

Міністерство освіти і науки України
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Факультет міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу
Кафедра міжнародного бізнесу та економічної теорії

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА
НА ТЕМУ:
«ІНСТИТУЦІЙНІ ФАКТОРИ РОЗВИТКУ
МІЖНАРОДНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ»**

Виконала:
студентка групи УМБ-41
спеціальності 292 Міжнародні
економічні відносини,
освітньо-професійної програми
«Міжнародний бізнес»
Ракова В. С.

Керівник: доц.
Кондратенко Н.Д.

Рецензент: к.е.н., доц. Ханова О. В.

Харків – 2024

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Факультет міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу
Кафедра міжнародного бізнесу та економічної теорії
Рівень вищої освіти перший (бакалаврський)
Спеціальність 292 Міжнародні економічні відносини
Освітньо-професійна програма «Міжнародний бізнес»

ЗАТВЕРДЖУЮ

**В. о. завідувача кафедри міжнародного
бізнесу та економічної теорії**

Чемчикаленко Р. А.

підпис ініціали, прізвище

“_14_”_лютого_2024 року

ЗАВДАННЯ**НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ**

Ракова Вероніка Сергіївна

1. Тема роботи «ІНСТИТУЦІЙНІ ФАКТОРИ РОЗВИТКУ
МІЖНАРОДНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ»

керівник роботи Кондратенко Наталя Дмитрівна, доц.,

затверджені наказом по університету від «09»лютого 2024 року №4002-
5/365

2. Строк подання студентом роботи_24 травня 2024 р.____

3. Перелік питань, які потрібно розробити

- теоретичні аспекти міжнародного підприємництва;

- інституційне середовище для розвитку міжнародного
підприємництва в Україні.

4. План роботи

№ з/п	Назви етапів роботи
1	Робота з літературою, опрацювання теоретичного матеріалу
2	Розробка плану роботи та його узгодження з керівником
3	Написання першого розділу роботи
4	Написання другого розділу роботи
5	Формування висновків до розділів та загального висновку роботи
6	Проходження першого етапу попереднього захисту роботи, робота над помилками
7	Оформлення списку використаних джерел
8	Перевірка роботи на наявність запозичень
9	Проходження 2-го етапу попереднього захисту
10	Написання анотації, отримання рецензії та відгуку
11	Підготовка доповіді для захисту кваліфікаційної роботи. Захист

5. Дата видачі завдання ____ 14 лютого 2024 року ____

Студент _____ Вероніка РАКОВА

Керівник роботи _____ Наталя КОНДРАТЕНКО

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ МІЖНАРОДНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	6
1.1 Поняття та особливості міжнародного підприємництва.....	9
1.2 Роль інституцій у розвитку міжнародного підприємництва	17
1.3 Законодавство та регуляторні акти, що стосуються міжнародного підприємництва	25
Висновки до розділу 1	34
РОЗДІЛ 2. ІНСТИТУЦІЙНЕ СЕРЕДОВИЩЕ ДЛЯ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ.....	36
2.1 Аналіз інституційних факторів розвитку міжнародного підприємництва в Україні в умовах повномасштабного вторгнення.....	36
2.2 Вплив світових економічних інституцій на розвиток міжнародного підприємництва в Україні	49
2.3 Проблеми та перспективи розвитку міжнародного підприємництва в Україні	58
Висновки до розділу 2	69
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	71

ВСТУП

Актуальність дослідження. Україна, як країна з великим потенціалом для міжнародного підприємництва, стикається з різноманітними інституційними викликами, пов'язаними з глобальною конкуренцією та міжнародною торгівлею. Вона активно впроваджує реформи для поліпшення бізнес-середовища, але інституційні чинники все ще залишаються ключовими для розвитку міжнародного підприємництва.

Україна прагне до європейської інтеграції, і вивчення інституційних факторів розвитку міжнародного підприємництва є важливим для визначення шляхів узгодження законодавства та стандартів з європейськими практиками.

Дослідження цієї теми може допомогти визначити, як інституційні фактори впливають на розвиток інновацій та конкурентоспроможність українських міжнародних підприємств. Дослідження інституційних факторів розвитку міжнародного підприємництва в Україні є актуальною темою, оскільки воно виокремлює ключові аспекти, які впливають на розвиток бізнесу в умовах глобалізації та змін.

Метою даного дослідження є аналіз інституційних факторів розвитку міжнародного підприємництва в Україні.

Основними завданнями дослідження є:

- визначити поняття та особливості міжнародного підприємництва;
- дослідити роль інституцій у розвитку міжнародного підприємництва;
- розглянути законодавство та регуляторні акти, що стосуються міжнародного підприємництва;
- провести аналіз інституційних факторів розвитку міжнародного підприємництва в Україні в умовах повномасштабного вторгнення;
- оцінити вплив світових економічних інституцій на розвиток міжнародного підприємництва в Україні;

- охарактеризувати проблеми та перспективи розвитку міжнародного підприємництва в Україні.

Об'єктом дослідження є інституційні фактори розвитку міжнародного підприємництва.

Предметом дослідження є роль інституційних факторів розвитку міжнародного підприємництва в Україні

Для вирішення поставлених завдань у роботі використано наступні методи: аналогія, системний аналіз, формалізація, історичний метод застосовані в дослідженні при визначенні поняття та особливості міжнародного підприємництва; аналіз і синтез, індукція і дедукція застосовувалися при проведенні аналізу інституційних факторів розвитку міжнародного підприємництва в Україні в умовах повномасштабного вторгнення.

Основні результати дослідження:

- визначено поняття та особливості міжнародного підприємництва;
- досліджено роль інституцій у розвитку міжнародного підприємництва;
- розглянуто законодавство та регуляторні акти, що стосуються міжнародного підприємництва;
- проаналізовано інституційні фактори розвитку міжнародного підприємництва в Україні в умовах повномасштабного вторгнення;
- оцінено вплив світових економічних інституцій на розвиток міжнародного підприємництва в Україні;
- охарактеризовано проблеми та перспективи розвитку міжнародного підприємництва в Україні.

Практичне значення одержаних результатів полягає в можливості застосування результатів дослідження для вирішення проблем та перспектив розвитку міжнародного підприємництва в Україні

Структура і обсяг. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, двох розділів, висновків і списку використаних джерел. Роботу викладено на 88 сторінках (враховуючи список використаних джерел). У дослідженні є 11 рисунків та 7 таблиць. Список використаних джерел містить 124 найменування на 10 сторінках.

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ МІЖНАРОДНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

1.1 Поняття та особливості міжнародного підприємництва

У сучасній глобальній економіці підприємництво стало критично важливим рушієм економічного зростання та розвитку. Міжнародне підприємництво, зокрема, стало все більш важливою сферою дослідження, оскільки все більше і більше підприємців прагнуть розширити свій бізнес за межі рідних країн.

Міжнародне підприємництво стало більш поширеним явищем у минулі десятиліття. Традиційно багатонаціональні підприємства відповідали за потоки міжнародної торгівлі та прямих іноземних інвестицій, які є основними рушійними силами глобалізації. Однак останнім часом усе частіше міжнародну торгівлю та інвестиційні потоки формують компанії, які раніше зосереджувалися переважно на внутрішніх ринках, а не компанії, які вже є глобальними гравцями [1]. Однією з особливостей сучасної глобалізаційної економіки є те, що все більше фірм здійснюють міжнародну діяльність, і це включає не лише великі фірми, але також (і все більше) малі та нові підприємства [2].

Іншою особливістю нинішньої глобалізованої економіки є те, що фірми, навіть невеликі та нові підприємства, інтернаціоналізуються швидшими темпами [3]. Традиційно фірми переважно інтернаціоналізувалися поступово, починаючи з діяльності, яка передбачає низький рівень ризику та низький рівень зобов'язань, таких як непрямий експорт (тобто експорт за допомогою фірми-посередника), перш ніж взяти більш значні зобов'язання на зовнішніх ринках, наприклад, шляхом виробництва за кордоном [4].

Розвиток більшої кількості нових фірм, що розвиваються на міжнародному рівні від початку або на ранній стадії, спричинив зростання міжнародного підприємництва як галузі досліджень. Ця область зосереджена

на взаємозв'язку між підприємництвом і міжнародним бізнесом. Перейдемо до визначень поняття міжнародного підприємництва відомими дослідниками цієї галузі.

Згідно з визначенням Овіата та Макдугала, міжнародне підприємництво – це відкриття, впровадження, оцінка та використання можливостей – через національні кордони створювати товари та послуги [5].

Захра С. дає наступне визначення поняттю – дослідження природи та наслідків прийняття фірмою ризику поведінки під час виходу на міжнародні ринки [6].

Райт і Рікс описали це як діяльність на рівні фірми, яка перетинає національні кордони та зосереджена на відносинах між бізнесом і міжнародним середовищем, в яких вона працює [7].

Дімітратос і Плакояннакі описують міжнародне підприємництво як загально організаційний процес, вбудований у організаційну культуру фірми, яка прагне створити цінність шляхом використання можливостей на міжнародному ринку [8].

Стайлз і Сеймур дають таке визначення – це поведінкові процеси, пов'язані зі створенням та обміном цінностей через ідентифікацію та використання можливостей, які перетинають національні кордони [9].

Згідно з Метьюзем і Зандерем – це підприємницькі процеси, які охоплюють відкриття нових можливостей для бізнесу в міжнародному контексті, включаючи перерозподіл ресурсів і взаємодію з конкурентами, яка має місце до того часу, поки настає організаційна та галузева зрілість [10].

Карра у своєму дослідженні наголошує, що найкраще визначення міжнародного підприємництва є на основі міжнародних конфігурацій ресурсів і воно передбачає створення конкурентних переваг шляхом розробки складної міжнародної конфігурації ресурсів [11].

Захра у 2014 році дав таке визначення міжнародному підприємництву – це визнання, формування, оцінка та використання можливостей за межами

національних кордонів створювати нові підприємства, моделі та рішення для створення вартості, включаючи фінансову, соціальну та екологічну[12].

Важливо відзначити, що всі визначення пов'язані з феноменом інтернаціоналізації. Слід зазначити, що автори посилалися на це поняття різними способами, наприклад як, «через національні кордони», «які перетинають державний кордон», «що перетинає національний кордон» і «за межами внутрішнього ринку».

Однією з найважливіших моделей у цій галузі, яка досліджує розвиток від невеликої національної до багатонаціональної компанії є так звана Уппсальська модель, яка була розроблена Йохансоном і Вальном у 1977 році та визначає інтернаціоналізацію як процес збільшення емпіричних знань. Згідно з цією концепцією, компанії виходять на ринки із поступово більшою дистанцією, і міжнародна поведінка фірми на одному ринку є наслідком все більшого організаційного навчання та зобов'язань. У міру того, як фірма вивчає ринок, вона залучає більше ресурсів і проходить різні шляхи. Теоретичною відправною точкою в області міжнародного підприємництва є критика моделі інтернаціоналізації Уппсали та інших подібних моделей за те, що вони занадто детерміновані[13,14]. Якщо фірми розвиваються відповідно до моделей (не орієнтовані на індивідуальне прийняття рішень), то індивідуальний стратегічний вибір не буде вирішальним для прийняття рішень щодо інтернаціоналізації. Однак пізніші дослідження показали, що підприємці можуть вибирати інтернаціоналізацію в різних напрямках[15].

Відповідно до Овіатта та Макдугала, яких уже було згадано, народження нового підприємства пояснюється не тільки інноваційними ідеями підприємців, а також і рішеннями більших компаній щодо аутсорсингу та ідеями, задуманими існуючими фірмами. Різне походження фірм може визначити різні ролі нових міжнародних підприємств і відмінності в їхніх відносинах з іншими фірмами, наприклад, з точки зору взаємозалежності проти залежності від інших фірм або взаємозалежності всередині групи фірм. Крім того, народження та зростання нового міжнародного підприємства може

залежати від зовнішніх сприяючих факторів (наприклад, інформаційних і комунікаційних технологій) і від факторів, тісно пов'язаних з характеристиками підприємця та інших ділових партнерів (наприклад, попередній міжнародний досвід).

Таким чином, можна виділити чотири типи нових підприємств: експортно-імпортні стартапи, багатонаціональні трейдери (мультиринковий підхід), географічно орієнтовані стартапи і глобальні стартапи. У випадку фірм перших двох типів логістика є основною діяльністю, яка координується між країнами[15]. Найт і Кавусгіл назвали останні два типи фірми «народженими глобальними» [16]. Крім того, дослідження виявили нові міжнародні підприємства, поширення яких відповідає визначенню географічно орієнтованих фірм-початківців. Європейські дослідники зокрема, відзначили, що деякі регіональні або міжнародні фірми швидко інтернаціоналізуються в Європі, але не глобалізуються на інших континентах[17].

Отже, модель Овіатта та Макдугалла використовує два виміри, які залежать від того, чи координує підприємство один або декілька видів діяльності в ланцюжку створення вартості в кількох або багатьох країнах.



Рисунок 1.1 – Типи міжнародних підприємств відповідно до моделі Овіатта та Макдугалла

Джерело: складено автором на основі [18]

Ці два виміри призводять до чотирьох типів нових міжнародних підприємств: експортно-імпортних стартапів (тобто з невеликою кількістю заходів, скоординованих у кількох країнах), багатонаціональних торгових стартапів (тобто з невеликою кількістю координованих видів діяльності в

багатьох країнах), географічно орієнтовані стартапи (тобто з багатьма видами діяльності, координованими в кількох країнах) і глобальні стартапи (тобто з багатьма видами діяльності, координованими в багатьох країнах) (рис.1.1).

Грегоріо, Мустін і Томас розглядають можливості фірми поєднувати ресурси та/або ринки через кордони та визначають чотири типи нових підприємств: нові внутрішні підприємства, транскордонна інтеграція ресурсів, прискорені міжнародні продажі та міжнародні ресурси та поєднання ринків[19].

Хелбек і Ларімо використовують два основні критерії класифікації: чи координує фірма діяльність у ланцюжку вартості на міжнародному рівні та у скількох країнах фірма здійснює діяльність у ланцюжку вартості. Вивчаючи інтернаціоналізацію фінських фірм, вони виявили, що фірми рухаються, починаючи з кількох і зрештою охоплюючи багато країн, дещо залежно від відстані до зовнішніх ринків[20].

Компанії інтернаціоналізуються відразу після заснування або в перші роки свого існування з різних причин, включаючи інтернаціоналізацію – або навіть глобалізацію – ринків, конкуренції та бізнес-мережі, а також організаційні питання, такі як стратегічний фокус, спеціалізація продукту, управлінський капітал. Ці дві основних напрямки – фактори зовнішнього середовища та внутрішні організаційні та управлінські чинники, що впливають на міжнародні підприємства – мають значний вплив на те, як визначаються їх стратегії щодо швидкості та масштабу інтернаціоналізації.

На вихід підприємства на міжнародний ринок впливає велика кількість факторів. Дослідники виділяють три ключові проблеми, що зображені на рисунку 1.2 Це впливає на стратегічну поведінку фірми, що рано інтернаціоналізуються, з точки зору темпів інтернаціоналізації, непоступового розширення інтернаціоналізації, розширеного масштабу міжнародної стратегії фірми та стійкої конкурентної переваги за кордоном[21].



Рисунок 1.2 – Основні проблеми при виході на міжнародний ринок

Джерело: складено автором на основі [21]

Крім того ресурси та можливості фірми (тобто розмір, розуміння міжнародного ринку, продукт, технологія) разом із особистими характеристиками засновника/керівника компанії (тобто вік, освіта, досвід заснування бізнесу, розуміння галузі, міжнародний досвід ведення бізнесу, підприємницька схильність) впливають на формування народжених глобальними компаніями, так само як і структура та характеристики галузі (тобто переваги покупців, ринкові умови та тиск всередині галузі) і соціально-економічна інфраструктура (тобто інформаційні та комунікаційні технології, методи виробництва, транспортування, логістика, торгівля та інвестиційні бар'єри, фінансові ринки та інвестиційний капітал) [22]. Наприклад, Фернхабер, Макдугал та Овіатт наголошують на важливій ролі конкретного зовнішнього фактору, а саме структури обраної новою компанією галузі – тобто еволюції галузі, наукоємності, локальної інтернаціоналізації, глобальної інтеграції [3].

Важливо відмітити, що перетворення від звичайного підприємства на міжнародне, може мати різні наслідки. Узагальнимо основні позитивні наслідки у таблиці 1.1.

Таблиця 1.1 – Позитивні наслідки від перетворення від локального на міжнародне підприємство

Наслідок	Основні переваги
Доступ до глобальних ринків	міжнародне підприємництво дає підприємствам можливість залучити набагато більшу клієнтську базу та різноманітні ринки. Це дозволяє компаніям розширити охоплення поза межами внутрішніх кордонів і націлитися на нові сегменти.
Інновації та адаптивність	успішні міжнародні підприємства часто демонструють високий рівень інноваційності та адаптивності. Вони здатні визначати ринкові тенденції, які тільки зароджуються, уподобання споживачів і культурні нюанси, що дозволяє їм розробляти продукти, послуги та бізнес-моделі, які відповідають конкретним потребам різних ринків
Конкурентна перевага	міжнародні підприємства можуть володіти унікальними можливостями, ресурсами чи досвідом, які дають їм конкурентну перевагу перед місцевими конкурентами на зовнішніх ринках. Ця перевага може виникати через передові технології, найвищі стандарти якості, диференційовані пропозиції продуктів або економічно ефективні виробничі процеси.
Знання та культурний інтелект	це дозволяє ефективно комунікувати, налагоджувати відносини і стратегії виходу на ринок. Культурний інтелект допомагає підприємцям орієнтуватися в культурних нюансах, адаптувати свою бізнес-практику та будувати міцні зв'язки з клієнтами, постачальниками та партнерами на зовнішніх ринках
Диверсифікація та зменшення ризиків	міжнародна діяльність дозволяє компаніям диверсифікувати свою діяльність і потоки доходів на багатьох ринках, скорочуючи їх залежність від єдиного ринку чи економіки. Така диверсифікація допомагає зменшити ризики, пов'язані з економічними коливаннями, політичною нестабільністю або специфічними для галузі викликами в будь-якому окремому регіоні.
Навчання та передача знань	міжнародне підприємництво сприяє транскордонному обміну знаннями та навчанням. Працюючи на різних ринках, підприємства отримують доступ до різноманітних бізнес-практик та технологічних досягнень.
Розвиток мережі та партнерства	глобальне розширення надає міжнародним підприємствам можливість створювати стратегічні альянси, партнерства та мережі. Ця співпраця забезпечує доступ до досвіду місцевого ринку, каналів розподілу, спільних ресурсів і додаткові можливості, що сприяють зростанню бізнесу та проникненню на ринок.
Отримання нових талантів і різноманітність	міжнародне підприємництво дозволяє підприємствам залучати таланти з різним досвідом і знаннями місцевих ринків, сприяючи конкурентній перевазі та інноваційним можливостям компанії.
Економія від масштабування	переваги завдяки збільшенню обсягів виробництва, ефективності закупівель або спільних ресурсів. Економія від масштабу може призвести до зниження собівартості одиниці продукції, збільшенню прибутку та підвищенню конкурентоспроможності.
Репутація та впізнаваність бренду	позитивний імідж бренду підвищує довіру клієнтів, сприяє лояльності та полегшує вихід на ринок у нових регіонах. Впізнаваність бренду також може залучити потенціальних партнерів, інвесторів та клієнтів, забезпечуючи конкурентну перевагу на зовнішніх ринках.

Джерело: складено автором на основі [23]

Серед мінусів такої форми підприємництва можна виділити наступні:

1) Відстань: новим стартапам часто не вистачає необхідної інфраструктури для роботи та виходу на віддалені ринки. Крім того, географічні відстані створюють труднощі у роботі з різницею в часі [24].

2) Відмінності в системах управління: між країнами існують відмінності в політичних, регуляторних, судових, податкових, екологічних і трудових системах [24].

3) Валютний ризик: валютний ризик виникає, коли на вартість інвестиції впливають коливання обмінного курсу валюти. Коли національна валюта зміцнюється по відношенню до іноземної валюти, прибуток або доходи, отримані в іноземній країні, зменшаться, якщо їх конвертувати назад у національну валюту [24].

4) Політичні ризики: геополітичний ризик виникає, коли на іноземну компанію негативно впливають несподівані зміни політики, запроваджені урядом країни. Ці коригування політики можуть включати торгові бар'єри, які обмежують або перешкоджають міжнародній торгівлі. Деякі уряди можуть вводити додаткові збори або мита як умову для дозволу імпорту в їхню країну. Тарифи та квоти використовуються для захисту вітчизняних виробників від іноземної конкуренції. Такі заходи можуть суттєво вплинути на прибуток підприємства, або шляхом зменшення доходів через податки на експорт, або через обмеження потенційних прибутків [24].

5) Конкуренція: міжнародне підприємництво часто передбачає конкуренцію з боку місцевих гравців, транснаціональних корпорацій або визнаних глобальних компаній. Конкуренція з конкурентами з більшими ресурсами, присутністю на ринку та усталеними клієнтськими базами може викликати труднощі для міжнародних підприємців, особливо при виході на насичені або висококонкурентні ринки [24].

Таким чином, з перетворенням звичайного підприємства на міжнародне пов'язані як позитивні, так і негативні наслідки. Серед переваг можна відзначити доступ до глобальних ринків, що дозволяє розширити клієнтську

базу та збільшити продажі. Інновації та адаптивність також стають ключовими для успішного міжнародного бізнесу, а конкурентна перевага над місцевими гравцями може бути вирішальною. Розуміння культурних різниць, диверсифікація та навчання також сприяють успіху. З іншого боку, проблеми, такі як відстань, різниці в системах управління, валютний та політичний ризики, конкуренція, можуть ускладнити міжнародну діяльність підприємства. Важливо збалансувати ці фактори, щоб максимізувати переваги та мінімізувати ризики в глобальному бізнесі.

1.2 Роль інституцій у розвитку міжнародного підприємництва

Термін «інституції» часто використовується для позначення усталених організацій (наприклад, урядів, міжнародних організацій, неурядових організацій тощо), які можуть бути формальними чи неформальними[25].

Норт дає наступне визначення: інституції – це правила гри в суспільстві або, більш формально, це створені людьми обмеження, які формують людську взаємодію, вони складаються з офіційних писаних правил, а також, як правило, неписаних кодексів поведінки, які лежать в основі та доповнюють формальні правила[26].

Поняття інституції втілює в собі кілька елементів – формальні та неформальні правила поведінки, способи та засоби забезпечення дотримання цих правил, процедури посередництва у конфліктах та санкції у разі порушення правил. Інституції є більш-менш розвинені залежно від того, наскільки добре працюють ці різні функції. Добре розвинуті інституції, швидше за все, зменшують трансакційні витрати для учасників ринку і таким чином підвищують ефективність цих самих ринків[26]. Вони роблять це наступними способами:

- 1) Вони зменшують інформаційну асиметрію, оскільки передають інформацію про ринкові умови, товари та учасників;

2) Вони зменшують ризик, оскільки визначають і забезпечують дотримання прав власності та контрактів, визначаючи, хто що отримає і коли;

3) Вони обмежують дії політиків і груп інтересів, роблячи їх відповідальними перед громадянами.

Основна відмінність між формальними та неформальними інститутами полягає в тому, що перші є письмовими або кодифікованими, а другі – ні, однак це розрізнення призводить до інших аспектів, які теж важливо враховувати. Такі офіційні інститути, як національні закони та юридичні договори, є видимими, тому людям легше зрозуміти, що вони собою представляють і як вони працюють. Як правило, існують також більш очевидні наслідки недотримання таких обмежень, які можуть або не можуть повністю виконуватися в різних суспільствах, роблячи їх більш помітними для соціальних акторів. Неформальні інститути є неписаними, тому вони здебільшого непомітні. Те, як актори поведуться на основі цих неформальних інститутів, часто видно, але неписані правила, які призводять до такої поведінки, невидимі. Наприклад, спільна норма ввічливості сама по собі невидима, але те, як люди взаємодіють один з одним у результаті цього правила, видно. Неформальні інституції також є спільними, тому багато акторів, які не стикаються з іншими наборами неформальних інституцій, можуть легко повірити, що ці інституції є універсальними, або можуть навіть сприймати їх як належне і розглядати їх як спосіб взаємодії людей де-факто [26].

Крім того, ключовим фактором, що розрізняє формальні та неформальні правила, є їх дотримання. Офіційне забезпечення виконання правил здійснюється законними суб'єктами, такими як держава, наднаціональні чи транснаціональні організації. Соціум і самопримус є основними рушійними силами прихильності до неформальних інститутів. Вони можуть бути зумовлені бажанням «відповідати» з точки зору очікувань соціальної відповідності, а інколи можуть керуватися правилами моралі [27].

Ці структури змінюються та розвиваються разом таким чином, що впливають одна на одну. Наприклад, суспільства зазвичай мають набір писаних законів, які забезпечують формальну інституційну структуру, а також мають невидимі правила або норми, які забезпечують неформальну інституційну структуру. Ці писані та неписані правила функціонують разом як частина цієї системи, де зміни в одному можуть впливати на інші. Наприклад, коли в суспільстві розвиваються спільні соціальні очікування щодо прийнятної чи бажаної поведінки, швидше за все, з'являться закони, які відобразатимуть ці очікування або протистоятимуть їм. Так само, коли закони впроваджуються або змінюються, суспільні норми розвиватимуться, щоб відобразити ці зміни або протистояти їм [28].

Таким чином важливо враховувати обидва типи інституцій при прийнятті стратегічних рішень. Наприклад, інституційні відмінності між націями посилюють труднощі у зборі, інтерпретації та організації відповідної інформації, необхідної для успішного виходу на ринок. Ринки, схожі за політичною структурою, структурою ринку або культурою, створюють меншу невизначеність, відносно нижчі витрати на входження і, отже, нижчі перешкоди для утворення прибутку. Таким чином, інвестори мають більше шансів увійти до країн, де відносно легко передбачити майбутній режим політики. У зв'язку з цим інвестори частіше вкладаються до бізнесів в країни, які мають подібну культуру та організаційну структуру [29].

Щоб успішно вийти на ринок в новій країні, міжнародне підприємство повинно визначити численні відмінності між ринком приймаючої країни та тими, на яких вона раніше працювала. Такі відмінності можуть проявлятися, наприклад, у витратах на укладання контрактів на придбання необхідних факторів виробництва або для продажу на ринках, захисті інтелектуальної власності, оплаті податків, отримуванні державних ліцензій і сплати зборів, а також рівнем корупції[30]. Вплив інституцій на стратегії виходу на ринок впливає не лише на вибір того, куди інвестувати, але і включає побудову місцевого функціонування. Наприклад, фірми, які відчують небезпеку,

пов'язану з невизначеністю політики, можуть вжити заходів для її пом'якшення, наприклад, змінивши рішення щодо потенційного уряду-експропріатора. Таке переміщення повинно бути спрямоване або на підвищення політичних або економічних витрат (втрачений дохід, зайнятість і майбутні інвестиції) на збільшення активів або прибутку, або на зниження вигоди (вартості конфіскованих активів або потоку доходу та політичної реакції) від розширення.

Як приклад стратегії зменшення небезпеки, транснаціональна компанія може створити партнерство з фірмою приймаючої країни. У такому партнерстві фірма приймаючої країни також постраждала б у разі експропріації доходів іноземної дочірньої компанії або її активів через залежність дочірньої компанії від постійних відносин з материнськими фірмами щодо своїх додаткових активів. В обмін на право власності в іноземній дочірній компанії партнер із приймаючої країни надає цінні послуги. Фірми приймаючої країни, як правило, використовують, у середньому, більший відсоток внутрішніх ресурсів. Завдяки більшій кількості інформації щодо наявності, умов і процедур придбання товарів на внутрішньому ринку, партнери з приймаючої країни більше, ніж багатонаціональні компанії, покладаються на робочу силу та торговельних партнерів із внутрішнього джерела [31].

Враховуючи важливість формального та неформального інституційного контексту для розміщення, організації та здійснення підприємництва, менеджери повинні турбуватися не лише про варіації поточної інституційної структури в різних країнах, але і аналізувати майбутній її стан. Менеджери повинні мати можливість розкрити процес розробки політики та визначити ключові групи інтересів, які взаємодіють у рамках формальних політичних структур.

Існує думка, що держава здатна маніпулювати економічними правилами на користь собі та своїх громадян, але в той же час уряд є достатньо сильним, щоб захищати права власності, а також достатньо сильний, щоб конфіскувати

багатство своїх громадян [31]. Така конфіскація може приймати форму прямої експропріації активів або доходів від цих активів, але частіше передбачає зміни в режимі політики, які навмисно чи ненавмисно призводять до зміни вартості доходів, створених активами приватного сектора. Приклади включають зміни в податковій політиці, правилах або процедурних вимогах. Хоча такі дії часто далекі від експропріації майна, заводів і обладнання, вони все одно впливають на рішення приватних суб'єктів, особливо ті, які включають довгострокові початкові інвестиції зі суттєво зниженою вартістю при подальшому ефективному використанні [32].

Важливий внесок у розуміння того, як політичні інституції можуть забезпечити відданість правам власності, зроблено завдяки роботам теоретиків, таких як Томас Гілліган, Кіт Кребіль, Кеннет Шепсл і Баррі Вейнгаст, які досліджували роль комітету Конгресу США в управлінні проблемою циклів голосування, що очікувались в демократичному законодавчому органі. Права власності, про які йдеться, були радше політичними, ніж економічними, але принцип, згідно з яким структура політичних інститутів впливає на результати політики, поширюється далеко за межі Вашингтону. Для того, щоб визначити причини, що лежать в основі існування повноважень комітетів, які часто спостерігаються та часто описуються, ці теоретики відійшли від підходу, висвітленого у попередніх дослідженнях, і прийняли прості просторові моделі політичної взаємодії, щоб отримати структурно-індуковану рівновагу в політичному процесі [33].

Основний висновок з цих праць полягає в тому, що володіння правом вето на остаточний результат є однією з найважливіших структур, що вивчаються, оскільки воно обмежує діапазон повноважень інших політичних акторів. Зокрема, будь-який окремий учасник, який має повноваження встановлювати правила, діє, усвідомлюючи, що кінцевий результат має бути в межах діапазону стратегій, який задовольняє всіх учасників з правом вето. Тому раціональна поведінка диктує вибір найбільш переважної політики, яка не підлягає вето. Автори виокремлюють невеликий набір інституційних

змінних, які в їхній вибірці з п'яти країн пояснюють значну частину варіацій у діяльності фірм. По-перше, через відсутність незалежної судової системи (така, чиї повноваження щодо контрактів між приватними та державними установами не підлягають політичному втручання), уряди не в змозі прийняти зобов'язання без зовнішньої допомоги [33].

Навпаки, існування незалежної судової системи дає громадянам і компаніям незалежну платформу, на якій вони можуть оскаржувати свавільні, примхливі або корисливі рішення держави, і чиї власні рішення, будуть виконуватися цією державою. За відсутності незалежності судової системи зусилля щодо встановлення судової реформи мають передувати зусиллям щодо приватизації або, якщо приватизація має бути проведена з політичних причин, уряди повинні покладатися на механізми зобов'язань третіх сторін, або такими, які надаються міжнародними установами [34].

Інституційний розвиток може безпосередньо зменшити невизначеність щодо майбутнього політичного режиму та надати інвесторам право на захист у разі свавільної чи примхливої поведінки, таким чином заохочуючи інвестиції, але існує також кілька непрямих каналів, що ведуть від краще розвинутих інституційних структур до більш сприятливих результатів політики. До них належать сприяння розвитку сильної та незалежної преси, покращення доступності та ефективності надання суспільних благ, обмеження корупції шляхом кращого моніторингу та правозастосування, краща, більш стабільна або передбачувана економічна політика і розвиток фінансового ринку [35].

Виміряти ефективність інституцій можна через три наступні показники:

Таблиця 1.2 – Основні показники ефективності інституцій

Показник	Ознаки ефективності
Ефективність уряду	якість надання державних послуг, якість бюрократичного апарату, компетентність державних службовців, незалежність державної служби від політичного тиску та довіру до уряду. Таким чином, це можна назвати показником якості урядових ресурсів.
Верховенство права	базується на кількох індикаторах, які вимірюють ступінь довіри до правил суспільства та дотримання їх. До них належать уявлення про кількість злочинів, ефективність і передбачуваність судової системи та можливість виконання контрактів.
Контроль над корупцією	вимірює сприйняття корупції, яка традиційно визначається як здійснення публічної влади для приватної вигоди.

Джерело: складено автором на основі [36]

Ці показники можуть приймати значення від -2,5 до 2,5, чим вище значення, тим вища ефективність. Причина зосередитись на цих трьох змінних полягає в тому, що очікується, що вони суттєво впливатимуть на невизначеність, пов'язану з торгівлею, а отже, і на транснаціональні витрати. У багатьох випадках уряди мають повноваження змінювати національні інститути, тому індекс «ефективності уряду», ймовірно, відобразатиме якість внутрішніх інститутів загалом. Цей індекс також визначатиме важливість невизначеності, пов'язаної зі змінами політики загалом і змінами торговельної політики зокрема. «Індекс верховенства права» стосується, серед іншого, можливості виконання контрактів. Високий рівень корупції збільшує невизначеність щодо розміру очікуваних прибутків від економічної діяльності. Зрозуміло, корупція є широко поширеним явищем із потенційно великим негативним впливом на торгівлю.

Інституції формують трансакційні та виробничі витрати, тим самим впливаючи на стратегічний вибір і результативність фірм[37]. Проте різні інституційні середовища можуть сформувати економічні показники в різних напрямках (наприклад, спад, стагнація чи зростання). Тому необхідні ресурси для визначення та забезпечення виконання контрактів. Контракти – дорогий і неефективний механізм контролю через відстань, проблеми з комунікацією та відсутність вимірних результатів. Таким чином, трансакційні витрати є

критично важливим чинником економічної ефективності Розвинуті інституції збільшують вигоди від співпраці або витрати на відмову, тим самим зменшуючи трансакційні та виробничі витрати, позитивно впливаючи на результати діяльності фірм[38].

З інституційної точки зору більші фірми можуть отримати підтримку від місцевого уряду і можуть мати більший рівень довіри[39] і легітимності. З одного боку, більші фірми можуть отримати інституційну підтримку та мати більшу переговорну силу завдяки залученню місцевих жителів до підприємства внеску в розвиток економіки, отримуючи особливе ставлення з боку уряду. Таким чином, фірми мають особливо сильні стимули інвестувати у відносини з політико-бюрократичними структурами[40]. Таким чином уряд може допомогти великим фірмам подолати формальні інституційні прогалини за рахунок більшої інформаційної підтримки, особливого ставлення та ресурсів, тим самим позитивно впливаючи на результати діяльності фірм.

Діяльність фірм є результатом залучення до економічної діяльності відповідно до формальних інституцій. Розвинуті формальні інституції серед іншого можуть зменшити невизначеність, сприяючи економічній діяльності фірм, що призведе до зменшення опортуністичної поведінки, нижчим трансакційним витратам, більшої ефективності контрактів і більше можливостей отримати бажані прибутки[41]. Крім того, розроблені правила можуть надати компаніям доступ до конкретних ресурсів, що, у свою чергу, посилить їх здатність отримувати прибуток і розвивати конкурентні переваги у своїй діяльності. Отже, розвинені формальні інституції мають вирішальне значення для економічного зростання, оскільки вони знижують трансакційні витрати, тим самим позитивно впливаючи на результати діяльності підприємств[42].

1.3 Законодавство та регуляторні акти, що стосуються міжнародного підприємництва

Для розвитку міжнародного підприємництва потрібна наявність ефективного механізму його регулювання на національному, міжнародному та транснаціональному рівнях. Метою такого регулювання є:

- 1) забезпечення балансу сфер і секторів у країні в умовах максимальної свободи міжнародного руху товарів і факторів їх виробництва;
- 2) стимулювання розвитку зовнішньоекономічних зв'язків суб'єктів господарювання;
- 3) створення передумов для широкої національної інтеграції економіки у світовому господарстві;
- 4) захист національних економічних інтересів в цілому і окремих суб'єктів міжнародного бізнесу зокрема створення рівних можливостей усім суб'єктам міжнародного бізнесу;
- 5) створення передумов для широкої національної інтеграції економіки у світовому господарстві;
- 6) захист національних економічних інтересів загалом та окремих суб'єктів міжнародного бізнесу;
- 7) створення рівних можливостей для всіх суб'єктів міжнародного бізнесу [43].

Умови експорту-імпорту товарів та послуг, правила спільної підприємницької діяльності, порядок переведення платежів, та розв'язання суперечок – це лише кілька аспектів, які регулюються на міжнародному рівні. Це робиться через укладання міжнародних угод, встановленням міжнародних стандартів та нормативів, а також через діяльність міжнародних організацій. Міжнародне регулювання також включає наднаціональні організації та інтеграційні об'єднання, які об'єднують країни для спільної підприємницької діяльності та регулювання.

Однією із найважливіших угод, що регулюють міжнародне підприємництво, є Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ). Вона була підписана 23 країнами у 1947 році та набрала чинності 1 січня 1948 року. Після цього відбувалися уточнення протягом восьми раундів переговорів, які привели до створення Світової організації торгівлі (СОТ). ГАТТ було зосереджено на торгівлі товарами, ця угода була спрямована на лібералізацію торгівлі шляхом зниження тарифів і скасування квот між країнами-членами. Очікувалося, що кожен член ГАТТ однаково відкриє свої ринки для інших країн-членів, усунувши торгівлю дискримінацію. Угоди, укладені в рамках ГАТТ, знизили середні тарифи на промислові товари з 40% (1947 р.) до менше ніж 5% (1993 р.). Це був один із перших кроків до економічної глобалізації[44].

Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів (CISG) є ще одним міжнародним договором, що був підписаний у 1980 році, та розроблений Комісією ООН з права міжнародної торгівлі. Він встановлює уніфіковані правила для міжнародної торгівлі комерційними товарами та, як правило, застосовується до операцій між сторонами, чиї комерційні підприємства знаходяться в різних країнах і обидві ці країни є сторонами (договірними державами) договору. Серед іншого, конвенція встановлює правила укладання контрактів, а також права та обов'язки продавців і покупців товарів. Вона застосовується лише до продажу товарів між продавцями, а не до продажу споживачам, і зазвичай не застосовується до домовленостей про надання послуг. Сторони конкретного договору можуть прямо виключити або змінити застосування конвенції у відповідному контракті. На сьогодні понад 75 країн, включаючи США, її вже ратифікували [45].

Угода СОТ про технічні перешкоди в торгівлі також відіграє важливу роль у регулюванні міжнародних контрактів. Однією з цілей Угоди є забезпечення того, щоб технічні регламенти, стандарти продукції та «процедури оцінки відповідності» (процедури тестування та сертифікації) не створювали непотрібних перешкод для торгівлі. Угода була узгоджена під час Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів, який

завершився в квітні 1994 року. Вона розширила більш обмежений список стандартів, який був прийнятий на попередньому раунді торгових переговорів. Всі члени СОТ є сторонами Угоди, яка набула чинності 1 січня 1995 року та не має терміну дії. Будь-яка компанія в країні-члені СОТ, яка бере участь у міжнародній торгівлі, може скористатися певними положеннями Угоди [46].

Ще однією важливою угодою у міжнародному підприємстві є Угода про захист інвестицій. Двосторонні інвестиційні договори (ВІТ – Bilateral Investment Treaties) – це угоди між двома урядами, які розроблені для сприяння інвестиційним потокам і захисту міжнародних інвесторів та їхніх інвестицій[47]. Першим поколінням цих договорів були договори про дружбу, торгівлю та навігацію, які вимагали від приймаючої держави розглядати іноземні інвестиції на тому ж рівні, що й інвестиції будь-якої іншої країни, включаючи в деяких випадках режим, який був таким же сприятливим, як і для приймаючої країни. Ці договори також встановили умови торгівлі та судноплавства між сторонами, а також права іноземців на ведення бізнесу та володіння власністю в країні перебування. Ці двосторонні інвестиційні договори встановлюють дієві стандарти поведінки, які застосовуються до урядів у поводженні з інвесторами з інших країн, зокрема:

- 1) Справедливий режим (часто означає національний режим або режим найбільшого сприяння);
- 2) Захист від експропріації;
- 3) Безкоштовна передача коштів і повний захист і безпека.

Відмінною рисою багатьох таких угод є те, що вони передбачають альтернативний механізм вирішення суперечок, за допомогою якого інвестор, чий права були порушені, міг би звернутися до міжнародного арбітражу, часто під егідою Міжнародного центру врегулювання інвестиційних суперечок, а не подавати позов до суду приймаючої держави. За приблизними підрахунками, сьогодні у світі працює понад 2500 ВІТ [48].

Ще одним важливим інструментом регулювання є Фреймворк інвестиційної політики для сталого розвитку від Конференції ООН з торгівлі

та розвитку (ЮНКТАД). Цей фреймворк містить рекомендації для розвинених та країн, що розвиваються, щодо політики приваблення та управління іноземними інвестиціями з огляду на сталість розвитку. Він діє згідно з наступними принципами, що узагальнені в таблиці 1.3.

Таблиця 1.3 – Основні принципи Фреймворку інвестиційної політики

Принцип	Основи формування
Узгодженість політики	інвестиційна політика повинна ґрунтуватися на загальній стратегії розвитку країни. Усі політики, які впливають на інвестиції, мають бути узгодженими та синергетичними як на національному, так і на міжнародному рівнях.
Публічне управління та інститути	інвестиційну політику слід розробляти за участю всіх зацікавлених сторін і вбудувати в інституційну структуру, засновану на верховенстві права, яка дотримується високих стандартів державного управління та забезпечує передбачувані, ефективні та прозорі процедури для інвесторів.
Динамічне формування політики	інвестиційну політику слід регулярно переглядати на предмет ефективності та актуальності та адаптувати до мінливої динаміки розвитку.
Збалансовані права і зобов'язання	інвестиційна політика має бути збалансованою у визначенні прав та обов'язків держав та інвесторів в інтересах розвитку для всіх.
Право регулювання	кожна країна має суверенне право встановлювати вхід і умови для іноземних інвестицій, за умови виконання міжнародних зобов'язань, в інтересах суспільного блага та мінімізації потенційних негативних наслідків.
Відкритість до інвестицій	відповідно до стратегії розвитку кожної країни інвестиційна політика повинна створювати відкриті, стабільні та передбачувані умови входу для інвестицій.
Захист та відновлення інвестицій	інвестиційна політика повинна забезпечувати адекватний захист відомим інвесторам. Ставлення до визнаних інвесторів має бути недискримінаційним.
Заохочення та сприяння інвестиціям	політика заохочення інвестицій та сприяння має бути узгоджене з цілями сталого розвитку та спрямоване на мінімізацію ризику згубної конкуренції за інвестиції.
Корпоративне управління та відповідальність	інвестиційна політика повинна заохочувати та сприяти прийняттю та дотриманню найкращих міжнародних практик корпоративної соціальної відповідальності та належного корпоративного управління.
Міжнародне співробітництво	міжнародне співтовариство має співпрацювати для вирішення проблем політики спільного інвестування для розвитку, особливо в найменш розвинених країнах. Слід також докласти спільних зусиль, щоб уникнути інвестиційного протекціонізму

Джерело: складено автором на основі[49]

У напрямку захисту прав інтелектуальної власті в міжнародному підприємстві найважливішою є Угода СОТ про адаптацію прав та норм про патенти, яка набула чинності 1 січня 1995 року. Вона значною мірою захищає

інтелектуальну власність регіонах, залучених у торгівлю і розглядається як нова комплексна основа для захисту стандартів інтелектуальної власності. Угода також відрізняється тим, що вона є першою юридичною угодою, яка стосується всіх сфер інтелектуальної власності з низкою конкретних пунктів. Вона регулює три основні питання:

1) Стандарти – від усіх держав-членів вимагається забезпечити мінімальний набір критеріїв для захисту прав інтелектуальної власності в кожній із категорій, на які поширюється Угода. Кожна сфера інтелектуальної власності розглядається таким чином, щоб основні аспекти охорони, такі як об'єкт захисту, права, які мають бути надані, і можливі винятки з таких прав, а також мінімальний період охорони були чітко зазначені.

2) Захист прав – другий набір положень зосереджується на внутрішніх процесах і засобах захисту прав інтелектуальної власності. Угода встановлює набір загальних правил, які застосовуються до всіх дій щодо захисту прав інтелектуальної власності, також містить правила щодо цивільних та адміністративних процесів і засобів правового захисту, тимчасових заходів, кримінального провадження, усі що може окреслювати процедури та засоби правового захисту, для забезпечення успішної реалізації прав.

3) Врегулювання суперечок – спори, що виникають між членами СОТ щодо обов'язків, що впливають з Угоди, є предметом процедур вирішення суперечок СОТ[50].

Вивчаючи міжнародне законодавство, що регулює підприємництво, важливо звернути увагу і на Угоди про уникнення подвійного оподаткування. Ці угоди заохочують інвестиції, забезпечують рівне ставлення до осіб і усувають подвійне оподаткування, яке може виникнути внаслідок спільного впливу внутрішнього законодавства двох країн. З цією метою податкові угоди обмежують податкові права держав, що означає, що Договірна держава відмовляється від частини своїх податкових надходжень на користь іншої Договірної держави, і навпаки. Подвійне оподаткування виникає, коли дві або

більше країни стягують податки з одного платника податків на той самий оподатковуваний прибуток або капітал. Іншими словами, один і той самий дохід оподатковується двічі – країна джерела, де він виникає, і країна проживання, де він отриманий. Щоб звільнити платників податків від тягаря подвійного оподаткування, країни надають різні види пільг відповідно до свого національного податкового законодавства або відповідно до податкових угод, які вони уклали з іншими країнами[51].

Ще одним важливим регуляторним документом є Конвенція Організації Об'єднаних Націй з морського права. Вона встановлює всеосяжний режим правопорядку у Світовому океані та морях, встановлюючи правила, що регулюють усі види використання океанів та їхніх ресурсів. У ній закріплено уявлення про те, що всі проблеми океанічного простору тісно взаємопов'язані і потребують комплексного вирішення. Конвенція була підписана у 1982 році. Це стало кульмінацією більш ніж 14 років роботи, в якій взяли участь більше ніж 150 країн, які представляють усі регіони світу, усі правові та політичні системи та спектр соціально-економічного розвитку. На момент свого прийняття Конвенція втілила в одному документі традиційні правила використання океанів і водночас запровадила нові правові концепції та режими та вирішила нові проблеми. Конвенція також забезпечила основу для подальшого розвитку окремих галузей морського права.

Міжнародні корпорації укладають контракти з різними організаціями по всьому світу. Іноді виникають суперечки, що призводять до арбітражу. Нью-Йоркська конвенція 1958 року сприяє виконанню рішень, винесених у міжнародних арбітражних розглядах та є одним із найважливіших міжнародних договорів комерційного арбітражу. Вона забезпечує основу для визнання та виконання іноземних арбітражних рішень. Конвенцію ратифікували понад 160 країн, що робить її справді глобальним інструментом. Відповідно до положень Конвенції арбітражні рішення, винесені в одній країні, можуть бути виконані в інших країнах, які також є підписантами Конвенції. Це важливий механізм для міжнародних корпорацій, які ведуть

транскордонний бізнес, оскільки він дозволяє їм отримати рішення, що підлягає виконанню, без необхідності розглядати справи в судах різних країн[52].

На державному рівні регулювання міжнародного бізнесу здійснюють законодавчі та виконавчі органи влади. Наприклад в Україні це Верховна рада, Кабінет міністрів, Національний банк, Міністерство економіки, Державне управління митного контролю[53]. Кожен з органів державної влади наділений відповідною компетенцією, в межах якої він і здійснює регулювання міжнародного бізнесу. Законодавчий орган приймає і скасовує законодавчі акти для зовнішньоекономічної діяльності, створює головні напрямки зовнішньоекономічної політики та визначає структуру органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, ратифікує міжнародні договори у країні, встановлює порядок та умови оподаткування зовнішньоекономічної діяльності тощо. У свою чергу виконавчі органи виконують конкретні заходи в галузі зовнішньоекономічної діяльності, приймають акти у питаннях зовнішньоекономічної діяльності, укладають угоди з іноземними представниками влади, організують реєстрацію міжнародних спільних підприємств.

Таблиця 1.4 – Основні регулятивні акти міжнародного підприємництва в Україні

Нормативні акти	Основні напрямки
Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність»	Цей закон визначає правові засади здійснення зовнішньоекономічної діяльності, включаючи порядок здійснення зовнішньоекономічної діяльності, права та обов'язки учасників зовнішньоекономічних відносин, митні та валютні правила, а також інші питання.
Митний кодекс України	Цей кодекс визначає порядок проведення митного контролю, встановлює правила і процедури митного оформлення товарів, а також норми щодо сплати митних платежів
Податковий кодекс України	Податкове законодавство України регулює оподаткування різних видів діяльності, включаючи міжнародне підприємство. Воно визначає ставки податків, порядок їх сплати та інші податкові процедури
Закон України «Про інвестиційну діяльність»	Цей закон регулює інвестиційну діяльність в Україні, включаючи умови внутрішніх і зовнішніх інвестицій, права та обов'язки інвесторів, механізми захисту інвестицій тощо.

Джерело: складено автором на основі [53-56]

Україна має ряд регулятивних актів і механізмів, а також нормативних актів національного рівня, які регулюють міжнародне підприємництво. Основні з них узагальнені в таблиці 1.4.

Міжнародний бізнес регулюється різними міжнародними стандартами, які охоплюють різні аспекти діяльності підприємств на міжнародному ринку. Зупинимось на одних з найважливіших міжнародних стандартів, які регулюють міжнародний бізнес:

1) ISO 9001 – визначається як міжнародний стандарт, який визначає вимоги до системи управління якістю (QMS). Організації використовують цей стандарт, щоб продемонструвати здатність постійно надавати продукти та послуги, які відповідають вимогам клієнтів і нормативним вимогам. Це найпопулярніший стандарт серії ISO 9000 і єдиний стандарт серії, за яким організації можуть сертифікуватися. Стандарт був вперше опублікований у 1987 році Міжнародною організацією зі стандартизації (ISO), міжнародним агентством, що складається з національних органів стандартизації з понад 160 країн. Він застосовується до будь-якої організації, незалежно від розміру чи галузі [57].

2) ISO 14001 – є міжнародно визнаним стандартом для систем екологічного менеджменту (EMS). Він забезпечує структуру для організацій, яка допомагає розробляти та впроваджувати EMS, а також постійно покращувати свою екологічну ефективність. Дотримуючись цього стандарту, організації можуть переконатися, що вони вживають профілактичних заходів для мінімізації свого впливу на навколишнє середовище, дотримуються відповідних правових вимог і досягають своїх екологічних цілей. Структура охоплює різні аспекти, від використання ресурсів і управління відходами до моніторингу екологічної ефективності та залучення зацікавлених сторін до екологічних зобов'язань. Приймаючи цей стандарт, організації сигналізують про зобов'язання не лише дотримуватись нормативних вимог, але й постійно покращувати навколишнє середовище. Цей проактивний підхід до управління навколишнім середовищем може призвести до відчутних переваг, таких як

зменшення відходів, енергозбереження та економія коштів. Крім того, це покращує репутацію організації, зміцнює довіру зацікавлених сторін і часто є критичним кроком для залучення до глобальної торгівлі та ланцюгів постачання. Простіше кажучи, ISO 14001 є свідченням відданості організації сталому майбутньому, поєднуючи екологічну відповідальність із стратегічним зростанням бізнесу [58].

3) ISO 27001 є найвідомішим у світі стандартом для систем управління інформаційною безпекою (ISMS) Стандарт ISO 27001 надає компаніям будь-якого розміру та з усіх секторів діяльності керівництво щодо створення, впровадження, підтримки та постійного вдосконалення системи управління інформаційною безпекою. Відповідність стандарту ISO 27001 означає, що організація або бізнес запровадили систему для управління ризиками, пов'язаними з безпекою даних, якими володіє або обробляє компанія, і що ця система відповідає всім найкращим практикам і принципам, закріпленим у цьому міжнародному стандарті [59].

Крім того існують рекомендації ОЕСР для багатонаціональних компаній (ТНК), що працюють на територіях 39 країн. Вони покликані сприяти створенню сприятливого інвестиційного клімату, спрямовані на сприяння позитивному внеску, який багатонаціональні підприємства можуть зробити в економічний, екологічний і соціальний розвиток суспільства, а також на забезпечення того, щоб міжнародні підприємства діяли відповідно до політики країн, у яких вони працюють, і очікувань суспільства. Рекомендації є частиною ширшого, збалансованого інструменту прав і зобов'язань – Декларації ОЕСР про міжнародні інвестиції та багатонаціональні підприємства. Декларація сприяє комплексному, взаємопов'язаному та збалансованому підходу до ставлення урядів до прямих іноземних інвестицій, а також для діяльності підприємств у країнах, що приєдналися. Керівні принципи є засобом, за допомогою якого Інвестиційний комітет ОЕСР прагне інтегрувати цінності відповідального ведення бізнесу в свою роботу щодо

міжнародних інвестицій, щоб сприяти просуванню своєї місії збільшення вкладу інвестицій у зростання та сталий розвиток [60].

Таким чином, міжнародні угоди та конвенції створюють основу для регулювання міжнародних комерційних відносин та забезпечують захист інтересів підприємств у міжнародному масштабі, а стандарти надають рамки та вимоги для ефективного управління різними аспектами міжнародного бізнесу та сприяють створенню стабільного, ефективного та сталого міжнародного бізнес-середовища.

Висновки до розділу 1

У першому розділі роботи було розглянуто поняття міжнародного підприємства, що виступає критично важливим рушієм економічного зростання та розвитку, зокрема міжнародне підприємництво. З кожним роком все більше підприємців прагнуть розширити свій бізнес за межі рідних країн, що робить цю сферу все більш важливою для дослідження. Раніше основну роль у міжнародній торгівлі та інвестиціях відігравали багатонаціональні корпорації, проте останнім часом все більше середніх та малих фірм, зосереджених раніше на внутрішніх ринках, починають здійснювати міжнародну діяльність. Ця тенденція відображає одну з ключових особливостей сучасної глобалізаційної економіки.

Ефективність уряду, верховенство права та контроль над корупцією є ключовими показниками якості інституцій. Ефективність уряду визначається якістю надання державних послуг, бюрократичного апарату, компетентністю службовців, їх незалежністю від політичного тиску та довірою до уряду, що разом формує показник якості урядових ресурсів. Верховенство права оцінюється за рівнем довіри до суспільних правил та їх дотриманням, включаючи рівень злочинності, ефективність судової системи та можливість виконання контрактів. Контроль над корупцією вимірює сприйняття корупції,

яка полягає у використанні публічної влади для приватної вигоди. Ці індикатори разом дають змогу оцінити загальну якість управління та стабільність правової системи в країні.

Для регуляції міжнародного підприємництва існує величезна кількість нормативних актів, документів та міжнародних організацій, основними з яких є Генеральна угода з тарифів і торгівлі та Світова організація торгівлі.

РОЗДІЛ 2. ІНСТИТУЦІЙНЕ СЕРЕДОВИЩЕ ДЛЯ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

2.1 Аналіз інституційних факторів розвитку міжнародного підприємництва в Україні в умовах повномасштабного вторгнення

Українська економіка зіткнулася з безпрецедентними викликами з початку війни у 2022 році. До війни економіка була на шляху зростання зі стабільним зростанням реального ВВП, що віддзеркалювало розквіт корпоративного сектору та перспективний розвиток бізнесу. Однак ескалація бойових дій призвела до кардинальних змін, що потягнуло за собою серйозний економічний спад. Економічний ландшафт для підприємців став місцем нестабільності та непередбачуваності, коли ланцюжки поставок були порушені, а ринкова стабільність підірвана.

Дані реального ВВП України свідчать про обнадійливе поживлення корпоративного сектору після періоду, який характеризувався значними потрясіннями. Економічне зростання на 3,4% у 2021 році забезпечило міцну основу для започаткування бізнесу та зростання підприємництва (рис. 2.1).

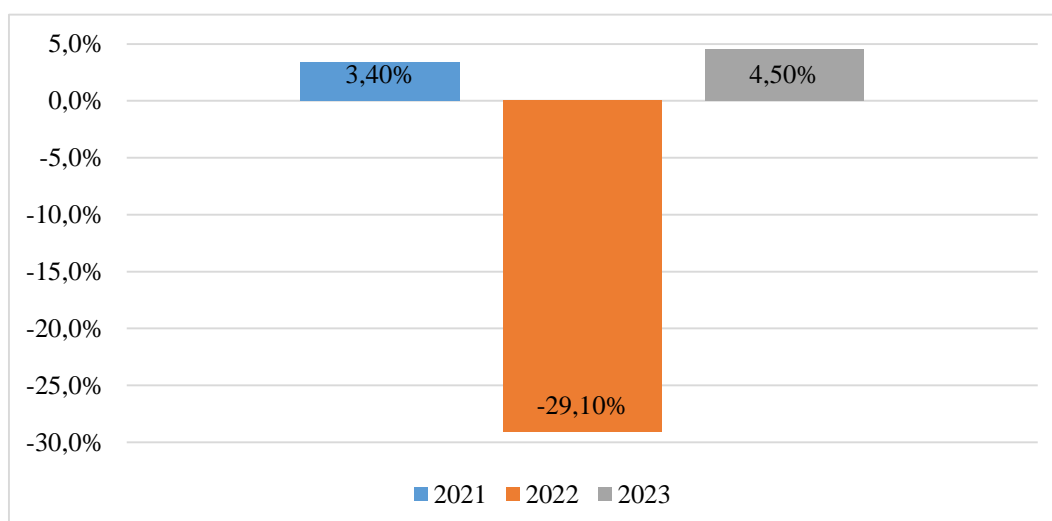


Рисунок 2.1 – Тенденції зростання реального ВВП України з 2021 по 2023 роки

Джерело: [61]

Однак початок війни у 2022 році знищив ці успіхи та призвів до стрімкого падіння ВВП на 29,1%, що поставило підприємців перед серйозними проблемами, такими як зрив бізнесу та нестабільність ринку.

На відміну від різкого спаду в 2022 році, у 2023 році відбулося відновлення з реальним зростанням ВВП на 4,5%. Це реальне зростання відображає наполегливість і стійкість українського ділового співтовариства, демонструючи його здатність відроджувати свою діяльність в умовах постійних викликів. Незважаючи на зростання у 2023 році, прогнози показують, що до 2025 року економіка все ще може бути приблизно на 20% нижче довоєнного рівня, що вказує на поступовий шлях до повного відновлення. Перелом у 2023 році підкреслює винахідливість та рішучість українських підприємців очолити економічне відродження країни навіть у найважчі часи [61].

Статистика міжнародної торгівлі України в розпал війни, особливо у 2022 році, свідчить про відчутне падіння експорту та, меншою мірою, імпорту. Експорт впав із 68,1 млрд доларів у 2021 році до 44,1 млрд доларів у 2022 році, скоротившись на 35%, і впав далі до 35,8 мільярдів доларів до кінця 2023 року, на 19% (рис. 2.2).

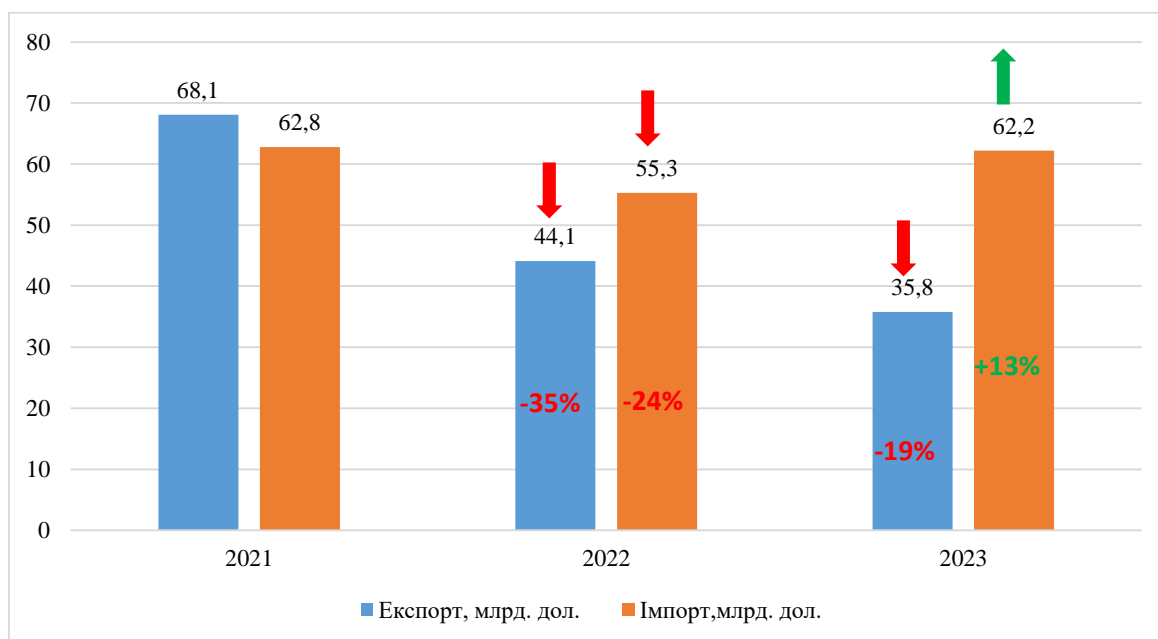


Рисунок 2.2 – Грошове значення експорту та імпорту з 2021 по 2023 р.

Джерело: [62]

Імпорт також впав з 72,8 млрд доларів США у 2021 році до 55,3 млрд доларів США у 2022 році, тобто на 24%. Тим не менш, у 2023 році імпорт зріс на 13%, досягнувши рівня 24,5 млрд доларів США.

Ці тенденції відображають порушення виробництва, ланцюгів постачання та ринкового попиту, викликані війною. Зменшення імпорту могло бути пов'язане зі зниженням внутрішнього споживання та браком іноземної валюти. Проблеми з експортом, ймовірно, через пошкодження інфраструктури, територіальні втрати та порушення логістики. Загалом війна призвела до значного скорочення зовнішньої торгівлі України. Дані підкреслюють необхідність економічної адаптації та пошуку нових торгових партнерів і маршрутів. Стійкість торговельного сектора України має вирішальне значення для економічного відновлення країни після війни.

Розглянемо детальніше один із інституційних факторів впливу на розвиток бізнесу – політику уряду. Серед основних ініціатив – модернізація програми «Доступні кредити 5–7–9%» для фінансування бізнесу на деокупованих територіях, розширення сфери дії цієї програми на підприємства оборонного виробництва та енергетики, а також надання банківських кредитів сільськогосподарським підприємствам на майже 37 млрд грн[63,64]. Найбільша кількість підприємств, що скористалася цією програмою є агропромислові підприємства з Кіровоградської області, що залучили кредитів на суму 975 мільйонів гривень[65]. Загалом найбільшу кількість кредитів отримують галузі, щ зображені на рисунку 2.3

Крім того, уряд переглянув порядок податкової реєстрації, щоб спростити умови для бізнесу, а Національний банк України послабив валютні обмеження, щоб полегшити переказ коштів за кордон для зовнішніх позик і кредитів. Ці заходи спрямовані на активізацію бізнесу, збереження робочих місць і підтримку економічної стабільності[67].

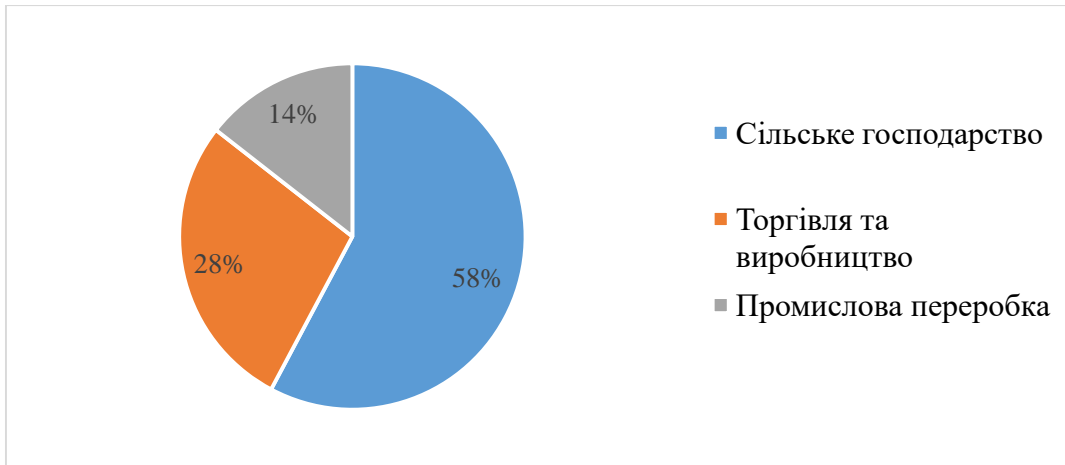


Рисунок 2.3 –Сфери, що отримують найбільше фінансування за програмою доступних кредитів

Джерело: складено автором на основі [66]

Спеціальна програма переміщення бізнесу, ініційована Міністерством економіки України, спрямована на переміщення підприємств із постраждалих від війни територій у безпечніші регіони Західної України, беручи до уваги будь-який бізнес, який вирішить переміститися повністю або частково. За ініціативою Мінекономіки, з підтримкою Мінцифри та у рамках національного проєкту Дія.Бізнес, платформу цифрової взаємодії для полегшення процесу релокації ДП «Прозорро.Продажі» введено в дію. Ці зусилля зосереджені насамперед на регіонах, які сильно постраждали від війни. Під час подання заявки компанії повинні надати детальну інформацію про свої операційні вимоги. Що стосується державної підтримки, то передислоковані компанії отримують допомогу в пошуку нових місць, транспорті, переміщенні співробітників і матеріально-технічній реконструкції, зокрема. АТ "Укрзалізниця" та АТ "Укрпошта" забезпечують безкоштовне перевезення, а також залучаються інші перевізники як субпідрядники в залежності від потреб підприємства. Покрім цього, урядова програма сприяє в підборі місця для розташування підприємства, допомагає у розселенні працівників та пошуку нових співробітників[68]. Примітно, що програма успішно перемістила 800 компаній за час війни, більшість з яких відновили діяльність на новому місці. Очікується, що ці компанії повернуться

на своє початкове місце після війни і відіграватимуть важливу роль в економічній реконструкції своїх громад[69,70].

Станом на березень 2024 року найбільше релокувались бізнеси, що зображені на рисунку 2.4

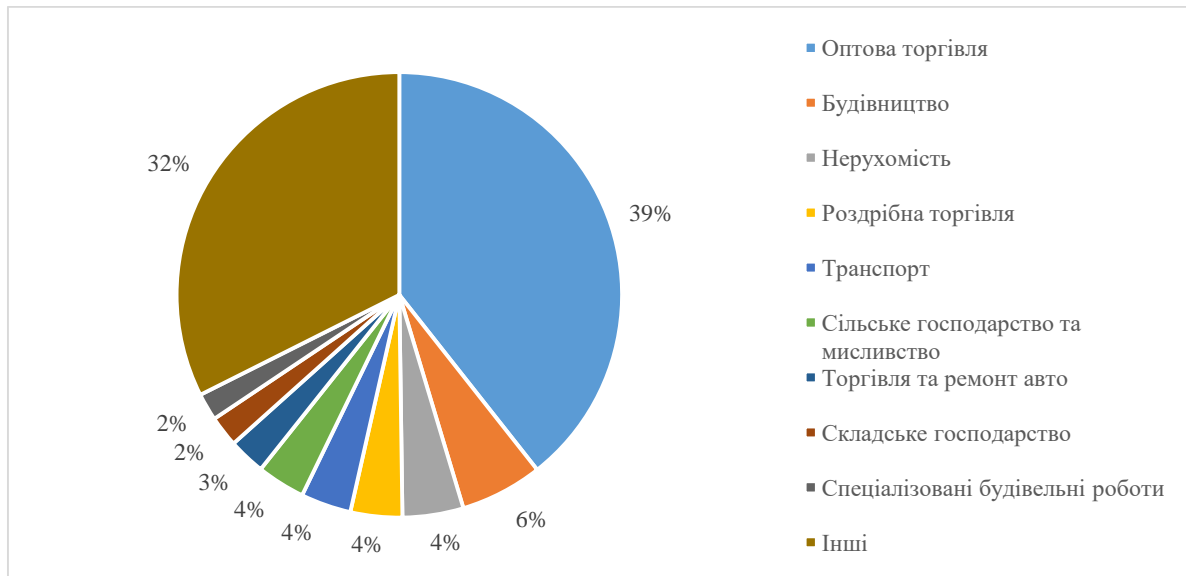


Рисунок 2.4 – Сфери компаній-релокейтів станом на березень 2024 року

Джерело: [71]

Серед тих, хто наважився перевезти бізнес та скористався програмою підтримки від держави є підприємство «Жужик» з Миколаєва, що переїхало у Івано-Франківськ, воно спеціалізується на виробництві дитячих міні-будинків та іграшок[72]. Ще одним прикладом є «МК&К» - швейне підприємство з Луганщини, що переїхало до Києва[73]. ТОВ «САН-ЛЕД» – підприємство з Дергачівського району Харківської області, що виготовляє електричне освітлювальне устаткування теж скористалося можливістю та перевезло свої потужності до Житомира. Підприємство, що виготовляє сантехнічні вироби ТОВ «СПІКО ГРУП» релокувалося із Харкова до міста Звягель[74].

Ще одним інструментом заохочення бізнесу є сприяння працевлаштуванню внутрішньо переміщених осіб (ВПО), надаючи роботодавцям можливість отримати компенсацію за їх зайнятість. З 1 квітня, у зв'язку зі збільшенням мінімальної заробітної плати, ця компенсація становитиме до 8000 гривень щомісяця. Роботодавець може отримати

відшкодування витрат на оплату праці ВПО під час дії воєнного стану за умови укладення трудового контракту, у тому числі за сумісництвом. Максимальний період виплати компенсації становить 3 місяці з моменту працевлаштування ВПО, а для випадків працевлаштування внутрішньо переміщеної особи з інвалідністю – 6 місяців [75].

Наступний інструмент – грантова програма «Робота». Проєкт включає шість різних програм:

- 1) Гранти для мікробізнесу до 250 тис. грн.
- 2) Гранти до 8 млн. грн. для розширення чи створення підприємств у сфері переробки.
- 3) Гранти на посадку садів – до 400 тис. грн. на 1 га.
- 4) Гранти на будівництво нових теплиць – до 7 млн. грн.
- 5) Гранти для стартапів у галузі ІТ.
- 6) Гранти на навчання нових навичок у сфері інформаційних технологій [76].

Отримати грант можуть майбутні підприємці, діючі ФОП або юридичні особи. Зупинимося детальніше на кожній із програм:

1) Гранти для мікробізнесу: Ця програма надає підтримку українцям, які мають бізнес-план та бажають розвивати свій бізнес. Для участі необхідно підготувати бізнес-план і подати заявку через портал Дія. Оцінювання проводиться "Ощадбанком", а учасники мають пройти співбесіду у центрі зайнятості [77].

2) Гранти для розширення чи створення підприємств у сфері переробки: Ця програма надає фінансову підтримку до 8 млн. гривень для старту чи розвитку виробництва з переробки. Кошти можна витратити лише на придбання основних засобів та покриття витрат. Підприємці, які отримали кошти, зобов'язані протягом 3 років сплатити податки та ЄСВ у розмірі гранту та створити щонайменше 25 робочих місць [78].

3) Гранти на посадку садів та будівництво нових теплиць: Програма передбачає надання грантів на реалізацію типових проєктів, затверджених

Мінагрополітики, таких як легкі тепличні модулі та сади. Фінансова підтримка складає до 7 млн. гривень [79].

4) Гранти для стартапів у галузі ІТ та навчання у цій сфері: ця програма інвестицій надає змогу розробникам технологічних продуктів відкрити та розвивати бізнес у сфері високих технологій. Залежно від етапу реалізації проекту, підприємець може отримати від 750 тисяч до 3,5 мільйона гривень безповоротного гранту від Фонду розвитку інновацій або від 3,5 до 8 мільйонів гривень поворотної фінансової підтримки від Національного фонду інвестицій України [80].

5) Програма грантів «Старт в ІТ»: Грант передбачає оплату навчання для громадян, які втратили роботу, а також для внутрішньо переміщених осіб та інших зацікавлених осіб. Учасники програми зобов'язуються виконати курс навчання і після його закінчення впродовж місяця влаштуватися на роботу за новою спеціальністю, або відкрити власну справу в цій галузі. Стипендії будуть надаватися для навчання та отримання навичок у молодших розробників, дата-аналітиків і графічних дизайнерів. На навчання нових фахівців заплановано виділити 1,8 мільярда гривень [80].

До прикладу, програмою «єРобота» скористалися підприємці з Покровська Донецької області, які переїхали до Львова під час повномасштабного вторгнення. Вони купили франшизу львівського зоомагазину «Лапка» та отримали грант у 500 тисяч гривень [81].

Офіс з розвитку підприємства та експорту продовжує приймати заявки від українських підприємців, які показують готовність до здійснення експортної діяльності в умовах конфлікту. Після успішної перевірки наданої інформації від компаній, команда Офісу включає їх профілі до Каталогу українських експортерів. Електронний каталог українських експортерів – це безкоштовний онлайн-сервіс, призначений для установлення прямих бізнес-зв'язків між іноземними компаніями та українськими виробниками товарів і послуг. Переваги розміщення в каталозі:

1) Зацікавлені іноземні компанії активно використовують подібні сервіси для пошуку партнерів у різних країнах, оскільки їх функціонування підтримується державними установами, які займаються експортом. В Україні такою установою є Офіс з розвитку підприємництва та експорту.

2) Розміщення профілю компанії в каталозі дозволяє потрапити до списку національних експортерів та отримати додаткові можливості для реклами своїх товарів та послуг за кордоном.

3) Команда Офісу з розвитку підприємництва та експорту активно просуває Каталог українських експортерів під час організації та проведення міжнародних торгових заходів, таких як місії, B2B-зустрічі, виставки, форуми, розсилки для імпортерів і т. д.

4) Офіс з розвитку підприємництва та експорту отримує безліч прямих запитів від посольств, партнерських організацій та імпортерів щодо пошуку потенційних партнерів в Україні. Команда Офісу в першу чергу перевіряє базу Каталогу для знаходження потенційних партнерів для іноземних компаній [82].

Ще однією важливою інституцією є створена у 2014 році Рада бізнес-омбудсмена (РБО) є самостійною та незалежною установою з місією захисту законних прав підприємств перед органами влади. Її завдання включає розгляд скарг підприємців на недобросовісну поведінку державних органів та допомогу вирішенню спорів на позасудовому етапі. Фінансування Ради здійснюється за рахунок Мультидонорського фонду стабілізації та сталого розвитку України (МДР), керівником якого є Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР). До країн-донорів МДР входять Данія, Фінляндія, Франція, Німеччина, Італія, Японія, Нідерланди, Норвегія, Польща, Швеція, Швейцарія, Великобританія, США та Європейський Союз[83].

У 2023 році в Україні показник ТЕА (загальна підприємницька активність на ранніх стадіях) становив 19,9%, що свідчить про потужний підприємницький динамізм. З цих підприємців 14,4% були початківцями та вистояли, незважаючи на виклики війни. Нерівномірний вплив війни

очевидний. Східні та південні регіони, які раніше процвітали завдяки промислового та туристичного бізнесу, сильно постраждали, а західні регіони стали притулком для переміщених підприємств. Найвищі показники ТЕА спостерігаються в центральних і північних регіонах, а найнижчі – на заході, що свідчить про рішучість підприємців долати перешкоди, пов'язані з війною [84].

В українському бізнес-ландшафті, хоча орієнтований на споживача сектор (рис. 2.5) є домінуючим на обох етапах – 53,6% у ТЕА та 46,9% у вже створених компаніях, він зменшується в міру зрілості компаній, можливо, через насичення ринку або диверсифікацію до послуг B2B. Ця зміна секторальних переваг у міру зростання компаній свідчить про те, що ринок на перших етапах робить акцент на безпосередніх потребах споживачів, одночасно переходячи до секторів з більшим потенціалом для масштабування та довгострокової стійкості в міру їх зрілості. Компанії на ранній стадії більш активні у видобувній промисловості, на них припадає 10,4% учасників ТЕА, що свідчить про початкові можливості, незважаючи на потенційні довгострокові операційні проблеми. Однак у цьому секторі спостерігалось зниження сегмента вже створених підприємств до 6,3%, що могло бути пов'язано з проблемами, пов'язаними з ростом і екологічними нормами. Сектор трансформації, який включає виробництво, зростає від скромних 15,2% на ранніх етапах до вражаючих 28,1% для відомих компаній, що вказує на масштабованість і більшу міцність з часом. Ділові послуги є відносно стабільними на різних стадіях, з невеликим зростанням від 16,8% у ТЕА до 18,8% у відомих компаніях, що підкреслює постійну допоміжну роль сектора у зростанні бізнесу [84].

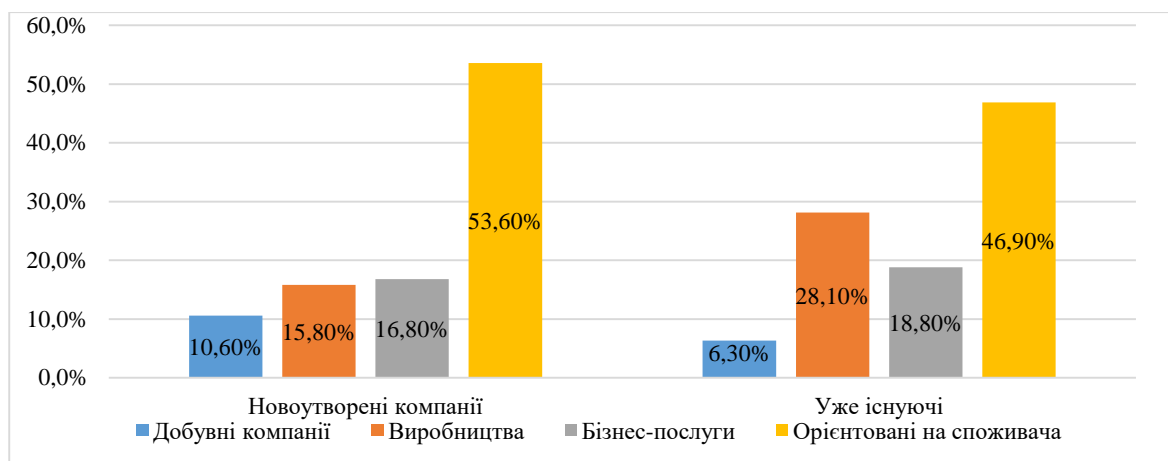


Рисунок 2.5 – Класифікація галузі на різних етапах розвитку підприємництва

Джерело: [85]

На наступній діаграмі (рис. 2.6) показано спектр неформальних інвестицій в Україні за 2023 рік, як це підтверджено опитуванням дорослих Global Entrepreneurship Monitor (GEM). На нижньому рівні найменша зареєстрована інвестиція становить 41 долар, демонструючи, що деякі особи роблять скромні фінансові внески в бізнеси, з якими вони не мають особистого стосунку. Середня інвестиція зростає до 1326 доларів США, що вказує на те, що типовий неформальний інвестор вкладає більш значну суму, ймовірно, під впливом екосистеми підтримки для фінансування стартапів. На вищому рівні інвестиції досягають 5420 доларів США, демонструючи, що певні неофіційні інвестори мають потенціал і готовність надати значну фінансову підтримку. Така різниця в сумах інвестицій підкреслює широку участь у неформальній інвестиційній діяльності, причому інвестори в Україні демонструють широкий спектр фінансових зобов'язань за вказаний рік[86].

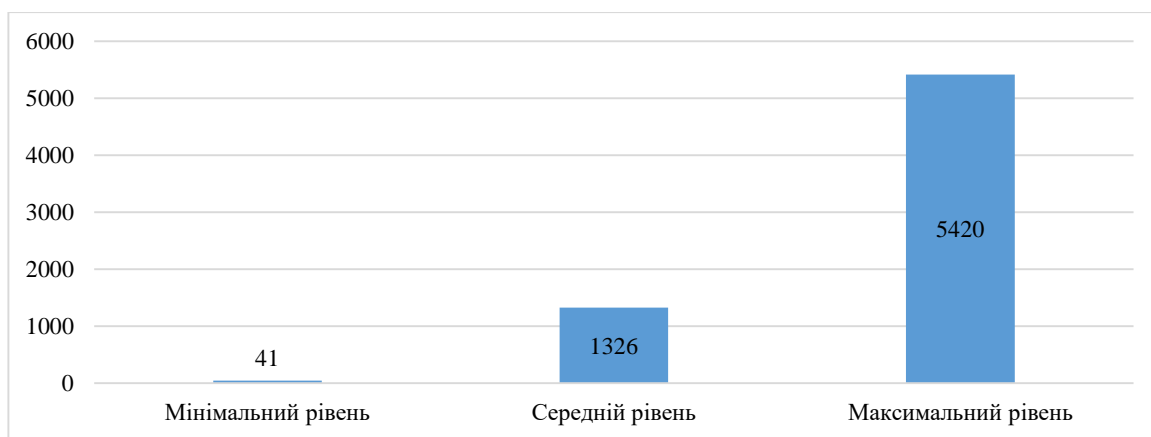


Рисунок 2.6 – Середні суми інвестицій для неформальних інвесторів у 2023 році, дол. США

Джерело:[86]

Національний індекс підприємницького контексту України (NECI) за 2023 рік становить 4,3 і є особливо значущим, враховуючи не лише її класифікацію в Групі С із ВВП на душу населення менше ніж 25 тис. доларів США, а й той факт, що країна страждає від війни з 2022 року (рис. 2.7). Незважаючи на ці значні виклики, які зазвичай впливають на економічну діяльність і підприємницький клімат, Україна демонструє стійке та сприятливе середовище для підприємництва. Цю стійкість підкреслює показник NECI, який відповідає показникам сусідніх країн групи В, Польщі та Румунії, які мають вищий ВВП на душу населення та не зазнали таких самих умов війни[85].

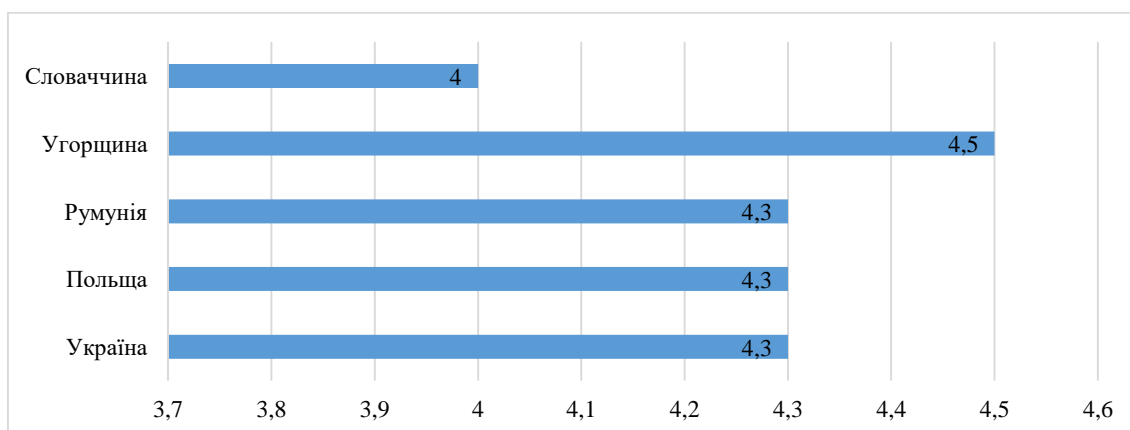


Рисунок 2.7 – Національний індекс підприємницького контексту України в порівнянні з сусідніми країнами у 2023 році

Джерело:[85]

Таблиця 2.1 надає аналіз інституційних факторів та порівняння бізнес-середовища в Україні з сусідніми країнами, висвітлюючи низку сильних сторін і сфер, які потребують уваги. У сфері корпоративних фінансів Україна перебуває в дещо менш сприятливому становищі, ніж деякі її сусіди, що свідчить про те, що фінансові ресурси, хоча й доступні, можуть бути не такими великими чи доступними, як у таких країнах, як Румунія та Угорщина.

Таблиця 2.1 – Порівняння розвитку інституційних факторів України з сусідніми країнами

Основи підприємництва	Україна	Румунія	Польща	Угорщина	Словаччина
Фінанси підприємництва	3,8	4,1	4,4	4,4	4,1
Легкий доступ до фінансування	3,7	4,3	3,8	4,5	4,1
Державна політика: підтримка та актуальність	3,2	3,2	3,4	3,6	2,6
Державна політика: податки та бюрократія	4,4	4,3	4,0	5,0	3,8
Державні підприємницькі програми	3,1	3,8	4,4	4,3	3,2
Навчання підприємству в школі	4,3	2,7	2,2	2,2	3,0
Післяшкільна підприємницька освіта	5,2	4,5	3,1	4,3	4,2
Фінансування досліджень і розробок	3,3	3,8	3,5	3,9	2,8
Комерційна та професійна інфраструктура	5,0	5,8	5,4	5,7	4,9
Легкість входу: динаміка ринку	4,8	5,2	6,6	5,2	5,6
Легкість вступу: тягарі та регулювання	3,5	4,4	4,2	4,4	4,3
Фізична інфраструктура	6,2	6,2	5,9	6,4	6,6
Соціальні та культурні норми	6,0	3,6	4,5	4,2	3,1

Джерело: [85]

Якщо ми поглянемо на державну політику, то Україна демонструє відносно сприятливе середовище з точки зору податків і бюрократії, випереджаючи Румунію та Польщу та значно випереджаючи Угорщину та Словаччину. Підтримка та актуальність урядової політики в Україні, незважаючи на помірні показники, свідчать про те, що існує можливість для більшої участі уряду, щоб дорівнювати або перевищувати підтримку в Румунії.

Україна відзначається підприємницькою освітою населення, як на шкільному, так і на позашкільному рівні, що ставить її на провідну позицію в регіоні, що особливо помітно у позашкільній освіті, де вона перевершує майже всіх своїх сусідів, крім Угорщини. Це вказує на міцну основу для сприяння розвитку підприємницьких навичок і мислення серед молоді. Передача наукових досліджень і розробок у бізнес-сектор є сферою, де Україна не працює так добре і відстає від своїх сусідів. Це може вказувати на невідповідність між дослідницьким сектором і практичним бізнес-застосуванням, що може перешкоджати інноваційним підприємствам.

Комерційна та професійна інфраструктура в Україні міцна, але все ще має потенціал для подальшого зростання, щоб досягти рівня Румунії та Польщі. Країна демонструє хороші результати з точки зору ринкової динаміки, що вказує на конкурентний ринок, хоча регуляторний тягар відповідає середньому регіональному показнику, що свідчить про подібні проблеми в цих країнах. Фізична інфраструктура в Україні є міцною, що є чудовим з огляду на воєнну ситуацію, і стан країни близький до стану сусідніх країн з кращими оцінками, таких як Угорщини та Словаччини. Цей аспект бізнес-середовища передбачає великий потенціал для підтримки бізнес-процесів і логістики. Однією з найяскравіших особливостей бізнес-ландшафту України є її соціальні та культурні норми, які заохочують більш позитивне ставлення до підприємництва, ніж будь-який інші сусідні країни. Ця культурна стійкість є ключовою перевагою, особливо під час війни, оскільки це формує основу для підприємництва та підтримки громади.

Національне експертне опитування (NES), в якому взяв участь 91 експерт, оцінило бізнес-середовище в Україні за допомогою Національного індексу підприємницького контексту (NECI). Цей індекс, який оцінює 13 ключових умов ведення бізнесу, дав Україні оцінку 4,3, що вказує на помірно сприятливий бізнес-клімат на тлі війни, що триває. Особливої уваги заслуговують високі оцінки фізичної інфраструктури та соціальних і культурних норм України, які демонструють надзвичайну стійкість. Навпаки,

такі сфери, як державна політика, корпоративні фінанси та передача наукових досліджень і розробок, були виділені як значні перешкоди, пов'язані з війною. Порівняльний аналіз із сусідніми країнами показав сильні сторони України в освіті та її позитивне культурне ставлення до підприємництва. Однак він також вказав на необхідність покращення державної підтримки та інтеграції НДДКР. Експерти рекомендували реформи політики, антикорупційні заходи та покращення фінансової підтримки для підприємців. Вони також звернули увагу на важливість адаптації до умов воєнного часу та використання інновацій для підтримки підприємницької діяльності. Ця комплексна оцінка підкреслює незмінні сильні сторони України та визначає ключові напрями зміцнення підприємницької бази в ці важкі часи [86].

2.2 Вплив світових економічних інституцій на розвиток міжнародного підприємництва в Україні

Військові конфлікти завжди становлять надзвичайні виклики для бізнес-середовища, особливо для іноземних компаній, які працюють у таких умовах. Стратегії, які забезпечують їх життєздатність і розвиток в умовах війни, стають формуючим фактором їхнього успіху. Не стала винятком і Україна, опинившись у стані військового конфлікту. Іноземці стикаються з винятковими труднощами під час ведення бізнесу в Україні під час війни. Країна, з одного боку, пропонує їм нові можливості для інвестицій та розвитку, але поточна нестабільність, з іншого, може створити ризики та обмеження для бізнес-процесів. Світові економічні інституції можна розглядати як інструменти, які можуть принести особливу користь і підтримку країні в ці важкі часи.

Крім доступу до фінансування, для приватного сектора існують інші перешкоди. Ще до війни умови для ведення бізнесу в Україні не були оптимальними. Країна залучила мало прямих іноземних інвестицій (ПІІ) через

складний бізнес-клімат. З 2011 по 2021 рік чистий приплив ПІ до сусідніх Польщі та Румунії становив у середньому 16,9 млрд доларів США та 5,4 млрд доларів США на рік відповідно. Водночас за той самий період чистий приплив ПІ в Україну становив у середньому 4,3 мільярда доларів на рік (рис.2.8) [87].

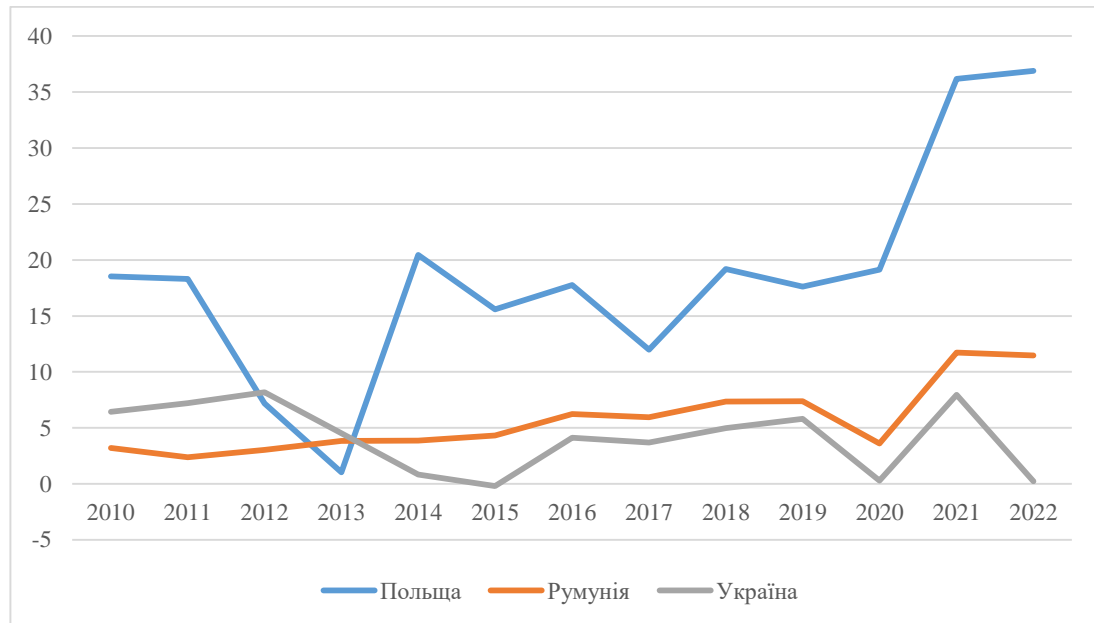


Рисунок 2.8 – Приплив прямих іноземних інвестицій, 2010-2022 рік
(млрд. дол.)

Джерело:[87]

У проєкті Світового банку Doing Business у 2020 році Україна посіла 64 місце зі 190 економік. Україна отримала вищі бали за показниками, пов'язаними з відкриттям бізнесу та отриманням дозволів на будівництво, але доступ до електроенергії та вирішення проблеми неплатоспроможності знизили загальну оцінку [88].

Україна також має негативну репутацію щодо корупції. У 2023 році Україна посіла 104 місце зі 180 країн за індексом сприйняття корупції з результатом 36 зі 100. Хоча цей показник низький, це найкращий результат України з 2012 року через різноманітні заходи, які було запроваджено за останні два роки для боротьби з корупцією. Здобувши три бали, Україна показала одне з найкращих покращень серед усіх країн у 2023 році, незважаючи на війну [89,90].

Приватний сектор відіграє вирішальну роль в економіці України. У воєнний час компанії підтримують економіку, працевлаштовуючи українців, передаючи технології та ноу-хау та фінансуючи уряд, сплачуючи податки. Союзники та партнери України також підтримують країну, надаючи військову допомогу, а також гуманітарну та бюджетну допомогу, допомагаючи таким чином економіці залишатися на плаву.

З початку російського вторгнення ЄС надав значну фінансову допомогу через інструмент макрофінансової підтримки, який спрямований на розвиток політичних та економічних інституцій в Україні. Узагальнено розглянемо ці транші та основні сфери впливу у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2 – Макрофінансова допомога ЄС з лютого 2022 року та запропонована програма для України

Дата	Пакет допомоги	Основні напрямки допомоги
Березень 2022	1,2 млрд. євро	7 основних напрямків серед яких: Економічна стійкість і стабільність Управління та верховенство права Енергетика
Червень 2022	9 млрд. євро	7 основних напрямків серед яких: Економічна стійкість і стабільність Управління та верховенство права Енергетика
Грудень 2022	18 млрд. євро	20 основних напрямків серед яких: Макрофінансова стабільність Структурні реформи і покращення управління Верховенство права Енергетика
План на 2024-2027	50 млрд. євро	Оцінка Комісії, затвердження виконавчого рішення Ради Програма реформ та інвестицій Якісна та кількісна обґрунтованість, включаючи істотні вимоги (економічна та фінансова стабільність, бюджетний нагляд та управління державними фінансами) Секторальні та структурні реформи та інвестиції

Джерело: складено автором на основі [91]

Розглянемо детальніше, як вплине така допомога формальної інституції серед іншого на розвиток міжнародного бізнесу та бізнес-середовища в Україні у найближчі роки. Інвестиційна програма в Україні буде спрямована на підтримку шляхом надання бюджетних гарантій, фінансових інструментів

з метою мобілізації державних і приватних інвестицій. Запропонований Регламент встановлює гарантію Україні на суму 8,9 млрд євро покривати ризики, пов'язані з діяльністю, що фінансується через програму. Держави-члени, треті країни та треті сторони матимуть можливість робити додаткові внески до гарантії України. Буде створено оперативну раду у складі представників Комісії, держав-членів ЄС та України для надання консультацій Комісії щодо впровадження Рамкової програми. Рамкова програма буде реалізована в непрямому управлінні через міжнародні фінансові установи[92]. На рисунку 2.9 розглянемо підтримку України країнами ЄС за відсотком ВВП. Дані відображають період з 24 січня 2022 року по 29 лютого 2024 року.

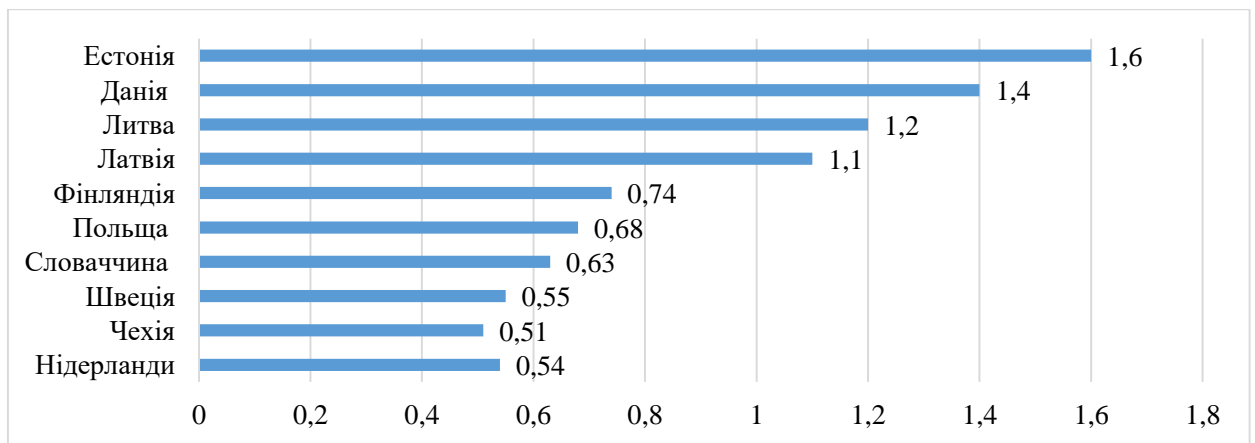


Рисунок 2.9 – Державна підтримка України: за ВВП країни-донора (ЄС)
Джерело:[93]

На Конференції з відновлення України у Лондоні в червні 2023 року Європейська комісія підписала три угоди з Європейським банком інвестицій щодо надання фінансової підтримки та мобілізації приватних інвестицій. По-перше, через «Гарантію EU4Business для мікрмалих і середніх підприємств» гарантії ЄС на суму 30 мільйонів євро будуть надані для кредитів для малих і мікропідприємств в Україні. По-друге, коригування існуючої програми розподілу ризиків, яка фінансується ЄС і виконується Групою банку (Механізм для малих і середніх підприємств – глибока та всеосяжна зона вільної торгівлі) надасть 125 мільйонів євро нових кредитів для малого та середнього бізнесу від українських банків. По-третє, буде надано додатковий

гарантійний внесок ЄС у розмірі 100 мільйонів євро в ініціативу «ЄС для України» для позик швидкого повернення[94].

Україна мала великі непогашені зобов'язання перед МВФ на момент вторгнення. Відтоді МВФ надав значну фінансову та технічну допомогу Україні, в тому числі через знакову 4-річну програму розширеного фінансування. У таблиці 2.3 розглянемо основні напрямки допомоги.

Таблиця 2.3 – Підтримка МВФ Україні з лютого 2022 року

Інструмент	Короткий опис	Умови для України
Швидкий фінансовий інструмент	2,4 млрд. євро	Жодних переглядів, жодних умов Політичні зобов'язання
Моніторинг програми за участю правління	Працівники МФВ перевіряють впровадження політики, обмеженим залученням ради МВФ	Структурні умови (фіскальна політика, фінансовий сектор, управління) Кількісні умови (залишок готівки, міжнародні резерви)
Механізм розширеного фонду	14,2 млрд. євро	Структурні умови (фіскальна політика, грошова ставка, фінансовий сектор, антикорупційне, енергетичне, корпоративне управління) Кількісні умови (залишок готівки, зовнішній борг, грошове фінансування, міжнародні резерви)
Адміністративний рахунок	4,1 млрд. євро	Гранти (920 млн. євро) Кредити: різні строки та відсотки (3,2 млрд. євро)

Джерело: складено автором на основі [95-97]

З лютого 2022 року, працюючи з партнерами з розвитку, Світовий банк мобілізував 38 мільярдів доларів США у вигляді фінансових зобов'язань і обіцянок для України, з яких понад 29 мільярдів доларів США було виплачено станом на листопад 2023 року. З них 2,2 мільярда доларів США – це негарантоване фінансування МБРР, ще 1,6 мільярда доларів США фінансування МБРР гарантується партнерами України з розвитку, а решта – через гранти від двосторонніх партнерів. Світовий банк створив Трастовий фонд допомоги Україні, відновлення, реконструкції та реформ — швидкодіючу та гнучку установу, яка допомагає уряду України підтримувати його адміністративну спроможність, надавати послуги та здійснювати заходи

з надання допомоги, а також планувати та реалізовувати українські заходи. програми відновлення, реконструкції та реформ. Програма фінансує проекти, зосереджені на ремонті пошкодженої інфраструктури, відновленні комунальних послуг та підтримці економічної діяльності в сферах охорони здоров'я, енергетики, логістики, сільського господарства та житла. Пізніше у 2023 році Рада схвалила Позику на політику розвитку, спрямовану на задоволення потреб нових бідних і переміщених осіб шляхом надання допомоги домогосподарствам; підвищення прозорості та підзвітності витрат державних ресурсів; і допомогти ринкам краще функціонувати під час і після війни[98].

Завдяки підтримці Світового банку Україна забезпечила безперервність управління та управління під час війни. Проект PEACE допомагає задовольнити фінансові потреби для оплати праці державних службовців, вчителів та служб швидкої допомоги, оплати медичних послуг, а також для фінансування програм соціальної допомоги. Загалом кількість бенефіціарів проекту оцінюється у понад 13 мільйонів осіб, у тому числі 10 мільйонів пенсіонерів, 500 тисяч працівників освітніх закладів, 145 тисяч державних службовців, 56 тисяч працівників швидкого реагування та понад 3 мільйони отримувачів соціальної допомоги. Завдяки підтримці проекту Уряд на 100% продовжує виконувати свої основні функції, 98% пенсій виплачено вчасно, понад 90% державних службовців отримали зарплату вчасно. Проект PEACE об'єднує позики та гранти Світового банку та інших партнерів із розвитку, які наразі становлять понад 23 мільярди доларів США. Станом на травень 2023 року виплати досягли 16,5 мільярдів доларів[99].

Учасники групи Світового Банку – Міжнародний банк реконструкції та розвитку, Міжнародна фінансова корпорація і Багатостороннє агентство гарантій інвестицій спільно підтримують зусилля України з відновлення через Багатосторонні донорські ресурси для інфраструктури та інституцій, використовуючи поетапний і багатоаспектний підхід до мобілізації фінансування за допомогою гарантій, спільного та паралельного фінансування

та інших фінансових інструментів для допомоги Україні. Міжнародна фінансова корпорація і Багатостороннє агентство гарантій інвестицій об'єднали зусилля в червні 2023 року, щоб підтримати стійкість приватного сектора України перед обличчям вторгнення Росії, розблокувавши торгівлю в Україні. Це було досягнуто в партнерстві з Глобальною програмою фінансування торгівлі Міжнародною фінансовою корпорацією. Постійний діалог між установами Групи банків призвів до створення нових проектів, у яких організації, як очікується, відіграватимуть ключову роль у майбутньому[98].

Ще однією економічною інституцією, що активно підтримує українську економіку та функціонування бізнесу є Організація економічного співробітництва та розвитку. З 1991 року ОЕСР та Україна працюють рука об руку, щоб покращити управління та економічний розвиток. У 2014 році з Урядом України було підписано Меморандум про взаєморозуміння щодо зміцнення співпраці (MoU), щоб відобразити взаємне зобов'язання щодо вирішення проблем державної політики, з якими стикається країна. План дій щодо реалізації Меморандуму було підписано у квітні 2015 року та переглянуто Україною та ОЕСР у 2019 році для відображення нових пріоритетів політики. Вона побудована навколо трьох напрямків: боротьба з корупцією, управління та верховенство права, і інвестиційний та бізнес-клімат. Він визначає 28 правових інструментів ОЕСР, до яких Україна може вимагати приєднання (на додаток до 24 інструментів ОЕСР, до яких Україна вже приєдналася, а також 2 запити, що очікують на розгляд), і десять органів ОЕСР, у яких вона може вимагати партнерства. У 2021 році Меморандум про взаєморозуміння було продовжено на п'ять років до 2025 року Прем'єр-міністром України та Генеральним секретарем ОЕСР. Після широкомасштабної агресії Росії проти України 24 лютого 2022 року Рада ОЕСР засудила напади, негайно призупинила участь Росії та Білорусі в органах ОЕСР і доручила Генеральному секретарю розвивати подальшу підтримку демократично обраного уряду України[99].

Україна бере участь у Антикорупційній мережі ОЕСР для Східної Європи та Центральної Азії з моменту її створення в 1998 році. Завдяки Стамбульському плану дій по боротьбі з корупцією ОЕСР підтримує антикорупційні реформи в Україні шляхом проведення аналізів у країнах та постійного моніторингу виконання рекомендацій. П'ятий моніторинговий антикорупційний звіт із використанням нових антикорупційних індикаторів був ухвалений Україною у жовтні 2021 року[100]. Подальша допомога ОЕСР насамперед зосереджена на зміцненні законодавчої та інституційної спроможності України виявляти, розслідувати та притягувати до кримінальної відповідальності за корупцію високого рівня. ОЕСР була одним із ключових партнерів у створенні Національного антикорупційного бюро України та Агентства з питань повернення та управління активами України та виборі судді Вищого антикорупційного суду. Крім того, у рамках Українського антикорупційного проекту та тренінгів, які проводяться в Податковій академії ОЕСР в Остії, триває навчання українських податківців та фахівців у сфері кримінального правосуддя, відповідальних за виявлення, розслідування та переслідування корупційних діячів високого рівня. ОЕСР також сприяє просуванню прозорості та доброчесності в бізнес-секторі: вона є співпідписантом Меморандуму Української антикорупційної ініціативи, в результаті якої було створено Раду бізнес-омбудсмена у 2015 році та підтримує Українську мережу доброчесності та відповідності, створену у 2017 році[101].

З 2017 року Україна є активним учасником Інклюзивної рамкової програми з розмивання податкової бази та переміщення прибутків, яка об'єднує понад 100 юрисдикцій, які зобов'язуються стримувати транскордонне ухилення від сплати податків. У серпні 2019 року Україна ратифікувала Багатосторонню конвенцію про впровадження заходів, пов'язаних із податковими угодами, для запобігання BEPS, яка набула чинності в грудні 2019 року. Україна скористалася 18-місячною програмою в рамках спільної ініціативи ОЕСР ПРООН «Податкові інспектори без

кордонів» у 2019-2020 роках [102]. Україна є членом Глобального форуму з прозорості та обміну інформацією та у 2017 році представила Дорожню карту впровадження стандартів обміну інформацією за запитом та автоматичного обміну інформацією. Експертна перевірка EOIR в Україні триває, і перша фаза була завершена в 2021 році. У 2022 році ОЕСР впровадив проект, щоб підтримати Україну в її фіскальних реформах для боротьби з податковим шахрайством [103].

Огляд ОЕСР щодо конкурентного законодавства та політики в Україні за 2017 рік розглядає прогрес Антимонопольного комітету України у виконанні попередніх рекомендацій політики щодо питань, включаючи режим конкуренції, інституційні механізми та результат роботи. У 2021 році ОЕСР запустила огляд «Боротьба з фальсифікаціями торгів у державних закупівлях в енергетичному секторі в Україні», розглядаючи правила та практику закупівель енергетичних державних підприємств, використовуючи Керівні принципи боротьби зі фальсифікаціями тендерів, а також організувала кілька заходів з підвищення кваліфікації для високопоставлених посадових осіб із державних закупівель. Також у 2021 році ОЕСР запустила дослідження ринку електроенергетики, щоб розглянути потенційні проблеми конкуренції в секторі електроенергії, що виникають через структурні фактори, нормативні викривлення або ринкову поведінку. У 2021 році ОЕСР опублікувала звіт, у якому аналізується поточний стан цифровізації в східних країнах-партнерах, включаючи Україну, і представляє «схему» для підтримки цифрової трансформації бізнесу. У 2022 році ОЕСР реалізує проект сприяння цифровізації малого та середнього бізнесу в Україні та ще один проект для підтримки своєї дорожньої карти для розумних міст. Україна включена до щорічного рейтингу ОЕСР щодо фінансування МСП та підприємців. У 2019 році ОЕСР переглянула Стратегію розвитку МСП України та протягом 2018-2019 рр. ОЕСР працювала над посиленням потенціалу для кращого використання статистики підприємств в Україні. Подальша робота щодо зміцнення спроможності Державної служби статистики України було надано

у 2021 році в рамках проекту «Покращення розвитку статистики в Україні». З 2015 року ОЕСР також відслідковує прогрес, досягнутий у впровадженні політичних рекомендацій ОЕСР щодо усунення бар'єрів для вдосконалення Політичної основи для енергосервісних компаній і розкриття конкурентоспроможності України в енергетиці та сільському господарстві [104].

2.3 Проблеми та перспективи розвитку міжнародного підприємництва в Україні

Питання ведення бізнесу іноземцями є важливим для будь-якої держави, оскільки це забезпечує надходження іноземних інвестицій у державний бюджет та дає новий поштовх економіці. Крім того, нова компанія, заснована іноземцями, потенційно означає створення нових робочих місць, а також надання певних послуг на покращеному рівні, що створює конкуренцію на ринку та спонукає інші компанії до розвитку та вдосконалення. Україна не є винятком.

Розвиток іноземного бізнесу має вирішальне значення для процвітання будь-якої нації, включно з Україною, оскільки він приносить цінні інвестиції, міжнародний досвід, можливості працевлаштування для громадян, податкові надходження та розвиток промисловості. Однак після початку повномасштабного вторгнення Росії в Україну у 2022 році майже всі іноземні операції були призупинені. Наразі, незважаючи на те, що підприємства, в тому числі іноземні, перебувають у процесі відновлення діяльності, існують численні виклики, зокрема нестабільна ситуація з безпекою, пошкоджена інфраструктура, порушення ланцюгів постачання та дуже непередбачувані умови ведення бізнесу.

Українське законодавство не містить поняття підприємства з іноземним капіталом, тому для реєстрації юридичної особи іноземці найчастіше

використовують такі форми: товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ), товариство з додатковою відповідальністю (ТДВ), акціонерне товариство (АТ), спільне підприємство (СП), представництво іноземної юридичної особи. Товариство з обмеженою відповідальністю є найпоширенішою формою бізнесу серед нерезидентів в Україні, оскільки дозволяє не тільки відкрити бізнес, але й отримати правові підстави для перебування в країні. Крім того, створення ТОВ має багато переваг, такі як вміння працювати з великими інвесторами, юридичними особами, для яких часто важлива наявність ТОВ; відповідальність за своїми зобов'язаннями тільки капіталом компанії (мінімального розміру статутного капіталу для реєстрації ТОВ в Україні немає); при реєстрації ТОВ в Україні іноземець стає повноправним власником компанії, а після отримання дозволу на роботу і матиме офіційну підставу для отримання посвідки на проживання в Україні. Загалом зареєструвати ТОВ простіше та вигідніше – вартість створення такої компанії в рази менша, а реєстрація займає не більше трьох днів [105].

Незважаючи на певні недоліки українського законодавства щодо ведення бізнесу іноземцями, вони також бачать багато переваг і перспектив для розвитку, зокрема землю, дешевшу робочу силу (порівняно з європейськими країнами), нерозвинені сфери бізнесу та нові ринки [106]. Однак початок повномасштабного вторгнення Росії в Україну у 2022 році приніс зміни в усі сектори, включно з діяльністю іноземного бізнесу. Багато іноземних компаній, навіть великих, закрили свій бізнес, а іноземні бізнесмени пішли через побоювання за своє життя.

Ступінь невизначеності в економіці залишається надзвичайно високим. Це відображено в офіційному прогнозі Національного банку України, який навіть за базовим сценарієм передбачає скорочення реального ВВП більш ніж на 30%, а інфляція залишатиметься вище цільової інфляції протягом усього прогнозного горизонту (до 2025 року) (Нацбанк України зберегла облікову ставку на рівні 25%) [107]. На фоні геополітичної напруженості та конфлікту іноземні компанії стикаються з унікальними викликами, такими як

підвищення ризиків, обмежений доступ до ресурсів та зміни в економічному середовищі. Однак ці виклики можуть створити простір для розробки інноваційних стратегій. Інновації можуть допомогти компаніям адаптуватися до нових реалій і стати визначальним чинником їх стійкості та конкурентоспроможності. В умовах військових конфліктів інновації можуть бути необхідним інструментом для підтримки працездатності та розвитку бізнесу.

Деякі інвестори, не витримавши випробування війною, були змушені залишити ринок, а інші створили нові українські підрозділи за межами України або в регіонах країни, які менш постраждали від бойових дій. Багато іноземних компаній залишилися в Україні і продовжували працювати навіть після повномасштабного російського вторгнення. Зрештою, війна, яка приносить смерть і руйнування, також може закласти основу для нових економічних можливостей. Очевидно, що мікро- та малому бізнесу складніше, ніж великим компаніям, тому що запас міцності у них набагато менший. Крім того, оцінка підприємцями власної фінансової стабільності закономірно погіршується під час війни. Проте навіть за таких обставин і великий, і малий бізнес намагається утримувати свій персонал і максимально допомагати країні [108].

У післявоєнному майбутньому, під час відновлення країни, експерти очікують, що вітчизняний бізнес зіткнеться з браком знань, досвіду та технологій, а також дефіцитом кадрів на українському ринку. Більшість іноземних бізнесменів, які вели бізнес в Україні, обрали країну через велику кількість кваліфікованих працівників і робочої сили, яка дешевша, ніж у багатьох європейських країнах. Оскільки багато фахівців виїхали з країни і не планують повертатися, а деякі не зможуть повернутися на роботу після закінчення бойових дій, це питання буде гострим і для іноземного бізнесу. Крім того, підприємці можуть зіткнутися з посиленням конкуренції, відсутністю платоспроможних клієнтів та обмеженим доступом до дешевих фінансових ресурсів.

Єдиним бізнес-сектором, який показав зростання під час війни, була ІТ-галузь. За словами Міністра економіки України Юрія Свиридова, за попередніми оцінками Національного банку України, обсяг експорту телекомунікаційних, комп'ютерних та інформаційних послуг у лютому-листопаді 2022 року зріс на 4% порівняно з відповідним періодом 2021 року. Обсяг експорту телекомунікаційних, комп'ютерних та інформаційних послуг у січні-листопаді 2022 року зріс на 7,3% порівняно з відповідним періодом 2021 року та становив 6,8 млрд доларів. Таким чином, цю сферу потрібно розвивати і далі, і залучати до її розвитку іноземців [109].

Після закінчення війни в Україні можна передбачити потенціал для розвитку іноземного бізнесу в різних секторах, а саме: будівництво, енергетика, сільське господарство, ІТ, туризм, логістика, торгівля. Розвиток інфраструктури та будівництва може стати ключовим чинником післявоєнного відновлення України. Ця галузь охоплює широкий спектр проектів, спрямованих на покращення фізичної та соціальної інфраструктури країни. Зокрема, іноземний бізнес може бути залучений до відновлення та покращення дорожньої мережі, зокрема доріг, мостів, тунелів тощо. Іноземні будівельні компанії можуть брати участь у проектах з реконструкції та будівництва нових транспортних засобів. Крім того, буде велика потреба у відновленні житла для людей, які були виселені або втратили своє майно. Подібна ситуація з соціальною інфраструктурою та рекреаційними закладами. Усе це може стати важливими новими галузями для залучення іноземного бізнесу [109].

Після закінчення війни в Україні розвиток енергетичного сектору стане важливим чинником забезпечення сталого економічного зростання та енергетичної незалежності. Україна має значний потенціал для виробництва електроенергії з сонячної та вітрової енергії. Розвиток сонячних і вітрових електростанцій може допомогти зменшити залежність від забруднюючих джерел енергії. Зелений розвиток енергетичного сектору може призвести до створення нових робочих місць і сприяти інноваціям. Після ударів російської

армії по критичній інфраструктурі багато об'єктів залишаються пошкодженими або зруйнованими. Тому іноземний бізнес може активно залучатися до відновлення енергетичних об'єктів. Інвестиції в енергоефективність допоможуть зменшити споживання енергії та викиди вуглецю. Модернізація будівель і промислових підприємств може призвести до значної економії електроенергії. Диверсифікація джерел постачання та збільшення внутрішнього виробництва енергії з використанням відновлюваних джерел допоможе забезпечити стабільність постачання та енергетичну незалежність. Крім того, реставрація та модернізація старих енергетичних об'єктів підвищить їх продуктивність та зменшить негативний вплив на навколишнє середовище [110].

Україна має велику територію з великим потенціалом для сільськогосподарського виробництва. Відновлення та вдосконалення сільськогосподарської інфраструктури може стати ключовим кроком до збільшення виробництва продуктів харчування та сировини. Впровадження сучасних технологій у сільське господарство дозволяє підвищити продуктивність, ефективність і якість продукції. Використання автоматизації, безпілотних літальних апаратів, сучасних сівалок і машин для обробки може допомогти підвищити врожайність. Іноземні інвестори можуть бути зацікавлені в інвестиціях у сільське господарство, технологічний розвиток та переробку сільськогосподарської продукції [111].

Після закінчення війни в Україні сектор технологій та ІТ може стати однією з ключових галузей, яка сприятиме економічному розвитку, інноваціям та залученню іноземного бізнесу. Україна відома висококваліфікованими ІТ-спеціалістами. Після війни ринок праці може стати більш відкритим для співпраці з іноземними компаніями, які зможуть знайти тут талановитих розробників, аналітиків, інженерів. Крім того, Україна має динамічну екосистему стартапів, яка сприяє розвитку нових інноваційних проєктів. Іноземні інвестори можуть брати участь в інвестуванні в перспективні стартапи та сприяти їх розвитку. Однак слід підкреслити, що іноземні

інвестиції в ІТ не повинні чекати закінчення війни. Для цього уряд створив електронну резиденцію, яка дозволяє іноземцям займатися цією сферою дистанційно [112].

Розвиток туризму може стати важливим напрямком для залучення іноземного бізнесу. Україна має багатий природний потенціал, який включає гірські ландшафти, річкові долини, морські узбережжя тощо. Це створює можливості для розвитку екологічного туризму, гірськолижного, пляжного та інших видів туризму. Крім того, багата історія та культурна спадщина України можуть зацікавити іноземних туристів. Розвитку культурного туризму може сприяти розробка тематичних маршрутів, пам'яток архітектури, музеїв та інших культурних об'єктів. окрема ланка – гастрономічний туризм. Українська кухня має свої унікальні особливості та смаки, які можуть привабити любителів такого туризму. Особливої уваги заслуговує розвиток рекреаційної бази шляхом залучення іноземного бізнесу. Це важливо для реабілітації постраждалих від війни українців, військових та іноземців, які можуть відвідувати такі зони відпочинку з лікувальною метою [113].

Логістику також не можна ігнорувати, цей напрямок досі актуальний, а після війни її значення тільки зросте. Логістика дуже важлива для післявоєнної відбудови. Географічне розташування України робить її потенційно важливим транзитним пунктом для торгівлі між Європою та Азією. Іноземні компанії можуть інвестувати в розвиток логістичної інфраструктури, яка допоможе покращити транспортне сполучення та скоротити час доставки. Ці території мають потенціал для створення різноманітних можливостей для іноземних компаній та інвесторів, які бажають зробити свій внесок у післявоєнний розвиток України. Згідно з дослідженням Європейської Бізнес Асоціації, одним із найбільших викликів, з якими стикаються українські та європейські компанії, є блокування вільного комерційного судноплавства [114].

Про це свідчить той факт, що морський транспорт найбільше постраждав від війни. До вторгнення Росії в Україну 60% експортно-імпорتنих операцій здійснювалося морем. На кораблях перевозилося 90 %

сільськогосподарської продукції. За даними Української аграрної конфедерації, щомісяця через чорноморські термінали транспортувалося 7,5-8 млн тон українського зерна. Великим успіхом липня 2022 року стало досягнення компромісу у вигляді зернової угоди, яка діяла протягом року. За час дії угоди Україна могла експортувати 3 млн тон зерна на місяць, або близько 33 млн тон на рік. Після того, як Росія відмовилася від зернової ініціативи, а Москва скасувала гарантії безпеки щодо руху суден, Україні вдалося самотійно, без згоди РФ, забезпечити вантажопотік. У 2023 році обсяги перевезень харчових продуктів на чорноморських шляхах навіть наблизилися до довоєнного рівня. За словами віце-прем'єр-міністра з питань реконструкції України, міністра розвитку місцевого самоврядування та інфраструктури Олександра Кубракова, у січні 2024 року український експорт сільськогосподарської продукції морем становив 6,7 млн тон [115].

У вересні національний оператор «Українська Дунайська навігаційна компанія» запустив пілотний проект із транспортування зерна Середнім Дунаєм до Констанци (Румунія). У лютому компанія запропонувала перевести вантажі, що перевозяться вантажівками, на річкові баржі. Автопарк UDP може замінити від 2000 до 5000 вантажівок, – стверджує перевізник. Річковий оператор розробив три маршрути баржевого транспорту. Найшвидший маршрут Україна – Галач (Румунія). Час доставки цим коридором становить кілька днів, а на місяць може бути від 5 до 7 рейсів. Трохи довший варіант – з України до Регенсбурга, Німеччина (або будь-якого порту на середньому та верхньому Дунаї). Пропускна здатність коридору – 2,1 тис. TEU. Третій маршрут – Україна – Констанца (Румунія). Через цей коридор можна експортувати в будь-яку точку світу. Пропускна спроможність маршруту 5,9 тис [115].

Варто зазначити, що зараз в Україні, незважаючи на війну, працює великий іноземний бізнес. ArcelorMittal є, мабуть, ключовим іноземним інвестором у сталеливарній промисловості. Умови українських об'єктів компанії дуже складні: лінія зіткнення все ще близько, нестабільне

електропостачання через російські атаки на енергетичну інфраструктуру та проблеми з водою через руйнування російськими військами Каховської ГЕС. Незважаючи на це, компанія продовжує інвестувати у своє виробництво в Україні. Мауро Лонгобардо, генеральний директор ArcelorMittal Кривий Ріг, повідомив ЗМІ, що компанія інвестувала 120 мільйонів доларів у свої потужності у 2022 році та 130 мільйонів доларів у 2023 році [116].

Також інвестори цікавляться гірничодобувним сектором. Зокрема, турецький гігант Onur Group вирішив інвестувати у видобуток графітової руди на Городнявській ділянці Буртинського родовища на Хмельниччині. У березні компанія отримала відповідний дозвіл від Державної служби геології та надр України. Згідно з розрахунками, на базі розвіданих запасів цієї ділянки можна створити потужне підприємство з річною потужністю з видобутку та переробки руди в обсязі 1 млн. тон і виробництва графітового концентрату в обсязі 55,9 тис. тон. Onur Group планує інвестувати близько 50 мільйонів доларів у першу фазу розробки родовища [117].

Ірландська компанія Kingspan Group є одним із найбільших інвесторів, які прийшли в Україну під час повномасштабного вторгнення РФ. Компанія є світовим лідером у виробництві високотехнологічних енергоефективних будівельних матеріалів. Зараз компанія розпочинає інвестиційний проект на суму понад 280 мільйонів доларів. У Львівській області планують побудувати будівельно-технологічний кампус, який складається з 6 виробничих зон, у тому числі з виробництва сучасних ізоляційних матеріалів та рішень для централізованого опалення. Комплекс буде орієнтований на виробництво будівельної продукції з високою доданою вартістю. Крім того, проект передбачає створення низьковуглецевого «зеленого» виробництва, що матиме позитивний вплив на навколишнє середовище. Запуск виробництва заплановано на 2024 рік [118].

Німецький виробник будівельних матеріалів Fixit, незважаючи на війну, будує другий завод в Україні. Розміщуватиметься він у Львові. У проект будівництва заводу вони вклали 5 мільйонів євро ще до російського

вторгнення. Тепер Fixit отримав інвестиційне страхування від уряду Німеччини та інвестував додаткові 7 мільйонів євро [119].

Фінансова компанія Rauner опитала понад 4000 технологічних бізнесів в Україні. Опитування показало, що 70% українських малих і середніх підприємств (МСП) продовжували працювати під час війни, цілих 63% з них зберегли більшість або всіх працівників. Незважаючи на війну, 38% цих підприємств цього року планують найняти більше персоналу. Майже дві третини (64%) українських підприємств змогли зберегти всіх або більшість своїх клієнтів під час конфлікту, демонструючи стійкість сформованої української технологічної галузі. Досвід пандемії COVID-19 допоміг 58% підприємств швидко адаптуватися до нових реалій війни. Спільне волонтерство та підтримка армії підвищили командний дух серед 84% цих компаній [120].

Є багато прикладів роботи іноземного бізнесу в Україні в умовах війни. «Метро Україна», що є частиною Metro AG (одна з найбільших груп роздрібної та оптової торгівлі Німеччини), швидко адаптувалася до ситуації воєнного часу. Вони підтримують магазини один одного, щоб годувати цивільних і забезпечувати гарячими обідами для армії, незважаючи на труднощі в ланцюзі поставок. Серед найвідоміших міжнародних компаній, які відновили роботу під час війни, можна виділити наступні: McDonald's; H&M; LPP (Reserved, Cropp, House, Mohito та Sinsay); Adidas; Samsung; і JYSK [121].

У ситуаціях війни та конфлікту, коли фізична безпека може бути скомпрометована, електронне резидентство може бути ефективним інструментом для забезпечення безпеки та нормального функціонування бізнесу. Електронне резидентство може пом'якшити виклики, з якими стикаються іноземні компанії під час війни, завдяки своїм інноваційним можливостям і цифровим інструментам. E-Residency – це урядовий онлайн-сервіс для іноземців, який дозволяє їм дистанційно отримувати доступ до державних послуг і вести бізнес з будь-якої точки світу. Зокрема, це передбачає отримання електронної карти резидента, яка дозволяє її власнику

zareєструвати компанію в іноземній країні онлайн [122]. При цьому е-резидентом є іноземець, який досяг 18 років, не є податковим резидентом України, отримав відповідні кваліфіковані електронні довірчі послуги та інформація про якого внесена до інформаційної системи E-Residency Слід зазначити, що практика e-Residency не є новою. Її вже застосовували в Естонії та Литві. Вони першими довели її ефективність [123]. Наприклад, переваги для одержувача e-Residency включають наступне:

1) Глобальний доступ: E-Residency дозволяє працювати та керувати своєю діяльністю з будь-якої точки світу з доступом до Інтернету. Це важливо, оскільки дозволяє підприємствам бути гнучкими та реагувати на глобальні можливості.

2) Мінімальна бюрократія: процес отримання традиційного фізичного місця проживання в іншій країні може бути тривалим і затьмареним бюрократією. З іншого боку, багато країн пропонують e-Residence з меншою кількістю адміністративних процедур і вимог.

3) Зручність: E-Residency включає можливість використовувати інструмент електронної ідентифікації для здійснення різноманітних бізнес-операцій, таких як відкриття банківських рахунків, підписання договорів тощо. Це значно спрощує процес ведення бізнесу [123].

Щодо держави, то вона також виграє від цього нововведення:

1) Економічні вигоди: залучення електронних резидентів може призвести до збільшення інвестицій, створення робочих місць та економічного зростання. Електронні резиденти можуть вести бізнес, сплачувати податки, користуватися банківськими послугами тощо, що приносить надходження до державного бюджету.

2) Підвищення конкурентоспроможності: запровадження електронного резидентства може зробити країну більш привабливою для міжнародних компаній та спеціалістів. Це може сприяти розвитку інновацій, технологій та інших важливих галузей.

3) Збільшення циркуляції капіталу та знань: електронні резиденти можуть принести з собою капітал, знання та досвід з різних країн. Це може підвищити рівень професійного досвіду в країні та полегшити обмін знаннями та технологіями.

4) Розвиток інноваційного середовища: залучення електронних резидентів, які працюють у передових галузях, може сприяти створенню інноваційного середовища та стимулювати дослідження та розробки.

5) Зміцнення міжнародного співробітництва: програми E-Residency можуть залучати іноземних підприємців та спеціалістів, що сприяє зміцненню зв'язків з іншими країнами та розширенню міжнародного співробітництва.

6) Податкові надходження: електронні резиденти сплачують податки на доходи, нерухомість та інші податки, які можуть сприяти зростанню податкових надходжень уряду [124].

Таким чином, незважаючи на те, що в Україні триває війна, країна залучає значні інвестиції іноземних компаній. Обсяги їхніх інвестицій також різні – від десятків тисяч до сотень мільйонів доларів. Більшість компаній-інвесторів мають довоєнний досвід роботи в Україні та інвестують у розвиток чи розширення вже запущеного виробництва. Для розвитку галузі український уряд має вжити низку заходів, зокрема податкові пільги, цифровізацію та спрощення відкриття бізнесу в Україні з іноземним елементом. Очевидними кандидатами на залучення іноземних інвестицій є енергетичний та оборонний сектори, які потребують великих інвестицій для відновлення та модернізації та водночас мають хороші перспективи з точки зору майбутнього попиту. Великий потенціал також є в інших технологічних галузях, таких як будівництво, сільське господарство, виробництво тощо.

Висновки до розділу 2

Український бізнес перебуває у складному економічному середовищі, що характеризується значними загрозами та спробами відновити роботу у відносно безпечному місці країни. У секторі зовнішньої торгівлі спостерігалось значне зниження імпорту та експорту, що підкреслює кризу, спричинену війною, і потребу в адаптивних торгових стратегіях. У відповідь на ці виклики уряд запровадив заходи підтримки, зокрема програму «Доступний кредит 5–7–9%», «єРобота», підтримка у випадку релокації бізнесу до безпечніших регіонів, яка пропонує фінансову допомогу, а також програму переміщення бізнесу, щоб допомогти підприємствам переїхати у безпечніші регіони та зберегти свою діяльність.

Світові економічні інституції, такі як Міжнародний валютний фонд та Світовий банк, сприяють розвитку міжнародного підприємництва в Україні шляхом надання фінансової підтримки та технічної допомоги, що допомагає стабілізувати економіку та реформувати ключові сектори. Вони також сприяють впровадженню прозорих регуляторних практик і покращенню бізнес-клімату, що робить український ринок привабливішим для іноземних інвесторів. Завдяки їхнім ініціативам і програмам, українські підприємці отримують доступ до нових можливостей для експорту та співпраці на міжнародних ринках.

Проблеми розвитку міжнародного підприємництва в Україні включають бюрократичні перепони, корупцію та нестабільну політичну ситуацію, що ускладнюють ведення бізнесу та відлякують іноземних інвесторів. Водночас, перспективи розвитку полягають у стратегічному розташуванні країни, наявності освіченої робочої сили та потенціалі для розвитку технологічного сектора, що може залучити іноземні інвестиції та сприяти інтеграції у глобальні ринки. Реформи, спрямовані на покращення бізнес-клімату та

боротьбу з корупцією, можуть значно підвищити привабливість України для міжнародних підприємців.

Українське підприємництво опинилося в складному економічному середовищі, яке характеризується серйозними загрозами. Існує спроба відновити діяльність у відносно безпечних регіонах країни. Сектор зовнішньої торгівлі відчув значне зниження обсягів імпорту та експорту, що підкреслює кризу, спричинену війною, та необхідність розробки адаптивних торгових стратегій. Уряд відповів на ці виклики шляхом запровадження ряду підтримуючих заходів, таких як програма "Доступний кредит 5–7–9%", "єРобота", а також підтримка у разі релокації бізнесу до безпечніших регіонів. Ця програма пропонує фінансову допомогу та сприяє переміщенню підприємств у безпечніші регіони з метою збереження їх діяльності.

Міжнародні фінансові установи, такі як Міжнародний валютний фонд та Світовий банк, сприяють розвитку міжнародного підприємництва в Україні, надаючи фінансову підтримку та технічну допомогу. Це сприяє стабілізації економіки та реформуванню ключових секторів. Їхні ініціативи й програми сприяють запровадженню прозорих регуляторних практик та поліпшенню бізнес-клімату, що робить український ринок привабливим для іноземних інвесторів.

Проте, проблеми розвитку міжнародного підприємництва в Україні включають бюрократичні перешкоди, корупцію та нестабільну політичну ситуацію, які ускладнюють ведення бізнесу та відлякують іноземних інвесторів. Однак країна має потенціал для розвитку, оскільки знаходиться в стратегічно вигідному місці, має освічену робочу силу та потенціал у сфері технологій, що може залучити іноземні інвестиції та сприяти інтеграції у глобальні ринки. Реформи, спрямовані на поліпшення бізнес-клімату та боротьбу з корупцією, можуть значно підвищити привабливість України для міжнародних підприємців.

ВИСНОВКИ

У результаті роботи було досягнуто поставленої мети та вдалося дійти наступних висновків, які відповідають завданням, що ставилися на початку дослідження:

Міжнародне підприємництво - це процес здійснення підприємницької діяльності за межами власної країни, зокрема, у сфері міжнародної торгівлі, інвестицій, технологічного співробітництва та інших форм міжнародного бізнесу. Міжнародне підприємництво стає необхідним у зв'язку з розширенням глобальних ринків та зростанням міжнародної торгівлі. Підприємства працюють з клієнтами, постачальниками та партнерами з різних країн, воно вимагає врахування культурних, мовних та етичних особливостей різних країн. Підприємства повинні адаптувати свою стратегію та продукти до потреб місцевих ринків. Міжнародне підприємництво включає в себе дотримання правових норм та міжнародних угод. Спонукає до впровадження інновацій та використання передових технологій для полегшення комунікації, оптимізації процесів та покращення продуктивності.

Інституції відіграють важливу роль у розвитку міжнародного підприємництва. Вони створюють правове, економічне та соціальне середовище, яке сприяє здійсненню міжнародних бізнес-операцій. Інституції, такі як уряди, міжнародні організації та правові системи, встановлюють правила та норми, які регулюють міжнародну торгівлю, інвестиції та інші аспекти міжнародного бізнесу. Це включає митні правила, закони про інтелектуальну власність, контрактну правову базу та інші правові акти. Уряди можуть укладати торговельні угоди, такі як вільно-торговельні угоди або угоди про зони вільної торгівлі, для стимулювання міжнародної торгівлі та зниження торговельних бар'єрів. Ці угоди сприяють зближенню правил і стандартів між країнами і полегшують доступ до зарубіжних ринків для підприємств. Інституції, такі як банки розвитку, експортно-імпортні банки та міжнародні фонди, надають фінансову підтримку підприємствам для

здійснення міжнародних операцій. Це може включати кредитування експорту, інвестиційне фінансування та страхування валютних ризиків.

Законодавство та регуляторні акти, що стосуються міжнародного підприємництва, можуть варіюватися в залежності від країни або регіону. Однак, деякі загальні аспекти, які можуть бути включені в таке законодавство, включають: митні правила та торговельні угоди: Законодавство про мито та торговельні угоди регулює митні процедури, тарифи, правила походження товарів та інші аспекти міжнародної торгівлі. Закони про інвестиції: Це законодавство регулює правила та умови для іноземних інвестицій, включаючи процедури реєстрації, захист прав власності, оподаткування та вирішення інвестиційних спорів. Вони можуть також містити стимули для іноземних інвесторів та обмеження щодо доступу до певних секторів економіки. Закони про конкуренцію: Це законодавство спрямоване на регулювання конкуренції на ринку, запобігання монополізації та недобросовісним практикам. Вони можуть мати важливе значення для міжнародних підприємств, які діють на глобальних ринках. Закони про інтелектуальну власність: Це законодавство регулює права на інтелектуальну власність, таку як авторські права, патенти, товарні знаки та промисловий дизайн. Воно забезпечує захист прав власників інтелектуальної власності та сприяє інноваціям і технологічному розвитку. Регулювання фінансових послуг: Це законодавство стосується міжнародних фінансових операцій, таких як переказ коштів, кредитування, страхування та інвестиції. Воно встановлює правила для функціонування банків, фондових бірж, страхових компаній та інших фінансових установ.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Muller A. The Rise of Regionalism. *ERIM PhD Series*. 2004. 330 p.
URL:https://repub.eur.nl/pub/1272/EPS2004038ORG_9058920623_MULLER.pdf
(Last accessed 01.03.2024)
2. Moen O. and Servais P. Born Global or Gradual Global? *Examining the Export Behavior of Small and Medium-Sized Enterprises*, *Journal of International Marketing*. 2002. №10(3). p. 49-72. URL:
https://www.researchgate.net/publication/247837409_Born_Global_or_Gradual_Global_Examining_the_Export_Behavior_of_SMEs (Last accessed 01.03.2024)
3. Oviatt B.M. and McDougall P.P. A Framework for Understanding Accelerated International Entrepreneurship. *Research in Global Strategic Management*. 1999. Vol. 7. p. 23-40 URL:
[https://www.emerald.com/insight/publication/doi/10.1016/S1064-4857\(1999\)7](https://www.emerald.com/insight/publication/doi/10.1016/S1064-4857(1999)7)
(Last accessed 01.03.2024)
4. Johanson J. and Vahlne J.-E. The Mechanism of Internationalization. *International Marketing Review*. 1990. Vol. 7(4). p.11-24 URL:
https://www.researchgate.net/publication/291783492_The_mechanisms_of_internationalization (Last accessed 01.03.2024)
5. Svante A. International entrepreneurship, born globals and the theory of effectuation. *Journal of Small Business and Enterprise Development*. 2011. Vol. 18 Iss 3. p.627 – 643 URL:
<https://effectuation.org/hubfs/Journal%20Articles/2017/06/International-Entrepreneurship-1.pdf> (Last accessed 01.03.2024)
6. Zahra S.A. A conceptual model of entrepreneurship as firm behavior: a critique and extension. *Entrepreneurship: Theory and Practice*. 1993. Vol. 17, No. 4. p.5–21. URL:
https://econpapers.repec.org/article/saeentthe/v_3a17_3ay_3a1993_3ai_3a4_3ap_3a5-21.htm (Last accessed 01.03.2024)

7. Wright R.W. and Ricks D.A. Trends in international – business research 25 years later. *Journal of International Business Studies*. 1994. Vol. 25, No. 4. p.687–701 URL: <https://scirp.org/reference/referencespapers?referenceid=2102443> (Last accessed 05.03.2024)
8. . Dimitratos P. and Plakoyiannaki E. Theoretical foundations of an international entrepreneurial culture. *Journal of International Entrepreneurship*. 2003. Vol. 1, No. 2. p.187–215 URL: https://www.researchgate.net/publication/226552357_Theoretical_Foundations_of_a_International_Entrepreneurial_Culture (Last accessed 05.03.2024)
9. Styles C. and Seymour R.G. Opportunities for marketing researchers in international entrepreneurship. *International Marketing Review*. 2006. Vol. 23, No. 2. p.126–145 URL: <https://www.intechopen.com/chapters/73599> (Last accessed 05.03.2024)
10. Mathews J.A. and Zander I. The international entrepreneurial dynamics of accelerated internationalization. *Journal of International Business Studies*. 2007. Vol. 38, No. 3. p.387–403 URL: <https://www.jstor.org/stable/4540430> (Last accessed 05.03.2024)
11. Karra N., Phillips N. and Tracey P. Building the born global firm – developing entrepreneurial capabilities for international new venture success. *Long Range Planning*. 2008. Vol. 41, No. 4. p.440–458 URL: https://www.researchgate.net/publication/256807020_Building_the_Born_Global_Firm_Developing_Entrepreneurial_Capabilities_for_International_New_Venture_Success (Last accessed 05.03.2024)
12. Zahra S.A., Newey L.R. and Li Y. On the frontiers: the implications of social entrepreneurship for international entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*. 2014. Vol. 38, No. 1. p.137–158 URL: https://www.researchgate.net/publication/259548750_On_the_Frontiers_The_Implications_of_Social_Entrepreneurship_for_International_Entrepreneurship (Last accessed 05.03.2024)

13. Autio E. Creative tension: the significance of Ben Oviatt's and Patricia McDougall's article «Toward a theory of international new ventures». *Journal of International Business Studies*. 2005. Vol. 36 No. 1. p. 9-19 URL: https://www.researchgate.net/publication/5223131_Creative_Tension_The_Significance_of_Ben_Oviatt's_and_Patricia_Mcdougall's_Article_'Toward_a_Theory_of_International_New_Ventures (Last accessed 05.03.2024)
14. Bell J. The internationalisation of small computer software firms: a further challenge to «stage» theories. *European Journal of Marketing*. 1995. Vol. 29 No. 8. p. 60-7 URL: https://www.academia.edu/2359504/The_internationalization_of_small_computer_software_firms_A_further_challenge_to_stage_theories (Last accessed 05.03.2024)
15. Andersson S. Internationalization of the firm from an entrepreneurial perspective. *International Studies of Management and Organization*. 2000. Vol. 30 No. 1. p. 63-92 URL: <https://ideas.repec.org/a/taf/mimoxx/v30y2000i1p63-92.html> (Last accessed 05.03.2024)
16. Knight G. A. & Cavusgil S. T. The Born Global Firm: a Challenge to Traditional Internationalization Theory. *Advances in International Marketing*. 1996. Vol. 8, p. 11-26. URL: https://www.researchgate.net/profile/Jose-Cabral-2/publication/304576044_Born_globals_and_internationalization_theories_A_comparative_study/links/5b054ba4a6fdcc91ed8aa0c3/Born-globals-and-internationalization-theories-A-comparative-study.pdf (Last accessed 05.03.2024)
17. Kuivalainen O., Sundqvist S. & Servais P. Firms' Degree of Born-Globalness, International Entrepreneurial Orientation and Export Performance. *Journal of World Business*. 2007. 42(3). p.253-267 URL: https://www.researchgate.net/publication/260046678_Models_of_international_entrepreneurship (Last accessed 07.03.2024)
18. Oviatt B. M. & McDougall P. P. Towards a Theory of International New Ventures. *Journal of International Business Studies*. 1994. 24(1). p. 45-64 URL: <https://link.springer.com/article/10.1057/palgrave.jibs.8490193> (Last accessed 07.03.2024)

19. Di Gregorio D., Musteen M. & Thomas D. E. International New Ventures: the Cross-Border Nexus of Individuals and Opportunities. *Journal of World Business*. 2008. 43(2). p. 186-196 URL: <https://journals.uniurb.it/index.php/piccola/article/view/2814/2490> (Last accessed 07.03.2024)
20. Hallbäck J. & Larimo J. Variety in International New Ventures—Typological Analysis and Beyond. *Journal of Euro-Marketing*. 2006. 16(1/2). p. 37-57 URL: https://www.researchgate.net/publication/233188468_Variety_in_International_New_Ventures-Typological_Analysis_and_Beyond (Last accessed 07.03.2024)
21. Rialp A., Rialp J. & Knight G. The Phenomenon of Early Internationalizing Firms: What Do We Know after a Decade (1993-2003) of Scientific Inquiry? *International Business Review*. 2005. 14(2) URL: https://www.academia.edu/15189678/The_phenomenon_of_early_internationalizing_firms_what_do_we_know_after_a_decade_1993_2003_of_scientific_inquiry (Last accessed 07.03.2024)
22. Thai M. T. T. & Chong L. C. Born-Global: the Case of Four Vietnamese SMEs. *Journal of International Entrepreneurship*. 2008. 6(2). p. 72-100. URL: https://www.researchgate.net/publication/225362939_Born-global_The_case_of_four_Vietnamese_SMEs (Last accessed 09.03.2024)
23. International business: Scope, trends, challenges and opportunities. URL: <https://theintactone.com/2019/02/20/ibm-u1-topic-2-international-business-scope-trends-challenges-and-opportunities/> (Last accessed 09.03.2024)
24. Challenges and Opportunities in International Entrepreneurship. URL: <https://ijcrt.org/papers/IJCRT2305420.pdf> (Last accessed 09.03.2024)
25. Teegen H.. International NGOs as global institutions: Using social capital to impact multinational enterprises and governments. *Journal of International Management*. 2003. 9(3). p.271–285 URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S1075425303000371> (Last accessed 09.03.2024)

26. North D. C. Institutions. *Journal of Economic Perspectives*. 1991. 5(1). p. 97–112 URL: <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/jep.5.1.97> (Last accessed 09.03.2024)
27. Scott W. R. Approaching adulthood: The maturing of institutional theory. *Theory and Society*. 2008. 37(5) p.427 URL: [http://www.iot.ntnu.no/innovation/norsi-pims-courses/harrison/Scott%20\(2008\).PDF](http://www.iot.ntnu.no/innovation/norsi-pims-courses/harrison/Scott%20(2008).PDF) (Last accessed 09.03.2024)
28. Dau L.A., Chacar A.S., Lyles M.A. *et al.* Informal institutions and international business: Toward an integrative research agenda. *J Int Bus Stud*. 2022. 53. p. 985–1010 URL: <https://link.springer.com/article/10.1057/s41267-022-00527-5> (Last accessed 09.03.2024)
29. Wei Shang-Jin. How Taxing is Corruption on International Investors. *Review of Economics and Statistics*. 2000. 82(1). p. 1-11 URL: <https://users.nber.org/~wei/data/wei2000a/wei2000a.pdf> (Last accessed 09.03.2024)
30. Grubert, Harry & John Mutti. Taxes, Tariffs and Transfer Pricing in Multinational Corporate Decision Making. *Review of Economics and Statistics*. 1991. 73. p.285-293 URL: <https://www.jstor.org/stable/2109519> (Last accessed 12.03.2024)
31. Weingast Barry. Constitutions as Governance Structures: The Political Foundations of Secure Markets. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. 1993. 149(1 (March)). p.286-311 URL: https://www.researchgate.net/publication/245775139_Constitutions_as_governance_structures_The_political_foundations_of_secure_markets (Last accessed 12.03.2024)
32. Pindyck Robert S. Irreversibility, Uncertainty and Investment. *Journal of Economic Literature*. 1991. 29(September). p.1110-1148 URL: <https://web.mit.edu/rpindyck/www/Papers/IrreverUncertInvestmentJEL1991.pdf> (Last accessed 12.03.2024)

33. Gilligan Thomas W., William J. Marshall & Barry R. Weingast. Regulation and the Theory of Legislative Choice: The Interstate Commerce Act of 1887. *Journal of Law and Economics*. 1989. 32(1). p.35-61 URL: <https://www.journals.uchicago.edu/doi/10.1086/467168> (Last accessed 12.03.2024)
34. Levy Brian & Pablo T. Spiller.. Regulations, Institutions and Commitment. *Cambridge University Press*. 1996. Vol. 5, issue 2. p. 421-52 URL: https://beckassets.blob.core.windows.net/product/readingsample/492763/9780521550130_excerpt_001.pdf (Last accessed 12.03.2024)
35. Dyck Alexander & Luigi Zingales. Why Are Private Benefits of Control So Large in Certain Countries and What Effects Does This Have on Their Financial Development? *National Bureau for Economic Research*. 2001. 58 p. URL: https://www.nber.org/system/files/working_papers/w8711/w8711.pdf (Last accessed 13.03.2024)
36. Governance Indicators: Where Are We, Where Should We Be Going? URL: https://mpra.ub.uni-muenchen.de/8212/1/MPRA_paper_8212.pdf (Last accessed 13.03.2024)
37. Li X., & Sun L. How do sub-national institutional constraints impact foreign firm performance? *International Business Review*. 2017. 26(3). p. 555-565 URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0969593116302761> (Last accessed 13.03.2024)
38. Kim H., & Song J. Filling institutional voids in emerging economies: The impact of capital market development and business groups on M&A deal abandonment. *Journal of International Business Studies*. 2017. 48(3). p. 308-323 URL: <https://link.springer.com/article/10.1057/s41267-016-0025-0> (Last accessed 15.03.2024)
39. Lu J. W., Song Y., & Shan M. Social trust in subnational regions and foreign subsidiary performance: Evidence from foreign investments in China. *Journal of International Business Studies*. 2018. 49(6). p.761-773 URL: <https://link.springer.com/article/10.1057/s41267-018-0148-6> (Last accessed 15.03.2024)

40. Khanna T., & Rivkin J. W. Estimating the performance effects of business groups in emerging markets. *Strategic Management Journal*. 2001. 22(1), p. 45-74 URL: <https://www.jstor.org/stable/3094254> (Last accessed 15.03.2024)
41. Lewellyn K., & Bao S. A cross-national investigation of IPO activity: The role of formal institutions and national culture. *International Business Review*. 2014. Vol. 23(6). p.1167-1178 URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0969593114000481> (Last accessed 15.03.2024)
42. Deng P., & Zhang S. Institutional quality and internationalization of emerging market firms: Focusing on Chinese SMEs. *Journal of Business Research*. 2018. Vol. 92. p. 279-289 URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0148296318303278> (Last accessed 15.03.2024)
43. International entrepreneurship, born globals and the theory of effectuation. URL: <https://effectuation.org/hubfs/Journal%20Articles/2017/06/International-Entrepreneurship-1.pdf> (Last accessed 15.03.2024)
44. WTO: agreement on trade in goods. URL: <https://eur-lex.europa.eu/EN/legal-content/summary/wto-agreement-on-trade-in-goods.html> (Last accessed 15.03.2024)
45. UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG). URL: [https://uk.practicallaw.thomsonreuters.com/6-503-3686?transitionType=Default&contextData=\(sc.Default\)&firstPage=true](https://uk.practicallaw.thomsonreuters.com/6-503-3686?transitionType=Default&contextData=(sc.Default)&firstPage=true) (Last accessed 20.03.2024)
46. WTO AGREEMENT ON TECHNICAL BARRIERS TO TRADE. URL: <https://www.trade.gov/trade-guide-wto-tbt> (Last accessed 20.03.2024)
47. Bilateral Investment Treaties (BITs) and ISDS. URL: <https://www.tjm.org.uk/trade-deals/bilateral-investment-treaties> (Last accessed 20.03.2024)

48. Bilateral investment treaty. URL: https://www.law.cornell.edu/wex/bilateral_investment_treaty (Last accessed 20.03.2024)
49. Investment policy framework. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/diaepcb2015d5_en.pdf (Last accessed 20.03.2024)
50. . All you need to know about the TRIPS Agreement. URL: <https://blog.ipleaders.in/all-you-need-to-know-about-the-trips-agreement/> (Last accessed 20.03.2024)
51. Double Taxation Agreements. URL: <https://www.fin.ec/en/double-taxation-agreements> (Last accessed 20.03.2024)
52. United Nations Convention on the Recognition and Enforcement of Foreign Arbitral Awards (New York, 10 June 1958). URL: <https://www.newyorkconvention.org/english> (Last accessed 23.03.2024)
53. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/959-12> (Last accessed 23.03.2024)
54. Митний кодекс України: Закон України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17#Text> (Last accessed 23.03.2024)
55. Податковий кодекс України: Закон України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (Last accessed 23.03.2024)
56. Про інвестиційну діяльність: Закон України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12#Text> (Last accessed 23.03.2024)
57. WHAT IS ISO 9001:2015 – QUALITY MANAGEMENT SYSTEMS? URL: <https://asq.org/quality-resources/iso-9001> (Last accessed 01.04.2024)
58. ISO 14001:2015. Environmental management systems — Requirements with guidance for use. URL: <https://www.iso.org/standard/60857.html> (Last accessed 01.04.2024)
59. ISO/IEC 27001:2022 Information security, cybersecurity and privacy protection — Information security management systems — Requirements. URL: <https://www.iso.org/standard/27001> (Last accessed 01.04.2024)

60. THE UN PRINCIPLES FOR RESPONSIBLE INVESTMENT AND THE OECD GUIDELINES FOR MULTINATIONAL ENTERPRISES: COMPLEMENTARITIES AND DISTINCTIVE CONTRIBUTIONS. URL: <https://www.oecd.org/investment/mne/38783873.pdf> (Last accessed 01.04.2024)

61. Ukraine: 2023 Article IV Consultation, Second Review Under the Extended Arrangement Under the Extended Fund Facility, and Requests for Modification of Performance Criteria and a Waiver of Nonobservance of Performance Criterion-Press Release; Staff Report; and Statement by the Executive Director for Ukraine. URL: <https://www.elibrary.imf.org/view/journals/002/2023/399/002.2023.issue-399-en.xml> (Last accessed 05.04.2024)

62. ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНІ МАТЕРІАЛИ. URL: <https://me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e8551533-1004-4210-9980-a3a50e134096&tag=InformatsiinoanalitichniMateriali> (дата звернення 07.04.2024)

63. Нові умови програми Доступні кредити 5–7–9: Що змінилося? URL: <https://www.oschadbank.ua/news/novi-umovi-programi-dostupni-krediti-5-7-9-so-zminilosa> (дата звернення 07.04.2024)

64. Уряд переорієнтовує програму «Доступні кредити 5-7-9%» на інвестиційні цілі. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/uriad-pereoriantovuie-prohramu-dostupni-kredyty-5-7-9-na-investytsiini-tsili-nadiia-bihun> (дата звернення 07.04.2024)

65. Програма "Доступні кредити 5-7-9": найбільше підприємств, які нею скористались, на Кіровоградщині. URL: <https://suspilne.media/amp/kropyvnytskiy/701204-programa-dostupni-krediti-5-7-9-najbilshe-pidpriemstv-aki-neu-skoristalis-na-kirovogradsini/> (дата звернення 10.04.2024)

66. ДОСТУПНІ КРЕДИТИ 5-7-9%: ЗА ТИЖДЕНЬ БІЗНЕС ОТРИМАВ ЗА ПРОГРАМОЮ МАЙЖЕ 2,4 МІЛЬЯРДИ ГРИВЕНЬ. URL: <https://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=b53ec18c-6d28-4e9d-8dd0->

[a032e576bfbf&title=5-7-9-Maizhe2-4-MiliardiGriven](#) (дата звернення 10.04.2024)

67. НБУ уточнив низку валютних обмежень. Що зміниться з 21 лютого. URL: <https://suspilne.media/689140-nbu-utocniv-nizku-valutnih-obmezen-so-zminitsa-z-21-lutogo/#:~:text=%D0%97%20%D0%B3%D1%80%D1%83%D0%B4%D0%BD%D1%8F%202023%20%D1%80%D0%BE%D0%BA%D1%83,%D0%BD%D0%B8%D0%BC%D0%B8%20%D0%B3%D0%BE%D1%82%D1%96%D0%B2%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D1%97%20%D1%96%D0%BD%D0%BE%D0%B7%D0%B5%D0%BC%D0%BD%D0%BE%D1%97%20%D0%B2%D0%B0%D0%BB%D1%8E%D1%82%D0%B8%20%D0%BD%D0%B0%D1%81%D0%B5%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8E> (дата звернення 10.04.2024)

68. Релокація бізнесу в умовах війни: варіанти та покрокова інструкція. URL: <https://www.prostir.ua/?news=relokatsiya-biznesu-v-umovah-vijny-varianty-ta-pokroкова-instruktsiya> (дата звернення 10.04.2024)

69. ПРОГРАМА РЕЛОКАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=3e766cf9-f3ca-4121-8679-e4853640a99a&title=ProgramaRelokatsiiPidprimstv> (дата звернення 10.04.2024)

70. Мінекономіки: Що потрібно знати бізнесу про програму релокації підприємств. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/minekonomiki-shcho-potribno-znati-biznesu-pro-programu-relokaciyi-pidpriyemstv> (дата звернення 15.04.2024)

71. Понад 600 компаній переїжджали декілька разів, проте не повернулись у свої регіони від початку повномасштабної. URL: <https://opendatabot.ua/analytics/business-relocation-2023> (дата звернення 15.04.2024)

72. Підприємець з Миколаєва релокував та розвинув бізнес в Івано-Франківську. URL: <https://kuryer.if.ua/pidpryyemecz-z-mykolayeva-relokuvav-ta-rozvynuv-biznes-v-ivano-frankivsku/> (дата звернення 15.04.2024)

73. Почати з нуля двічі: як підприємці з Луганщини релокували швейний бізнес в Київ. URL: <https://eu4business.org.ua/success-stories/starting-from-scratch-twice-how-an-entrepreneurial-couple-from-luhansk-oblast-relocated-their-to/> (дата звернення 15.04.2024)

74. БезпекаБізнесу: Який бізнес релокував до Житомирщини під час війни? URL: <https://oda.zht.gov.ua/news/bezpekabiznesu-yakyj-biznes-relokuvav-do-zhytomyrshhyny-za-chas-vijny/> (дата звернення 15.04.2024)

75. Працевлаштування ВПО-2024. Як роботодавцю отримати компенсацію і як зміниться сума з 1 квітня. URL: <https://biz.nv.ua/ukr/economics/kompensaciya-za-pracevlashtuvannya-vpo-2024-yak-otrimati-i-yak-zminitsya-suma-z-1-kvitnya-50405361.html> (дата звернення 15.04.2024)

76. «Робота: Дія. URL: <https://erobota.diia.gov.ua/#start> (дата звернення 15.04.2024)

77. Мікрогрант «Власна справа» ГРАНТ ВІД ДЕРЖАВИ НА ВІДКРИТТЯ ЧИ РОЗВИТОК БІЗНЕСУ. URL: <https://cdc.dcz.gov.ua/mikrogranti-2023/> (дата звернення 15.04.2024)

78. Кабмін запускає програму грантів до 8 мільйонів на створення і розвиток переробних підприємств. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2022/06/24/688534/> (дата звернення 15.04.2024)

79. Як отримати грант від держави на сад та теплиці. URL: <https://interfax.com.ua/news/blog/912036.html#:~:text=%D0%93%D1%80%D0%B0%D0%BD%D1%82%D0%B8%20%D0%BD%D0%B0%20%D1%82%D0%B5%D0%BF%D0%BB%D0%B8%D1%86%D1%8E,%D0%9D%D0%B0%20%D0%B1%D1%83%D0%B4%D1%96%D0%B2%D0%BD%D0%B8%D1%86%D1%82%D0%B2%D0%BE%20%D0%B2%D1%96%D0%B4%D0%B2%D0%BE%D0%B4%D0%B8%D1%82%D1%8C%D1%81%D1%8F%20%D1%80%D1%96%D0%BA> (дата звернення 15.04.2024)

80. В Україні запускають ще одну навчальну програму для світчерів. На «Старт в ІТ» виділять 1,8 млрд грн <https://dou.ua/lenta/news/start-in-it/> URL: <https://dou.ua/lenta/news/start-in-it/> <https://dev.ua/news/iteducation-1656947075> (дата звернення 17.04.2024)

81. Нескорені оптимісти. П'ять історій підприємців, чий бізнес пошматувала війна, але вони відновлюють його в нових містах. URL: <https://forbes.ua/business/relokovani-ta-nezlamni-z-yakimi-viklikami-stikayutsya-pidpriemtsi-shcho-cherez-viynu-vimusheni-pochinati-biznes-z-nulya-29082023-15654> (дата звернення 17.04.2024)

82. Як держава допомагає підтримувати український експорт. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2023/02/3/696671/> (дата звернення 17.04.2024)

83. Рада бізнес-омбудсмена сприяє відкритому та відвертому діалогу між бізнесом та державою. URL: <https://boi.org.ua/about-us/> (дата звернення 17.04.2024)

84. GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR RESEARCH REVEALS POSITIVE CHARACTERISTICS OF ENTREPRENEURIAL ECOSYSTEM IN UKRAINE DESPITE CONFLICT. URL: <https://www.gemconsortium.org/news/-global-entrepreneurship-monitor-research-reveals-positive-characteristics-of-entrepreneurial-ecosystem-in-ukraine-despite-conflict> (Last accessed 18.04.2024)

85. GEM 2023/2024 Global Report. URL: <https://www.gemconsortium.org/file/open?fileId=51377> (Last accessed 18.04.2024)

86. REPORT ON THE ENTREPRENEURIAL ECOSYSTEM IN UKRAINE. URL: <https://www.gemconsortium.org/report/report-on-the-entrepreneurial-ecosystem-in-ukraine-2> (Last accessed 18.04.2024)

87. Foreign direct investment, net inflows. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD?end=2022&locations=UA-RO-PL&start=2010> (Last accessed 20.04.2024)

88. Doing Business 2020: Ukraine. URL: <https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/u/ukraine/UKR.pdf> (Last accessed 20.04.2024)
89. Transparency International Ukraine. URL: <https://www.transparency.org/en/countries/ukraine> (Last accessed 20.04.2024)
90. Corruption Perceptions Index: Ukraine shows one of the best results in the world over a year. URL: <https://www.pravda.com.ua/eng/news/2024/01/30/7439496/> (Last accessed 20.04.2024)
91. Multilateral financial assistance to Ukraine - January 2024. URL: [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2023/733763/IPOL_IDA\(2023\)733763_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2023/733763/IPOL_IDA(2023)733763_EN.pdf) (Last accessed 25.04.2024)
92. Background information for the BUDG exchange of views with the parliamentary committee on budgets of the Ukrainian Parliament. URL: [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2023/751219/IPOL_BRI\(2023\)751219_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2023/751219/IPOL_BRI(2023)751219_EN.pdf) (Last accessed 25.04.2024)
93. The Ukraine Support Tracker: Which countries help Ukraine and how? URL: <https://www.ifw-kiel.de/publications/the-ukraine-support-tracker-which-countries-help-ukraine-and-how-20852/> (Last accessed 25.04.2024)
94. Ukraine Recovery Conference: President von der Leyen and Executive Vice-President Dombrovskis showcase strong EU support with new €50 billion Ukraine Facility and €800 million in agreements to mobilise investment for Ukraine's recovery. URL: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_23_3350 (Last accessed 25.04.2024)
95. Joint IMF-World Bank Group Statement on the War in Ukraine. URL: <https://www.worldbank.org/en/news/statement/2022/03/01/joint-imf-wbg-statement-on-the-war-in-ukraine> (Last accessed 25.04.2024)
96. IMF Executive Board Approves the Establishment of a Multi-Donor Administered Account for Ukraine. URL:

<https://www.imf.org/en/News/Articles/2022/04/08/pr22111-imf-executive-board-approves-establishment-of-a-multi-donor-administered-account-for-ukraine> (Last accessed 25.04.2024)

97. IMF Board discusses Program Monitoring with Board involvement for Ukraine. URL: <https://www.imf.org/en/News/Articles/2022/12/19/pr22446-ukraine-imf-board-discusses-program-monitoring-with-board-involvement-for-ukraine> (Last accessed 25.04.2024)

98. The World Bank and Ukraine: Laying the Groundwork for Reconstruction in the Midst of War. URL: <https://www.worldbank.org/en/results/2023/11/30/the-world-bank-and-ukraine-laying-the-groundwork-for-reconstruction-in-the-midst-of-war> (Last accessed 25.04.2024)

99. UKRAINE Human Development Update. URL: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/099053123175017632/pdf/P1801810f1b25100809a9d091c0df80c076.pdf> (Last accessed 25.04.2024)

100. OECD and Ukraine. URL: <https://www.oecd.org/eurasia/countries/Global-Relations-Brief-Ukraine-ENG.pdf> (Last accessed 25.04.2024)

101. . Меморандум про взаєморозуміння щодо підтримки антикорупційної ініціативи України. URL: <https://boi.org.ua/files/6j/fs/memorandum.pdf> (дата звернення 17.04.2024)

102. Український бізнес чекають важливі зміни: план BEPS для України. URL: <https://sud.ua/ru/news/publication/136683-ukrayinskiy-biznes-chekayut-vazhliivi-zmini-plan-beps-dlya-ukrayini> (дата звернення 30.04.2024)

103. Мінфін розробив Дорожню карту щодо впровадження міжнародних стандартів прозорості та обміну інформацією. URL: <https://mof.gov.ua/uk/news/minfin-rozrobyv-plan-dii-shchodo-vprovadzhennia-standartiv-prozorosti-ta-obminu-informatsiieiu-dlia-borotby-z-ukhylenniam-vid-splaty-podatviv> (дата звернення 30.04.2024)

104. СТРАТЕГІЯ СЕКТОРНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ДЛЯ УКРАЇНИ. URL: https://www.oecd.org/eurasia/competitiveness-programme/eastern-partners/Framework_ESCO_Ukraine_UKR.pdf (дата звернення 30.04.2024)

105. Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань: Закон України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/755-15#Text> (дата звернення 30.04.2024)

106. Власти і заробити: як іноземцям почати бізнес в Україні. URL: <https://notagroup.com.ua/news/vklasti-i-zarobiti-yak-inozemtsyam-rozpochati-biznes-v-ukrayini/> (дата звернення 05.05.2024)

107. Інфляція залишатиметься помірною, а економіка відновлюватиметься – Інфляційний звіт НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/inflyatsiya-zalishatimetsya-pomirnoyu-a-ekonomika-vidnovlyuvatimetsya--inflyatsiyniy-zvit-nbu> (дата звернення 05.05.2024)

108. Головна задача – вистояти. Що турбує бізнес в Україні під час війни. URL: <https://www.rbc.ua/ukr/news/glavnaya-zadacha-vystoyat-bespokoit-biznes-1655831867.html> (дата звернення 05.05.2024)

109. Як після війни Україна має відновлювати економіку та бізнес. Велике дослідження. URL: <https://forbes.ua/money/yak-pisslya-viyni-ukraina-mae-vidnovlyuvati-ekonomiku-ta-biznes-velike-doslidzhennya-deloitte-15122022-10501> (дата звернення 05.05.2024)

110. Сектор відновлюваної енергетики України до, під час та після війни. URL: <https://razumkov.org.ua/statti/sector-vidnovlyuvanoyi-energetyky-ukrayiny-do-pid-chas-ta-pislya-viyny> (дата звернення 05.05.2024)

111. АГРОСЕКТОР УКРАЇНИ: ВПЛИВ ВІЙНИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВІДНОВЛЕННЯ. URL: <https://dlf.ua/ua/agrosector-ukrayini-vpliv-vijni-ta-perspektivi-vidnovlennya/> (дата звернення 05.05.2024)

112. Ukraine One Year Later: Perspectives On IT Services Perseverance. URL: <https://www.cowen.com/insights/ukraine-one-year-later-perspectives-on-it-services-perseverance/> (Last accessed 05.05.2024)
113. Reviving tourism after the war: what does international experience tell us and what opportunities are there for Ukraine? URL: <https://visitukraine.today/blog/3658/reviving-tourism-after-the-war-what-does-international-experience-tell-us-and-what-opportunities-are-there-for-ukraine> (Last accessed 05.05.2024)
114. Managing foreign business operations in Ukraine in the context of war. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S000768132400003X#bib14> (Last accessed 05.05.2024)
115. Темпи експорту зерна Чорним морем відновлено майже до довоєнних – УАК. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2024/01/17/708855/> (дата звернення 05.05.2024)
116. How global industrial giants develop production in Ukraine during the war. URL: <https://gmk.center/en/posts/how-global-industrial-giants-develop-production-in-ukraine-during-the-war/> (Last accessed 05.05.2024)
117. Turkish Onur Group to invest \$50 million in graphite mining in Ukraine. URL: <https://inventure.com.ua/en/news/ukraine/turkish-onur-group-invest-dollar50-million-in-graphite-mining-in-ukraine> (Last accessed 05.05.2024)
118. Ireland's Kingspan Group implementing \$280M investment project in Ukraine. URL: <https://www.ukrinform.net/rubric-economy/3722844-irelands-kingspan-group-implementing-280m-investment-project-in-ukraine-shmyhal.html> (Last accessed 05.05.2024)
119. Reconstructing Ukraine as Russian bombs fall. URL: <https://www.dw.com/en/reconstructing-ukraine-even-as-russian-bombs-fall/a-68795357> (Last accessed 05.05.2024)
120. Businesses in Ukraine Remain Resilient and Open for International Clients. URL: <https://www.businesswire.com/news/home/20221007005087/en/Businesses-in->

[Ukraine-Remain-Resilient-and-Open-for-International-Clients-Survey-Shows](#) (Last accessed 05.05.2024)

121. From hamburgers to helmets: How foreign companies in Ukraine are supporting the war effort. URL: <https://www.investmentmonitor.ai/special-focus/ukraine-crisis/foreign-companies-ukraine-supporting-war-effort-russia/> (Last accessed 05.05.2024)

122. Є-резиденція: як працює? URL: <https://highload.today/blogs/e-rezidentstvo-dlya-it/> (дата звернення 05.05.2024)

123. Development of a method for targeted financing of economy sectors through capital investment in the innovative development. URL: https://scholar.google.com/scholar_lookup?title=Development%20of%20a%20method%20for%20targeted%20financing%20of%20economy%20sectors%20through%20capital%20investment%20in%20the%20innovative%20development&publication_year=2021&author=I.%20Levchenko&author=P.%20Losonczy&author=I.%20Britchenko&author=R.%20Vazov&author=O.%20Zaiats&author=V.%20Volodavchuk&author=I.%20Humeniuk&author=O.%20Shumilo (Last accessed 05.05.2024)

124. В Україні запрацює е-резидентство. Як воно допоможе відкрити та вести бізнес іноземним підприємцям. URL: <https://forbes.ua/business/v-ukraini-zapratsyue-e-rezidentstvo-yak-vono-dopomozhe-vidkriti-ta-vesti-biznes-inozemnim-pidpriemtsyam-13072021-2060> (дата звернення 05.05.2024)