професійна програма : «Економіка підприємства»

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

Декан будівельного факультету

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2023 року

**З А В Д А Н Н Я  
ДО ВИКОНАННЯ АТЕСТАЦІЙНОЇ РОБОТИ  
НА ЗДОБУТТЯ ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ МАГІСТРА**

Остапенко Владислава Юрійовича

*(прізвище, ім'я та по батькові студента)*

1. Тема роботи: УДОСКОНАЛЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ВИРОБНИКА БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ

затверджена наказом ректора КНУБА № \_\_\_\_\_ від « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20 року.

2. Керівник роботи Доцент кафедри економіки будівництва КНУБА, кандидат економічних наук Цифра Тетяна Юріївна

*(науковий ступінь, вчене звання, прізвище, ім'я та по батькові)*

3. Строк подання студентом роботи до захисту 20.12.2023

4. Вихідні дані: Розділ 1. Сутність і види міжнародної економічної діяльності підприємства.

Розділ 2. Аналіз міжнародної економічної діяльності підприємства та шляхи її удосконалення.

Розділ 3. Удосконалення міжнародної економічної діяльності підприємства виробника будівельних матеріалів.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

5. Календарний план виконання роботи:

Види робіт та їх зміст	Дата виконання
Розділ 1.	16.10.2023
Розділ 2.	06.11.2023
Розділ 3.	20.11.2023
Остаточне оформлення роботи	04.12.2023
Перевірка роботи на плагіат	04.12.2023
Попередній захист роботи на кафедрі	20.12.2023
Направлення роботи на рецензування	05.12.2023

6. Консультанти розділів дипломної роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Перевірів	
		дата	підпис
Вступ	к е.н. , доц. Лисиця Н.В.	16.10.2023	
Розділ 1.	к е.н. , доц. Лисиця Н.В.	16.10.2023	
Розділ 2.	к е.н. , доц. Цифра Т.Ю.	06.11.2023	
Розділ 3.	д.е.н., проф. Стеценко С.П.	20.11.2023	
Висновки	д.е.н., проф. Стеценко С.П.	04.12.2023	

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

п/п	Назва етапів виконання дипломної роботи	Термін виконання етапів дипломної роботи		Примітка
		Денна форма навчання	Заочна форма навчання	
	Опрацювання літератури та розробка плану дипломної роботи		02.10.2023	
	Підготовка Розділу 1 дипломної роботи		16.10.2023	
	Підготовка Розділу 2 дипломної роботи		06.11.2023	
	Підготовка Розділу 3 дипломної роботи		20.11.2023	
	Подання дипломної роботи на кафедру		19.12.2023	
	Попередній захист роботи на кафедрі		20.12.2023	
	<b>Державна атестація</b>		21.12.2023	

7. Дата видачі завдання 02.10.2023

Зав. кафедри	_____	_____
	(підпис)	Стеценко С.П. (прізвище та ініціали)
Керівник	_____	_____
	(підпис)	Цифра Т.Ю. (прізвище та ініціали)
Студент	_____	_____
	(підпис)	Остапенко В.Ю. (прізвище та ініціали)

**КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
БУДІВНИЦТВА І АРХІТЕКТУРИ**

Будівельний факультет  
Кафедра Економіки будівництва  
*(назва кафедри)*

**ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА  
ДО ВИКОНАННЯ АТЕСТАЦІЙНОЇ РОБОТИ  
НА ЗДОБУТТЯ ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ МАГІСТРА  
на тему: УДОСКОНАЛЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ  
ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ВИРОБНИКА БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ**

Остапенко Владислав Юрійович  
*(прізвище, ім'я та по батькові студента повністю)*

Київ 2023 р.

**КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
БУДІВНИЦТВА І АРХІТЕКТУРИ**

Будівельний факультет  
Кафедра Економіки будівництва  
*(назва кафедри)*

**ЗАТВЕРДЖУЮ**  
Завідувач кафедри  
Стеценко С.П.  
„\_\_\_” \_\_\_\_\_ 2023 року

**ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА  
ДО ВИКОНАННЯ АТЕСТАЦІЙНОЇ РОБОТИ  
НА ЗДОБУТТЯ ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ МАГІСТРА  
УДОСКОНАЛЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ  
ПІДПРИЄМСТВА ВИРОБНИКА БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ**  
*(назва)*

Виконав студент групи зЕПм-22  
Остапенко Владислав Юрійович  
*(прізвище, ім'я та по батькові повністю)*

Галузь знань: 05 «Соціальні та поведінкові науки»  
Спеціальність: 051 «Економіка»  
Освітньо-професійна програма «Економіка підприємства»

Керівник: Цифра Т.Ю.  
*(прізвище, ініціали.)*

Доцент, к.е.н.  
*науковий ступінь, вчене звання*

Рецензент: Зінченко М.М.  
*(прізвище, ініціали.)*

Доцент, к.е.н.  
*науковий ступінь, вчене звання*

Київ 2023 р.

## РЕЦЕНЗІЯ

на атестаційну випускную роботу магістра

студента Остапенко Владислав Юрійовича

факультету Будівництва

спеціальності Економіка

спеціалізації Економіка Підприємства

Тема роботи УДОСКОНАЛЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ВИРОБНИКА БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ

В рецензії необхідно відобразити наступну інформацію:

- Обсяг роботи
- Висновок про відповідність завданню
- Актуальність обраної теми
- Використання у роботі сучасних досягнень науки і техніки
- Використання у роботі комп'ютерних технологій
- Практичне значення роботи
- Якість оформлення роботи
- Зауваження та побажання
- Загальний висновок стосовно роботи та надання авторові освітнього ступеня «магістр»
- Рекомендована оцінка (максимум 10 балів: «відмінно» – 10 балів, «добре» – 9-8 балів, «задовільно» – 7 балів)

Обсяг роботи в 107 сторінок розділений на 3 розділи був достатній для розкриття обраної теми й виконання завдань поставлених щодо неї. Робота була виконана у відповідності з поставленим завданням. Станом на сьогодні тема є актуальною з огляду на необхідність проводити підготовку, в тому числі, науково до післявоєнного часу в Україні. У роботі були використані сучасні методи й технічні підходи. У роботі практично не використовувалися комп'ютерні технології. Робота має практичне значення у сфері виробництва будівельних матеріалів.

Робота оформлена у відповідності до методичних вимог. У роботі можна було б використати більш актуальні підходи й наукові роботи зарубіжних джерел. Також можна було б довершити розрахунковий аналіз щодо ефективності обраної Компанії для аналізу.

Робота виконана якісно з дотриманням вимог щодо її оформлення, тому рекомендується надати авторові освітній ступень «магістр».

Рецензент

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

Посада, місце роботи \_\_\_\_\_

“\_\_” \_\_\_\_\_ 2023 р.

<b>РЕЗЮМЕ (summary)</b>		<b>ПІБ</b>	
до атестаційної випускної роботи студента:		<b>Остапенко Владислав Юрійович</b>	
Назва ВНЗ	Київський національний університет будівництва і архітектури		
Тема	УДОСКОНАЛЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ВИРОБНИКА БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ		
Освітній ступень	Магістр за освітньо-професійною програмою навчання		
Факультет	Будівельний		
Кафедра	Економіки будівництва		
Спеціальність	051 «Економіка»		
Спеціалізація	«Економіка підприємства» гр. <u>зЕПм-22</u>		
Керівник	Цифра Тетяна Юріївна		
Обсяг роботи:	пояснювальна записка, стор.	розділів	креслень формату А1
	107	3	0
Розділ 1:	<i>Визначено сутність і види міжнародної економічної діяльності підприємства.</i>		
Розділ 2:	<i>Проаналізовано міжнародну економічну діяльність підприємства та визначено шляхи її удосконалення.</i>		
Розділ 3 :	<i>Визначено шляхи удосконалення міжнародної економічної діяльності підприємства виробника будівельних матеріалів.</i>		
Висновки по роботі:	<i>В випускній атестаційній роботі на здобуття ступеня магістра було проведено визначення сутності і видів міжнародної економічної діяльності підприємства. Проаналізовано міжнародну економічну діяльність підприємства та визначено шляхи удосконалення міжнародної економічної діяльності підприємства виробники будівельних матеріалів.</i>		
<b>Ключові слова: міжнародна економічна діяльність, ризики, рентабельність, ліквідність, прибутки, витрати.</b>			
<b>Keywords: international economic activity, risks, profitability, liquidity, profits, costs.</b>			

Укладач: \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ /

Керівник: \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ /

“ \_\_\_ ” \_\_\_\_\_ 2023 р.



## Реферат

Атестаційна випускна робота магістра містить **55** сторінок, **12** таблиць, **9** рисунків, список використаних джерел з **44** найменувань, додатки.

### **«УДОСКОНАЛЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ВИРОБНИКА БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ»**

*Об'єктом дослідження є* провадження міжнародної економічної діяльності підприємства виробника будівельних матеріалів та можливості удосконалення цієї діяльності.

*Предметом дослідження є* теоретичні, методологічні, правові та практичні аспекти формування та удосконалення міжнародної економічної діяльності на підприємстві будівельного комплексу.

*Мета* – удосконалення міжнародної економічної діяльності підприємства на базі теоретично-методологічних розробок та публічних статистичних даних підприємства, що залучене до міжнародної економічної діяльності.

Відповідно до поставленої мети були визначені такі *завдання*:

- дослідити сутність міжнародної економічної діяльності;
- визначити та узагальнити види міжнародної економічної діяльності;
- визначити та проаналізувати організацію міжнародної економічної діяльності підприємства;
- узагальнити та сформувані інформаційне забезпечення аналізу міжнародної економічної діяльності підприємства та його методики;
- проаналізувати результати міжнародної економічної діяльності підприємства;
- сформувані та розробити шляхи удосконалення міжнародної економічної діяльності підприємства.

*Практичне значення отриманих результатів.* Розроблені та сформувані шляхи удосконалення міжнародної економічної діяльності на підприємстві виконана на базі реального підприємства в галузі будівництва та реалізації будівельних виробів та матеріалів власного виробництва несуть

прикладне значення й можуть бути застосовані в складанні бізнес-плану даного підприємства.

Рік виконання атестаційної випускної роботи магістра 2023.

Рік захисту роботи 2023.

*Ключові слова: міжнародна економічна діяльність, підприємство виробник будівельних матеріалів, фінансовий аналіз, фінансові коефіцієнти, ліквідність, капіталовкладення, кредитні рейтинги, рентабельність, прибутковість, ефективність, фінансові результати*

## ЗМІСТ

<b>ВСТУП.....</b>	<b>7</b>
<b>РОЗДІЛ 1. СУТНІСТЬ І ВИДИ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....</b>	<b>10</b>
1.1. Сутність міжнародної економічної діяльності.....	10
1.2. Види міжнародної економічної діяльності.....	15
1.3. Організація міжнародної економічної діяльності підприємства.....	19
<b>РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ.....</b>	<b>29</b>
2.1. Інформаційне забезпечення аналізу міжнародної економічної діяльності підприємства та його методика.....	29
2.2. Аналіз результатів міжнародної економічної діяльності підприємства.....	34
2.3. Шляхи удосконалення міжнародної економічної діяльності підприємства.....	47
<b>ВИСНОВКИ.....</b>	<b>53</b>
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....</b>	<b>56</b>
<b>ДОДАТКИ.....</b>	<b>61</b>

## ВСТУП

*Актуальність теми.* Міжнародна економічна діяльність є невід'ємним етапом сталого розвитку будь-якого підприємства. Започаткування або підтримка вже набутої міжнародної економічної діяльності сприяє збільшенню виробництва та зростанню зовнішньоторговельного обороту, як кожного окремого підприємства, так і економіки в цілому. В той же час, це створює ряд важливих питань, таких, як: яким чином буде функціонувати підприємство та чи має підприємство можливість проводити міжнародну економічну діяльність, що спонукає до розгляду питання оцінки, аналізу та удосконалення міжнародної економічної діяльності підприємства.

*Аналіз останніх досліджень і публікацій* Дослідженням та розробкою рішень питань удосконалення міжнародної економічної діяльності підприємства займалися вітчизняні та зарубіжні науковці: Бестужева С.В, Боковець В.В., Богопольский А.С., Васюк Т.В., Васюренко В.А., Варварский В.А., Горда А.С., Горшкова Л.А., Духон А.Б., Єпштейн Н.Д., Жук М.В., Ільченко В.Ю., Ішук Ю.А., Малахова Ю.А., Образцова О.І., Петров С.В., Сандуляк С.Б., Саркісян Л.Г., Стрелкова О.В., Чалдаева Л.А., Чинаева Т.І. та інші.

*Мета і завдання дослідження.* Метою роботи є удосконалення міжнародної економічної діяльності підприємства виробника будівельних матеріалів на базі теоретично-методологічних розробок та публічних статистичних даних існуючого підприємства, що залучене до міжнародної економічної діяльності.

Для досягнення поставленої мети вирішувались наступні завдання:

- дослідити сутність міжнародної економічної діяльності;
- визначити та узагальнити види міжнародної економічної діяльності;
- дослідити та проаналізувати організацію міжнародної економічної діяльності підприємства;
- узагальнити та сформулювати інформаційне забезпечення аналізу міжнародної економічної діяльності підприємства та його методики;
- проаналізувати результати міжнародної економічної діяльності підприємства;

- сформувані та розроблені шляхи удосконалення міжнародної економічної діяльності підприємства.

*Об'єктом дослідження є провадження міжнародної економічної діяльності підприємства виробника будівельних матеріалів та можливості удосконалення цієї діяльності.*

*Предметом дослідження є формування та удосконалення міжнародної економічної діяльності підприємства виробника будівельних матеріалів.*

**Методи дослідження.** Для виконання роботи були використані такі теоретичні та емпіричні наукові методи досліджень, а саме:

- методи системного аналізу та теоретичного дослідження – для дослідження сутності міжнародної економічної діяльності, видів міжнародної економічної діяльності на підприємстві та їх систематизації;

- методи наукового пояснення, узагальнення та класифікації – для дослідження та аналізу організації міжнародної економічної діяльності підприємства;

- статистичні методи – для узагальнення та формування інформаційного забезпечення економічної діяльності підприємства та його методики;

- методи економіко-математичного аналізу та методи фінансово-економічного аналізу – для аналізу та оцінки результатів міжнародної економічної діяльності підприємства;

- методи економічно-математичного моделювання та прогнозування - для формування та розробки шляхів удосконалення міжнародної економічної діяльності підприємства.

*Теоретична, методична та практична значущість отриманих результатів*

Унаслідок виконаної роботи, отримані результати несуть як прикладне, так і теоретичне значення, а саме:

- узагальненні види та класифікації та розкрита сутність, шляхи організації міжнародної економічної діяльності підприємства несуть теоретико-методичне значення для країни та наукового суспільства;

- розроблені та сформовані шляхи удосконалення міжнародної економічної діяльності на підприємстві виконана на базі реального підприємства в галузі виробництва будівельних матеріалів, виробів та конструкторських та реалізації власного виробництва несуть прикладне значення для підприємства й можуть бути застосовані в складанні бізнес-плану даного підприємства.

Інформаційною базою дослідження виступають міжнародні та державні законодавчі та нормативно-правові акти, наукові публікації вітчизняних та зарубіжних вчених, методичні посібники та підручники щодо міжнародної економічної діяльності на підприємстві, а також статистичні та аналітичні матеріали загально річного звіту компанії «Henkel Group» за 2022 рік та станом на 31 грудня 2022 року, в тому числі фінансовий звіт з аудиторським висновком компанії «**PricewaterhouseCoopers**», управлінський звіт компанії, звіт про сталий розвиток та додаткова загальногалузева інформація.

# РОЗДІЛ 1. СУТНІСТЬ І ВИДИ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

## 1.1. Сутність міжнародної економічної діяльності

Невпинний розвиток зовнішніх економічних відносин між усіма суб'єктами економіки на різних рівнях співпраці, починаючи з звичайного громадянина та закінчуючи міждержавними об'єднаннями, не оминув й підприємства. Підприємство є основною ланкою економіки будь-якої країни світу, незалежно від географічного розташування, економічно-фінансового розвитку чи культурного середовища. Воно створює з поглинутих ресурсів в умовах конкурентного середовища всередині країни нові товари чи послуги, які запускають взаємозв'язки в економіці. Проте, в процесі існування будь-яке підприємство досягає такої часової точки розвитку, коли внутрішній ринок не може задовільнити необхідність в додаткових інвестиційних, людських, товарних та інших ресурсах чи в нових споживачах. Тоді підприємство під тиском конкуренції на ринку, незалежно від галузі, виду тощо, з метою досягнення поставлених керівництвом цілей шукає можливості долучитися до ще більш складної міжнародної економічної діяльності.

Таким чином, виникла необхідність визначення сутності міжнародної економічної діяльності (далі – МЕД), спричинив багато суперечок в науково-економічних верствах суспільства з приводу ідентифікації сутності даного поняття.

Держава не визнає МЕД на законно-правовому рівні, а має тільки поняття зовнішньоекономічної діяльності (далі – ЗЕД). Держава тлумачить поняття ЗЕД у відповідності до чинного законодавства [1]: ЗЕД - діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, а також діяльність державних замовників з оборонного замовлення у випадках, визначених законами України, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами.

Проте з огляду на постійні видозміни економічного простору, його невпинний розвиток, абсолютна більшість як вітчизняних, так й іноземних

науковців вбачали потребу в подальших дослідженнях задля досягнення більш поглибленого розуміння даного економічного процесу та його всеосяжної оцінки. Таким чином науковцями було створено теоретичне тотожне поняття до ЗЕД, яке широко використовується в науково-методичній літературі - МЕД. (див. таблицю 1.1).

Таблиця 1.1 - Визначення поняття «міжнародна економічна діяльність» [2-5]

Автор	Визначення
В.О. Васюренко	частина господарської діяльності даного суб'єкта, що визначається через сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних і оперативно-комерційних функцій у процесі реалізації зовнішньоекономічних зв'язків держави, пов'язаних з участю даного суб'єкта у зовнішньоекономічних операціях згідно із завданнями щодо його розвитку
Н.Ф. Гофман	сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних і комерційних функцій фірм та підприємств, пов'язаних із співпрацею з іноземними партнерами
І.В. Багорова	діяльність суб'єктів господарської діяльності України (частіше підприємств) та іноземних суб'єктів господарської діяльності (іноземних підприємств), яка заснована на взаємовідносинах і здійснюється або на території України або за її межами
О. Д. Сиротюк	експорт та імпорт товарів, капіталу та робочої сили
Ю. Є. Кирилов	заходи щодо реалізації зовнішньоекономічних відносин, тобто - це діяльність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України з суб'єктами МЕД інших країн, що виникає в процесі виробництва, реалізації, розподілу та споживання продукції на основі взаємної вигоди для всіх учасників
В. В. Покровська	МЕД як сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних та оперативно-комерційних функцій експортно-суб'єктів господарювання з урахуванням обраної економічної стратегії, форм та методів роботи на ринку іноземного партнера

Виходячи з переліку вище, вбачається, що розуміння МЕД та її визначення різняться в залежності від підґрунтя діяльності підприємства. Загальною рисою ж усіх як державно-правових, так й наукових поглядів є те, що, безумовно, МЕД зароджується та може бути ідентифікована, коли суб'єкт економічної діяльності залучається до міжнародних або зовнішньоекономічних зв'язків, тобто виходить за визначенні кордони внутрішнього ринку держави та починає підпадати під юридично-правове регулювання Світової Організації Торгівлі, Всесвітнього банку, Міжнародної торгівельної палати тощо.

Причинно-наслідковим підґрунтям можуть бути різні аспекти:

- необхідність у залученні додаткових виробничих ресурсів з міжнародного ринку, так як підприємство вичерпало ресурсні можливості внутрішнього ринку за

визначених цінових показників й ефективність залучення вже набуває негативних значень, тобто втрачає свою доцільність (рис. 1.1);

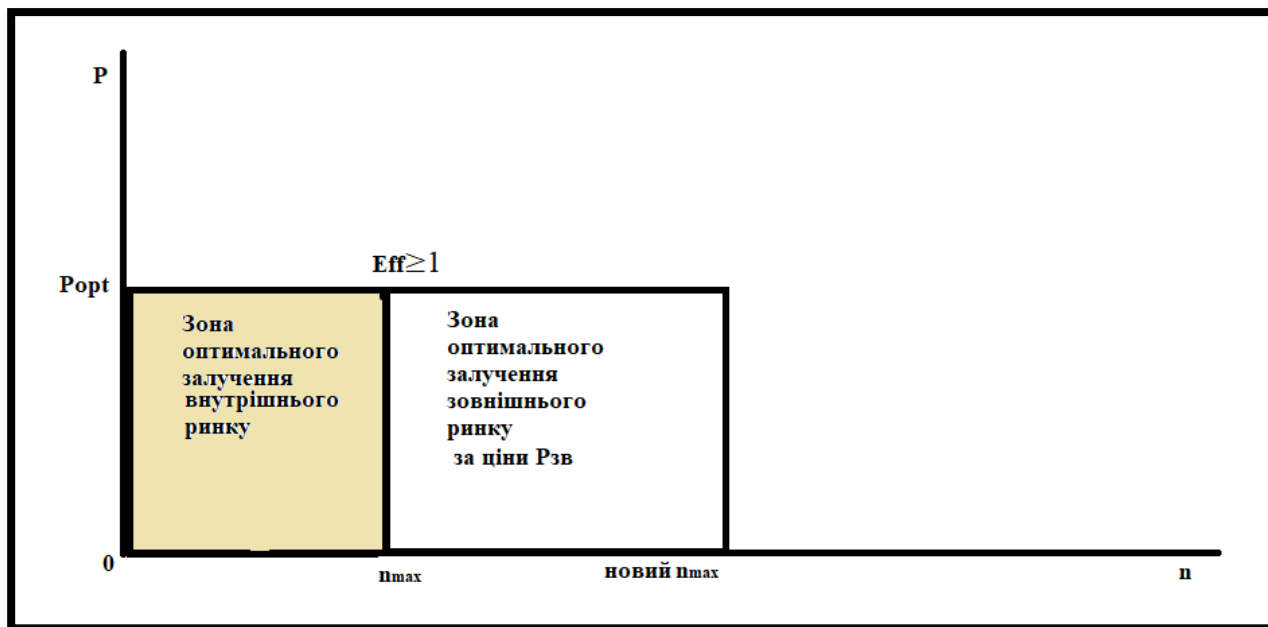


Рисунок 1.1 Графічне зображення ефективності залучення до зовнішнього ринку

Джерело: Складено автором

Наприклад, якщо позначити ефективність залучення кожної нової одиниці виробничого ресурсу  $Eff$  (формула 1.1), де

Формула 1.1

$$Eff = (n \times P) \geq 1,$$

Де  $n$  – це кількість ресурсу;

$P$  – це ціна одиниці даного ресурсу;

є ефективним залученням, а менше 1 ні, й, якщо взяти, що ми маємо на внутрішньому ринку кількість виробничих ресурсів  $n$  за ціною  $P$  в діапазоні  $0 - P_{opt}$ , де залучення є ефективним,  $P_{opt} - P_{max}$ , де залучення є неефективним, то отримуємо, що подальше збільшення залучення виробничих ресурсів є обмеженим, так як за ціни  $P_{opt}+1$  (формула 1.2):

Формула 1.2

$$Eff = n \times (P_{opt} + 1) \leq 1,$$

*Де n – це кількість ресурсу;*

*Popt – це крайня ціна оптимального залучення;*

але за залучення підприємства до зовнішніх ринків кількість виробничих ресурсів n за ціною в діапазоні 0-Popt збільшується й тоді (формула 1.3)

Формула 1.3

$$Eff = (n \times Pзв) \geq 1,$$

*Де n – це кількість ресурсу;*

*Pзв –це ціна оптимального залучення на зовнішньому ринку;*

де Pзв дорівнює сумі P та витрат на логістику, за умови, що Pзв менше або дорівнює Popt. Таким чином залучення є необхідним для сталого розвитку, зростання будь-якого теоретичного підприємства.

- необхідність у залученні кваліфікованої робочої сили з міжнародного ринку праці, так як внутрішній ринок не може задовольнити потребу підприємства в необхідній кваліфікованій робочій силі тощо;

- необхідність в збільшенні кількості платоспроможних споживачів, так як на визначеному етапі розвитку підприємства, можливості виробництва переважають абсолютні кількісні показники цільового споживача й було вичерпано можливості до зростання в рамках чинного антимонопольного законодавства;

- необхідність додаткового інформаційно-технологічного устаткування, так як внутрішній ринок не може задовольнити підприємство конкурентоздатними технологіями облікового контролю, автоматизації виробництва тощо;

- необхідність в отриманні послуг в тій чи іншій сфері в залежності від поставлених цілей підприємства;

- необхідність в збільшенні обсягів інвестицій та капіталу, так як внутрішні інвестори не можуть задовольнити підприємство в цілях сталого розвитку;

- інші необхідності та причини.

Це великий, але далеко неповний перелік причин для підприємства, що можуть спонукати до залучення в МЕД. Сюди не включено ряд суб'єктивних

причин, які можуть виникати в залежності від галузі діяльності, етапу розвитку, статусу, виду та інших особливостей чи умов підприємства.

Основними ж задачами підприємства під час виходу на міжнародні ринки є [7]:

- 1) використання особливостей світового ринку для вибору матеріальних або трудових ресурсів підприємства;
- 2) вибір шляхів та форм збуту готової продукції для досягнення максимізації прибутку;
- 3) вибір найбільш відповідного до вимог підприємства компанію-партнера для кооперації, співпраці, об'єднання тощо;
- 4) вибір шляхів та можливостей покращення економічного потенціалу підприємства;
- 5) створення підґрунтя для сталого економічного розвитку та стабільності взаємозв'язків структурних відділень підприємства.

Основними функціями МЕД називають такі їхні види:

- 1) забезпечення рівномірного рівня економічного та національного розвитку;
- 2) співставлення та оцінка все-можливих витрат підприємства на рівнях внутрішньої та світової економіки;
- 3) використання переваг сфери міжнародного розподілу праці;
- 4) підвищення якості та ефективності національної економіки в цілому;
- 5) подолання перешкод, непрогнозованих, кризисних ситуацій в умовах ринкового господарювання.

Галузь МЕД, що додатково потребує уваги, є фінансова сфера МЕД, так як на міжнародному рівні фінанси грають чи не одну з найважливіших ролей й саме фінансовий стан підприємства, який визначається в щорічному фінансовому звіті за Міжнародними стандартами фінансового звітності (далі – МСФЗ) дає можливість якісно проаналізувати МЕД та стан підприємства в цілому. Фінанси МЕД мають свою специфіку, а саме [7]:

- 1) зона їхнього існування обмежена МЕД;

- 2) облік відбувається як в національній так й в іноземній валюті;
- 3) розподілом фінансів МЕД займаються національні юридичні особи, іноземні держави, міжнародні організації, а також іноземні юридичні особи;
- 4) формування фінансів МЕД відбувається в процесі міжнародних валютно-кредитних відносин.

Підсумовуючи пророблене дослідження сутності МЕД нами було встановлено, що на законо-правовому рівні не існує визначення МЕД, а лише ЗЕД. Проте фахівцями економічних наук було створено тотожне поняття МЕД, що має ідентичну сутність до ЗЕД, але більш широко застосовується в науковій літературі та в теоретичних посібниках й має більш розмиті кордони своєї сутності.

Тому, з метою формування найбільш точного уявлення щодо МЕД необхідно оцінювати визначення даного процесу комплексно, розглядаючи його з багатьох сторін, як законно-правових, так й з авторсько-наукових. Було детальний, але далеко не вичерпний, перелік визначень, які надають можливість сформулювати бачення міжнародної економічної діяльності або зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

За допомогою опрацьованої інформації, нами було сформоване нове узагальнене поняття «Міжнародної економічної діяльності»:

МЕД – це будь-яка діяльність підприємства, яка пов'язана з залученням підприємства до зовнішніх ринків, в незалежності від типу чи виду цих ринків, з ціллю отримання додаткових ресурсів, інвестицій, технологій, споживачів тощо, яка є офіційно оформленою відповідно до міжнародних стандартів й підпадає під юридично-правове регулювання двох чи більше країн або понад державної чи міждержавної організації.

## **1.2. Види міжнародної економічної діяльності**

МЕД має доволі розмиту сутність й підпорядковує під собою всі галузі економіки й абсолютну кількість підприємств, які задіяні тим чи іншим чином в діяльності двох й більше країн. Тому, виникає необхідність в класифікації видів

МЕД, їхнього опису та послідовного аналізу, а також в паралельному опрацюванні видової класифікації поняття ЗЕД, що описане в офіційних державних документах. За державними класифікацією ЗЕД поділяється на такі види[1]:

- експорт, імпорт товарів, капіталів, технологій, робочої сили. Це стандартний та найбільш поширений вид ЗЕД у світі, який застосовується прямими та непрямими методами абсолютною більшістю підприємств;

- надання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності послуг іноземним суб'єктам. Це практичний вид ЗЕД, який почав набувати більшого поширення разом з технологічно-інформаційним розвитком міжнародного суспільства. Прикладом може бути надання аудиторських, консалтингових, юридичних, банківських та інших послуг;

- наукова, науково-технічна, науково-виробнича, виробнича, навчальна та інша кооперація з іноземними суб'єктами господарської діяльності. Це вид кооперації, який найчастіше можна зустріти в технологічних галузях економіки в науково-технологічних кластерах, в сфері освіти, як державного так й приватного сектору;

- навчання і підготовка спеціалістів на комерційній основі. Це також доволі поширений вид ЗЕД, який зустрічається в усіх сферах економіки, так як більшість підприємств за сталого розвитку потребують висококваліфікованих спеціалістів на усіх рівнях підприємства;

- міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами у випадках, передбачених законами України; це такий вид ЗЕД, який функціонує на рівні міжнародних біржах цінних паперів. Підприємство залучається до такого виду діяльності з цілями збільшення капіталізації, залучення нових інвестицій, в цілях поглинання конкурентів чи в цілях реструктуризації чи для первинної публічної пропозиції з купівлі-продажу акцій приватної компанії;

- кредитні та розрахункові операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

- створення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності банківських, кредитних і страхових установ за межами України; створення іноземними

суб'єктами господарської діяльності зазначених установ на території України у випадках, передбачених її законом;

- спільне підприємництво;
- видача, продаж чи обмін ноу-хау, ліцензій, франшиз, патентів й так далі;
- організація та участь у виставках, симпозиумах, конференціях, семінарах

тощо;

- бартерна зустрічна торгівля;
- орендні та лізингові операції між суб'єктами економіки;
- валютні операції.

Так як ЗЕД підприємства та МЕД є докорінно ідентичним поняттям, то де-факто перераховані вище види ЗЕД є також видовою класифікацією МЕД й можуть бути перерахованими у якості видів МЕД.

В залежності від критеріїв оцінки можна докорінно покращити розуміння кожного виду МЕД.

За рівнями економічної діяльності МЕД поділяють на [4]:

- мікроекономічний рівень;
- макроекономічний рівень;
- міждержавний рівень.

За характером власності суб'єкта МЕД[4]:

- приватний сектор;
- кооперативний сектор;
- державний.

За обсягами та розміром МЕД[4]:

- великі операції;
- середні операції;
- малі операції.

За характером належності капіталу[4]:

- національні;
- змішані;
- іноземні.

За правовим статусом суб'єкта МЕД[4]:

- повного товариства;
- товариства з обмеженою відповідальністю;
- акціонерні товариства публічного і приватного типу;
- командитні товариства.

Також розподіл відбувається в залежності від сфери діяльності обраного підприємства, а саме за загальними економічними законами щодо класифікації підприємства та його діяльності. Зокрема виділяють МЕД за рівням структури управління (табл. 1.2).

Таблиця 1.2 - МЕД за рівням структури управління [7]

Рівень структури	Зміст рівня
Загальнодержавний	Парламент, президент, уряд
Функціональний	Кабінет міністрів, відповідальні міністерства країни
Господарський	Суб'єкти господарської діяльності більшості сфер економічної діяльності

На загальнодержавному рівні приймаються рішення щодо загального економічних питань усієї країни, що докорінним чином впливає на МЕД підприємства, як на основну ланку економіки.

На функціональному рівні приймаються рішення, що впливають на окремі сектори економіки та окремі напрямки МЕД, що також привносить свій вплив на МЕД підприємства.

На господарському рівні приймаються рішення суб'єктами економіки, тобто підприємством, й саме на цьому рівні починається розробка стратегія окремого підприємства з урахуванням рішень вищих структурних рівнів МЕД.

Таким чином, були досліджені види МЕД за допомогою ототожнення поняття ЗЕД та МЕД підприємства та були сформовані класифікації МЕД підприємства в залежності від рівня економічної діяльності, правового статусу суб'єкта, належності капіталу, характеру власності, за обсягами та розміром.

### 1.3. Організація міжнародної економічної діяльності підприємства

На сучасному етапі розвитку підприємство є основною ланкою економічної діяльності, в тому числі МЕД. МЕД являє собою дуже складну, висококонкурентну сферу діяльності й тому ставить перед керівництвом підприємства складну задачу для реалізації, а саме яким чином організувати МЕД на підприємств, щоб отримати найбільшу користь від даного виду діяльності. Для ефективної організації МЕД на підприємстві потрібна ефективна система управління, яка буде перш за все вирішувати поставлені перед собою завдання та досягати стратегічних цілей підприємства у відповідності до поставлених термінів, умов існування, викликів зовнішніх та інших факторів.

Серед факторів, які можуть впливати на МЕД підприємства виділяють фактори прямого впливу та непрямого впливу. Так, виходячи з даних рисунку нижче, існує 8 груп факторів, які впливають на потенціал МЕД підприємства. (рис. 1.2).



Рис. 1.2 Фактори прямого та непрямого впливу зовнішніх сил на МЕД [8]

Споживачі впливають рівнем свого попиту на категорію товарів чи послуг, які надає підприємство. Постачальники рівнем цін та обсягами постачання впливають на необхідні складові для виготовлення продукції підприємства. Конкуренція створює умови існування підприємства, а саме наскільки підприємству буде складно співіснувати з іншими підприємствами галузі

Фінансові-кредитні установи впливають можливими обсягами кредитно-інвестиційних коштів, які могли б бути залученні підприємством. Міжнародні фактори впливають непрямим чином, але від того вплив не менш сильний, так як стан кон'юнктури міжнародних ринків, санкційні ризики тощо - несуть в собі високий рівень ризиків. Науково-технічні фактори впливають різним чином, як наприклад: можливістю більш швидкого досягнення потенційних постачальників чи споживачів, можливістю автоматизації виробництва, тобто підвищення ефективності підприємства в цілому.

Соціальні фактори можуть непрямим чином впливати на попит з огляду на культурні різниці суспільства в різних країнах й від того необхідності в специфікації товарів під запити окремого суспільства будь-якої країни з огляду на їхні життєві традиції та цінності, які воно сповідує.

Політичні є чи не одними з найбільш впливових факторів на МЕД підприємства сьогодення через нестійкий міжнародний політичний лад суспільства й таких вихідних ризиків, як потрапляння під санкції, втрата так званої «чистоти» бренду підприємства, втрата активів підприємства шляхом націоналізації в межах окремої країни, втрата інвестиційної привабливості через повільну реакцію на світову повістку суспільства тощо.

З огляду на вище перераховані фактори з'являється необхідність з ефективною організацією МЕД підприємства з урахуванням ризиків, які виникають під час провадження даного виду діяльності.

Зазначені фактори вище слід брати до уваги при прийнятті управлінські рішення щодо організації МЕД підприємства, з огляду, що частину з них підприємство може регулювати та змінювати для підвищення ефективності та частину підприємство не здатне вплинути докорінним чином.

Виділяють такі неконтрольовані фактори [9]:

- зовнішньоторговельна політика держави;
- рівень розвитку економіки;
- умови функціонування ринку;
- ємність зарубіжних ринків;
- ступінь конкуренції та інтереси споживачів;
- динаміка курсів обміну;
- транспортні тарифи;
- визначники конкурентних переваг на території країни базування

підприємства.

До факторів, які підприємство може регулювати та змінювати для підвищення ефективності можна віднести [9]:

- зовнішні ринки збуту товарів, на яких функціонує підприємство;
- питома вага підприємства на ринку;
- конкурентні стратегії підприємства;
- інформаційний супровід МЕД;
- умови контрактів, що укладаються підприємства;
- експортні можливості фірми;
- співвідношення вимог споживачів з якістю товарів;
- асортимент товарів;
- функціонування системи продажу фірми;
- витрати на виробництво та реалізацію товарів;
- цінова політика підприємства;
- управління якістю.

З огляду на вищевказані фактори можна побудувати основні напрямки, якими має рухатись управлінський персонал під час організаційних робіт з МЕД на підприємстві або які підприємство має брати до уваги під час створення стратегії підприємства на міжнародних ринках до яких планує долучатися (Рисунок 1.3).

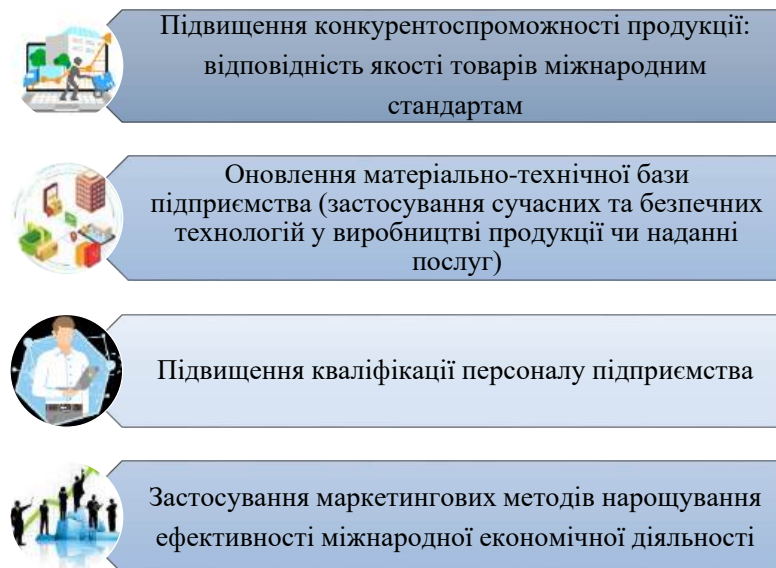


Рисунок 1.3 Напрями ефективної організації МЕД на підприємстві [9]

Далі, у процесі планування, розвитку та оцінки підсумків міжнародної економічної діяльності проводиться аналіз та визначення напрямів підвищення її ефективності.

Процес організації та функціонування МЕД має розроблятися відповідно до фінансових, матеріальних та технічними можливостями фірми, а також з урахуванням її конкурентоспроможності на зовнішніх ринках. Оцінка ефективності здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства відбувається шляхом застосування різноманітних методів. Для підвищення ефективності МЕД підприємства слід удосконалити методологію оцінки шляхом постійного безперервного моніторингу контрольованих та неконтрольованих факторів. Надалі це дозволить не тільки приймати оперативні рішення, а також визначати сезонні особливості, потреби коригування міжнародної економічної стратегії діяльності підприємства.

Завершивши попередній етап треба вибрати організаційну форму входу компанії на міжнародні ринки, побудовану на базі визначених факторів та вибраного напрямку організації МЕД. Організаційні форми поділяються на дві підгрупи в залежності від того чи відбувається переміщення капіталу чи ні (рис. 1.4).

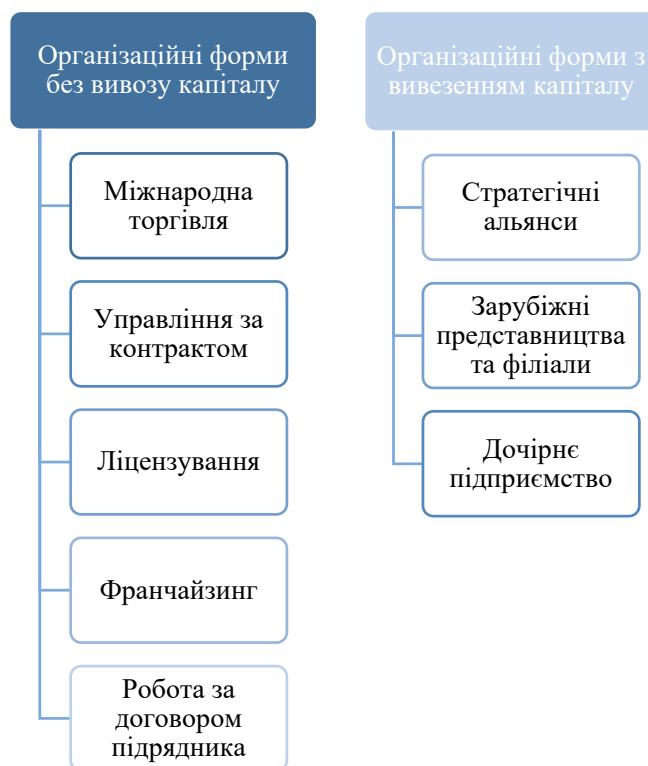


Рисунок 1.4 Види організаційних форм виходу підприємства на міжнародні ринки [10]

Організаційні форми поділяються на дві підгрупи в залежності від того чи відбувається переміщення капіталу чи ні. Організаційні форми без вивезення капіталу фокусуються на міжнародній торгівлі, наданні технологій, послуг, ліцензій тощо. Більшість є можливими через науково-технічний розвиток суспільства сьогодення та створюють менший рівень ризиків для підприємства.

Організаційні форми з вивезенням капіталу мають на увазі створення дочірніх підприємств, об'єднання з іншими підприємствами, створення спільних підприємств під спільним управлінням, заснування зарубіжних філіалів чи представництв, що має більш складну юридично-правову основу та створюють більш високі ризики для підприємства, з іншої сторони такі організаційні форми з вивезенням капіталу створюють більші можливості з прибутку, місця для маневру від управлінських рішень та кращі умови з розширення підприємства та, у наслідку, МЕД підприємства.

Після аналізу факторів впливу на організацію МЕД підприємства та вибору напрямку та форми організації МЕД необхідно створити систему управління даного

виду діяльності у відповідності до викликів зовнішнього конкурентного простору та до цілей та задач, які вона мусить вирішувати.

Функціональні відділення та служби організаційної структури, які мають повноваження впливати на МЕД підприємства чи здійснюють безпосередній контроль над МЕД підприємства, умовно поділяють на три групи (рис. 1.5).



Рисунок 1.5 Функціональні відділи та служби організаційної структури МЕД підприємства

*Джерело: Складено автором*

Перша група відділів та служб, які є задіяними в плануванні:

- планово-економічний відділ – планування МЕД та проведення заходів з контролю реалізації плану, аналіз цільової діяльності підприємства;
- валютно-фінансовий відділ – планування валютної стратегії та здійснення дій з контролю за банківськими, кредитними, валютними, та розрахунковими операціями підприємства, дотримання правил та умов СОТ при міжнародних економічних угодах чи контрактах;
- транспортний відділ – планування та забезпечення транспортних операцій пов'язаних з експортом та імпортом вантажів;
- бухгалтерія СОТ – роботи з обліку та підготовки звітності у відповідності до Міжнародних стандартів фінансового звітності, розрахункові операції з банками, постачальниками та контрагентами, проведення розрахунків та нарахування й подальшої виплати заробітної плати, проведення аналітичного

аналізу, спільно з відділом планування, результатів фінансової діяльності, прогнозування майбутніх результатів та рекомендації щодо подальших дій з ціллю її поліпшення.

Друга група відділів, що задіяні в сфері маркетингу:

- відділ кон'юнктури та цін – дослідження процесу утворення попиту та пропозиції, аналіз та побудова динаміки цін, структури ринків, систематизація інформації щодо кон'юнктури, координація роботи підприємства з іноземними підприємствами чи посередниками, виконання керівництва та контролю коректності розрахунків та застосування цін підприємствами при виконанні робіт з підготовки та укладання контрактів, інша робота з вивчення кон'юнктури ринків;

- відділ реклами та виставок – забезпечення рекламної діяльності підприємства, роботи з забезпечення участі у міжнародних виставках та ярмарках тощо;

- інженерно-технічний відділ - вивчення актуальних та запроваджених на світовому ринку технічних вимог та стандартів до товарів, донесення інформації про них без видозмін та неточностей до безпосередніх виробників товарів чи послуг, проведення робіт з аналізу технічного рівня та рівня якості продукції та послуг підприємства, аналіз конкурентоспроможності продукції підприємства на світових ринках та формування й надання відповідних висновків;

Третя група відділів, що несуть відповідальність за прийняття та виконання управлінських рішень:

- відділ розвитку – проводить роботи задля покращення організації підприємства, а саме її структури;

- відділ кадрів – проводить роботи з пошуку, вербування та призначення кадрів, виконує контроль та зберігання особистих справ працівників;

- адміністративно-господарський відділ – зобов'язаний виконувати роботи з організації постачання необхідних для роботи підприємства виробничими ресурсами та необхідним технічним обладнанням, несе відповідальність за експлуатацію основних засобів, будівель та проводить іншу господарську роботу;

- юридичний відділ – супроводжує складання та оформлення умов контрактів та угод, проводить консультаційні заходи з питань презентацій та реклаमाцій, розбіжностей, захисту інтересів підприємства у судових справах, виконує роботи з правового забезпечення.

Створення такої всеосяжної структури управління МЕД притаманно підприємствам, в незалежності від їхньої організаційно-правової форми, коли їхня діяльність значною мірою зосереджена на провадженні міжнародної економічної діяльності. На підприємствах, які беруть активну участь у МЕД, зовнішньоекономічний апарат реалізований переважно у таких формах: як частина внутрішньовиробничої структури у вигляді міжнародно-економічного відділу та як відносно самостійний та незалежний підрозділ у вигляді міжнародно-економічного господарського підприємства.

Міжнародно-економічний відділ виконує такі функції (рисунок 1.6).



Рисунок 1.6 Основні функції МЕД

*Джерело: складено автором*

1) Науково-технічні кооперації. Під цим розуміють:

- проведення науково-технічних заходів в кооперації з іншими

підприємствами чи об'єднаннями з метою опрацювання та поступового введення найбільш ефективного новітнього досвіду;

- розробка та введення в роботу планів з співпраці та підготовка підгрунття для проведення перемовних процесів;

- накопичення та організація даних на базі міжнародного розвитку, досвіду;

- підбір кваліфікованих кадрів для ефективної відправки у відрядження в інші країни;

- планування й проведення дій з контролю за експортною діяльністю, а також формування звітності з якісними статистичними показниками.

## 2) Протокол:

- організація запланованих, документально зафіксованих дій, пов'язаних з розміщенням та зустрічю делегацій, проведення консультаційних робіт з іноземними фахівцями;

- оформлення документів для всіх новонабраних на підприємство фахівців, які зайняті вирішенням питань розширення можливого збутового ринку та обміну інформацією.

- забезпечення відповідними фахівцями з необхідними мовними навичками, новоприбулих груп іноземних уповноважених осіб, а також забезпечення належних умов для перемовин;

- переклад технічної документації, тощо.

## 3) Аналітичні дослідження, підготовка прогнозних оцінок збуту та подальше формування чіткої цінової політики підприємства:

- аналіз характеристик тої чи іншої продукції, послуги, на базі поставлених вимог кінцевими споживачами;

- вивчення та виконання робіт з аналізу цільових ринків;

- розробка та подальше формування прогнозних оцінок збуту;

- визначення можливої пропозиції товарів чи послуг для реалізації на міжнародних ринках та розробка можливих прогнозних оборотів підприємства та нових форм роботи;

- організація та накопичення інформації для маркетингових непланових аналізів;

- вивчення сил та факторів, які можуть впливати на швидкість реалізації планових прогнозів з введення товарів на ринок, та вибір найбільш ефективної стратегії к ціноутворенню;

- аналіз ринкових цін конкурентів;

4) Вивчення рекламної діяльності:

- розробка дій з збільшення попиту кінцевих споживачів на продукцію чи послуги підприємства; проведення аналізу маркетингових дій щодо продукції.

5) Розробка планів та робочих процесів з укладення домовленостей, контрактів на продаж, обмін продукції:

- підписання, подовження та виконання контролю за виконанням домовленостей, документальне оформлення контрактів; виконання робіт з налагодження контактів з збутовими підприємствами, контрагентами та посередниками; пошук можливих споживачів на базі збутових прогнозів;

- ведення бази з обліку споживачів;

- перемовини с потенційними споживачами.

В результаті проведеного дослідження нами було визначено сутність МЕД та створено нове визначення даного процесу, були сформовані видові класифікації та переліки МЕД в залежності від рівня економічної діяльності, рівня управління, обсягів та розміру, характеру власності, правового статусу тощо. Були описані та розроблені способи організації МЕД підприємства та структура організованих відділів чи напрямлень, їхня функціональна та видова структура з урахуванням факторів та можливих способів організації МЕД.

## РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ

### 2.1. Інформаційне забезпечення аналізу міжнародної економічної діяльності підприємства та його методика

З метою ефективного аналізу МЕД підприємства, необхідно сформулювати чітке уявлення про його стан, економічну діяльність, недоліки та переваги. Для цього фахівцями та управлінським персоналом проводиться комплексний аналіз на базі інформаційного забезпечення з наукових, фахових та інших джерел, щоб найбільш чітко описати та проаналізувати підприємство та його діяльність та спрогнозувати його розвиток за сталих показників.

При виконанні аналізу стану підприємства та його МЕД на перший план висувається питання вибору правильної методики, на основі якої вже відбувається розрахунок та аналіз основних показників та відомостей підприємства. Існує безліч методик, правових та теоретичних аспектів з аналізу діяльності підприємства, але вони всі мають свою специфіку й особливості [3,10,11,16]:. Враховуючи вищезазначене, нами було обрано деякі з цих методичних напрямів, на його думку найбільш підходящих, для прикладного аналізу МЕД підприємства та підприємства в цілому.

Першим було обрано економічний аналіз, а саме економічне прогнозування. Економічне прогнозування [11]: Прогнозування стану підприємства – це наукове обґрунтування можливих кількісних та якісних змін його стану (рівня розвитку в цілому, окремих напрямків діяльності) в майбутньому.

Воно формується на таких принципах [12]:

- 1) цілеспрямованість – стислий опис поставлених дослідницьких завдань за суттю;
- 2) наукова обґрунтованість – прогнозування у відповідності до законів розвитку суспільства та використання досвіду світових лідерів;

3) системність – розробка прогнозу у відповідності до певної системи методів і моделювання, що в свою чергу побудовані на чіткій ієрархічній послідовності;

4) багаторівневий опис – опис об'єкта прогнозування як багаторівневого, але цілісного явища, що інтегрований в більш складно побудовану систему;

5) інформаційна єдність – використання інформації одного ешелону важливості;

6) адекватність об'єктивним закономірностям розвитку – виявлення та аналіз взаємозалежностей і тенденційних явищ існування об'єкта;

7) послідовне вирішення невизначеності – прогресивні роботи від виявлення цілей та передумов, що склалися, до розробки та формування можливих шляхів розвитку;

9) альтернативність – розробка та аналіз можливих наслідків розвитку об'єкта в залежності від вибору різних траєкторій, безлічі різноманітних взаємозв'язків та взаємних залежностей.

За періодом прогнозування термін аналізу розділяють на:

- поточні прогнози (до одного місяця);
- середньострокові (до 5 років);
- довгострокові (до 15 років і більше).

Другою методикою аналізу діяльності підприємства до застосування було обрано фінансовий аналіз. Фінансовий аналіз надає інформацію для прийняття управлінських рішень, спрямованих на збільшення прибутковості, визначенні критично-уразливих місць підприємства, виявлення причин збитковості й, безумовно, забезпечення стабільного фінансового стану та умов сталого розвитку.

Системи фінансового аналізу підприємства поділяють на такі основні види (рисунок 2.1):

- вертикальний – метод аналізу заснований на розрахунку, де кожна позиція перераховується як відсоток від базової у звіті;

- горизонтальний – метод, що ґрунтується на порівнянні окремих показників балансу та звіту про прибутки або збитки за 2 періоди й за декілька років, також

під час горизонтального аналізу проводять розрахунок відхилень від базових показників та їх причини;

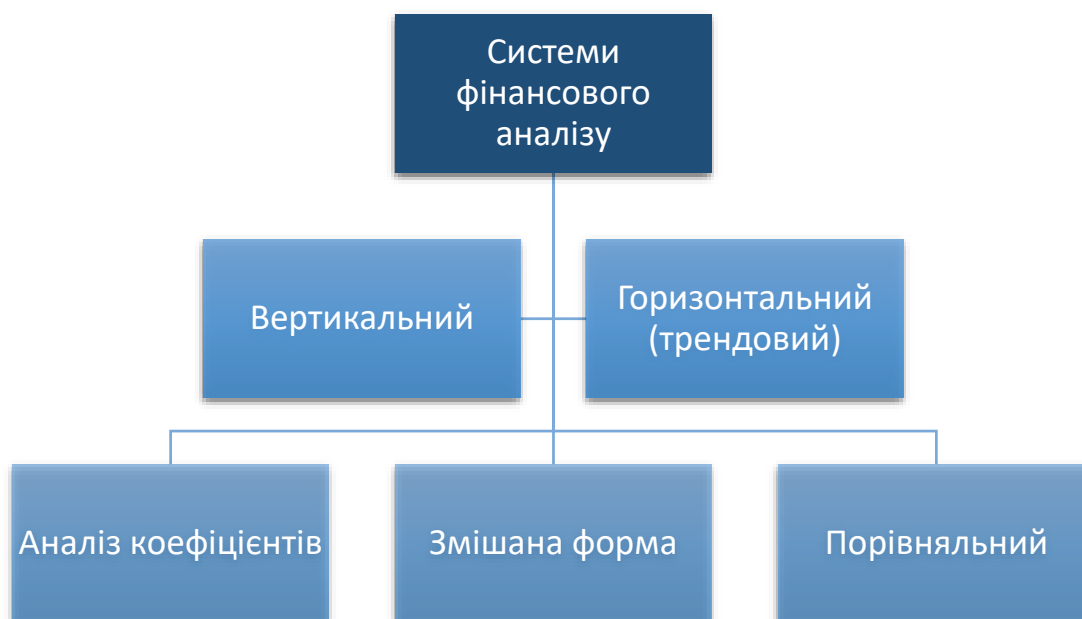


Рисунок 2.1 Основні системи фінансового аналізу [11]

- аналіз коефіцієнтів – метод, що розраховує додаткові показники, так звані коефіцієнти, які дають можливість проаналізувати фінансове становище підприємства з різних сторін;

- порівняльний – це такий метод, за яким відбувається аналіз на базі порівняння показників підприємства з конкурентними підприємствами тієї ж галузі;

- змішаної форми – це метод розроблений нами, що поєднує в собі ознаки вище перерахованих методів, з метою отримати більш багатосторонній аналіз підприємства, й був обраний нами для подальшого дослідження та розробок поставлених завдань.

Аналіз же, в незалежності від виду, базується на фінансових показниках, які найбільш чітко та ефективно демонструють реальний стан справ підприємства та наскільки ефективно підприємство веде свою господарську діяльність в масштабах країни чи світу.

Нами було обрано такий перелік показників до розрахунку задля аналізу підприємства та його МЕД [11-13]:

- борги / власний капітал, забезпеченість відсотків (IC) - можливості компанії з обслуговування боргу, розраховується, як прибуток до виплати відсотків та податків поділений на процентні платежі;

- прибутковість власного капіталу (ROE) - прибуток, що приносить кожна грошова одиниця, вкладена акціонерами, розраховується як, прибуток після виплати дивідендів за привілейованими акціями поділений на суму акціонерного капіталу та резервів;

- прибутковість використовуваного капіталу (ROCE) - здатність бізнесу приносити дохід і забезпечує співставність прибутковості з конкурентами, розраховується, як прибуток від основної діяльності поділений на суму акціонерний капіталу, резервів та позикового капіталу;

- рентабельність необоротних активів (RFA), % - Ефективність використання довгострокових активів, розраховується, як чистий прибуток поділений на поза оборотні активи;

- оборотність запасів (ST) - Ступінь рухливості запасів, розраховується, як собівартість реалізованої продукції поділена на запаси;

- коефіцієнт поточної ліквідності (CR) – показує можливу небезпеку неплатежів за короткостроковими зобов'язаннями, розраховується, як поточні активи поділені на поточні зобов'язання;

- коефіцієнт «швидкої ліквідності» (QR) - спроможність корпорації погашати свою короткострокову заборгованість у найближчі терміни, розраховується, як поточні активи з вирахуванням запасів і незавершеного виробництва поділені на поточні зобов'язання;

- коефіцієнт заборгованості - рівень фінансування активів за рахунок зобов'язань, розраховується, як короткострокові й довгострокові зобов'язання поділені на активи.

Також використовують такі показники під час комплексного аналізу підприємства:

- ЕВІТДА, показник, що показує наскільки прибутковою є основна діяльність підприємства й розраховується додаванням показнику ЕВІТ до

амортизаційних відрахувань по матеріальних і нематеріальних активах та віднімання суми переоцінки активів;

- ЕВІТ, показник, який являє собою операційний прибуток до вирахування податків та до вирахування коштів за відсотки по позикам, розраховується як сума чистого прибутку, витрат по податку на прибуток, надзвичайних витрат, відсотків сплачених та віднятих від них відшкодованого податку на прибуток, надзвичайного доходу та відсотків отриманих;

- коефіцієнт ROA, показник, що показує прибутковість на одну одиницю активів та розраховується діленням чистого прибутку на активи та подальшим переведенням значення у відсотковий діапазон;

- коефіцієнт норми прибутку (PM), показник, що показує рентабельність продажу та розраховується діленням чистого прибутку на загальні обсяги продажу та подальшим переведенням значення у відсотковий діапазон;

- EVA, показник, що показує чистий операційний прибуток після виплати податків за вирахуванням витрат на капітал. Розрахунково виглядає, як чистий операційний прибуток з віднятим добуток середньозваженої вартості капіталу та інвестованого капіталу.

Таким чином, 4 показники заборгованості й можливостей підприємства обслуговувати борг показують, наскільки підприємство є стабільним, чи здатне забезпечити виплати по своїм зобов'язанням, в тому числі по першому запиту. 4 показники прибутковості дають змогу проаналізувати ефективність МЕД підприємства, чи обрана стратегія провадження діяльності є доцільною чи наскільки ефективно відносно нормативних значень підприємство здійснює МЕД. Та 4 показники щодо ефективності використання наявних ресурсів підприємства безумовно дають змогу довершити комплексний аналіз, так як доповнює аналіз інформацією щодо активів підприємства та доцільності їхнього використання, в тому числі й ефективність капіталовкладень. Додаткова інформація, щодо напрямків капіталовкладень, кредитні рейтинги всесвітньовідомих агентств, інформація щодо кількості працівників та галузева та функціональна інформація довершує аналіз підприємства. Наведені вище показники надають чітке

інформаційне забезпечення під час комплексного аналізу й розуміння МЕД підприємства, що дає можливість будувати стратегію та формувати рекомендації щодо удосконалення.

## 2.2. Аналіз результатів міжнародної економічної діяльності підприємства

Для аналізу підприємства автором було обране підприємство засноване в 1876 році в місті Аахені (Німеччина), «Henkel Group», яке задіяне в хімічному виробництві товарів побутового, будівельного та технічного вжитку. Інформаційним базисом аналізу була обрана консолідована фінансова звітність підприємства станом на 31 грудня 2022 року та також застосовувалася інформація комбінованого управлінського звіту за 2022 рік.

За наявною інформацією компанія мала рік якісного розвитку та зростання відповідно до світової кон'юнктури ринку [14]:

- зростання продажів було на рівні 4.2 % у розрахунку до 2021 року як базисного (Рисунок 2.2);

- скоригована маржа ЕВІТ склала 13.4 %;

- прибуток на акцію склав 4.56 Євро до одної, що на 9.2 % більше до базисного року у сталих курсових різницях. Це показує стале зростання позицій підприємства на міжнародному ринку, що говорить про ефективні управлінські рішення.

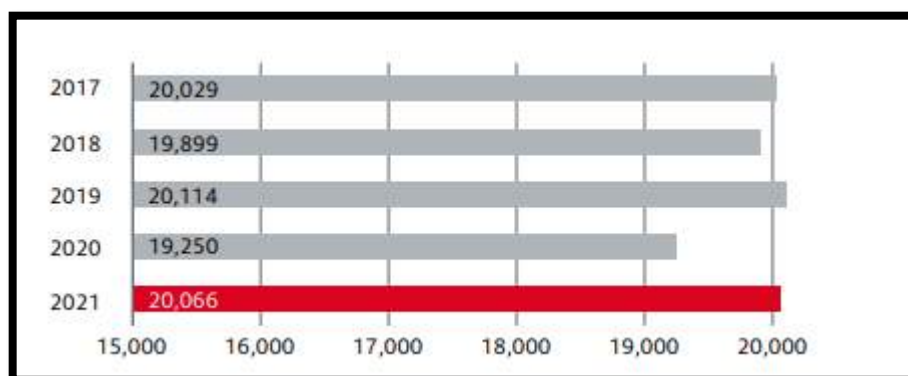


Рисунок 2.2 Обсяг продажів підприємства за 2017-2021 роки, мільйони євро [14]

Продажі компанії зросли на 816 мільйонів євро в 2022 році, що є серйозним ростом в абсолютних числових показниках у порівнянні до минулих періодів, так як

середній розмір зміни складав -259.66 мільйонів євро й компанія гостро відчувала міжнародні потрясіння, що за період з 2017 до 2020 можна назвати роками стагнації й тільки в 2021 році обсяг продажів був більше обсягів 2017 року на 37 мільйонів євро. Це свідчить про сильну інтеграцію економічної діяльності підприємства до міжнародних ринків й таку саму сильну співзалежність із станом світових ринків та міжнародної економіки. Для кращого розуміння підприємства та структури його МЕД необхідно розглянути та проаналізувати регіональну структуру розподілу продажів товарів та послуг підприємства, та таку інформацію по регіональним одиницям, як:

- розміри зміни до минулого року за регіонами;
- пропорційне співвідношення частки продажів в загальних обсягах;
- прибуток від основної діяльності за регіонами;
- зміна прибутку до минулого року;
- зміна з урахуванням валютних кореляцій, рентабельність продажів ( табл. 2.1), з вирахуванням корпоративних витрат.

Таблиця 2.1 - Регіональна структура розподілу продажів товарів та послуг підприємства та специфічна інформація, 2021-2022 роки [14-20]

<i>Мільйони євро</i>	Зх. Європа	Сх. Європа	Африка, Ближній Схід	Пн. Америка	Пд. Америка	Азіатсько- Тихоокеанський регіон	«Henkel Group»
<b>Продажі 2022</b>	<b>5 990</b>	<b>3 114</b>	<b>1 208</b>	<b>5 028</b>	<b>1 211</b>	<b>3 374</b>	<b>20 066</b>
Продажі 2021	5 782	2 919	1 208	5 173	1 090	2 968	19 250
Зміна до базисного року	36 %	67 %	-0.0 %	-28 %	11.0 %	137 %	78 %
<b>Співвідношення часток продажів за 2022</b>	<b>30 %</b>	<b>16 %</b>	<b>6 %</b>	<b>25 %</b>	<b>6 %</b>	<b>17 %</b>	<b>100 %</b>
Співвідношення частки продажів за 2021	30 %	15 %	6 %	27 %	6 %	15 %	100 %
<b>Прибуток від основної діяльності 2022</b>	<b>1 544</b>	<b>171</b>	<b>33</b>	<b>27</b>	<b>66</b>	<b>557</b>	<b>2 213</b>
Прибуток від осн-діяльності 2021	1 457	228	31	-88	69	484	2 019
Зміна до минулого року	6.0 %	-25.1 %	4.0 %	130.8 %	-4.2 %	15.0 %	9.6 %
<b>З урахуванням валютних кореляцій</b>	<b>5.7 %</b>	<b>-9.9 %</b>	<b>60.6 %</b>	<b>141.7 %</b>	<b>4.8 %</b>	<b>14.4 %</b>	<b>12.4 %</b>
<b>рентабельність продажів 2022</b>	<b>25.8 %</b>	<b>5.5 %</b>	<b>2.7 %</b>	<b>0.5 %</b>	<b>5.5 %</b>	<b>16.5 %</b>	<b>11.0 %</b>
рентабельність продажів 2021	25.2 %	7.8 %	2.6 %	-1.7 %	6.3 %	16.3 %	10.5 %

За даними таблиці 2.1 найбільш важливими суб-регіонами для компанії є Західна Європа та Північна Америка з загальною часткою в продажах більше ніж 55 % від загальних обсягів або в 11 018 мільйонів євро. Середнє зростання продажів склало 4.2 %. Негативний процеси в обсягах продажів спіткали Північну Америку, при тому саме в цьому регіоні прибуток в основної діяльності виріс в 141.7 %, що являє собою найкращий показник з усіх регіонів в розглянутому періоді, з іншого боку найнижчий рівень рентабельності, що був збитковим в 2021 році та нескінченно малим в 2022 році, що означає або високі видатки підприємства в даному регіоні або токсичні процеси в даному відділенні підприємства. Найбільший прибуток приносить Західна Європа в 1 544 мільйонів євро, а найменший при шалених темпах зростання відносно 2021 року Північна Америка. Ринки Африки та Близького Сходу не змінились, відсутній прогрес та є ризик стагнації даного відділення підприємства. Також є негативні процеси в рентабельності продажів в Східній Європі, що найбільше знизилась, на 2.3 %, з усіх суб-регіонів та несе в собі високий рівень ризиків, прибуток від основної діяльності в Східній Європі також знизився на 9.9 % з урахуванням кореляцій, що показує розвиток хвороботворних негативних процесів у кон'юнктурі ринку Східної Європи. Перспективним є ринок Азіатсько-Тихоокеанського регіону, що показав зростання продажів на 406 мільйонів євро, що є найкращим результатом підприємства серед усіх регіонів в МЕД, зростання у порівнянні до 2020 року сягнуло 13.7 %, що також є найкращим результатом серед обраних регіонів й це при збереженні рентабельності продажів на рівні 16.5 % при середніх показниках підприємства в 11.0 %. Прибуток також виріс у відповідності до зростання абсолютних обсягів на 14.4 %, при середньому зростанні на 12.4 %, що показує перспективність даного регіону. Також помітна цікава особливість регіону Африки та Близького Сходу, а саме такий високий рівень прибутковості з урахуванням валютних кореляцій, через що, зміна прибутку сягає понад 60 % до базисного року.

Також аналітично цікавими до розгляду є занотовані бізнес інструкції управлінського персоналу підприємства в 2022 та результати їхнього виконання (табл. 2.2):

Таблиця 2.2 – Порівняння планів та результатів «Henkel Group» за функціональними групами 2022 року, % [14, 20-25]

%	Оригінальне керівництво на 2021 рік	Інструкції оновлені 6 травня	Інструкції оновлені 12 серпня	Інструкції оновлені 8 листопада	Результати 2022 року
<b>Органічне зростання продажів</b>	<b>Від 2 до 5</b>	<b>Від 4 до 6</b>	<b>Від 6 до 8</b>	<b>Від 6 до 8</b>	<b>7.8</b>
Клейові технології	Від 2 до 6	Від 7 до 9	Від 10 до 12	Від 10 до 12	13.4
Догляд за красою	Від 2 до 6	Від 2 до 6	Від 2 до 4	Від 2 до 4	1.4
Прання та догляд за домом	Від 1 до 3	Від 1 до 3	Від 2 до 4	Від 2 до 4	3.9
<b>Скоригована рентабельність продажів</b>	<b>Від 13.5 до 14.5</b>	<b>Від 14 до 15</b>	<b>Від 13.5 до 14.5</b>	<b>Близько 13.5</b>	<b>13.4</b>
Клейові технології	Від 15.5 до 16.5	Від 16 до 17	Від 16 до 17	Близько 16	16.2
Догляд за красою	Від 10.5 до 12	Від 10.5 до 12	Від 9.5 до 10.5	Близько 9.5	9.5
Прання та догляд за домом	Від 15 до 16	Від 14.5 до 15.5	Від 14 до 15	Близько 14	13.7

Таким чином, вбачається, що компанія виконала заплановані показники рентабельності продажів, так як різницю в 0.1 % можна назвати незначною й вийшла на показник в 7.8 % органічного зростання, що на 2.8 % перевищує верхню межу запланованих результатів головним керівництвом на 2022 рік, без додаткових поправок. Також з огляду на поступове зростання запланованих меж показників рентабельності й обсягів продажів, можна стверджувати, що МЕД підприємства ефективно провадилось. З огляду на заплановані цілі та отримані результати, то загальний результат був погіршений товарною сферою догляду за красою, де зростання обсягів було нижче на 0.6 % від нижньої запланованої межі та склало 1.4 % й скоригована рентабельність продажів була на 1 % нижче від запланованої нижньої межі й склала 9.5 %.

Це може бути наслідком того, яким чином підприємство робить капітальні вкладення. Підприємство вклало 640 мільйонів євро за 2022 рік без урахування придбань. Капітальні витрати на основні засоби становили: 252 мільйони євро (попередній рік: 281 мільйон євро) у бізнес-підрозділі клейові технології, 83 мільйони євро (попередній рік: 91 мільйон євро) у сфері догляду за красою та 227 мільйонів євро (попередній рік: 268 мільйонів євро) на пральні та домашні засоби

64 мільйони євро (попередній рік 66 мільйонів євро). Близько двох третин цих витрат було спрямовано на проекти розширення, інновації та заходи з оптимізації, які, наприклад, включали розширення виробничих потужностей та ІТ-інфраструктури, а також реалізацію інноваційної стратегії (рисунок 2.3). Основними проектами 2021 року були [14]:

- **будівництво інноваційного центру в Дюссельдорфі, Німеччина (Клейові технології);**
- розширення потужностей сульфитації для виробництва поверхнево-активних речовин у США (Прання та догляд за домом);
- розширення виробництва інноваційних капсул миючих засобів у Сербії (Прання та догляд за домом);
- оптимізація виробничої структури в Боулінг-Грін, США (Прання та догляд за домом);
- глобальна оптимізація нашого ланцюга поставок та консолідація та оптимізація архітектури нашої ІТ-системи для управління бізнес-процесами.

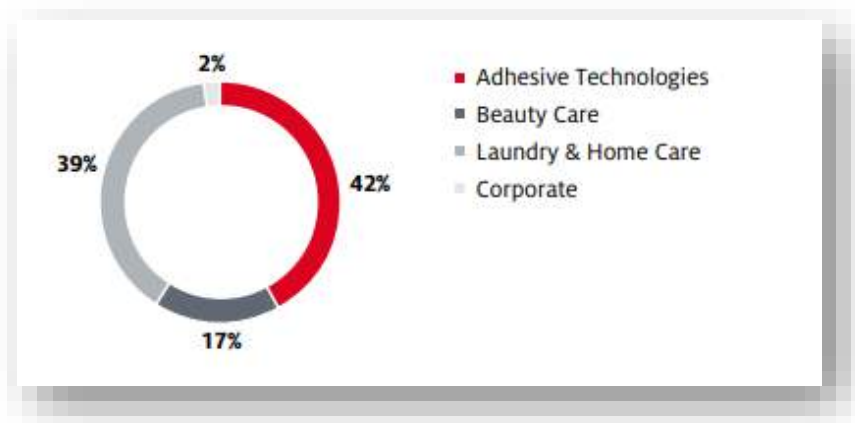


Рисунок 2.3 – Розподіл капіталовкладень за відділеннями, 2022 рік [14]

Більшість вкладень припадали на відділення клейових технологій, 42 % від загальних, або на відділення прання та догляду за домом, так звана побутова хімія, 39 % від загальних вкладень, а на відділення сфери догляду за красою вкладення склали менше п'ятої частини або 17 %, що чітко показує, що підприємство не зацікавлене в розвитку даної сфери, як не ефективною або навіть не перспективною.

Загальна кількість працівників зменшилась на 500 чоловік й склала 52 450 чоловік в усіх регіонах на 2022 ( таблиця 2.3).

Таблиця 2.3 – Кількість працівників за регіонами 2020-2022 роки [14, 25-30]

<i>Тисячі чоловік</i>	2020	%	2021	%	<b>2022</b>	<b>%</b>
Зх. Європа	14 750	28.1	14 900	28.1	<b>14 750</b>	<b>28.1</b>
Сх. Європа	9 800	18.7	10 150	19.2	<b>10 350</b>	<b>19.7</b>
Африка, Ближній Схід	3 900	7.4	3 850	7.3	<b>3 650</b>	<b>7</b>
Пн. Америка	8 950	17.1	8 850	16.7	<b>8 250</b>	<b>15.7</b>
Пд. Америка	5 900	11.3	6 150	11.6	<b>6 300</b>	<b>12</b>
Азіатсько- Тихоокеанський регіон	9 150	17.4	9 050	17.1	<b>9 150</b>	<b>17.5</b>
Загальний обсяг	52 450	100	52 950	100	<b>52 450</b>	<b>100</b>

Відповідно до таблиці 2.3 кількість працівників є в середньому сталою й знаходиться на рівні 52 500 чоловік, що показує сталість підприємства, а саме в Західній Європі, в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні. В Африці та на Близньому Сході йде поступове скорочення персоналу з 3 900 до 3 650 працівників як й в Північній Америці з 8 950 до 8 250 чоловік. В рівновагу до цього в Східній Європі та в Південній Америці кількість задіяних працівників поступово зростає й складає 31.7 % від загального обсягу працівників підприємства в 2022 році на противагу 30 % у 2020 році, що показує значний ріст кількості персоналу в даних регіонах.

Загальна кількість активів та зобов'язань також зросла та склала 32 669 мільйонів євро, що на 2 400 мільйонів більше ніж в 2021 році, що означає збільшення загального капіталу на 8.03 % до 2022 року, що показує нарощення капіталізації підприємства з ціллю початку загарбницької стратегії МЕД на наступний рік.

Щодо управління фінансами та капіталом, то фінансуванням підприємства централізовано керує Henkel AG & CO. KGAA. Кошти, як правило, отримуються централізовано і розподіляються всередині підприємства. Фінансове управління базується на фінансових коефіцієнтах, визначених у фінансовій

стратегії. Підприємство проводить консервативну та гнучку політику інвестування та запозичень зі збалансованим інвестиційним та фінансовим портфелем.

Основними цілями фінансового менеджменту є забезпечення ліквідності та кредитоспроможності підприємства, а також забезпечення доступу в будь-який час до ринку капіталу, а також забезпечення стійкого підвищення вартості випущених акцій. Заходи, що вживаються для досягнення цих цілей, включають оптимізацію структури капіталу, прийняття відповідної дивідендної політики, управління власним капіталом та довгострокове скорочення боргу.

Потреби підприємства в капіталі та діяльність із закупівлі капіталу координуються, щоб гарантувати, що вимоги щодо прибутків, ліквідності, безпеки та незалежності враховуються та належним чином збалансовані.

У 2022 фінансовому році підприємство виплатило такі ж дивіденди як за звичайними, так і за привілейованими акціями, що й у 2021 році. Грошові потоки, не потрібні для капітальних витрат, дивідендів та виплати відсотків, були використані для зменшення чистого боргу та для фінансування придбань. Підприємство покривало потреби у короткостроковому фінансуванні переважно за допомогою комерційних паперів.

Програма мульти-валютних комерційних паперів додатково забезпечена синдикованою компанією «Henkel Group», яка мала доступ до кредитних ліній на суму 1.6 мільярда євро станом на 31 грудня 2022 року (попередній рік 1.6 мільярда євро), які залишаються невикористаними. Крім того, кредитний рейтинг регулярно оцінюється рейтинговими агентствами Standard & Poor's і Moody's (табл. 2.4).

Таблиця 2.4 – Кредитні рейтинги підприємства в 2022 році [14]

	<b>Standard &amp; Poor's</b>	<b>Moody's</b>
Довготривалі	A	A2
Прогноз росту	Стабільний	Стабільний
Короткострокові	A-1	P1

Як і в попередні роки, рейтинги залишаються в межах "єдиного цільового коридору А" на рівнях А/А-1 (Standard & Poor's) і А2/Pr (Moody's). Це хороший

рейтинг у сегменті найвищого інвестиційного класу, що каже про високий рівень довіри ринку до підприємства та високу інвестиційну привабливість.

Також, для удосконалення підприємства та структури його МЕД необхідно проаналізувати структуру розподілу продажів товарів та послуг підприємства за сегментами ринку, та таку інформацію по сегментно-товарним відділенням, як:

- обсяги продажів за відділеннями за минулий та поточний рік;
- величина зміни обсягів продажів у порівнянні до минулого року за відділеннями;
- пропорційне співвідношення частки продажів в загальних обсягах продажів підприємства;
- прибуток від основної діяльності за відділеннями за минулий та поточний рік;
- зміна прибутку у порівнянні до минулого року з урахуванням валютних кореляцій;
- рентабельність продажів з урахуванням корпоративних витрат;
- обсяги задіяного капіталу за сегментами та їхня зміна у порівнянні до минулорічних показників (таблиця 2.5).

Таблиця 2.5 - Структура розподілу продажів товарів та послуг підприємства та інша інформація за функціональними відділеннями, 2021-2022 роки [14, 30-35]

Мільйони євро	Клейові технології	Догляд за красою	Побутова хімія	Корпоративний	«Henkel Group»
<b>Продажі 2022</b>	<b>9 641</b>	<b>3 678</b>	<b>6 605</b>	<b>142</b>	<b>20 066</b>
Продажі 2021	8 684	3 752	6 704	110	19 250
Зміна до базисного року, %	13.4	1.4	3.9	-	7.8
<b>Співвідношення частки продажів за 2022, %</b>	<b>48</b>	<b>18</b>	<b>33</b>	<b>1</b>	<b>100</b>
<b>ЕВІТ 2022</b>	<b>1 524</b>	<b>77</b>	<b>797</b>	<b>-185</b>	<b>2 213</b>
ЕВІТ 2021	1 248	246	688	-162	2 019
Зміна до минулого року, %	22.2	-68.8	15.9	-	9.6
<b>Рентабельність продажів 2022, %</b>	<b>15.8</b>	<b>2.1</b>	<b>12.1</b>	<b>-</b>	<b>4.2</b>
рентабельність продажів 2021, %	14.4	6.6	10.3	-	10.5
<b>Використаний капітал 2022</b>	<b>8 879</b>	<b>4 218</b>	<b>6 984</b>	<b>96</b>	<b>20 175</b>
Використаний капітал 2021	9 304	4 405	7 473	142	21 325
Зміна до минулого року, %	-4.6	-4.3	-6.6	-	-5.4

Як видно з таблиці, найбільшу частку продажів, 48 % складають клейові технології, 9 641 мільйонів євро в абсолютних значеннях, що було більше майже на 1 мільярд євро за 2021 рік.

Також клейові технології мають найбільшу рентабельність в 15.8 %, що також зросла на 1.4 % від 2021 року. Прибуток від операційної діяльності також зріс більше ніж на 20 % й склав 1 524 мільйонів євро, що у порівнянні на 276 мільйонів євро більше аніж в 2021 році й це при зменшенні використання капіталу на 4.6 %. Завдяки саме цьому сегменту в 2022 році прибутковість зросла в загальному на 194 мільйонів євро для підприємства.

Сегмент побутової хімії показав хороший кон'юнктурний зріст в 2022 році й це при зменшенні використаного капіталу на 6.6 % з 7 473 мільйонів євро до 6 984 мільярдів євро. Рентабельність зросла на 1.8 %, операційний прибуток на 15.9 %, а частка продажів склала 33 %, що являє собою третину загального обсягу.

Серед всіх сегментів найгірші результати показує сегмент догляду за красою, що впав у абсолютних цифрах й зріс завдяки курсовим різницям на 1.4 %, що є найгіршим результатом МЕД підприємства.

Частка продажів за 2022 років складає 18 %, що являє собою менше п'ятої частини від загальних продажів підприємства.

Прибуток від операційної діяльності впав 68.8 %, що є найгіршим результатом та показником провалу сегменту в даному періоді. Рентабельність продажів також знизилась з 6.6 % до 2.1 %, що показує низький рівень ефективності продажів й практично роботу по собівартості. Загальний обсяг продажів зріс на 7.8 %, з 19 250 в 2021 році до 20 066 мільйонів євро в 2022 році.

Аналітично цікавим до розгляду є показник прибутковості використовуваного капіталу (ROCE), так як з табличних даних видно, що кількість задіяного капіталу скорочувалася в усіх трьох сегментах підприємства. (див. табл. 2.6).

Таблиця 2.6 - Показник прибутковості використовуваного капіталу (ROCE) за відділеннями, 2021-2022 [14]

%	Клейові технології	Догляд за красою	Побутова хімія	Корпоративний	«Henkel Group»
<b>Прибутковість використовуваного капіталу (ROCE) 2022</b>	<b>17.2</b>	<b>1.8</b>	<b>11.4</b>	<b>-</b>	<b>11.0</b>
Прибутковість використовуваного капіталу (ROCE) 2021	13.4	6.2	9.3	-	<b>9.6</b>

Загальна прибутковість використовуваного капіталу в 2022 році складає 11 %, що на 1.4 % більше за 2021 рік, по більшій частині за рахунок збільшення операційного прибутку, але й частково за рахунок зменшення використаного капіталу. Найбільшу прибутковість капіталу показує сектор клейових технологій – 17.2 %, найменшу сектор догляду за красою – 1.8 %, що є доволі низьким показником порівняно з середніми показниками підприємства.

Також, для подальшого комплексного аналізу треба розрахувати та аналітично описати показники, щоб провести порівняння з нормами для розуміння МЕД підприємства й можливості будувати стратегію та формувати рекомендації щодо удосконалення (табл. 2.6 - 2.8), такі як:

- коефіцієнт поточної ліквідності (CR);
- коефіцієнт «швидкої ліквідності» (QR);
- коефіцієнт заборгованості;
- коефіцієнт норми прибутку (PM);
- коефіцієнт ROA;
- коефіцієнт RFA.
- показник EVA;
- показник EBIT;
- показник EBITDA;
- оборотність запасів (ST);

- борги / власний капітал, забезпеченість відсотків (IC);
- прибутковість власного капіталу (ROE).

Таблиця 2.6 - Боргові показники підприємства за 2021-2022 роки [14, 35-40]

Показник	Розрахункове значення		Нормативне значення
	2022	2021	
Коефіцієнт поточної ліквідності (CR)	<b>1.12</b>	1.11	Прийнятний показник має бути в межах 1 - 3.
Коефіцієнт «швидкої ліквідності» (QR)	<b>0.84</b>	0.85	Прийнятний показник має бути в межах 0.6 - 0.8.
Коефіцієнт заборгованості	<b>2.54</b>	2.45	Прийнятний показник має бути в межах 0.4 - 0.6.
Забезпеченість відсотків (IC)	<b>48.1</b>	28.84	Прийнятний показник має бути від 1.5 й вище.

Відповідно до показників таблиці 2.6, рейтинги великих кредитних агентств наведені вище є не безпідставними. Так, коефіцієнт поточної ліквідності, 1.12, знаходиться в біля нижньої межі нормативних значень й відносно 2021 року практично не змінився, що показує високу стабільність й готовність підприємства виплачувати свої короткострокові зобов'язання. Коефіцієнт «швидкої ліквідності» складає 0.84, що перевищує верхню межу нормативних значень на 0.04, що показує високу готовність підприємства виплачувати борги у найкоротші терміни, або за першим запитом кредитора, що робить підприємство кредитно стійким. Але коефіцієнт заборгованості перевищує нормативне значення в 4.2 рази та значення минулого року на 0.09, що складає 2.54 та показує, що велика частина активів підприємства забезпечується за рахунок позик та кредитів, що несе в собі підвищені ризики у разі невдалого МЕД підприємства за рік. Показник забезпеченості відсотків набагато вище нормативних значень й складає 48.1 на 2021 рік, що показує високі можливості підприємства забезпечувати відсотки за боргами, високі показники зумовлені доволі низькими витратами на відсотки.

Таким чином, можна зробити висновок, що компанія при високу рівні застосування позикових коштів має високий рівень стійкості й можливості провадити МЕД, що видно з показників можливості виплати короткострокових позик, що несуть найбільше ризику для підприємства. Також, підприємство має високі кредитні рейтинги від таких поважних агентств, як Standard & Poor's і Moody's.

Таблиця 2.7 – Показники прибутковості підприємства за 2021-2022 роки , [14, 40-44]

Показник	Розрахункове значення		Нормативне значення
	2022	2021	
ЕВІТ, млн євро	<b>2 213</b>	2 019	Відсутнє, збільшення показує збільшення операційних прибутків до податків та витрат на відсотки по боргам.
ЕВІТДА, млн євро	<b>3 222</b>	831	Відсутнє, показує наскільки прибутковою є основна діяльність підприємства.
ЕВА, млн євро	<b>852</b>	503	Позитивна величина показника ЕВА свідчить про збільшення вартості компанії, тоді як негативна – про її зниження.
Коефіцієнт норми прибутку (PM), %	<b>8.12</b>	7.4	У галузях хімічної промисловості показник коливається в межах 4 -7 %.

Показники прибутковості показують наскільки ефективно підприємство проводить МЕД. Так, показник операційних прибутків ЕВІТ показує зростання на 194 мільйони євро, що є досить високим показником. Прибутковість основної діяльності з урахуванням амортизаційних витрат та переоцінки зріс більше ніж в три рази на 2 391 мільйонів євро, що показує підвищення прибутковості МЕД підприємства, як основної діяльності. Розрахунковий показник ЕВА також зріс на 349 мільйонів євро, що означає, що вартість компанії зросла майже на 349 мільйонів євро й показує високу ефективність МЕД підприємства в 2022 році у порівнянні до 2021 року та в цілому. Коефіцієнт норми прибутку склав в 2022 році 8.12 %, що є вищим за верхню границю нормативних значень у галузях промисловості на 1.12 %, що показує більшу ефективність ведення МЕД

підприємством за їхніх прямих галузевих конкурентів у середньому та високу рентабельність МЕД.

Таким чином, можна зробити висновок, що підприємство проводить ефективну політику з провадження МЕД й переважає своїх галузевих конкурентів на частці міжнародних ринків.

Таблиця 2.8 – Показники ефективності використання основних засобів та виробничих ресурсів за 2021-2022 роки [14]

Показник	Розрахункове значення		Нормативне значення
	2022	2021	
Прибутковість власного капіталу (ROE), %	<b>8.22</b>	7.97	Відсутнє, головна ціль, максимізація даного показника.
Коефіцієнт RFA, %	<b>6.81</b>	7.32	Прийнятний показник має бути вище 0.14.
Коефіцієнт ROA, %	<b>4.98</b>	4.7	Прийнятний показник має бути вище 0.14.
Оборотність запасів (ST)	<b>4.22</b>	4.74	Відсутнє, чим вище показник, тим більш ефективним є виробництво.

Показники ефективності використання основних засобів та виробничих ресурсів підприємством є важливим елементом аналізу, так як змогу оцінити МЕД підприємства з боку ефективності застосування наявних ресурсів.

Таким чином, прибутковість власного капіталу ROE склала 8.22 % у 2022 році, що було вище за річну інфляцію, а отже давала можливість інвесторам бути впевненими в МЕД підприємства та за свої вкладення, окрім того, показник зріс на 0.25 %, що показує зростання ефективності застосування власного капіталу під час МЕД. Коефіцієнт RFA впав з 7.32 % до 6.81 % в 2022 році, що все одно є вищим за нормативні значення й показує високу ефективність застосування довгострокових активів підприємства під час провадження МЕД. Коефіцієнт ROA в 2022 році склав 4.98 %, що на 0.28 % більше за базисний рік й перевищує мінімальне нормативне значення, що показує збільшення ефективності використання активів підприємства

під час провадження МЕД й збільшення прибутків на кожен окрему одиницю активів. Оборотноість запасів в 2022 році знизилась з 4.74 до 4.22, що показує зниження ефективності виробництва, а, отже, має вплив на МЕД підприємства, проте показник є досить високим й показує високу ефективність виробничих процесів підприємства.

Таким чином, можна зробити висновок, що підприємство ефективно застосовує наявні основні засоби та ресурси і, як наслідок, ефективно проводить МЕД підприємства.

Треба зауважити, що шляхом змішаного аналізу МЕД підприємства були знайдені як слабкі, так й сильні сторони підприємства та створенні рекомендаційні поради щодо удосконалення МЕД підприємства.

### **2.3. Шляхи удосконалення міжнародної економічної діяльності підприємства**

В результаті проведеного аналізу підприємства нами було визначено недоліки та переваги, на базі яких необхідно було зробити дії задля удосконалення МЕД підприємства. Таким чином, нами було визначено необхідність у формуванні рекомендаційних порад, щодо удосконалення МЕД підприємства та необхідних шляхів для цілей підприємства та найбільш ефективного провадження даного виду діяльності.

З точки зору регіонального поділу підприємства вбачається, що найбільш ризикованими регіонами, які ведуть малоефективну МЕД або взагалі збиткову, є:

- Східна Європа прибутковість котрої впала в розглянутому році на 10 %;
- Африка та Близній Схід як найменш розвинутий регіон з низькою рентабельністю та перспективністю через високі ризики та валютні коливання;
- Північна Америка рентабельність якої була -1.7 % в 2021 році й 0.5 % в 2022 році, що є на рівні собівартості або збитковості.

Задля вирішення даних проблем було сформульовано такі рекомендації для регіонального відділення Східної Європи:

- необхідно провести роботи зі збільшення продажів за сталої рентабельності, реструктурувати пропозицію з ціллю на більш платоспроможні країни Східної Європи при використанні виробництв в країнах з меншим видатками, тим самим, збільшив рентабельність та прибутковість.

Задля рішення даних проблем є такі рекомендації для регіонального відділення Африки та Близького Сходу, з огляду на те, що компанія планомірно скорочувала кількість працівників в даному регіоні з 3 900 тисяч чоловік в 2020 до 3 650 тисяч чоловік в 2022 році, можна стверджувати, що підприємство поступово скорочує свою присутність в регіоні через підвищені ризики за низької рентабельності через переважно низьку купівельну спроможність населення країн даного суб-регіону – рекомендація продовжувати дотримуватися даної стратегії скорочення, залишити виробництво тільки в країнах з найбільш стійкою валютою та нижчим ризикам від середніх показників регіону, наприклад ОАЕ, Ізраїль, ПАР, Катар, тощо.

Задля вирішення даних проблем були сформовані такі рекомендації для регіонального відділення Африки та Близького Сходу, а саме з огляду на те, що Північна Америка є стратегічно важливим регіоном з великими обсягами продажів, що сягають 25 % від усіх продажів підприємства, але низької рентабельності, управлінський персонал вдався до стратегії скорочення видатків, в тому числі скороченні задіяного персоналу, що в свою чергу потягнуло за собою скорочення обсягів продажів на 2.8 %. Це хороша стратегія в короткостроковій перспективі, але несе високі ризики в довгостроковій. Рекомендація створити групу незалежних спеціалістів задля визначення ефективності управління активами, грошовими коштами, маркетинговими дослідженнями, управління видатками місцевими керуючими особами. У разі знаходження порушень через змову, некомпетентність чи спробу саботувати роботу даного регіонального відділення – звільнити та назначити нових робітників. Також необхідно створити додатково відділ оптимізації виробництва та продажу задля прискореного прийняття рішень на досягнення в прогнозованому році середніх показників по підприємству, а саме:

- 11 % рентабельності;

- 7.8 % збільшення обсягів продажів щорічно;
- 12.4 % збільшення обсягів прибутку від основної діяльності щорічно, з

урахуванням валютних змін.

Найбільш розвинутим регіональним відділенням Західної Європи та Азіатсько-Тихоокеанського регіону були сформовані такі рекомендації щодо удосконалення МЕД:

- дотримуватися визначених раніше управлінським персоналом стратегій та інструкцій раніше, так як основні показники становлять нормативні значення підприємства або перевищують їх.

Перспективному регіональному відділенню Південної Америки задля удосконалення МЕД необхідно збільшити рентабельність продажів на 5.5 % або у два рази протягом періоду, що не перевищує 2 роки задля досягнення середньостатистичних показників підприємства. На рівні сторони функціонального поділу відділень з огляду на наявну інформацію та проведений аналіз були сформовані такі висновки та рекомендації для удосконалення МЕД підприємства:

1) при функціональному розподілі на 3 відділення підприємство такі результати:

**А) клейові технології – високоприбуткове відділення з низькими ризиками;**

Б) побутова хімія – високоприбуткове відділення з помірними ризиками;

В) догляд за красою – низькоприбуткове відділення з високими ризиками.

2) для удосконалення МЕД підприємство має покращити показники функціональних відділень (табл. 2.9).

Таблиця 2.9 – Рекомендаційні показники для функціональних відділень [14]

Показник	«Henkel Group»	Догляд за красою - рекомендація	Побутова хімія - рекомендація
Річний приріст продажів, %	<b>7.8</b>	+ 6.4	+ 3.9
Річний приріст ЕВІТ, %	<b>9.6 - 19.05</b>	+ 78.4	-
Рентабельність продажів, %	<b>13.4</b>	+ 11.3	+ 1.3
Прибутковість використовуваного капіталу (ROCE), %	<b>10.3</b>	+ 8.5	-

Таким чином, опираючись на дані з таблиці вище, докорінних удосконаленнях потребує відділення догляду за красою, що має низький приріст продажів, низьку ефективність використовуваного капіталу під час діяльності, жахливий показник приросту операційних прибутків, що в 2021 році показав скорочення в 68.8 %, низький рівень рентабельності, що сягнув 2.1 % в 2021 році, що на 11.3 % нижче середньозважених показників підприємства та на 4.5 % нижче минулорічних показників.

Рекомендація провести докорінні зміни в роботі збиткового відділення догляду за красою, а саме:

- створити комісію з розгляду прийняття управлінських рішень щодо капіталовкладень, використання активів та капіталу, розподілу грошових коштів, видатків даного функціонального відділення. У разі віднаходження некомпетентних рішень, порушень принципів доброчесності та конкурентоздатності звільнити управлінський персонал;

- необхідно підвищити ефективність використання активів та капіталу, що призведе до підвищення рентабельності, що у свою чергу, підвищить операційні прибутки й дасть змогу залучати більші капіталовкладення з ціллю вирішення проблеми малих обсягів продажу, що в 2 - 3 рази менші за інші функціональні відділення.

На рівні всього підприємства та його загального МЕД рекомендації сформовані на базисі 12 показників розгрупованих на три підгрупи:

- 1) боргові показники підприємства за 2021 - 2022 роки;
- 2) показники прибутковості підприємства за 2021 - 2022 роки;

3) показники ефективності використання основних засобів та виробничих ресурсів за 2021 - 2022 роки.

За першою підгрупою проаналізованих показників можливо сформулювати висновок, що підприємство обачно ставиться до своїх боргових зобов'язань, про що також кажуть й рейтингові оцінки від поважних кредитних агентств. Це дає можливість залучати великі інвестиційні кошти з високою ліквідністю, що позитивно впливає на МЕД підприємства. Коефіцієнт поточної ліквідності (CR), що дорівнює 1.12, коефіцієнт «швидкої ліквідності» (QR), що дорівнює 0.84, за 2022 рік свідчать, що компанія має високий рівень готовності виплачувати борги та позики за першим запитом.

Забезпеченість відсотків (IC) також вище норми 1.5 на 46.6 умовних одиниць показнику, що показує високу забезпеченість відсотків. В той же час коефіцієнт заборгованості значно вище нормативних значень, що показує, що велика частина активів підприємства забезпечується за рахунок позик та кредитів, що несе в собі підвищені ризики у разі невдалого МЕД підприємства за рік.

Рекомендація розробити стратегію переходу підприємства від забезпечення активів, а значить й МЕД, за допомогою позик до поступового забезпечення активів та МЕД власними коштами за допомогою формування резервів з надлишків прибутку.

За другою підгрупою підприємства, що показують прибутковість та рентабельність все перевищує норми з позитивним прогнозом. Кожен з показників краще значення базисного року, що означає правильно підібрану стратегію провадження МЕД.

Рекомендація дотримуватися раніше впроваджених стратегій, також почати розробку стратегій з цілями втримати результати та темпи приросту, особливо коефіцієнта норми прибутку, що перевищує нормативне значення галузі, а значить конкурентів, на 0.52 %, що є серйозною перевагою, яку необхідно зберегти.

Для покращення результатів рекомендаційна порада зменшити зайві витрати на не рентабельні відділи й переправити вільні активи та кошти на більш перспективні відділення, як регіональні так й функціональні. Це призведе до

довгострокових позитивних процесів та покращенню результатів МЕД підприємства в цілому.

За третьою підгрупою проаналізованих показників, які показують ефективність використання основних засобів та виробничих ресурсів, було сформовано висновок, що підприємство, хоч й з високою ефективністю, проте гірше чим в базисному році використовує власний капітал, оборотні та необоротні активи та запаси. Покращення показників підприємство досягло тільки завдяки зниженню залученого капіталу з ціллю підняття ефективності на папері.

Рекомендація щодо покращення показників ефективності застосування власного капіталу, активів та запасів підприємству необхідно провести внутрішній аудит, створити спеціальну комісію та позбутися неефективних та збиткових активів задля покращення результатів МЕД й у наслідку це відобразиться на показниках:

- прибутковість власного капіталу (ROE);
- коефіцієнт RFA;
- коефіцієнт ROA;
- оборотність запасів (ST).

Це призведе до більших інвестиційних надходжень від потенційних інституціональних інвесторів та покращить можливість брати позики з більшими обсягами задля отримання найбільш ліквідних активів, валютні кошти.

Таким чином, автором був сформовані рекомендації з огляду на компетенції та проведений аналіз, але далеко не вичерпний перелік рекомендацій на базі проведеного аналізу підприємства «Henkel Group».

Тому задля кращих результатів прикладного використання даного дослідження й сформованих рекомендацій, потрібно продовжувати роботу, щодо аналізу даного підприємства та з урахуванням актуалізації даних з плином часу.

«Хенкель Баутехнік (Україна)» виробляє 400 видів продукції. Компанія «Хенкель Баутехнік (Україна)» - одна з найуспішніших компаній концерну Henkel за показниками прибутковості та динаміки розвитку в усьому світі. Зареєстрована в Україні з 1998 році.



Будівельні

і суміші  
Ceresit



Шпалерні

і клеї  
Metylan



Фарби



Побутові

і клеї та  
будівельні  
суміші  
«Момент»

В Україні працює чотири заводи

Першим після вторгнення у квітні 2022 року відновив діяльність завод у Львівській області, який спеціалізується на виготовленні будівельних сумішей бренду Ceresit. Працівники заводу можуть повернутися до роботи. У компанії обіцяють, що споживачі та партнери вже скоро отримають продукцію брендів Henkel українського виробництва.

Невдовзі у 2023 році Henkel відновив роботу заводу компанії у місті Вишгород Київської області.

Наразі робота двох заводів неможлива, оскільки вони розташовані на тимчасово окупованих російськими військами територіях України у Харківській та Херсонській областях.

Henkel Bautechnik (Україна) здійснює управління чотирма заводами в країні з виробництва будівельних сумішей. Роботу всіх виробництв компанія призупинила з початку війни. Для підтримки співробітників та їхніх родин компанія зберегла виплату зарплат. У перші дні війни компанія «Хенкель» запустила програму солідарної допомоги на суму понад €1 млн, яка згодом була розширена до €5 млн.



Компанія отримала сертифікат управління якістю ISO 9001: 2008 для всієї своєї продукції.



Проектний

відділ підтримує і навчає робітників та інженерів на будівництвах, де застосовують матеріали Henkel.



Компанія

контролює і оцінює умови праці на своїх заводах за допомогою системи SHE (Safety, Health and Environment Protection).



**Компанія відкрила першу в Україні лабораторію «Підвищення**



305

центрів тонування



40 центрів

комплектації Ceresit-Pro

**конкурентоспроможності будівель і споруд» на базі КНУБА.** Ceresit в утеплюють місцях продажу будівлі методом тонують скріпленої штукатурки і теплоізоляції. фарби в 350 кольорів.

Міжнародна компанія Henkel — один із перших глобальних бізнес-лідерів, який засудив війну РФ проти України, підтримав заклик міжнародного співтовариства вивести війська з території України, а згодом оголосив про вихід і припинення бізнесу в РФ.

"Пакет допомоги для України від штаб-квартири Henkel надійшов у перші 48 годин війни – майже 44 млн грн. на гуманітарні місії та підтримку співробітників. Згодом його розширили до майже 170 млн грн. Близько 80 млн грн. – це фінансування гуманітарних проєктів і передання продукції задля підтримки постраждалих і біженців", – розказав генеральний менеджер "Хенкель Баутехнік (Україна)".

На заході України, де розташоване одне із виробництв продукції бренда Ceresit, волонтери компанії створили тимчасовий притулок для біженців у власних адміністративно-виробничих будівлях. Зі складів компанії по всій Україні "Хенкель Баутехнік" передавав на гуманітарні проєкти всі потрібні запаси: готову продукцію та пакувальні матеріали віддали волонтерам для допомоги постраждалим громадам для спорудження захисних укріплень соціально важливих об'єктів, ремонту лікарень і житла для біженців.

Значну підтримку українцям з власної ініціативи українцям надавали співробітники "Хенкель" із європейських країн. Там люди зібрали для допомоги Україні близько 100 тисяч євро, а Фонд імені засновника компанії Фріца Хенкеля підтримав таку ініціативу – подвоїв цю суму до понад 200 тисяч євро. Всі кошти надійшли до України на гуманітарні потреби.

За словами Василя Дудника, "Хенкель Баутехнік (Україна)" надасть Україні допомогу для повоєнного відновлення, зокрема запропонує нові унікальні продукти для ремонту, відбудови зруйнованого та створення нових об'єктів, у тому числі сучасні технологічні рішення у сфері термомодернізації, аби допомогти українцям, громадам і бізнесу заощаджувати енергоносії.

"Головна наша ідея — впровадження в Україні сучасних технологій, забезпечення якісними матеріалами та підтримка інженерним та інноваційним досвідом "Хенкель Баутехнік", – розказав Василь Дудник, генеральний менеджер "Хенкель Баутехнік (Україна)". – Додатково хочу зазначити, що компанія ухвалила рішення про пожертву широкого спектра будівельної продукції Ceresit на суму приблизно 40 млн грн. для поновлення об'єктів соціальної інфраструктури після завершення бойових дій".

## **РОЗДІЛ III. УДОСКОНАЛЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ВИРОБНИКА БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ**

### **3.1. Обсяги руйнувань і пошкоджень та оцінка потреби в будматеріалах для відновлення.**

Загальна вартість відновлення пошкоджених житлових і нежитлових будівель та інфраструктури в Україні станом на 1 листопада 2022 року становить \$105,3 млрд. Сюди входять зруйновані та частково пошкоджені об'єкти<sup>1</sup>. Відтоді було завдано значної додаткової шкоди, яка ще не була оцінена експертами. Слід зазначити, що сюди не входять підраховані українським урядом збитки, завдані промисловому та енергетичному обладнанню, транспортним засобам, сільськогосподарській техніці, земельним ресурсам та навколишньому середовищу, які станом на 1 вересня 2022 року становили додатково \$27,2 млрд. Серед нерухомості та інфраструктури найбільші обсяги руйнувань і пошкоджень припадають на наступні об'єкти:

- Багатоквартирні та індивідуальні житлові будинки.
- Заклади освіти (дитсадки, школи, заклади професійно-технічної освіти вищі навчальні заклади).
- Заклади охорони здоров'я (лікарні, поліклініки та амбулаторії).
- Логістичні комплекси і склади.
- Інфраструктурні об'єкти (автодороги і мости).

Загальна площа зруйнованих будівель складає 42,6 млн м<sup>2</sup>, пошкоджених – 60,9 млн м<sup>2</sup>. Загальна протяжність пошкоджених автодоріг складає 30,2 тис. км, з яких 10,5 тис. км загальнодержавного значення, 10,4 тис. км – місцевого значення, і 9,3 тис. км – комунальні дороги. Загальна кількість пошкоджених мостів – 380 одиниць.

Важливо відзначити, що номенклатура будівельних матеріалів і обладнання включає більше 250 найменувань продукції. Виходячи з норм витрат будматеріалів та обладнання по кожному з об'єктів будівництва, був розрахований загальний обсяг будматеріалів та обладнання для відновлення об'єктів нерухомості та інфраструктури. Дослідивши структуру витрат при будівництві, було визначено 31 найменування основних будматеріалів і обладнання, на які припадає ~80% всіх витрат на будівельні матеріали. (Таблиця 3.1.)

Таблиця 3.1. Обсяги та вартість основних будівельних матеріалів і обладнання для відновлення зруйнованих і пошкоджених основних об'єктів нерухомості та інфраструктури (станом на 1 листопада 2022 року)

Найменування продукції	Одиниця виміру	Обсяг (у фізичній величині)	Вартість, млн. дол. США*	Питома вага загальної вартості, %
Арматура	ТИС. ТОНН	5 111	7 799	12,4%
Бетон	ТИС. М <sup>3</sup>	51 315	6 039	9,6%
Цегла + газобетон	МЛН. ШТ.	12 063	4 510	7,2%
Двері	ТИС. ШТ.	10 381	3 913	6,2%
Вікна	ТИС. М <sup>2</sup>	26 109	3 442	5,5%
Мінвата	ТИС. М <sup>2</sup>	117 715	2 621	4,2%
Лакофарбові вироби	ТОНН	1 167	2 592	4,1%
Індивідуальний тепловий пункт	ОД.	8 686	2 227	3,5%
Ліфти	ТИС. ШТ.	22	2 072	3,3%
Цемент	ТИС. ТОНН	35 042	1 927	3,1%
Трубопрокат (чавун/сталь)	ТИС. М. ПОГ.	59 247	1 668	2,7%
Клейова суміш та штукатурка	ТИС. ТОНН	1 867	1 626	2,6%
Металопрокат	ТИС. ТОНН	763	1 349	2,1%
Плитка керамічна	ТИС. М <sup>2</sup>	51 513	1 070	1,7%
Асфальтобетонна суміш	ТИС. ТОНН	17 943	897	1,4%
Щит ЕТР (ВРУ, ГРЩ)	ШТ.	6 364	828	1,3%
Пісок	ТИС. М <sup>3</sup>	21 673	794	1,3%
Вогнезахист	ТОНН	97 728	789	1,3%
Радіатор	ТИС. ШТ.	3 519	552	0,9%
Єврорубероїд	ТИС. М <sup>2</sup>	64 787	517	0,8%
Лічильники	ТИС. ШТ.	2 682	501	0,8%
Трубопрокат (пластик)	ТИС. М. ПОГ.	125 882	452	0,7%
Щит ЕТР (ЩС, ЩО, ЩОА)	ТИС. ШТ.	289	445	0,7%
Кабель	ТИС. М. ПОГ.	306 167	424	0,7%
Профіль ПВХ	ТИС. М. ПОГ.	38 910	319	0,5%
Сантехніка	ТИС. ОД.	3 137	262	0,4%
Звукоізоляція	ТИС. М <sup>2</sup>	123 915	220	0,4%
Скло	ТИС. М <sup>2</sup>	52 218	157	0,2%
Щебінь	ТИС. М <sup>3</sup>	4 434	107	0,2%
Монолітний залізобетон	ТИС. М <sup>3</sup>	51	9	0,0%
Металопрофіль	ТОНН	585	1	0,0%
<b>Всього по вибірці осн. будматеріалів</b>			<b>50,130</b>	<b>79,8%</b>
Інші складові (-220 найменувань)			12 671	20,2%
<b>Всього</b>			<b>62 800</b>	<b>100%</b>

Як було розраховано вище, загальна потреба в основних будматеріалах і обладнанні для відновлення основних об'єктів нерухомості та інфраструктури станом на 01.11.2022 року складає 62,8 млрд дол. США.

Важливо оцінити соціально-економічне значення виробництва такого обсягу продукції українськими виробниками, зокрема в контексті ослаблення економіки України в обставинах війни.

Теперішня російсько-українська війна обумовила значне падіння обсягів національної економіки. Згідно останніх оцінок Міністерства економіки, ВВП України в 2022 році скоротилося на 30,4%.

Найбільше постраждали два ключових сектори національної економіки – металургія і агросектор. Обсяги виплавки сталі скоротилися на 71%, до 6,3 млн тонн в 2022 році. Знищені два маріупольські меткомбінати (ММК і Азовсталь), а інші металургійні заводи працюють неритмічно. Валовий збір зерна і олійних в 2022 році очікується на рівні 65 млн тонн, що на 40% менше показника 2021 року (107 млн тонн). Через окупацію і мінування не обробляється близько 20% посівних площ.

Значне просідання економіки погіршило ситуацію з наповненням бюджету країни. Так, номінальні обсяги податкових надходжень за 11 міс. 2022 року скоротилися на 7% (до 1,2 трлн. грн.), а їх питома вага у покритті витрат Зведеного бюджету склала лише 47%. Дефіцит бюджету за 11 місяців досяг 39% витрат і, в значній мірі, був покритий за рахунок зовнішніх запозичень (550 млрд грн.).

Для розрахунку впливу на економіку виробництва будматеріалів використано історичні дані попередніх періодів щодо частки та структури доданої вартості, яка створюється при їх виробництві. За результатами цих розрахунків, важливість максимального залучення українських виробників будматеріалів до відновлення зруйнованих і пошкоджених об'єктів нерухомості і інфраструктури характеризують наступні показники:

- Виробництво будматеріалів і обладнання на загальну суму 62,8 млрд дол. США забезпечить формування доданої вартості в країні на загальну суму 16,1 млрд дол. США.
- Зарплата найманих працівників складе 5,6 млрд дол. США.
- Податкові надходження і збори складуть 4,4 млрд дол. США, в т.ч. 1,5 млрд дол. США відрахування у Пенсійний фонд.

- Буде збережено близько 100 тис. робочих місць на підприємствах сектору

Отже, виконання згаданого обсягу замовлень українськими виробниками значно підтримає поствоєнну ослаблену економіку країни через зростання виробленої в країні доданої вартості та збільшить податкові надходження в бюджет. Сукупно це зменшить потребу фінансування Зведеного бюджету країни за рахунок допомоги і кредитів західних країн.

Результати глобального дослідження KPMG (2023 Global Construction Survey) будівельної галузі у світі у 2023 році показують, що в галузі переважають стримано-оптимістичні настрої – поєднання широкомасштабних державних інфраструктурних рушіїв, революції у сфері відновлюваної енергетики, збільшення капітальних інвестицій у стратегічно важливі сектори, а також проєктів, що знаходяться на стадії розробки в період після пандемії COVID-19, створюють чудові перспективи.

Це 14-те дослідження, яке побудовано на поглядах майже 300 учасників-представників масштабних будівельних проєктів та інженерно-будівельних компаній з усього світу [<https://kpmg.com/ua/uk/home/insights/2023/06/2023-global-construction-survey.html>].

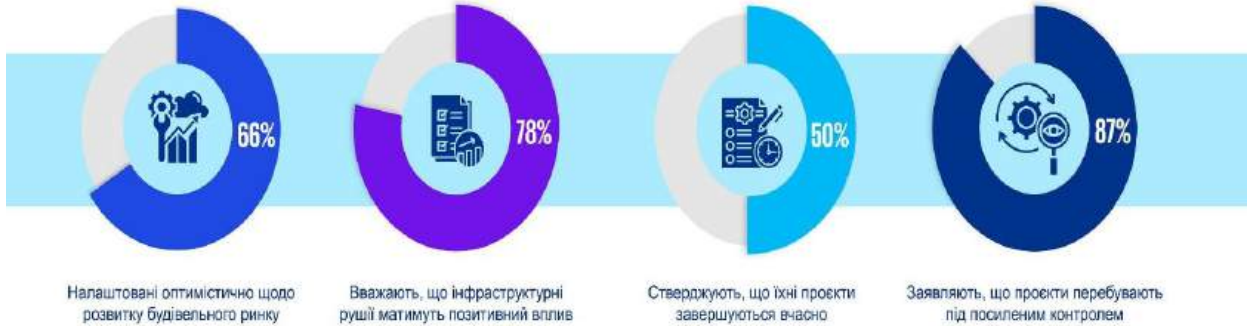
Результати дослідження свідчать про те, що галузь все ще прагне покращити свої показники ефективності та продуктивності і продовжує боротися з нестабільним середовищем, з постійними перебоями в ланцюгах поставок та зростанням інфляції цін на енергоносії, матеріали та заробітної плати.

Увага до питань екологічних, соціальних та управлінських стандартів (ESG) зросла. Їхня мета – сприяти збільшенню різноманітності на робочому місці, декарбонізації ланцюжка створення вартості в будівництві та створенню екологічних будівель та «зеленої» інфраструктури.

При цьому галузь починає використовувати можливості технологій для покращення продуктивності, дедалі ширше застосовуючи мобільні платформи та штучний інтелект, а також розвиваючи модульне виробництво для прискорення реалізації проєктів і підвищення якості та безпеки.

## Вирішення завдань, пов'язаних з продуктивністю в галузі

Проте ефективність виконання проєктів залишається в центрі уваги:



Для подолання поточної нестабільності найбільшим пріоритетом є підвищення точності оцінок, передача ризиків та збільшення інновацій.

Джерело: KPMG 2023 Global Construction Survey

## Зростання впливу стандартів ESG (екологічних, соціальних, управлінських)

Питання ESG посідають провідне місце в порядку денному лідерів будівельної галузі.



Опитаних "повністю усвідомлюють" переваги ESG та наполегливо прагнуть до того, щоб їхні організації досягли зрілості щодо цього питання. Респонденти стверджують, що ключовими перевагами ESG є покращення репутації та конкурентні переваги, а також необхідність розширення доступу до проектного капіталу.



**Інклюзивність, різноманітність та справедливість (IDE)** є третім найважливішим фактором, що визначає майбутній успіх, оскільки сектор відходить від свого іміджу, обмеженого виключно будівництвом, у бік більш широкого використання технологій та можливостей віддаленої роботи.

Власники будівельних проєктів висловлюють більшу стурбованість щодо питання **скорочення викидів парникових газів (ПГ)**.



Тоді як інженерно-будівельні компанії надають найвищий пріоритет питанням **IDE**.

Викиди вуглецю, що виділяється в процесі будівництва, викликають все більше занепокоєння. Це може стати предметом майбутніх нормативних актів.



Джерело: KPMG 2023 Global Construction Survey

## Велика гонка інновацій

Будівельна галузь починає використовувати можливості технологій для трансформації продуктивності



Джерело: KPMG 2023 Global Construction Survey

Коли йдеться про підвищення рентабельності інвестицій у знакові проекти, найбільший потенціал мають:



Найбільшому підвищенню ефективності проектів сприяють:



Джерело: KPMG 2023 Global Construction Survey

Переважає більшість респондентів вважає, що збірне виробництво (збірні конструкції) є важливим рішенням для знакових проектів, хоча лише чверть інженерно-будівельних компаній використовують модульне виробництво в усіх проектах.

Зростає визнання можливостей технологій для підвищення безпеки, зокрема, завдяки модульному виробництву – це зменшує обсяг небезпечних робіт на будівельному майданчику.

«Хенкель» в Україні входить до трійки найкращих компаній рейтингу сталого розвитку, організованого командами журналів «Гроші» та «Корреспондент» у партнерстві з мережею Глобального договору ООН. Крім того, майже сорок компаній надали інформацію для участі в рейтингу щодо своїх ключових екологічних і соціальних проєктів, а також проєктів у сфері корпоративного управління (ESG). Корпоративна політика ESG компанії «Хенкель» базується на 17 цілях сталого розвитку ООН.

«Хенкель» в Україні отримав третю найвищу оцінку в цьому рейтингу в таких секторах:

- розробка антикорупційних програм і практик;
- прозорість корпоративного управління;
- обсяг реалізованих соціально важливих проєктів, спрямованих на боротьбу з пандемією COVID-19;
- підтримка співробітників, клієнтів і партнерів під час економічних труднощів, пов'язаних із пандемією;
- підтримка освітніх проєктів з охорони навколишнього середовища та соціально вразливих категорій населення.

«Це рейтинг українських компаній зі сталого розвитку, який був розроблений і проведений командами журналів «Гроші» та «Корреспондент» у партнерстві з Мережею Глобального договору ООН в Україні. Під час складання рейтингу були вивчені та враховані: антикорупційні політики та практики компаній; система навчання антикорупційним процедурам і практикам; ситуація з гендерним балансом у вищих органах управління; середній рівень зарплат без урахування топскладу; набір ключових соціальних програм і обсяги їхнього фінансування; обсяги фінансування енергомодернізації та динаміка скорочення вуглецевого сліду», — так описали методику оцінювання та критерії укладачі рейтингу.

«Методика рейтингу відображає реалії світової економіки й акцентує на показниках, які мають стати пріоритетними і для українських бізнесів», — прокоментувала рейтинг і його результати Аліна Коновальченко, менеджерка з

розвитку партнерств ГД ООН в Україні.

«Це закономірна оцінка зусиль «Хенкель» в Україні, адже цінності сталого розвитку лежать в основі стратегії сталого зростання компанії у гармонії із довкіллям, соціальними партнерами та стейкхолдерами. Henkel — одна із перших глобальних компаній, що були основоположницями корпоративного руху за відповідальний сталий розвиток, який не шкодить довкіллю та дозволяє зберегти нашу планету для нащадків. [Цьогоріч компанія оприлюднила вже 30-й річний звіт про досягнення й успіхи з реалізації стратегії сталого розвитку.](#) Нам дуже приємно, що журналісти та громадськість все більше уваги приділяють кращим корпоративним практикам зі сталого розвитку», — прокоментувала рейтинг Олена Єфремова-Курсік, президент «Хенкель» в Україні.

З 1992 року Henkel однією з перших у світі реалізовує стратегію сталого розвитку, спрямовуючи зусилля на захист довкілля та розв'язання широкого кола інших завдань для успішної діяльності компанії у майбутньому, серед яких забезпечення високих стандартів і сприяння соціальному прогресу.

«Хенкель» особливу увагу приділяє протидії кліматичним змінам і захисту довкілля та має у цьому напрямку чіткі цілі й досягнення:

- набуття статусу компанії, безпечної для клімату: до 2040 року залишати нульовий вуглецевий слід, а до 2025-го зменшити його на 65% стосовно параметрів 2010-го;
- здійснення переходу до економіки замкнутого циклу: переробка пластику на нову упаковку, вилучення його із довкілля та розробка іноваційних пакувань на основі паперу.

Добре відомі бренди світового лідера у галузі виробництва косметичних засобів і товарів для догляду за домівкою, вже сьогодні мають таку «відповідальну» упаковку:

- Вся продукція бренду Schauma, а також вся продукція підрозділу «Клейові технології» повністю «вдягнена» у перероблений пластик, який вилучений із океанів.
- Кожна пляшка засобів для миття посуду, чистки твердих поверхонь, кондиціонерів для білизни і засобів для прання брендів Somat, Bref, Biff, Sidolin,

Clin, Silan та інших виготовлена із переробленого пластику.

- Станом на кінець 2020 року близько 89% обсягу упаковки брендів виробництва Henkel придатні до перероблення або вторинного використання.
- До 2025 року 100% використовуваного пакувального матеріалу продукції компанії має підлягати переробці.
- Впровадження рішень з використання вторинного пластику — це також один зі способів, якими Henkel досягає нульового вуглецевого сліду: використання переробленого пластику замість первинного дозволяє скоротити емісію CO<sub>2</sub> на 80%.

У межах досягнення цілей сталого розвитку в Україні, де Henkel має чотири заводи з виробництва продукції, також реалізовано низку інновацій:

- Модернізація заводу «Хенкель Баутехнік (Україна)» у Вишгороді біля Києва: оновлення стосувалися освітлення на ділянці сушіння піску — це підвищило якість освітлення й енергоефективність заводу.
- Задля оптимізації використання природних ресурсів на всіх об'єктах «Хенкель» в Україні здійснена реновація систем водопостачання та водовідведення.
- Щоб зменшити викиди автомобілів під час складських робіт оновлені заводські склади: модернізовані приміщення та система складування — це прискорює складські та логістичні процеси, отже, скорочує вихлопні викиди автомобілів в атмосферу.
- На заводі у місті Олешки реалізовано проєкт із заміни крівлі на складі та ділянці сушіння піску на високоміцну ПРОЗОРУ покрівлю. Це помітно зменшило споживання електроенергії у світлий час доби. Аналогічний енергоощадний проєкт з модернізації освітлення реалізували на сухому виробництві на заводі у місті Балаклія.
- Завод у Миколаєві — піонер серед заводів «Хенкель Баутехнік (Україна)» — першим повністю перейшов на використання електричних навантажувачів, що дозволило суттєво скоротити викид відпрацьованих газів двигунів у повітря. На усіх заводах, складах та у логістичних підрозділах компанії в Україні відбувається поетапний перехід на навантажувачі й іншу техніку із електричним

приводом.

## **Оцінка готовності українського сектору будівельних матеріалів забезпечити потреби будівництва на етапі відновлення**

Україна має розвинений сектор виробництва будівельних матеріалів, який включає видобуток будівельної сировини та виробництво основних матеріалів і обладнання. Зокрема, це:

- Стінові матеріали – цегла, газобетон, бетон, залізобетонні вироби.
- В'язучі матеріали – цемент, сухі будівельні суміші.
- Покрівельні матеріали – єврорубероїд, металочерепиця, шифер.
- Облицювальні та оздоблювальні матеріали – керамічна плитка, гіпсокартон, штука- турка, шпалери.
- Лакофарбові матеріали.
- Ізоляційні та вогнезахисні матеріали.
- Профіль ПВХ, вікна і двері (зовнішні і міжкімнатні).
- Арматура, металопрокат, металопрофіль і металовироби.
- Пластикові, чавунні і сталеві труби.
- Опалювальні котли і радіатори.
- Лічильники різних типів (тепло, вода, газ, електроенергія).
- Ліфти, тощо.

Загальні обсяги виробництва будматеріалів в Україні протягом останніх років щорічно зростали і склали 16 млрд дол. США в 2021 році (в цінах виробників). Потужний будівельний ринок у Києві та інших великих містах стимулював активні інвестиції в модернізацію старих і будівництво нових виробничих потужностей.

- Основна частина виробленого споживається в Україні (95%), а питома вага вітчизняних будматеріалів у загальному їх споживанні в Україні перевищує 90%. На підприємствах сектору працює близько 130 тис. найманих працівників, не враховуючи ФОП.

Результати анкетування асоціацій і ключових виробників будматеріалів дозволили охарактеризувати поточний стан роботи сектору та його готовність прийняти участь у повоєнному відновленні України.

Російсько-українська війна негативно вплинула на виробництво будматеріалів. Частина підприємств потрапила під окупацію та була пошкоджена в результаті обстрілів. Станом на листопад 2022 року пошкоджень різного ступеню зазнали близько 15% підприємств-виробників будматеріалів. Після деокупації підприємства намагаються відновити свою діяльність, однак це ускладнюється дефіцитом коштів і відсутністю державних програм із відновлення.

Найбільші втрати потужностей у виробництві сухих гіпсових сумішей (зруйновані заводи Кнауф і Сініат у Соледарі та Бахмуті Донецької області) і листового металопрокату (ММК і Азовсталь у Маріуполі). Також пошкоджена половина потужностей із виробництва ПВХ-профілю (заводи «Маядо» і «Вікналенд» в Київській області). В інших сегментах втрата потужностей не перевищує 5-10%.

До війни значна частина сировини і важливих витратних матеріалів постачалася з росії та Білорусі, які зараз практично припинені. Насамперед, це стосується листового скла, яке не виробляється в Україні після того, як склозавод «Пролетарій» у Лисичанську припинив виробництво кілька років тому, і первинних полімерів (етилен, пропілен, ПВХ). Блокада морських портів ускладнила, в термінах і вартості доставки, логістику імпорту сировини з інших країн.

Незважаючи на збитки, завдані сектору, основна частина потужностей неушкоджена і знаходиться в робочому стані, а сектор, в цілому, зберігає свою працездатність. Підприємства зуміли відновити логістичні ланцюги поставок сировини всередині країни, а також переорієнтувати її поставки з інших країн. Також збережений основний кістяк виробничого персоналу. Однак, сектор має проблеми операційної та інвестиційної діяльності, частина з яких є спільними.

Рисунок 2.1: Відображення ключових проблем діяльності сектору виробництва будматеріалів за результатами анкетування учасників ринку

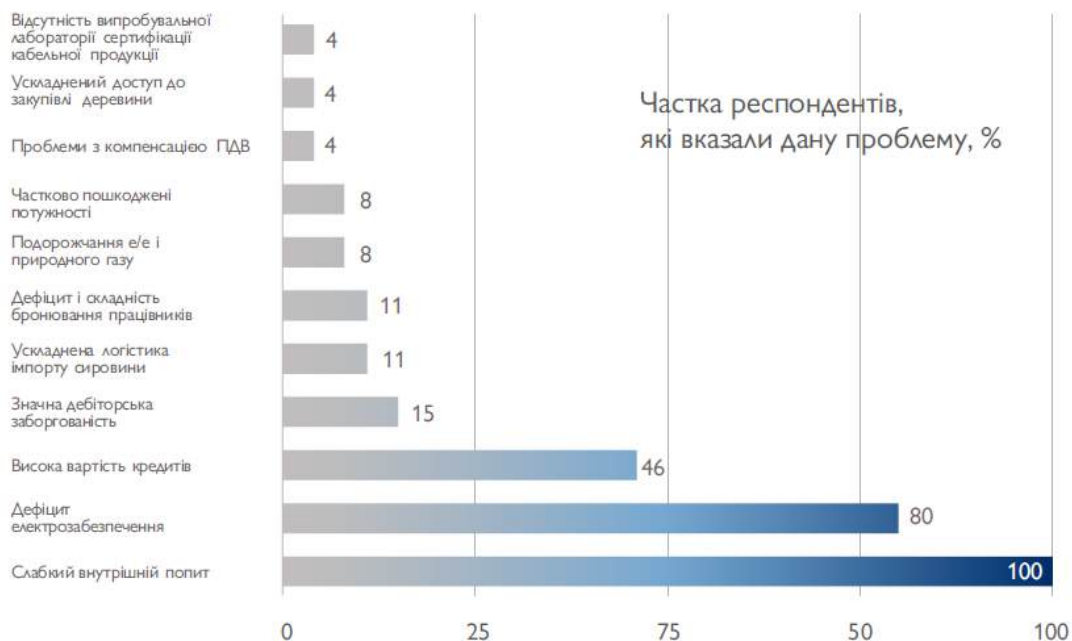


Рисунок 3.1: Відображення ключових проблем діяльності сектору виробництва будматеріалів за результатами анкетування учасників ринку

Основною спільною проблемою для всіх виробників є значне падіння попиту на будматеріали – до 25-40% від довоєнного періоду. Про це сказали 100% опитаних респондентів. Будівельники в 2022 році в основному добудовували об’єкти високої ступені готовності, нові будівництва практично відсутні. Також через проблеми з логістикою (блокада морських портів) значно ускладнений експорт будматеріалів. В результаті падіння внутрішнього попиту і експорту, рівень завантаженості потужностей із виробництва будматеріалів не перевищує 35%, а в окремих сегментах складає 20% (арматура, цегла, бетон).

Наступною загальною проблемою є електрозабезпечення, особливо в центральних, східних і південних областях. Про це заявили 80% опитаних респондентів. Відключення електроенергії унеможливорює повноцінну роботу підприємств. Частина підприємств, де технологічно неможливо призупиняти виробництва на час відключень, змушені простоювати. Важливо розуміти, що цей дефіцит існує зараз при низькій (20-35 %) завантаженості потужностей. Відповідно, цей фактор може стати серйозним бар’єром для нарощення виробництва на етапі

збільшення попиту на ринку. Про це сказала абсолютна більшість опитаних.

Наступною спільною проблемою є доступ до недорогих фінансових ресурсів для кредитування капітальних інвестицій і обігових коштів. Таку відповідь дали 46% опитаних респондентів. Через неплатежі з боку будівельників зросла дебіторська заборгованість виробників і потреба в поповненні обігових коштів. Підприємства для підтримки виробництва змушені брати високовартісні кредити у вітчизняних банків. Також через дефіцит власних коштів та відсутність дешевого кредитування підприємства призупинили реалізацію частини інвестиційних проєктів.

Виробники цегли і цементу відзначають значне зростання цін на електроенергію і природний газ, що суттєво здорожує їх продукцію, і потребує переорієнтації на альтернативні джерела енергії (тверде паливо).

Отже, в Україні присутній розвинений сектор виробництва основних будматеріалів, який залишається в працездатному стані в теперішніх умовах війни. Ступінь руйнувань і втрати потужностей не критичний, за виключенням гіпсової штукатурки і ПВХ-профілю. Водночас, сектор гостро потребує відновлення платоспроможного попиту на будматеріали, стабільного забезпечення електроенергією і доступу до недорогого фінансування для операційної та інвестиційної діяльності.

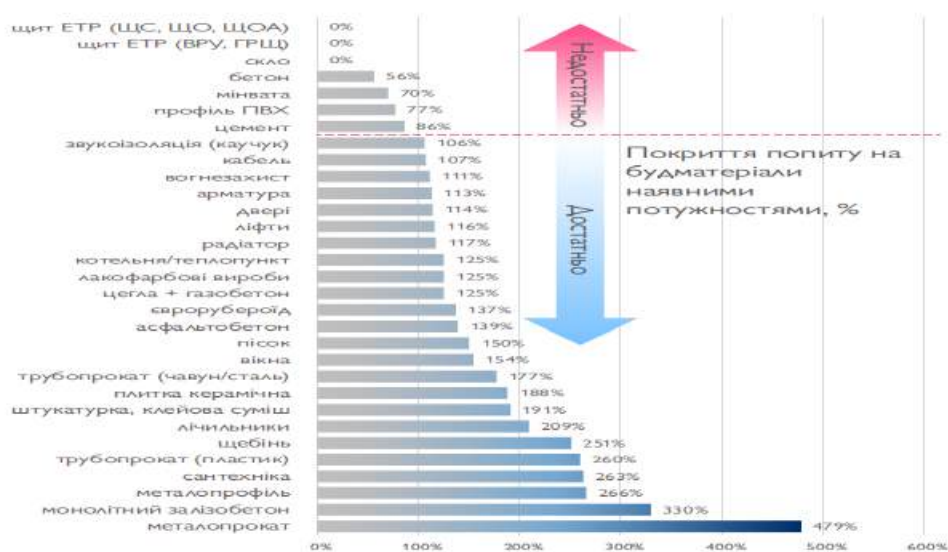


Рисунок 3.2. Оцінка потужностей з виробництва основних будматеріалів для покриття попиту на етапі відбудови

Високі ризики капітальних інвестицій у зв'язку з війною, що триває. На даний час в Україні не існує механізмів страхування військових ризиків для промислових підприємств. Однак діє урядова ініціатива (здійснюється Міністерством економіки) щодо залучення до цього процесу міжнародної агенції MIGA з групи Світового банку – Багатостороннє агентство з гарантування інвестицій. MIGA реалізовує пілотний проєкт зі страхування інвестицій в Україні під час війни на суму 30 млн дол. США

Обсяг страхового покриття передбачений на рівні не менше 90% від обсягу інвестицій. У подальшому планується розширення суми фінансування до 1 млрд дол. США. Відповідно пропонується застосувати цей механізм для реалізації інвестиційних проєктів з будівництва заводів для виробництва листового скла, електророзподільних щитів, сухих будівельних сумішей тощо, а також для збільшення виробництва на існуючих підприємствах.

Висока вартість та складність залучення кредитів під капітальне будівництво промислових об'єктів потребує пошуку нових механізмів забезпечення доступу до недорогого кредитування. З цією метою пропонується:

- Застосувати принцип програми «Доступні кредити 5-7-9%», проте з відповідним її масштабуванням для інвестиційних проєктів вартістю до 10 млн дол. США.
- Малоймовірно, що програма «Доступні кредити 5-7-9%» може охопити проєкти, вартість яких перевищує \$10 млн, тому потрібен новий механізм для довгострокового кредитування за низькою ставкою та/або компенсації кредитної ставки для комерційних банків.

Важливо зазначити, що донори та міжнародні фінансові установи можуть створити «замкнене коло» кредитоспроможності для виробників будівельних матеріалів. Публічне визнання потенціалу сектору та позитивні сигнали про те, що він може забезпечити необхідними матеріалами проєкти з відбудови, що фінансуються за рахунок міжнародних донорів, покращать сприйняття кредитоспроможності українських підприємств серед українських кредиторів. Оскільки виробники будівельних матеріалів збільшуватимуть обсяги виробництва, це підвищить спроможність України забезпечувати себе необхідними будівельними матеріалами,

що ще більше зміцнить оптимізм донорів та міжнародних фінансових організацій щодо можливості внутрішнього постачання.

Висока вартість підключення до інженерної інфраструктури (зокрема мереж електро- та газопостачання). Вже існує механізм вирішення через компенсацію витрат на приєднання до енергомереж на територіях індустріальних парків.

Проте обладнаних парків в країні поки дуже мало. Україні необхідно активізувати розбудову індустріальних парків, залучаючи до їх будівництва публічні кошти Державного фонду регіонального розвитку та територіальних громад, також розглянути можливість поширення цього механізму не лише на індустріальні парки, а й на будь-які нові виробничі об'єкти.

Ускладнений доступ до сировини. Рішення цього питання полягає у

(1) зниженні рівня бюрократичних процедур у процесі отримання ліцензій на експлуатацію родовищ та інших дозвільних документів;

(2) застосовуванні спрощеної процедури до позицій критичного імпорту сировини для будівельної галузі (зниження імпортного мита до 0% за умови її подальшої переробки на території України);

(3) вдосконалення і спрощення процедур закупівлі деревини для її наступної переробки.

Україна та її партнери можуть бути впевнені у спроможності вітчизняного сектору будівельних матеріалів задовольнити більшість потреб післявоєнної відбудови країни. Незважаючи на те, що близько 15 відсотків підприємств галузі було пошкоджено, вона залишається життєздатною і навіть отримує значні внутрішні інвестиції для збільшення обсягів виробництва. Ця інформація має вирішальне значення для донорів та міжнародних фінансових установ з двох причин. По-перше, підхід до зміцнення потенціалу України з відновлення силами внутрішніх виробників будматеріалів може бути ухвалений без припущення про необхідність масштабних поставок будівельних матеріалів з-за кордону. По-друге, вона підкреслює можливості для технічної допомоги та покращення доступу до фінансування для подолання конкретних обмежень на шляху подальшого відновлення та зростання сектору. Для

міжнародної спільноти сектор будівельних матеріалів України може розглядатися як пріоритетний для інвестицій та надання допомоги постраждалим від війни економіці.

### **3.2. Економічне обґрунтування ефективності міжнародного проекту «Хенкель Баутехнік (Україна)» щодо відновлення житла в Київській області**

Для складання фінансового плану повоєнної відбудови житла компанією Henkel в Київській області приймемо період 26 місяців (7 місяців роботи головного офісу + 19 місяців реалізація проекту). Розрахунки будемо проводити без урахування податків в Україні та Німеччині.

Постійні витрати Henkel становлять 163 200 євро в рік наведені в табл.

3.2.

Таблиця 3.2.

#### **Розрахунок постійних витрат / рік**

Найменування	Сума, євро
Постійні витрати	
Оренда офісу, 12 міс	18 000
Зміст офісу (зв'язок, інтернет, канцелярія, офісна техніка), 12 міс	12 000
Витрати на маркетинг і рекламу, 12 міс	6 000
Транспортні витрати, 12 міс	6 000
Заробітна плата генерального директора, 12 міс	36 000
Заробітна плата менеджера проекту, 12 міс	24 000
Заробітна плата конструктора, 12 міс	24 000
Заробітна плата юриста, 12 міс	14 400
Заробітна плата секретаря, 12 міс	10 800
Витрати на бухгалтерський облік, 12 міс	12 000
Разом постійні витрати	163 200

*Джерело: складено автором*

Слід зазначити, що компанія на старті не користується позиковими засобами. Інвестиції власників складають 163 200 євро.

Для розрахунку рентабельності діяльності компанії «Хенкель Баутехнік (Україна)» приймемо, що компанія виграла тендер, в якому на даний момент бере участь. Умови тендеру і в

цілому проект повністю відповідають стратегічним цілям компанії. Проект виконує велика будівельна компанія на замовлення з відбудови м. Ірпінь. Будівництво – нове. Обсяг оздоблювальних робіт від 2000 до 10 000 квадратних метрів, вартістю від 1 200 000 до 6 000 000 євро. Період реалізації з 01.08.2022 до 28.02.2023 р. Загальний період реалізації 19 місяців. При розрахунку постійних витрат взята сума витрат з самого початку заснування компанії (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

### Розрахунок рентабельності проекту

	Стаття витрат	Сума, євро
	Витрати Henkel	
1	Фасадні системи утеплення Ceresit (скріплена теплоізоляція)	1 270 021
2	ЗАГАЛЬНОБУДІВЕЛЬНІ МАТЕРІАЛИ Ceresit	313 401
4	Проектування (Україна)	28 600
5	Менеджер проекту (Україна)	28 600
6	Загальновиробничі витрати	16 075
9	Оплата послуг консультантів	11 370
10	Додаткові матеріали (матеріали кріплення і примикань)	513 813
11	Упаковка і транспортування	162 000
12	Витрати на сертифікацію	39 003
13	Серія Продукції Ceresit (упаковка і доставка)	5 036
14	Поїздки (8)	5 760
15	Візит замовника в Україну (8 раз) – включаючи витрати на дорогу та проживання в готелі (800 євро на одну особу)	6 400
16	Всього: витрати Henkel UA	2 400 079
17	Henkel GE	
18	Управління на будівельному майданчику	628 433
19	Охороно праці та безпека	15 789
20	Охорона / безпека	13 889
21	Страховання	15 556
22	Тестування на водонепроникність на об'єкті	13 889
23	Доставки додаткових матеріалів в Німеччину	805 727
24	Монтажні роботи	604 659
25	Всього: витрати «Henkel» GE	2 097 941
26	РАЗОМ	4 498 020
27	Маржинальний дохід	992 033
28	Вартість тендеру:	5 490 053
29	Гарантія виконання зобов'язань (Perfomance Bond)	549 005
30	Постійні витрати 19 місяців проекту + 7 місяців участі в тендерах	353 600
31	Прибуток	638 433

*Джерело: складено автором*

Для забезпечення фінансових гарантій виконання зобов'язань за проектом компанія Henkel повинна надати суму в розмірі 567 726 євро. Дану суму інвестори планують вкласти з власних коштів, не залучаючи кредитні кошти.

Розрахуємо показники ефективності проекту (табл. 3.4).

Таблиця 3.4.

### Розрахунок ефективності міжнародного проекту

Назва показника	Значення
Норма прибутковості	3,19%
Період окупності проекту	8 місяців
Приведена вартість	490 955 євро
Чистий дисконтований дохід	327 755 євро
Індекс прибутковості	1,45

*Джерело: складено автором*

За умови надходження грошових коштів рівними частинами термін

Індекс дохідності більше 1, що свідчить про показник прибутковості проекту.

З вищевказаних розрахунків слід зробити висновок про те, що даний проект вигідний для інвесторів.

Також слід відзначити те, що розрахунки проведені за умови, що компанія «Henkel» виграє один тендер сумою 5 490 053 євро.

Однак виробничі потужності «Компанія «Хенкель Баутехнік (Україна)» дозволяють реалізувати за 24 місяці мінімум 2 проекти аналогічного обсягу. Сума інвестицій при цьому не змінюється, за винятком Performance Bond на другий проект.

Також розрахунки враховують витрати на час діяльності підприємства без контрактів (7 місяців).

Ризик проекту не приймає статичного, абсолютного значення раз і назавжди. Його природа така, що він змінює свої характеристики залежно від стадії проекту. Тому керівництву підприємства слід здійснювати постійний моніторинг процесів впровадження та управління проектом для своєчасного виявлення слабких сигналів та для підготовки механізму ефективного управління ризиками.

Метою аналізу проектних ризиків є оцінка всіх їх видів і визначення можливих шляхів їх зниження, доцільності реалізації проекту за наявного ступеня ризику та способів його зменшення. Цей аналіз передбачає виявлення ризиків проекту й їх оцінку з визначенням впливових чинників, пошук шляхів зниження ризику, врахування його за оцінки доцільності реалізації проект та способу його фінансування.

Розглянемо основні ризики, які можуть виникнути у підприємства в процесі реалізації проекту (табл. 3.4).

Таблиця 3.5

### Реєстр ризиків проекту

Назва ризику	Опис, вплив на проект	Ймовірність	Шляхи пом'якшення
Зростання вартості іноземної валюти	Збільшення вартості при зміні курсу	0,7	Заздалегідь придбання квитків на транспортні засоби та бронювання готелей
Неможливість домовитись з клієнтами щодо умов співробітництва	Відсутність результатів від реалізації проектів	0,3	Обрати декілька клієнтів для ведення переговорів
Ризик перевищення кошторисної вартості проекту	Зменшення прибутковості проекту або його збитковість	0,4	Контроль за фінансовою звітністю на кожному етапі проекту
Ризик, пов'язаний з управлінням	Ризик, пов'язаний з недостатньою кваліфікацією та низьким рівнем менеджменту	0,2	Ретельний підбір менеджера проекту

*Джерело: складено автором*

Для оцінювання ризиків проекту використано трирівневу шкалу ймовірності ризику (табл. 3.6).

Таблиця 3.6.

### Трирівневий розподіл ймовірності ризику

№	Ризики	Значення ймовірності, %	Вербальне формулювання	Числова оцінка
1	Зростання вартості іноземної валюти	0,7	Висока	3
2	Неможливість домовитись з клієнтами щодо умов співробітництва	0,3	Низька	1
3	Ризик перевищення кошторисної вартості проекту	0,4	Середня	2
4	Ризик, пов'язаний з управлінням	0,2	Низька	1

*Джерело: складено автором*

Аналізуючи отримані дані, можна зробити висновок, що найбільш негативним ризиком є ризик зростання вартості іноземної валюти. Мінімізувати цей ризик можна, якщо заздалегідь придбати квитки на транспортні засоби та забронювати готель.

Для оцінки виникнення ризиків та визначення рівня їх впливу використаємо експертний метод та проведемо оцінку ризиків, враховуючи їх питому вагу та ймовірність їх появи (табл. 3.6).

Таблиця 3.7.

### Оцінка ризиків експертним методом

Види ризиків	Питома вага, $W_i$	Експерти			Середня ймовірність появи, $V_i$	Бал ( $W_i \times V_i$ )
		1й	2й	3й		
Помилковість у розробці концепції проекту	0,1	1	5	3	3,00	0,30
Несвоечасна підготовка персоналу	0,34	7	5	7	6,33	2,15
Поява нових конкурентів	0,16	4	5	4	4,33	0,69
Зниження попиту на послуги	0,04	4	6	2	4,00	0,16
Збільшення податкових платежів	0,43	5	5	2	4,00	1,72
Зміна законодавства	0,47	5	2	4	3,67	1,72
Війна, громадські заворушення	0,06	6	3	1	3,33	0,20
Інфляція	0,17	7	2	4	4,33	0,74
Відмова клієнтів від співпраці	0,37	2	4	3	3,00	1,11
Падіння цін на послуги	0,24	7	7	1	5,00	1,20
Стихійні лиха	0,01	4	2	2	2,67	0,03

Продовження табл. 3.7

Помилковість у розробці концепції проекту	0,1	1	5	3	3,00	0,30
Несвоєчасна підготовка персоналу	0,34	7	5	7	6,33	2,15

*Джерело: складено автором*

В табл. 3.6 для оцінки використовується інтегральна шкала у межах від 0 до 7 балів (0 – ризик не реалізується; 2 – ризик скоріше за все не реалізується; 5 – ризик скоріше за все реалізується; 7 – ризик виявиться напевне).

Для характеристики ризику як міри невизначеності використовують такі показники як: дисперсія, середньоквадратичне відхилення та коефіцієнт варіації. В цілому, для реалізації проекту виділяється три варіанти його реалізації: оптимістичний, нормальний; песимістичний. Розрахунки впливу виявлених ризиків на реалізацію проекту здійснено в табл. 3.7

Таблиця 3.8.

### Сценарії реалізації проекту

Показник	Оптимістичний	Нормальний	Песимістичний
Ймовірність (Pi)	0,34	0,45	0,21
Очікуваний прибуток, тис грн.	545000	450000	400000
Математичне відхилення (Mi)	471800		
Дисперсія D(x)	3118260000		
Середньоквадратичне відхилення $\sigma(x)$	55841,38		
Коефіцієнт варіації var(x)	0,12		

*Джерело: складено автором*

Коефіцієнт варіації нам показує, що частка ризику на одиницю очікуваного доходу дорівнює 0,12.

Перш ніж вживати заходів щодо зниження ризиків, необхідно спочатку оцінити їх значущість і вплив на ефект (NPV) проекту. Цьому може допомогти аналіз чутливості.

Аналіз чутливості – це метод оцінки впливу основних параметрів фінансової моделі на результуючий показник (NPV). Передбачається, що невизначеність кожного параметра переважно пов'язана з якимось одним видом ризику.

При здійсненні аналізу чутливості всі параметри проекту фіксуються на рівні очікуваних значень, крім одного, вплив якого досліджується. А потім будується залежність NPV від цього параметра.

Значення параметра, при якому  $NPV = 0$ , називається критичним. Його вплив оцінюється по тому, наскільки сильно відрізняються очікуване та критичне значення досліджуваного параметра. Різниця (абсолютна, відносна) між критичним і очікуваним значеннями визначає "запас міцності" проекту. Суб'єктивно оцінюється, наскільки він досяжний в контексті припущень, з яких отримано його очікуване значення.

Побудуємо залежність NPV від найважливіших параметрів – зміни початкових інвестицій і ставки дисконту (рис. 3.3).

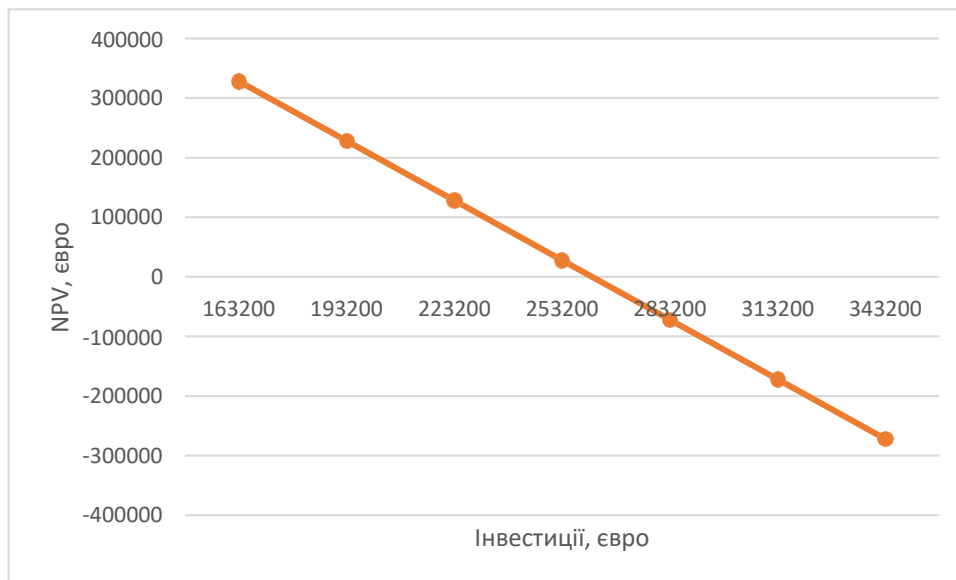


Рис. 3.3. Залежність NPV від зміни початкових інвестицій

*Джерело: складено автором*

Графік показує, що критична точка параметру «початкові інвестиції» знаходиться приблизно на рівні 283 200 євро.

Також було проведено аналіз того, яким чином підвищення ставки дисконтування вплине на загальну успішність проекту (рис. 3.4). Графік показує, що критична точка по параметру "ставка дисконту" досягається при ставці дисконту близько 45%.

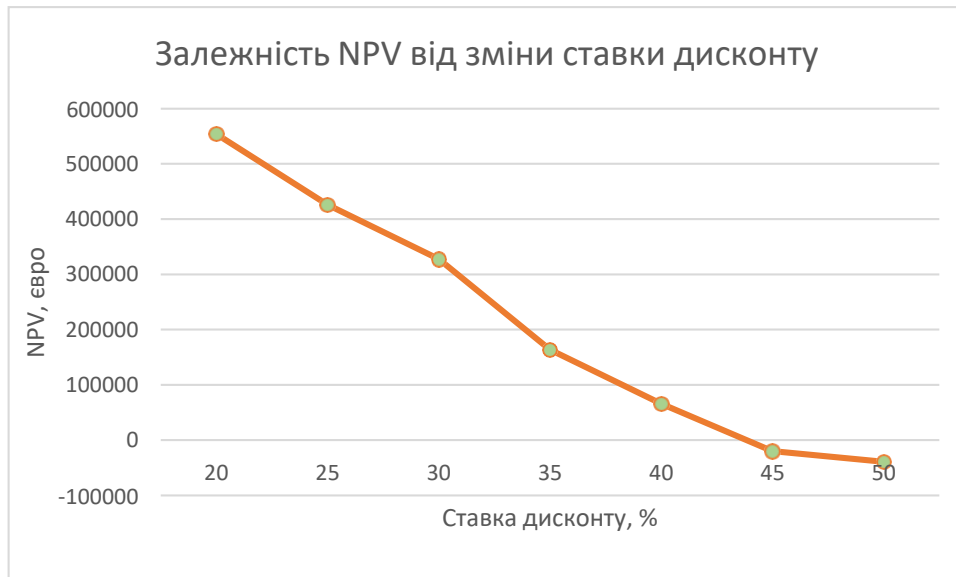


Рис. 3.4. Залежність NPV від зміни ставки дисконту

*Джерело: складено автором*

За результатами проведених обчислень було складено таблицю чутливості в якій використано два основні параметри, які найбільше впливатимуть на успішну реалізацію проекту: початкові інвестиції і ставка дисконту (табл. 3.9).

Таблиця 3.9.

**Таблиця чутливості**

Параметр	Очікуване значення	Критичне значення	Відхилення	Відхилення, %
Початкові інвестиції, грн.	163200	283200	120000	74
Ставка дисконту, %	30	45	15	50%

Аналіз отриманих результатів показує, що найбільш близькими до свого критичного значення є параметри "початкові інвестиції". Це свідчить про те, що найбільшу увагу менеджеру по проекту слід приділити страхуванню капітального ризику інвестиційного проекту.

Таким чином, були виявлені основні ризики, які можуть вплинути на даний проект, розраховані їх ймовірності, а також запропоновані заходи щодо їх уникнення.

Бізнес-проект передбачає інвестиції в розмірі 163 200 євро з планованим терміном окупності 8 місяців при нормі прибутковості 3,19%. Схема фінансування підприємства має на увазі використання власних коштів інвесторів, без залучення кредитних коштів.

### **3.2. Розробка заходів із залучення іноземних інвестицій у проекти з відбудови України**

Попри війну для іноземних інвесторів Україна залишається привабливим ринком. За повідомленням Міністерства економіки, станом на початок жовтня 2022 року, на платформу Advantage Ukraine, яку на відкритті Нью-Йоркської біржі презентував Президент України Володимир Зеленський, надійшло понад 250 заявок щодо майбутніх інвестицій у країну. Незважаючи на війну, уряд розпочав залучення іноземних інвестицій у розмірі до 400 мільярдів доларів США в різні сектори, включаючи технології, агропромисловість, чисту енергетику, оборону, металургію та природні ресурси[26].

Найбільшою проблемою для інвестицій в Україні є незахищеність, військові ризики та зруйнована інфраструктура, що призвело до зменшення потоків ПІІ (як припливу, так і відтоку). Наприклад, у 2021 році відтік ПІІ з України становитиме \$436 млн, у 2019 році – \$621 млн, у 2012 році (до початку конфлікту з росією) – \$980 млн.

Наведені нижче на рисунку 3.5. цифри, які охоплюють чистий приплив і чистий відтік ПІІ, демонструють високу волатильність цих показників, що вказує на нестабільний бізнес-інвестиційний клімат в Україні. Відсутність системи страхування військових ризиків в Україні може бути додатковою проблемою, яку слід вирішити на національному рівні, щоб підвищити інвестиційну привабливість України для ПІІ[27].

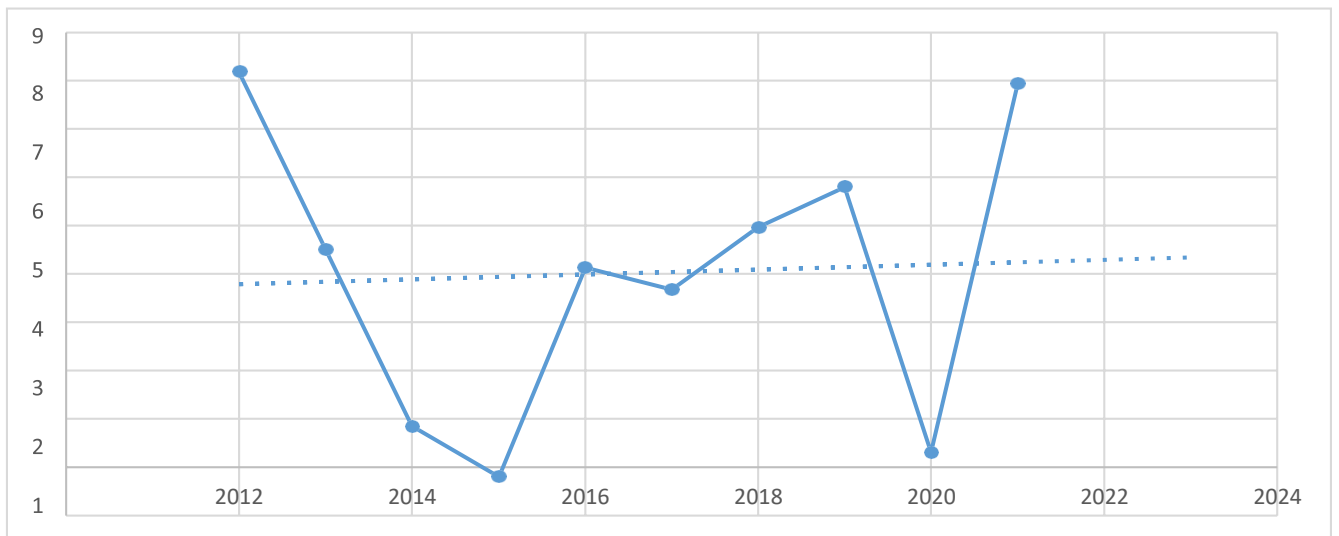


Рисунок 3.5 - Динаміка чистих потоків прямих іноземних інвестицій протягом 2015-2021 рр.

*Складено автором на основі джерела [28]*

Існує проблема неефективного використання інвестиційного потенціалу протягом тривалого періоду незалежності України, що пов'язано з політичною та економічною нестабільністю, відсутністю відповідної законодавчої бази та її постійними змінами, високим рівнем корупції та бюрократії, відсутністю система страхування інвестицій і вплив війни. Незважаючи на це, було прийнято Національну стратегію збільшення ПІІ у 2021 році. У 2018 році було прийнято закон про підвищення прозорості та нові зміни в правовій системі: набули чинності нові знижки податків та звільнення від сплати ввізного мита.

Початок повномасштабної війни в Україні знизив інтегральний показник Індексу інвестиційної привабливості України в першому півріччі на пів пункту – до 2,17 пункту. Друга половина 2022 року показала деяке відновлення – до 2,48 пункту, що відповідає рівню 2020 року, коли пандемія Covid-19 увійшла до активної фази – повідомляє прес-служба Європейської Бізнес Асоціації (ЄБА)[29].

Відповідно до міжнародних стандартів індексами, які найкраще характеризують бізнес-середовище є Індекс сприйняття корупції, Індекс ведення бізнесу, Індекс глобальної конкурентоспроможності, Індекс глобальної привабливості та Індекс економічної свободи. Згідно з міжнародними оцінками, що використовують ці індекси для вимірювання інвестиційного клімату в Україні, рейтинг України не є високим.

Далі проаналізовано у таблиці 3.3 проведено порівняння цих показників з

такими ж показниками деяких сусідніх країн: Молдови, яка, як і Україна, намагається стати членом Європейського Союзу, та Польщі, члена ЄС, яка вже завершила інтеграцію та є однією з ЄС. країни.

- Індекс сприйняття корупції (CPI) показує, наскільки країна є прозорою та відіграє важливу роль у процесі залучення інвестицій у країну.
- Business Index (BI) показує, наскільки законодавча база є сприятливою для ведення бізнесу. шляхом посилення захисту прав власності інвесторів та рівня їх гарантій.
- Індекс глобальної конкурентоспроможності (GCI) вказує на рівень конкурентоспроможності країни.
- Глобальний індекс привабливості (GAI) показує рівень привабливості на основі таких факторів: відкритість, ефективність, інновації та ресурси.
- Індекс економічної свободи (IEF) вказує на рівень економічної свободи в країні за свободою торгівлі, податковим тягарем, ефективністю судової системи тощо.

Згідно з цією інформацією, індексні рейтинги України та Молдови нижчі, ніж у Польщі (члена ЄС). Однією з причин цього є розробка інвестиційної політики без належної уваги до ключових питань, які охоплюють вищезазначені показники, на основі яких іноземні інвестори оцінюють привабливість України для інвестиційної діяльності.

Щодо інвестицій в будівельну галузь, у проміжку між 2010 і 2021 роками майже відсутні іноземні інвестиції в будівельну галузь України через політичну та економічну ситуацію, а також пандемію COVID-19. Наразі існуючі підходи до залучення таких інвестицій не мають чітких критеріїв, які б дозволяли проводити тендери на будівництво об'єктів швидко, ефективно і з мінімальними витратами для інвесторів і підрядників. Через це основним фактором, що визначає переможця тендеру, є найнижча ціна будівництва, хоча цей підхід не завжди є обґрунтованим. На діаграмі показана динаміка безпосередніх іноземних інвестицій у будівництво протягом 2019-2021 років.

Таблиця 3.3 - Порівняння індексів бізнес-клімату

<i>Індекс</i>	<i>Польща</i>	<i>Молдова</i>	<i>Україна</i>
Індекс сприйняття корупції (CPI)	55	39	33
Business Index (BI)	40	48	64
Індекс глобальної конкурентоспроможності(GCI)	69	57	57
Глобальний індекс привабливості (GAI)	56,5	20	32,2
Індекс економічної свободи (IEF)	67,7	58,5	54,1

*Складено автором на основі джерел [30-34]*

Також треба пам'ятати про виклики, вирішення яких є передумовою для стабільного розвитку сфери. Перш за все, йдеться про дефіцит будівельних матеріалів, які або імпортували з росії (скло, а також вироби з цементу, азбесту, гіпсу тощо), або виробництва яких вона зруйнувала. Наприклад, за різними даними, у 2021 році частка скла, імпортованого з рф та рб, складала від 70 до 80%. Тому важливо передбачити відновлення потужностей, а також інвестицій в нові підприємства[18].

Для успішної реалізації стратегії України щодо залучення та регулювання іноземного капіталу важлива структуризація для розуміння переваг і викликів для України та для іноземних інвесторів. Існує багато дискусій щодо важливості ПІІ для економіки України, але недостатньо актуального аналізу взаємозв'язку між зацікавленістю України в ПІІ та інтересами іноземних інвесторів в Україні. Щоб забезпечити добре продуману інвестиційну стратегію, важливо розробити чіткий SWOT-аналіз, який може допомогти забезпечити довгостроковий успіх інвестиційної політики в Україні.

1. Поточний стан будівельної галузі України є задовільним, оскільки початок повномасштабної війни спричинило такі проблеми як нестача будівельних матеріалів, проблеми логістики, знищення складів та зниження попиту через складне соціально-економічне становище. Водночас, галузь є дуже перспективною та буде відігравати одну з найбільш значущих ролей під час повоєнного відновлення.
2. Європейські країни активно залучаються до інвестування будівельних проектів у всьому світі. Ці інвестиції можуть мати різні форми, такі як прямі інвестиції європейських будівельних компаній, проекти розвитку, що фінансуються урядом, або фінансування інфраструктури через міжнародні організації, такі як Європейський інвестиційний банк (ЄІБ). Деякі з причин, чому європейські країни

інвестують у будівельні проекти в інших країнах, включають економічні інтереси, сприяння дипломатичним відносинам, доступ до нових ринків і внесок у зусилля глобального розвитку. Європейські будівельні компанії часто мають знання та досвід у розвитку інфраструктури, і вони шукають можливості для участі в проектах за кордоном. Європейські інвестори брали участь у широкому спектрі будівельних проектів у всьому світі, включаючи житлові та комерційні будівлі, транспортну інфраструктуру (такі як дороги, залізниці, аеропорти та порти), енергетичні проекти (такі як електростанції та установки відновлюваної енергії) та громадські заклади (наприклад, лікарні та навчальні заклади).

3. Іноземні інвестиції значно впливають на економічне зростання країни, яка їх приймає, а також покращують макроекономічні показники. Вони надають капітал, який може збільшити прибутковість різних секторів економіки, сприяти погашенню зовнішньоекономічного боргу та сприяти розвитку ринку та його інфраструктури. Це, в свою чергу, може сприяти успішній економічній інтеграції України в світове господарство. Однак, важливо враховувати власні геополітичні та геоекономічні інтереси України та керуватися пріоритетами, які враховують не тільки швидке збагачення, але й реальний розвиток власної економіки та стратегічних об'єктів країни під час здійснення міжнародного партнерства. Наявність макрополітичних ризиків в Україні негативно впливає на привабливість країни для інвестицій. Основними проблемами, що перешкоджають розвитку інвестиційного клімату в Україні, є високий рівень корупції та поширеність тіньової економіки, зокрема офшорних схем.

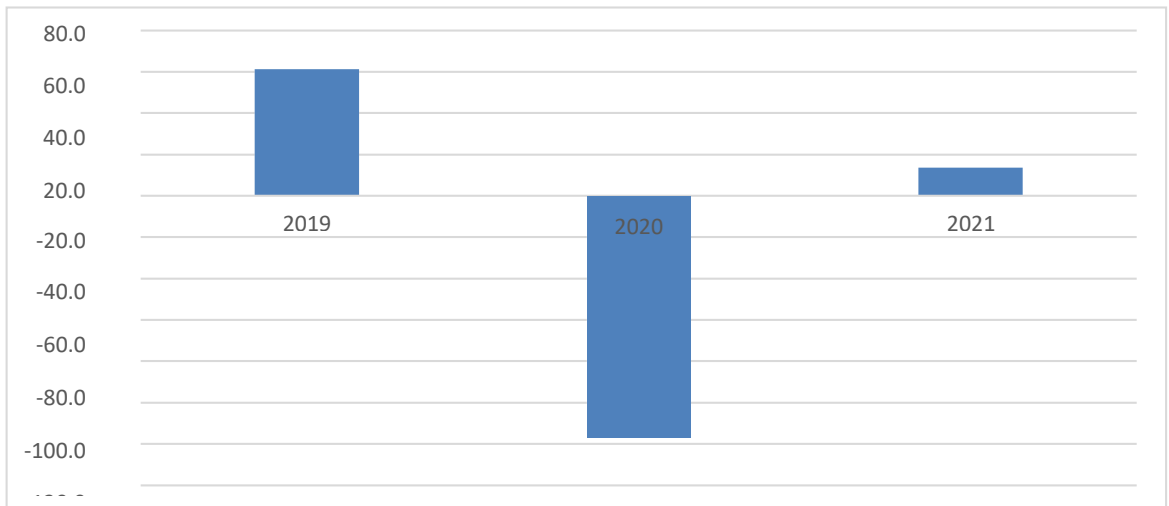


Рисунок 3.7 - Динаміка ПІІ в будівництво протягом 2019-2021 рр.

*Складено автором на основі джерела [35]*

Таблиця 2.6 - SWOT-аналіз для іноземних інвестицій в Україну

<p style="text-align: center;"><b>Сильні сторони</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Іноземний капітал може виступати стимулом для української економіки</li> <li>- Може полегшити доступ до капіталу, доповнюючи внутрішній капітал</li> <li>- Може полегшити доступ до нових технологій, ноу-хау та управління</li> <li>- Підвищення конкуренції серед місцевих виробників, роблячи виробництво більш ефективним</li> <li>- Україна зможе максимізувати свої післявоєнні можливості працевлаштування</li> <li>- Розвиток і нарощування експортно-транзитного потенціалу</li> <li>- Розвиток людського капіталу</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>Слабкі сторони</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Низька ліквідність ринку України через війну, нестабільну економіку та валюту</li> <li>- Відсутність законодавчої бази для інвестицій в Україні</li> <li>- В Україні немає добре керованої стабільної політики щодо ПІІ відповідно до міжнародних стандартів.</li> <li>- Перешкоди для внутрішніх інвестицій</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>Можливості</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Поява додаткових економічних стимулів: податкові пільги, пільгові тарифи або спеціальні стимули для іноземних інвесторів</li> <li>- Вихід на нові ринки</li> <li>- Розвиток транзитного потенціалу</li> <li>- Удосконалення інвестиційної політики та національної стратегії збільшення ПІІ</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>Загрози</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ризики для вітчизняних компаній, якщо вони не встигають за швидкістю міжнародних вимог</li> <li>- Зміна внутрішнього ринку на зовнішній</li> <li>- Високий рівень корупції</li> <li>- Високий рівень бюрократії</li> <li>- Військова міграція людей і компаній</li> <li>- Відсутність системи страхування від військових ризиків</li> </ul>

*Складено автором на основі джерела [29]*

Зокрема, СЕО розповідають про плани інвестицій на 2023 рік в першу чергу у підтримку власного бізнесу – в зарплати, податки, сталий розвиток, диджитал, внутрішні процеси, енергоефективність, логістику. Найбільш популярними галузями для інвестицій залишаються агро, ІТ, фарма, транспорт, FMCG. З'являються підприємці, що мають плани інвестувати в військову/оборонну сферу. Повномасштабна військова агресія росії проти України продовжує очолювати перелік факторів негативного впливу на інвестиційний клімат, на другому місці опинились атаки на українську енергосистему, а на третьому – корупція. Серед небагатьох позитивних змін бізнес-лідери найвище оцінили надання Україні статусу кандидата на вступ до ЄС, скасування мит і квот на український експорт та «транспортний безвіз» з ЄС[29].

Незважаючи на те, що початковою точкою для відбудови є період після повномасштабної війни, багато рекомендацій можна реалізувати навіть під час тривання військових дій. Україні необхідно розпочати відбудову вже зараз, навіть якщо війна ще триває, оскільки країні потрібна працездатна економіка, щоб забезпечити життєво-важливі потреби населення. Крім цього, повномасштабна війна відкрила нові можливості для України, зокрема, статус кандидата на вступ до ЄС оптимізує шлях реформ, зробить зміни в політиці більш передбачуваними та звичними для багатьох міжнародних гравців.

На шляху до створення сприятливих умов для залучення іноземних інвестицій потрібно пам'ятати про середовище в якому вони будуть відтворюватися. Адже, попри фактори воєнної небезпеки інвестори також звертають увагу на економічні та політичні чинники. В наступній таблиці 3.1 представлені можливі заходи для поліпшення економічно-політичного стану України та покращення інвестиційного середовища.

Таблиця 3.1 - Заходи задля поліпшення економічно-політичного стану.

№	Захід	Способи реалізації
1	Антикорупційна політика	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Процес вступу до ЄС</li> <li>- Завершення антикорупційних реформ</li> <li>- Усунення джерел корупції</li> <li>- Моніторинг та прозорість</li> </ul>
2	Захист прав інвесторів	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Започаткування програм воєнного страхування для покриття ризиків</li> <li>- Надавати інвестиційних гарантій</li> <li>- Укладання двосторонніх інвестиційних договорів із зацікавленими країнами</li> </ul>
3	Інвестиційні стимули та податкові пільги	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Знижені ставки корпоративного податку</li> <li>- Звільнення від сплати податків на певний період</li> <li>- Прискорена амортизація для капітальних інвестицій</li> </ul>
4	Поліпшення бізнес-клімату	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ринкове стимулювання</li> <li>- Доступ до фінансування</li> <li>- Податкова реформа</li> <li>- Реформи захисту прав власності, судової системи</li> <li>- Людський капітал</li> </ul>

*Складено автором на основі джерела [36]*

Проаналізувавши можливі заходи задля повернення іноземних інвестицій, доцільно більш детально розглянути кожен з них.

1. Україна як країна-кандидат на вступ до ЄС може мати позитивні наслідки в різних аспектах. Це означає, що Україна змушена робити інституційні реформи, які можуть знизити рівень корупції в країні. Крім того, досвід країн з перехідною економікою, які вже приєдналися до ЄС, показує, що рівень корупції в таких країнах знижується. Це може бути пов'язано з відбором країн з низьким рівнем корупції для вступу до ЄС. У зв'язку з цим, Україна повинна використовувати можливість вступу до ЄС, щоб реалізувати свій план боротьби з корупцією. Після Майдану 2014 року Україна зробила значні кроки у боротьбі з корупцією. Зокрема, було зменшено корупційні ризики в банківському секторі та державних закупівлях. Також було реформовано відшкодування ПДВ, оренду комунального та державного майна на аукціонах та малу приватизацію. Було створено низку державних органів для боротьби з корупцією в Україні. Уряд України приділяє особливу увагу прозорості та цифровізації державних послуг, що допомагає у боротьбі з корупцією. Наприклад, електронна система публічних закупівель

ProZorro отримала міжнародне визнання. Але політика воєнного часу призупинила окремі канали корупції та неналежної ділової практики. Можна сказати, що рівень корупції в значній мірі залежить від балансу між силами, що працюють над його зменшенням, та чинниками, що збільшують ризики корупції. У воєнний час корупція може бути особливо поширеною, оскільки військові конфлікти часто створюють сприятливі умови для корупції та інших злочинів. Проте, український уряд зробив значні зусилля, щоб зменшити рівень корупції в країні до війни і продовження застосування цих заходів під час війни може допомогти зменшити корупційні ризики та забезпечити більш прозору та ефективну економіку.

2. Україна може вжити кількох заходів, щоб захистити права інвесторів в країні. Повоєнна напруженість або, принаймні, ризик подальшої напруженості вимагають створення багатостороннього донорського фонду для покриття неекономічних ризиків іноземних інвесторів. Світовий банк експериментує з таким донорським фондом, але розмір української економіки може ускладнити забезпечення життєздатності цієї ідеї. Запуск програм страхування для покриття воєнних ризиків може бути важливим кроком в залученні фінансування та ПІІ в Україні. Це допоможе забезпечити захист інвесторів та зменшити ризики фінансових втрат у випадку військових конфліктів. Україна може звернутися до міжнародних перестрахових компаній та укласти з ними відповідні угоди про страхування. Крім того, Україні слід розглянути можливість створення власних страхових компаній, які спеціалізуються на воєнних ризиках. Це може допомогти залучити інвестиції та підвищити довіру до української економіки. Крім того, Україна може надавати інвестиційні гарантії, що зменшує ризик для інвесторів і збільшує їхній інтерес до вкладання коштів в країну. Такими гарантіями можуть бути законодавчі механізми, які гарантують захист прав іноземних інвесторів, включаючи право власності, право на отримання прибутку, право на вільний обіг капіталу та інші. Це може бути здійснено через прийняття спеціальних законів про іноземні інвестиції або за допомогою укладання міжнародних угод про захист інвестицій. Також укладання угод про подвійне

оподаткування з іншими країнами, що сприяють зменшенню подвійного оподаткування для іноземних інвесторів зробить інвестиції в Україну більш привабливими, оскільки зменшується ризик подвійного оподаткування доходів. Іншим ефективним заходом є укладання двосторонніх інвестиційних договорів з зацікавленими країнами, які забезпечують правовий захист інвесторів.

3. Уряд може запропонувати цільові інвестиційні стимули та податкові пільги для іноземних інвесторів, які беруть участь у проектах реконструкції. Ці стимули можуть включати знижені ставки корпоративного податку, звільнення від сплати податків на певний період, прискорену амортизацію для капітальних інвестицій та податкові кредити на НДДКР. Забезпечуючи такі стимули, уряд може підвищити привабливість інвестування в Україну. Окрім пропозиції створення спеціальних умов для пріоритетних інвесторів, доцільно обговорити можливість надання додаткової підтримки, наприклад, страхування чи кредити для заохочення урядів країн-партнерів до створення виробничих потужностей в Україні.

4. Для великих підприємств, основними викликами є доступ до нових ринків і іноземного капіталу, тоді як для МСП традиційні проблеми полягають у корумпованих державних інституціях та високому податковому навантаженні, зокрема адміністративному. Крім того, як для великих, так і для малих та середніх компаній, існують загальні проблеми, такі як судова система та недостатній захист прав власності, а також нестача кваліфікованого персоналу. Зараз всі типи підприємств стоять перед новими викликами, спричинені війною, такими як руйнування інфраструктури, зменшення попиту на товари та послуги, нестача оборотного капіталу та відсутність страхування, а також проблеми з логістикою. Відновлення економіки та створення нових можливостей для бізнесу потребують вирішення як старих, так і нових проблем. Уряду необхідно зосередитися на наступних питаннях:

1) Ринкове стимулювання. Так як більшість підприємств поставили перед собою завдання розширення бізнесу на 2022-2023 роки, програма публічних

закупівель могла б мати позитивний вплив на підтримку місцевих МСП, а не лише задовольнити потреби органів влади. Цьому сприяла б пріоритизація місцевих компаній під час публічних закупівель. Крім того, розширення програм регіонального економічного розвитку та більша участь МСП у них могли б підтримати місцеву економіку.

2) Для збільшення доступності фінансування, можна розширити державну програму кредитів зі ставками "5-7-9%" і залучити приватні іноземні інвестиції. Ще одним способом стимулювання інвестицій можуть бути фонди спільного інвестування та гарантії, надані ЄС

3) Спрощення адміністрування податків є найважливішим елементом податкової реформи, але зниження податкових ставок для підприємств також буде корисним.

4) Необхідно провести ефективну судову реформу, яка гарантуватиме верховенство права та дозволить ефективно боротися з корупцією. Крім того, реформа захисту прав власності також є важливою складовою цієї реформи.

5) Людський капітал. Імміграційна та реінтеграційна політика, а також програми активного працевлаштування допоможуть реінтегрувати українців, які повертаються на ринок праці. Такі програми слід розробляти та впроваджувати у співпраці з бізнесом та науковими колами[36].

Окрім заходів для підсилення позицій макроекономічного середовища, залучення іноземних інвестицій у проекти реконструкції потребує стратегічного підходу, який поєднує різні кроки для активізації уваги іноземного інвестування в будівельну галузь. Ось кілька ключових кроків, які можна зробити для заохочення іноземних інвестицій у проекти реконструкції:

1) Для залучення довіри іноземних інвесторів в постконфліктний період, першочерговим завданням є залучення стратегічних топ-інвесторів, відомих світових компаній, для реалізації довгострокових проектів з високою рентабельністю. Участь в проектах будівництва разом із відомими світовими компаніями може позитивно позначитися на ринковій репутації проекту.

Присутність таких інвесторів може збільшити довіру учасників ринку, включаючи інших потенційних інвесторів, фінансові установи та контрагентів. Це може полегшити доступ до додаткових джерел фінансування та партнерств у майбутньому.

- 2) Просування будівельної сфери України як привабливу інвестиційну дестинацію на міжнародній арені шляхом проведення рекламних кампаній, організації інвестиційних форумів та конференцій, залучення зарубіжних експертів та представників бізнесу для показу потенціалу країни.
- 3) Розширення доступу до ринку для міжнародних компаній, через конкретні стратегічні програми, такі як зелене будівництво, які раніше не працювали в Україні. Відкриття ринків для міжнародних компаній, під конкретні стратегічні програми, які раніше не працювали в Україні дасть приклад меншим і масовим інвесторам звернути увагу на економіку, що розвивається. Світовим компаніям потрібно допомагати проектувати діяльність та розбудовувати для їх роботи інфраструктуру і цим мають займатися економічні дипломати.
- 4) Децентралізувати державні повноваження та надати можливість місцевій владі супроводжувати інвестиційні проєкти безпосередньо в своєму регіоні. Таким чином, місцева влада зможе більш швидше та ефективніше діяти, оскільки отримує пряму вигоду від розвитку власного регіону та створення робочих місць. Умовно кажучи, замість черги інвесторів до одного державного органу, який може виявитися повільним та неефективним, потрібно створити одразу два десятки офісів із залучення інвестицій, які зможуть конкурувати між собою. Створені місцеві органи мають можливість одразу розробляти проєкти, які їм потрібні.

Розглянувши пропозиції в підрозділі 3.1 виникла необхідність їх економічно обґрунтувати.

Для оцінки ефективності запронованого заходу 1, який включає залучення стратегічних топ-інвесторів, відомих світових компаній проведено аналіз вигід та витрат. Для цього визначено потенційні суми вигід та витрат у таблиці 3.2.

Таблиця 3.2 – Аналіз вигід і витрат

Загальні витрати	Сума загальних витрат, тис. дол. США	Потенційні вигоди	Сума потенційних вигід, тис. дол. США
Витрати на маркетинг та просування проекту	100	Очікуваний обсяг інвестицій від стратегічних топ-інвесторів	5000
Витрати на підготовку бізнес-плану та фінансову модель	50	Очікувані вигоди від доступу до їхнього технологічного досвіду та знань	500
Витрати на юридичні послуги та переговори з інвесторами	75	Передбачувані зменшення витрат на обладнання та матеріали	200
Витрати на оцінку проекту та документацію	30	Підвищення ринкової репутації та довіри: Очікуване збільшення інвестиційного інтересу	1000
Витрати на комунікацію та зв'язок з потенційними інвесторами	30	-	-
Загальна сума витрат на проект	275	Загальна сума потенційних вигід	6700

Ідентифіковані ризики співробітництва зі світовими компаніями та можливі збитки від невдалої реалізації проекту становлять 100,000 дол. США.

Далі проводимо розрахунок за формулою:

$$BCR = \frac{\sum FV}{\sum PV} \quad (3.1)$$

де FV - поточна вартість загальних майбутніх вигід;

PV - Поточна вартість загальних майбутніх витрат.

$$BCR = \frac{6700}{275} = 24,36$$

Отже, проект забезпечить позитивну чисту поточну вартість для фірми та її інвесторів. Проект передбачає залучення 5,000,000 доларів США від стратегічних топ-інвесторів, що може забезпечити необхідні фінансові ресурси для реалізації проекту, а також передбачувані річні вигоди. Цей проект посприяє підвищенню ринкової репутації, що може відкрити нові можливості для фінансування та розвитку проекту. Можна зробити висновок, що проект першочергового залучення стратегічних топ-інвесторів, для реалізації довгострокових проектів будівництва

виявляється економічно ефективним.

Для оцінки ефективності заходу 2 щодо просування будівельної сфери України як прибутливої інвестиційної дестинації на міжнародній арені шляхом проведення рекламних кампаній використано метод багатокритеріального аналізу рішень. Для цього було запропоновано декілька рекламних компаній, які можуть бути ефективними при залученні уваги інвесторів:

Рекламна компанія А: розміщення рекламних роликів на популярних національних та міжнародних телеканалах, які привертають увагу потенційних інвесторів. Це можуть бути короткі рекламні ролики, де показується потенціал та переваги інвестування в будівельну сферу України.

Рекламна компанія В: інтернет-реклама, рекламні банери та контекстна реклама на популярних міжнародних веб-сайтах. Реклама може бути спрямована на конкретні ключові слова та інтереси потенційних інвесторів.

Рекламна компанія С: створення каналів у популярних соціальних мережах з можливістю робити донати. В каналах висвітлювати перспективи регіонів реконструкції, розроблені проєкти будівництва, результати залучених інвестицій та впроваджені інновації у відбудову галузі.

Рекламна компанія D: міжнародні виставки та конференції, де проводяться презентації переваг та інвестиційних можливостей в будівельній галузі України для іноземних інвесторів.

Далі необхідно визначити критерії, за якими будуть оцінюватись рекламні компанії. Деякі можливі критерії для оцінки ефективності рекламних кампаній можуть включати:

Покриття аудиторії - скільки людей потенційно побачать рекламу.

Цільова аудиторія - наскільки реклама спрямована на конкретну цільову аудиторію, яка зацікавлена в інвестуванні в будівельну сферу України.

Кошторис та витрати - скільки коштує проведення рекламної кампанії і які є затрати на медіа-канали, творчість, виробництво рекламного матеріалу тощо.

Популярність та репутація агентства - якщо рекламна компанія має репутацію успішної роботи в галузі будівельної сфери або має позитивні відгуки клієнтів.

Після визначення критеріїв, проводимо оцінку їх за кожним критерієм на шкалі від 1 до 5 (де 1 - найнижчий бал, а 5 - найвищий бал):

Таблиця 3.3 - Оцінка за критеріями

Критерій	Рекламна компанія А	Рекламна компанія В	Рекламна компанія С	Рекламна компанія D
Покриття аудиторії	4	5	5	5
Цільова аудиторія	3	4	5	3
Кошторис та витрати	2	3	5	2
Популярність та репутація агентства	4	3	4	4

Після надання оцінок для кожного критерію, можна використати метод вагового сумування для визначення загального рейтингу кожної рекламної компанії. Ваги кожного критерію можна встановити вручну або залежно від важливості критеріїв для даного інвестиційного заходу. Для обраних критеріїв було встановлено ваги: покриття аудиторії – 4, цільова аудиторія – 3, кошторис та витрати – 2, популярність та репутація агентства – 3.

Далі проводимо ваговий сум рейтингів для кожної рекламної компанії:

Рекламна компанія А:  $(4 * 4) + (3 * 3) + (2 * 2) + (4 * 3) = 41$

Рекламна компанія В:  $(5 * 4) + (4 * 3) + (3 * 2) + (3 * 3) = 47$

Рекламна компанія С:  $(5 * 4) + (5 * 3) + (5 * 2) + (4 * 3) = 57$

Рекламна компанія D:  $(5 * 4) + (3 * 3) + (2 * 3) + (4 * 3) = 47$

Отже, на основі вагового сумування, рекламна компанія С має найвищий рейтинг і може бути вибрана як найкраща альтернатива для просування будівельної сфери України як привабливої інвестиційної дестинації на міжнародній арені, шляхом створення каналів у соціальних мережах з висвітленням актуальних проблем, переваг та перспектив галузі будівництва.

В рамках заходу 3 передбачено залучення іноземних інвесторів до конкретних стратегічних проектів будівництва. Далі розглянуті переваги стратегічного проекту такого як зелене будівництво, що вже давно популяризоване і привертає увагу інвесторів в усьому світі. В Європі понад 70% будівель було

збудовано до запровадження законодавства про зелене будівництво, і ЄС вимагає від країн-членів модернізувати певну кількість будівель щороку в рамках зусиль, спрямованих на досягнення мети зі скорочення викидів до 2030 року. Очікується, що ці заходи значно збільшать темпи модернізації "зелених" будівель у регіоні протягом наступного десятиліття. Україна має запровадити європейський підхід до стратегічного планування та реалізації національної політики у сфері енергоефективності та будівництва, а також розвивати нові сектори виробництва для "зелених" будівель. У таблиці 3.4 представлені основні переваги зеленого будівництва, які були визначення шляхом аналізу країн, де зелене будівництво започатковано вже більше 10 років.

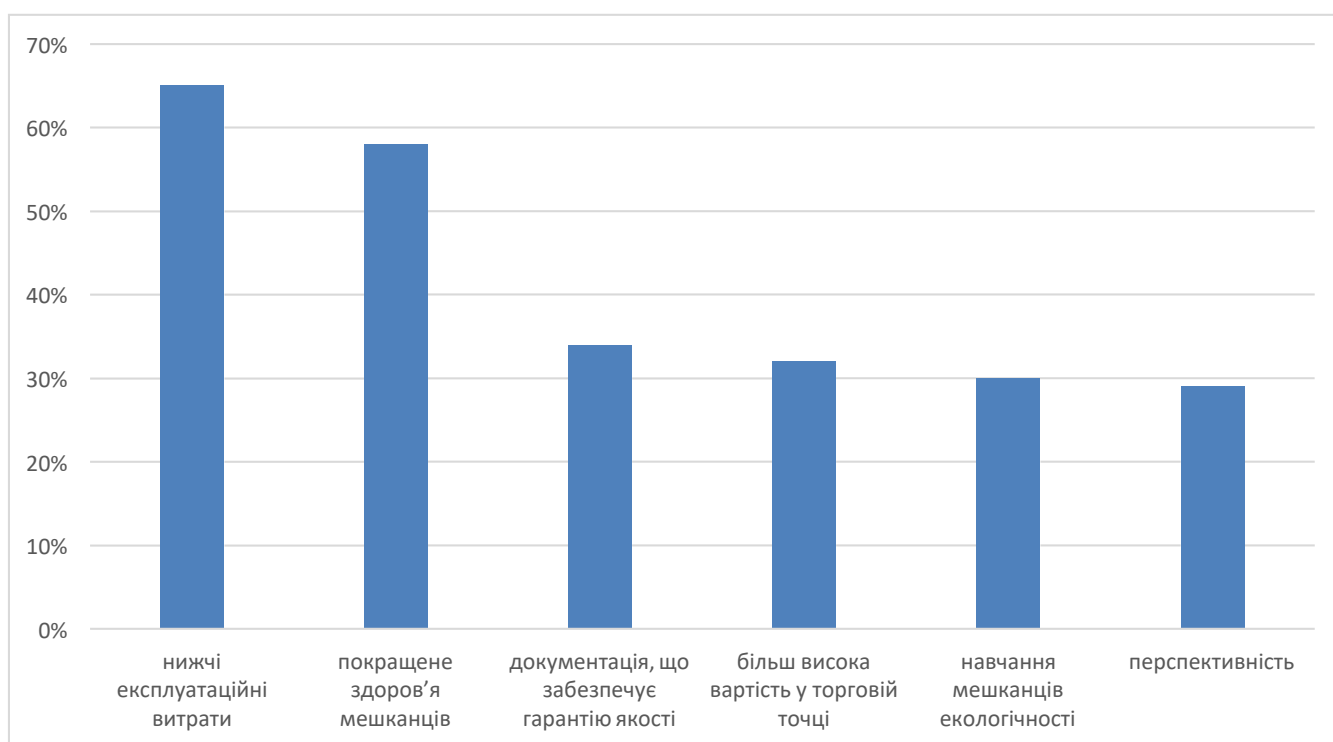


Рисунок 3.1 - Найважливіші переваги зеленого будівництва

*Складено автором на основі джерела [37]*

У міру того, як рух «зеленого» будівництва розвивався, бізнес-вигоди економії експлуатаційних витрат, окупності інвестицій і підвищення вартості активів стали важливими для стимулювання діяльності «зеленого» будівництва. У таблицях 3.5 і 3.6 проаналізовано зниження експлуатаційних витрат в країнах, де започатковано зелене будівництво і проведення порівняння відсотку зниження витрат через 12 місяців і 5 років.

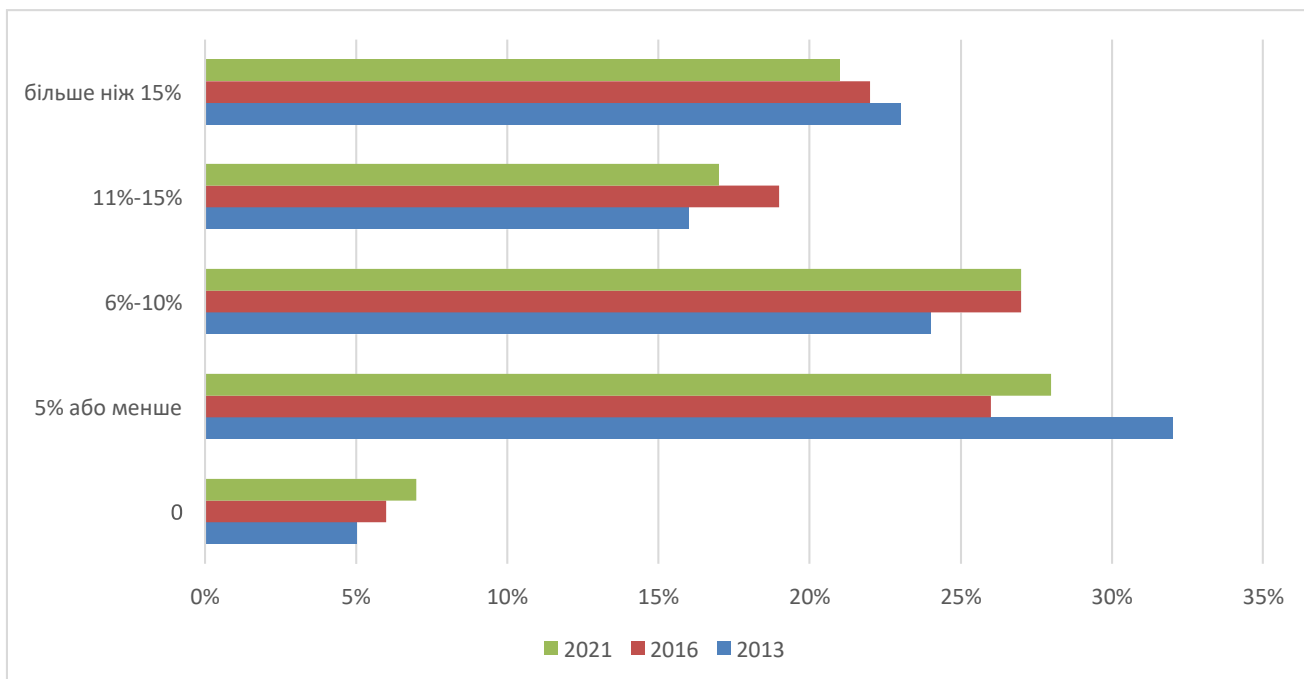


Рисунок 3.2 - Зниження експлуатаційних витрат для нового зеленого будівництва протягом 12 місяців.

*Складено автором на основі джерела [37]*

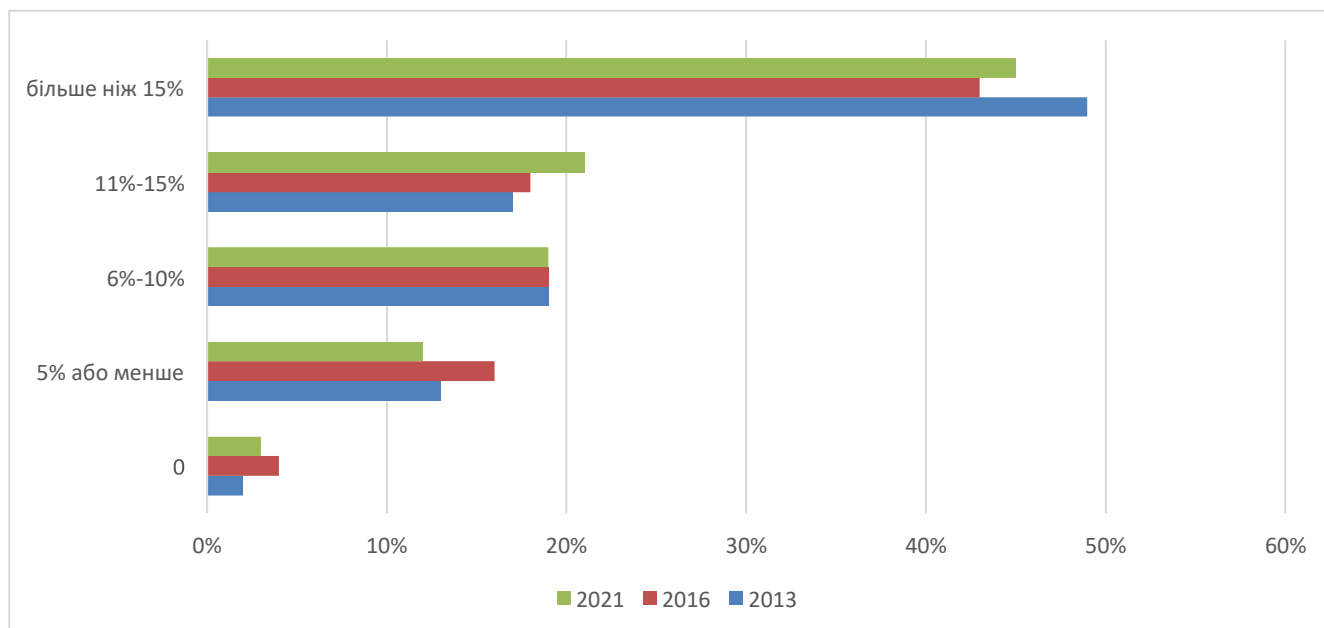


Рисунок 3.3 - Зниження експлуатаційних витрат для нового зеленого будівництва протягом 5 років.

*Складено автором на основі джерела [37]*

У 2021 році середня економія за 12 місяців становила 8%, а економія за п'ять років – 14%. Немає відмінностей серед власників, архітекторів, інженерів або підрядників у середньому розмірі заощаджень. Порівнюючи експлуатаційні

витрати протягом 2013-2021 років на зелене будівництво із традиційними методами будівництва, можна помітити тенденцію, що власники розуміють і регулярно знаходять певний рівень економії експлуатаційних витрат на своїх зелених проектах.

Останнім запропонованим заходом є децентралізація державних повноважень щодо супроводження інвестиційних проектів безпосередньо в своєму регіоні шляхом створення більшої кількості центрів керувань інвестицій.

Для демонстрації динаміки, припустимо, що є орган, який опрацьовує інвестиційні проекти у п'яти регіонах. Початково цей орган має один центр керування інвестиціями, зосереджені фахівці, які обробляють заявки. Початкова кількість заявок на обробку складає 100 на місяць.

Місяць 1	Місяць 2	Місяць 3
100 заявок	100 заявок	100 заявок

У цьому прикладі кількість заявок залишається стабільною, оскільки організація має обмежені ресурси та єдиний центр обробки заявок.

При запровадженій альтернативі, можна провести децентралізацію та розфокусувати центри керування в кожному регіоні і створити багато регіональних центрів. Тоді в пропонованих 5 регіонах діє окремий центр обробки заявок. Початкова кількість заявок на кожному регіоні складає 50 на місяць.

Таблиця 3.4 – Розподіл обробки заявок по регіонах протягом 3 місяців

Регіони	Місяць 1	Місяць 2	Місяць 3
Регіон А	50 заявок	60 заявок	70 заявок
Регіон В	50 заявок	55 заявок	80 заявок
Регіон С	50 заявок	70 заявок	65 заявок
Регіон D	50 заявок	45 заявок	60 заявок
Регіон Е	50 заявок	60 заявок	75 заявок
Загальна кількість	250 заявок	290 заявок	350

*Джерело: складено на основі власних досліджень автора.*

У цьому прикладі кількість заявок зростає, оскільки існує більше центрів обробки заявок, які можуть приймати більше заявок з регіонів. Кожен регіональний

центр обробляє свою власну кількість заявок, і загальна кількість заявок залежить від активності в усіх регіонах.

Отже, децентралізація супроводження інвестиційних проектів може дозволити краще розподілити ресурси та зосередитися на конкретних потребах кожного регіону. Це може сприяти ефективному управлінню інвестиціями та поліпшенню результатів в кожному окремому регіоні, а також створенню додаткових робочих місць.

## ВИСНОВКИ

На основі дослідження залучення іноземних інвестицій у проекти відбудови України можна зробити наступні висновки.

Повоєнна Україна потребуватиме значних ресурсів для відбудови. Успішна реалізація проектів реконструкції неможлива без міжнародних інвесторів. З іншого боку, для України, яка на шляху до вступу в ЄС, з'явився шанс перебудувати та реформувати існуючу політичну та економічну систему та стати привабливим осередком для інноваційних інвестиційних проектів.

Було проаналізовано основні види інвестицій і визначено, що саме прямі іноземні інвестиції стануть найбільш результативними та перспективними з точки зору залучення у проекти будівництва.

Також, досліджено стан будівельної галузі та ринку будівельних матеріалів України. Цей сектор перебував у стані занепаду ще до початку повномасштабного вторгнення, а зараз стикається з новими викликами такими як нестача будівельних матеріалів, руйнування заводів та перешкоди логістичної системи. Зменшення попиту на ринок будівельних матеріалів та житлового будівництва загалом спричинює стагнацію цього надважливого сектору економіки. Але прогнози майбутньої відбудови гарантують зростання та відновлення галузі, яка потерпає колосальних руйнувань внаслідок війни.

Для успішної реконструкції необхідно узгодити інтереси держави та донорів. Це означає, що має бути розроблений план відновлення, який визначатиме пріоритети проектів і забезпечуватиме підзвітність. Цей план має бути розроблений за участі бізнесу та інших зацікавлених сторін, які зроблять фінансовий внесок у відбудову. Донори повинні дозволити державі визначати

пріоритети, але бути джерелом нагляду і можуть надавати технічну допомогу, особливо там, де державі бракує інституційної спроможності. Програма реконструкції України має стимулювати прозорість та підзвітність.

В результаті дослідження було виявлено основні фактори, що впливають на залучення іноземних інвестицій, включаючи законодавчу базу, оподаткування, ризики та ринкові перспективи. Було надано низку рекомендацій щодо підвищення ефективності залучення іноземних інвестицій, включаючи вдосконалення інвестиційного законодавства, створення сприятливих умов для інвесторів та проведення маркетингових кампаній з просування інвестиційного потенціалу України.

Розрахунки економічної ефективності також підтверджують гіпотезу про те, що запропоновані заходи можуть виступити ефективним інструментом реалізації національних проектів з відновлення України. Застосування рекомендацій, запропонованих у цій роботі, дозволить залучити більше іноземних інвестицій та сприятиме розвитку економіки країни.

Отже, успіх національних проектів з відновлення України залежить від ефективного залучення іноземних інвестицій. Це вимагає узгоджених зусиль уряду, бізнесу та інших зацікавлених сторін для створення сприятливого інвестиційного клімату, забезпечення правової стабільності та побудови ефективної мережі підтримки іноземних інвесторів. Лише посилюючи залучення іноземних інвестицій, Україна може досягти сталого розвитку та впевнено рухатися в майбутнє.

Отже, в ході роботи нами розкрито питання актуальності удосконалення міжнародної економічної діяльності підприємства у відповідності з визначеною метою, поставленими завданнями, встановленим предметом та об'єктом дослідження, проаналізовано десятки публікацій щодо міжнародної економічної діяльності підприємства, її аналізу та проблем її удосконалення. Шляхом теоретично-методологічних розробок та аналізу публічних статистичних даних існуючого підприємства залученого до міжнародної економічної діяльності досягнута мета дослідження, а саме було розроблено рекомендації та поради щодо удосконалень міжнародної економічної діяльності підприємства. Також

були виконані усі завдання поставлені перед автором. Нами досліджено сутність міжнародної економічної діяльності, шляхом зібрання державного й наукового тлумачення, розкриття причинно-наслідкового підґрунтя міжнародної економічної діяльності та створене нове визначення міжнародної економічної діяльності підприємства:

МЕД – це будь-яка діяльність підприємства, яка пов’язана з залученням підприємства до зовнішніх ринків, в незалежності від типу чи виду цих ринків, з ціллю отримання додаткових ресурсів, інвестицій, технологій, споживачів тощо, яка є офіційно оформленою відповідно до міжнародних стандартів й підпадає під юридично-правове регулювання СОТ чи іншої понад державної чи міждержавної організації.

Нами визначено та узагальнено види міжнародної економічної діяльності, шляхом збору та структуризації офіційної законно-правової інформації та науково-публіцистичної. Таким чином, МЕД розділяють за: правовим статусом суб’єкта МЕД, характером належності капіталу, рівнем структури управління, обсягами та розміром МЕД, характером власності суб’єкта МЕД, рівнями економічної діяльності МЕД.

В роботі проаналізована організація міжнародної економічної діяльності підприємства шляхом аналізу теоретично-методичних розробок. МЕД на підприємстві організують під тиском факторів, яких існує 8 груп, як зовнішніх, так й внутрішніх. Також існують фактори, на які підприємство може впливати і на які не має впливу. Організаційні форми можуть бути з вивезенням капіталу й без вивезення капіталу й утворюються з різних функціональних відділів та служб організаційної структури МЕД підприємства.

Відділи виконують свої функції: науково-технічні кооперації, протокол, аналітичні дослідження, підготовка прогнозних оцінок збуту та подальше формування чіткої цінової політики підприємства, вивчення рекламної діяльності, розробка планів та робочих процесів з укладення домовленостей, контрактів на продаж, обмін, тощо продукції.

Узагальнено та сформовано інформаційне забезпечення аналізу міжнародної економічної діяльності підприємства та його методики шляхом аналізу та розробок науково-аналітичної інформації. Шляхом зіставлення

наявних методів аналізу та прогнозування МЕД підприємства були вибрані методи економічного прогнозування та фінансового аналізу, які були на принципах:

цілеспрямованість, наукова обґрунтованість, системність, багаторівневий опис, інформаційна єдність, адекватність об'єктивним закономірностям розвитку, послідовне вирішення невизначеності, альтернативність.

Були визначені основні системи фінансового аналізу: Вертикальний, горизонтальний, аналіз коефіцієнтів, порівняльний та створений автором змішаної форми.

Аналіз змішаної форми - це метод розроблений автором, що поєднує в собі ознаки вище перерахованих методів, з ціллю отримати більш багатосторонній аналіз підприємства, й був вибраний автором для подальшого дослідження та розробок поставлених завдань.

Були обрані необхідні показники для розрахунку та аналізу:

- Борги / власний капітал, забезпеченість відсотків (IC);
- Прибутковість власного капіталу (ROE);
- Прибутковість використовуваного капіталу (ROCE);
- Рентабельність необоротних активів (RFA);
- Оборотність запасів (ST);
- Коефіцієнт поточної ліквідності (CR);
- Коефіцієнт «швидкої ліквідності» (QR);
- Коефіцієнт заборгованості;
- EBITDA;
- EBIT;
- Коефіцієнт ROA;
- Коефіцієнт норми прибутку(PM);
- EVA.

Нами проаналізовано результати міжнародної економічної діяльності на підприємстві шляхом розрахунку та аналітичного аналізу обраних показників та додаткової специфічної інформації про підприємство. Базуючись на проведеному аналізу сформовані та розроблені шляхи удосконалення міжнародної економічної діяльності на підприємстві, а саме надані методичні

рекомендації.

Рекомендації надані на регіональному, функціональному рівні та для усього підприємства в цілому з цілями покращення МЕД підприємства або на утриманні вже досягнутих показників, такі як:

- створення комісій;
- перегляд стратегій;
- ліквідації неефективних відділів, активів, боргів й так далі;
- тощо.

Рішення надані нами можуть бути як з довгостроковими наслідками так й принести результати в короткостроковій перспективі. Враховуючи безперервність процесу удосконалення МЕД, питання ефективної стратегії МЕД підприємства повинно постійно розроблятися та актуалізуватися у відповідності до викликів, які ставить невпинно прогресуюче суспільство та конкурентне середовище міжнародної економіки, щоб створювати наукову та прикладну перевагу підприємства шляхом кращого інформаційного забезпечення, як теоретичного, так й практично-методичного з урахуванням помилок на недоліків попередніх робіт й актуальних та більш ефективних нововведень.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрух В. І. Розвиток підприємства на основі міжнародних інвестиційних ресурсів» : магістерська дисертація : 073. Київ, 2021. 140 с. URL: [https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/46123/1/Andrukh\\_magistr.pdf](https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/46123/1/Andrukh_magistr.pdf).
2. Aaron Swartz, Hendler James. The Semantic Web: A network of content for the digital city (англ.) //Proceedings of the Second Annual Digital Cities Workshop. Киото, 2001.
3. Фінансово-економічне значення інвестицій/База знань MBA. URL: <https://www.mbaknol.com/category/investment-management/>.
4. Financial Investments for 2021. Definitions and Examples. URL: <https://smartasset.com/financial-advisor/financial-investments>.
5. International Journal of Political Economy. Vol. 36, No. 1 (Spring, 2007), pp. 3-29 (27 pages). Published By: Taylor & Francis, Ltd
6. Financial Investment and Real Investment Assignment Help Homework HelpOnline Live Tutoring Help. tutorhelpdesk.com. URL: <https://www.tutorhelpdesk.com/homeworkhelp/Economics-/Financial-Investment-And-Real-Investment-Assignment-Help.html>
7. Real Estate Investing. Wallstreetmojo. URL: <https://www.wallstreetmojo.com/real-estate-investing/#h-real-estate-investment-definition>.
8. Investment objective definitions. Wintrust Wealth Management.2020. URL: <https://www.wintrustwealth.com/content/dam/wintrust/websites/wintrustwealth/landing-pages/disclosure/investment-objective-definitions.pdf>.
9. К.А. Богданова. Сутність, значення та роль іноземних інвестицій в національній економіці. Вісник СумДУ. Серія “Економіка”. 2017. № 3. С. 48–55. URL: [https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstreamdownload/123456789/68359/1/Bohdanova\\_inozemni%20investytsii.pdf](https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstreamdownload/123456789/68359/1/Bohdanova_inozemni%20investytsii.pdf).
10. Keith S. Rosenn. Suggested Principles for Regulating Foreign Investment. *CAER II Discussion Paper*. 1998. № 26. С. 1–15. URL: [https://pdf.usaid.gov/pdf\\_docs/Pnach177.pdf](https://pdf.usaid.gov/pdf_docs/Pnach177.pdf).

11. Post-war Reconstruction of Economy: Case Studies. Kyiv : KPMG, 2022. 70 p.  
URL: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/ua/pdf/2023/01/post-war-reconstruction-of-economy-en.pdf>.
12. Foreign Direct Investment for Development. OECD, 2002. 32 p.  
URL: <https://www.oecd.org/investment/investmentfordevelopment/1959815.pdf>.
13. Мацейко О. Інвестиційні проєкти багатонаціональних корпорацій як інструмент відновлення економіки України. Міністерство Освіти І Науки України Київський Національний Економічний Університет Імені Вадима Гетьмана Збірник Доповідей 89-ї Щорічної Наукової Студентської Конференції За Міжнародною Учасцю Інноваційні Ідеї Та Проєкти Економічного Відродження України : збірник. Київ, 2022. С. 423–426.
14. Dheeraj Vaidya. Cost-Benefit Analysis. WallStreetMojo.  
URL: <https://www.wallstreetmojo.com/cost-benefit-analysis/>.
15. Net Present Value (NPV). Corporate Finance Institute.  
URL: <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/valuation/net-present-value-npv/>.
16. Internal Rate of Return (IRR): Definition, Formula & Example | Tipalti. Tipalti.  
URL: <https://tipalti.com/en-eu/internal-rate-of-return/>.
17. Multi-Criteria Decision Analysis (MCDA/MCDM) | 1000minds. 1000minds.  
URL: <https://www.1000minds.com/decision-making/what-is-mcdm-mcda>.
18. Interfax-Ukraine. В умовах війни: що відбувається у будівельному секторі. Інтерфакс-Україна.  
URL: <https://interfax.com.ua/news/blog/896001.html> (дата звернення: 04.06.2023).
19. Державна служба статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 21.05.2023).
20. Короткий огляд впливу війни на ринок будівельних матеріалів України. 2023 рік.  
URL: <https://pro-consulting.ua/ua/issledovanie-rynka/kratkij-obzor-vliyaniya-vojni-na-rynok-strojmaterialov-2022-god> (дата звернення: 21.05.2023).
21. Війна триває. Бізнес, що наближає українську перемогу. URL: <https://rubryka.com/2023/05/24/war-continues/>.

22. Annual Report 2022. European Central Bank.  
URL: <https://www.ecb.europa.eu/pub/annual/html/ecb.ar2022~8ae51d163b.en.html>
23. Stimulating favourable investment conditions. European Construction Sector Observatory, 2018. 73 p.
24. Infrastructure in Central, Eastern, and Southeastern Europe: Benchmarking, Macroeconomic Impact, and Policy Issues. 2020. P. 41–60. URL: <http://ICESEEBMIPIEA.pdf>.
25. Real Estate Investing. *Wallstreetmojo*. URL: <https://www.wallstreetmojo.com/real-estate-investing/#h-real-estate-investment-definition>.
26. Інвестування в Україну під час війни. [1/2] Advantage Ukraine. Trans.INFO. URL: <https://trans.info/ua/investuvannya-v-ukrayinu-pid-chas-viyny-327240>.
27. Valentyna Puzikova. Foreign Direct Investment in Ukraine. Hannover, 2023. 47 p. URL: [https://diskussionspapiere.wiwi.uni-hannover.de/pdf\\_bib/dp-706.pdf](https://diskussionspapiere.wiwi.uni-hannover.de/pdf_bib/dp-706.pdf).
28. Foreign direct investment, net inflows.- Ukraine. World Bank Open Data. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD?locations=UA>.
29. Індекс інвестиційної привабливості України відновився до «ковідного» значення - European Business Association. European Business Association. URL: <https://eba.com.ua/indeks-investytsijnoyi-pryvablyvosti-ukrayiny-vidnovyvsvya-do-kovidnogo-znachennya/> (дата звернення: 21.05.2023).
30. Global Innovation Index (GII). WIPO - World Intellectual Property Organization. URL: [https://www.wipo.int/global\\_innovation\\_index/en/](https://www.wipo.int/global_innovation_index/en/).
31. Index of Economic Freedom: Promoting Economic Opportunity and Prosperity by Country. The Heritage Foundation. URL: <https://www.heritage.org/index/>.
32. 2022 Corruption Perceptions Index: Explore the results. Transparency.org. URL: <https://www.transparency.org/en/cpi/2022>.
33. Global Competitiveness Report 2020. World Economic Forum. URL: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2020/>.
34. Doing Business Rankings. World Bank. URL: <https://archive.doingbusiness.org/en/rankings>.

35. Статистика зовнішнього сектору. Національний банк України.  
URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external>.
36. Відбудова України: принципи та політика / ред.: Ю. Городніченко, І. Сологуб, Б. Ведер ді Мауро. Centre for Economic Policy Research, 2022. 507 с. URL: [https://cepr.org/system/files/2022-12/reconstruction%20book\\_Ukrainian\\_0.pdf](https://cepr.org/system/files/2022-12/reconstruction%20book_Ukrainian_0.pdf).
37. World Green Building Trends. Dodge, 2018. 80 p.