

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:

**«ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ МІЖНАРОДНОГО  
БІЗНЕСУ У ВІЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗОНАХ»**

Виконала:

студентка групи УМБ-41  
спеціальності 292 «Міжнародні  
економічні відносини»,  
освітньо-професійної програми  
«Міжнародний бізнес»  
Калініна В. О.

Керівник: доц. Шедякова Т. Є.

Рецензент: к.е.н., доц. Хорошилова І. О.

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 р.

**ЗАВДАННЯ  
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ**

**Калініної Валерії Олександрівни**

(прізвище, ім'я, по батькові студента)

1. Тема роботи: «Функціонування підприємств міжнародного бізнесу у вільних економічних зонах»

Керівник роботи: доц. Шедякова Т. Є.

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

затверджені наказом по університету від 09.02.2024 р. № 4002-5/365.

2. Строк подання студентом роботи: 24 травня 2024 р.

3. Перелік питань, які потрібно розробити:

Теоретично-дослідницька частина: на основі вивчення наукових джерел дослідити роль та місце вільних економічних зон у світовій економіці, надати їм визначення та характеристику; з'ясувати особливості ведення міжнародного бізнесу в провідних вільних економічних зонах світу.

Аналітично-рекомендаційна частина: проаналізувати операційну діяльність компанії StoneX у галузі міжнародного бізнесу, здійснити її SWOT-аналіз; окреслити напрямки розвитку ВЕЗ як механізму сталого розвитку підприємства.

#### 4. План роботи:

| № з/п | Назви етапів роботи  |
|-------|--|
| 1     | Вибір, погодження та затвердження теми, призначення наукового керівника  |
| 2     | Робота з джерелами інформації для написання кваліфікаційної роботи; вивчення нормативних та урядових актів; складання бібліографії наукових джерел |
| 3     | Складання календарного плану та розширеного плану-конспекту роботи, узгодження з керівником  |
| 4     | Написання першого, теоретично-дослідницького розділу   |
| 5     | Написання другого, аналітично-рекомендаційного розділу   |
| 6     | Звіт керівника і студента про хід виконання роботи на кафедрі  |
| 7     | Попередній захист кваліфікаційної роботи   |
| 8     | Доопрацювання роботи у відповідності до зауважень з попереднього захисту; узгодження виправленого варіанту роботи з науковим керівником            |
| 9     | Оформлення тексту роботи; подання роботи науковому керівникові для написання відгуку   |
| 10    | Зовнішнє рецензування кваліфікаційної роботи   |
| 11    | Захист кваліфікаційної роботи на засіданні Державної екзаменаційної комісії  |

5. Дата видачі завдання: 14 лютого 2024 р.

**Студент**

\_\_\_\_\_

підпис

Калініна В. О.

ініціали, прізвище

**Керівник роботи**

\_\_\_\_\_

підпис

Шедякова Т. Є.

ініціали, прізвище

## ЗМІСТ

|  |          |
|--|----------|
| ВСТУП.....   | 5        |
| РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ РОЛІ ТА МІСЦЯ<br>ВІЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗОН У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ | 8        |
| 1.1 Вільні економічні зони: їх види та характеристика.....   | 8        |
| 1.2 Місце та роль ВЕЗ у розвитку міжнародної економіки.....  | 16       |
| 1.3 Особливості ведення міжнародного бізнесу у провідних<br>вільних економічних зонах світу.....     | 24       |
| Висновки до розділу 1.....   | 36       |
| РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ТРЕНДІВ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ<br>В МЕЖАХ ВІЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗОН.....        | 39       |
| 2.1 Загальна характеристика StoneX Group Inc та її фінансово-<br>економічні показники.....           | 39       |
| 2.2 Операційна діяльність компанії StoneX у галузі міжнародного<br>бізнесу, її SWOT-аналіз.....      | 52       |
| 2.3 ВЕЗ як чинник сталого розвитку досліджуваного підприємства<br>Висновки до розділу 2.....         | 61<br>66 |
| ВИСНОВКИ.....  | 68       |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....  | 74       |
| ДОДАТКИ.....   | 82       |

## ВСТУП

*Актуальність теми кваліфікаційного дослідження.* Сьогодні важливу роль у активізації міжнародного бізнесу відіграє глобалізація, тобто процес, в якому світова економіка здатна працювати як єдина система як реального часу масштабі всієї планети. Під час глобалізації компанії стають суб'єктами міжнародного бізнесу. Глобалізація призвела до нового укладу в галузі міжнародного бізнесу, що враховує не лише традиційні конкурентні переваги та технологічні нововведення компаній, а й економічний клімат у країні. У зв'язку з цим створення сприятливого середовища компаніям з метою створення нових або розвитку існуючих видів діяльності для заняття ними провідних позицій у міжнародному бізнесі можна здійснити з використанням інституту вільних економічних зон.

Вільні економічні зони є складовою національного економічного простору, де використовується система пільг, яка не застосовується в інших зонах країни, що призводить до збільшення надходжень іноземного капіталу. За недовгий час ВЕЗ стали локомотивом економічного зростання як окремих підприємств, так і цілих галузей світової економіки. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває вивчення використання різних інструментів та механізмів, які можуть сприяти підтримці розвитку як економік окремих країн, так і світової економіки загалом. Одним із таких інструментів є інтенсифікація створення вільних економічних зон як інститутів розвитку міжнародного бізнесу.

Питаннями функціонування підприємств міжнародного бізнесу у вільних економічних зонах в різний час займалися такі вчені, як Т. Г. Бусарева, Т. Г. Венгуренко, В. В. Плахотнюк, М. П. Войнаренко, Ю. В. Войцеховська, А.О. Мавріна, В. В. Войцеховська, О. О. Вороніна, О. В. Гаврилюк, Ю. З. Дольний, Ю. В. Гусєв, Т. Є. Шедякова, І. О. Хорошилова, М. І. Карлін, М. В. Когут, С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна, С. В. Фомішин, В. С. Петренко, А. С. Карнаушенко, З. І. Галушка, О. О. Лусте, В. Ю. Грунтковський, О. С. Чмир, М. В. Штань та інші.

Втім, дослідження вищезазначених науковців не повною мірою відображають проблеми діяльності підприємств у міжнародному бізнесі, а також не дають відповіді на основне питання: яким чином впровадження інституту ВЕЗ впливає на входження національних компаній у міжнародне бізнес-середовище, що динамічно змінюється.

*Метою кваліфікаційного дослідження є дослідження і аналіз причини становища, що склалося у міжнародному бізнес-середовищі, а також розуміння взаємозв'язку між успішністю діяльності компаній у міжнародному бізнесі та їх ефективним функціонуванням в межах вільних економічних зон.*

Для досягнення зазначеної мети в роботі передбачено вирішити такі завдання:

- дослідити роль та місце вільних економічних зон у світовій економіці, надати їм визначення та характеристику;
- з'ясувати особливості ведення міжнародного бізнесу в провідних вільних економічних зонах світу;
- надати загальну характеристику компанії StoneX Group Inc; проаналізувати її фінансово-економічні показники
- проаналізувати операційну діяльність компанії StoneX у галузі міжнародного бізнесу, здійснити її SWOT-аналіз;
- окреслити напрямки розвитку ВЕЗ як механізму сталого розвитку підприємства.

*Об'єктом дослідження є феномен ВЕЗ як дієвого чинника міжнародного бізнесу. Предметом дослідження є економічні відносини, що виникають в межах вільних економічних зон щодо функціонування підприємств міжнародного бізнесу.*

Науковою основою дослідження є сукупність методів. В ході роботи над кваліфікаційною роботою застосувались логічно-історичний і системний підходи до аналізу економічних явищ і процесів у в межах вільних економічних зон, а також метод групування та моделювання бізнес-структур. З метою вибору та обґрунтування стратегій функціонування підприємств міжнародного бізнесу

використовувалися: метод порівняння, за допомогою якого було відображено порівняння перспективних зисків від угод; статистичний аналіз показників фінансової діяльності досліджуваного підприємства; метод бюджетування та прогнозування обсягів витрат на діяльність; а також статистично-економічний метод з метою аналізу фінансово-економічних результатів компанії. *Інформаційною базою* є фінансові звіти та прес-релізи компанії StoneX Group Inc, а також матеріали з відкритих джерел, які стосуються діяльності компанії та сфери міжнародного бізнесу в цілому.

*Основні результати дослідження* полягають у наступному: запропоновано використовувати розширений механізм регулювання економічної діяльності ВЕЗ; вдосконалено підходи до визначення сутності поняття ВЕЗ як складової міжнародного бізнесу, розроблено теоретико-методичні підходи щодо активізації механізму функціонування підприємств міжнародного бізнесу.

*Практичне значення роботи* полягає в тому, що її результати можуть використовуватись для забезпечення дієвого регулювання підприємницької діяльності в межах ВЕЗ на національному та світовому ринках. Матеріали кваліфікаційної роботи можуть надати допомогу при первинній організації зовнішньоекономічної діяльності вже існуючих та нових фінансових та брокерських компаній на основі вивчення досвіду StoneX Group Inc. Викладений в дослідженні матеріал може бути корисним при формуванні зовнішньоекономічних стратегій підприємств на міжнародних ринках, а також при організації їх підприємницької діяльності за відповідними напрямками.

*Апробація результатів дослідження.* Результати дослідження доповідалися у матеріалах VII Всеукраїнської науково-практичної конференції «Сучасні перетворення міжнародного бізнесу» (м. Харків, 23 квітня 2024 р.). Висновки та пропозиції опубліковано у тезах конференції [12].

*Структура і обсяг.* Кваліфікаційна робота складається зі вступу, двох розділів, висновків і списку використаних джерел; її викладено на 89 сторінках; вона містить 12 рисунків та 5 таблиць. Список використаних джерел містить 67 найменувань на 8 сторінках, а також 7 додатків на 7 сторінках.

# ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ РОЛІ ТА МІСЦЯ ВІЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗОН У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

## 1.1 Вільні економічні зони: їх види та характеристика

В даний час міжнародний бізнес розвивається під впливом низки факторів, серед яких найбільш характерними є зростання ринків країн, що розвиваються, демографічні зрушення та старіння населення промислово розвинених держав, прискорені темпи зростання інновацій, вплив доступної інформації на вибір покупців, посилення конкуренції, нарощування темпів зростання попиту, підвищення уваги до екологічно чистих технологій, вплив на економіку епідеміологічних проблем, рівень розвитку охорони здоров'я, а також військові конфлікти.

В сучасних умовах реалізація світового порядку денного сталого розвитку, перехід до четвертої промислової революції, зміна структури міжнародного виробництва, а також поширення цифровізації залишаються пріоритетними інститутами розвитку при реалізації промислової та інвестиційної політики країн з низки причин, серед яких полегшена процедура проведення реформ для бізнесу, низькі витрати при створенні підприємств, використання конкурентних переваг країни щодо покращення інвестиційного клімату й т. ін.

Волатильність процесів у світовій економіці протягом останніх років вплинула зміну складу традиційних світових компаній – лідерів міжнародного бізнесу. Розуміння державами важливості участі компаній у міжнародній виробничій кооперації та розвитку нових цифрових технологій призвели до пошуку механізмів їхньої підтримки через різні інститути розвитку. У світовій практиці одним із таких інститутів виступають вільні економічні зони (ВЕЗ).

Вільні економічні зони є чітко обмеженими територіями зі специфічним митним і торговим режимом, який характеризуються загальною свободою переміщення капіталу, товарів та робочої сили. Головна ознака ВЕЗ – тісний зв'язок зі світовим господарством, світовим ринком та активне залучення

іноземного капіталу. Використання вигід економіко-географічного становища реалізується, передусім, у тому, що ВЕЗ створюються поблизу морських і річкових портів, міжнародних аеропортів, які забезпечують стабільний зв'язок зі світовим ринком. Втім, різні цілі створення подібних зон та різні правила ведення підприємницької діяльності на їхній території зумовлюють різноманіття термінів для позначення таких зон та ускладнюють порівняльний аналіз режимів їхньої діяльності.

Вільна економічна зона є дієвим інструментом для досягнення певних економічних та соціальних цілей. В інтересах здійснення таких цілей у деяких регіонах створюються ВЕЗ, які забезпечують стабільне, сприятливе середовище для інвестування, мають добре розвинену інфраструктуру, а також пільговий режим діяльності.

Інститут вільних економічних зон має тривалу історію. До середини ХХ ст. ВЕЗ набувають широкого поширення в багатьох країнах. При цьому в різних державах становлення цього інституту відбувалося по-своєму, що надає актуальності вивченню та порівняльному аналізу практичного досвіду розвинених країн. Сьогодні ВЕЗ є інститутом, що сприяє залученню інвестицій, а також зміцненню економічного та наукового потенціалу країн.

Залежно від організаційних форм та цільового призначення вони широко варіюються за своєю назвою: експортні зони, вільні митні території, зони вільної торгівлі, вільні фінансові зони, промислово-торговельні зони, досліджувально-розробницькі зони й т. ін. Незважаючи на різноманітність термінів, мова йде, по суті, про те саме явище, а саме – створення господарських анклавів, які мають безмитний або пільговий режим ввезення та вивезення товарів, певну відособленість у торговому та валютно-фінансовому відношенні від решти території країни, тісний зв'язок зі світовим ринком та функціонуючих на основі активного залучення іноземного капіталу. За визначенням експертів, ВЕЗ – це географічно обмежені промислові райони, які є частиною території країни з безмитним митним і торговим режимом, де іноземні фірми, які виробляють продукцію головним чином експорт, користуються низкою податкових і

фінансових пільг. Міжнародна Кіотська конвенція 1979 р. «Про спрощення та гармонізацію митних процедур» визначає ВЕЗ як частину території держави, виведену за межі митних кордонів, в якій будь-яке пересування товарів та грошей не підвладне адміністративному чи будь-якому іншому контролю [30].

Слід зазначити, що інститут ВЕЗ виник у давнину і поступово еволюціонував. У своєму розвитку ВЕЗ пройшли довгий шлях від середньовічних торгових міст-портів до інноваційних парків та дослідницьких центрів. Їх роль, місце та форми серйозно змінилися, вони існують і діють у багатьох країнах світу, перетворившись на невід'ємний інститут світової економіки. Трансформувалися адміністративно-правові режими їхнього функціонування, виникали нові види спеціальних економічних зон. Спочатку такі зони переважно створювалися у портах і називалися вони зонами вільної торгівлі. В даний час ВЕЗ з тим чи іншим успіхом функціонують більш ніж у 120 країнах світу. Найбільша кількість особливих економічних зон (понад 240) функціонує у Сполучених Штатах Америки. Їх можна розділити на категорії: зони зовнішньої торгівлі, підприємницькі зони, технологічні парки [35].

Кожен із названих видів ВЕЗ має особливий адміністративно-правовий режим господарської діяльності. Зони зовнішньої торгівлі відрізняються пільговими митними умовами, котрим характерні спеціальні податкові режими. Крім того, в зонах зовнішньої торгівлі скасовуються квоти на товари, які експортуються в інші країни. У підприємницьких зонах здійснюється як складування виготовленої продукції, так і її переробка. Комплексні підприємницькі зони створюються, зазвичай, у регіонах країни, де є високий рівень безробіття і низькі доходи громадян.

Особливе становище займають досліджувально-розробницькі зони (технологічні парки), режим функціонування яких дозволяє інтегрувати господарську діяльність із науковою. Зони цього напрямку сприяють розвитку інноваційних технологій. Досвід створення та режим функціонування технопарків може бути використаний у розвитку техніко-впроваджувальних спеціальних економічних зон у будь-якій країні.

Крім США, багатий досвід функціонування особливих економічних зон мають країни Західної та Східної Європи: Німеччина, Польща, Болгарія, Ірландія та інші. Найбільш помітних успіхів у розвитку ВЕЗ досягла Ірландія, яка після Другої світової війни, використовуючи ринковий механізм особливих зон пододала глибоку економічну кризу. За тридцять повоєнних років у Ірландії було створено 60 ВЕЗ різного типу. Аеропорт Shannon, розташований у південно-західній частині Ірландії, був одним із найбільших у Європі та забезпечував дозаправку авіалайнерів трансатлантичних рейсів. Але з появою у 1950-х рр. реактивних літаків, здатних долати великі відстані без проміжних посадок для дозаправки паливом, активність аеропорту Shannon почала різко знижуватися, а економіка прилеглого району опинилася під загрозою кризи. Збільшення безробіття і зростання еміграції змусили уряд Ірландії шукати шляхи вирішення цієї проблеми. У 1959 р. на невеликій території в 100 га поблизу аеропорту було створено експортно-виробничу зону, яка пройшла у своєму розвитку два етапи. Становлення зони почалося з міжнародного туризму та безмитної торгівлі. Тут було відкрито перший у світі Duty Free. Паралельно з цим створювався промисловий парк. У результаті у 1980 р. було відкрито інноваційний центр, завдяки чому став можливий перехід до високотехнологічних виробництв. Досвід Ірландії у сфері створення економічних зон був успішно використаний азіатськими країнами.

Особливості функціонування спеціальних економічних зон країн Південно-Східної Азії (Сінгапуру, Південної Кореї, Малайзії) у тому, що адміністративно-правовий режим їх підприємницької діяльності сприяє залученню як національних, і іноземних інвестицій. Гнучкий інвестиційний режим відповідає інтересам і держави та інвесторів.

В сучасному вигляді ВЕЗ існують з 1960-х рр. Найбільш показовим вважають китайський досвід, який дозволив країні зробити потужний стрибок у 1980 р. Тоді в КНР створили чотири СЕЗ (у Шеньчжені, Чжухаї, Шаньтоу та Сяміні). Вже наступного року на їхню частку припадало 60 % припливу в країну прямих іноземних інвестицій. Стрімкий розвиток Китаю розпочався на початку

1980-х рр., коли у прибережних містах, таких як Шеньчжень, почали запроваджувати спеціальні економічні зони з ринковими реформами. Сьогодні у таких зонах Китаю працює близько 40 млн людей. Головна особливість китайських зон у тому, що підприємницька діяльність, здійснювана в них, регламентується законодавчими актами, прийнятими парламентами провінцій, у яких функціонують відповідні зони. З 1980 р. у КНР створено п'ять особливих економічних районів (ОЕР), що у південно-східній частині Китаю. ОЕР орієнтовані зовнішні ринки. З п'яти спеціальних економічних районів експортується понад 50 % виробленої там продукції; розвивається тут переважно обробна промисловість, а також галузь НДДКР і торгово-збутова діяльність. На території спеціальних районів здійснюється специфічна економічна політика та спеціальна система управління. Іноземні інвестори користуються численними митними та податковими пільгами, їм надаються великі права та повноваження.



Рисунок 1.1 – Динаміка створення спеціальних (вільних) економічних зон у світі за період 1960–2020 рр.

*Джерело:* [21]

В даний час ВЕЗ розвиваються по всьому світу, їх кількість у 2023 р. складала 5383 одиниць, понад 1 тис з яких були створені протягом останніх п'яти років. Найбільше ВЕЗ представлено в країнах Азії (4046 одиниць). Інформація про розподіл СЕЗ по країнах та регіонах наведена у табл. 1.1

Таблиця 1.1 – Розподіл ВЕЗ по країнах та регіонах у 2023 р.

| Регіон                                | Кількість ВЕЗ |                            |                          | Кількість країн із ВЕЗ |                                      |                                      |           |
|---------------------------------------|---------------|----------------------------|--------------------------|------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|-----------|
|                                       | Усього ВЕЗ    | ВЕЗ у процесі впровадження | ВЕЗ на стадії планування | Тільки ВЕЗ             | ВЕЗ та зони на окремих підприємствах | Тільки зони на окремих підприємствах | Немає ВЕЗ |
| Всього у світі                        | 5383          | 474                        | 507                      | 129                    | 17                                   | 1                                    | 51        |
| Країни з розвинутою економікою        | 374           | 5                          | н/д                      | 26                     | 0                                    | 0                                    | 12        |
| Європа                                | 105           | 5                          | н/д                      | 23                     | 0                                    | 0                                    | 12        |
| Північна Америка                      | 262           | н/д                        | н/д                      | 1                      | 0                                    | 0                                    | 1         |
| Країни з економікою, що розвивається  | 4772          | 451                        | 502                      | 87                     | 16                                   | 1                                    | 38        |
| Азія                                  | 4046          | 371                        | 419                      | 33                     | 2                                    | 0                                    | 5         |
| Східна Азія, у тому числі:            | 2645          | 13                         | н/д                      | 4                      | 1                                    | 0                                    | 2         |
| Китай                                 | 2543          | 13                         | н/д                      | н/д                    | н/д                                  | н/д                                  | н/д       |
| Південно-Східна Азія                  | 737           | 167                        | 235                      | 11                     | 0                                    | 0                                    | 0         |
| Південна Азія, зокрема:               | 456           | 167                        | 184                      | 6                      | 0                                    | 0                                    | 3         |
| Індія                                 | 373           | 142                        | 61                       | н/д                    | н/д                                  | н/д                                  | н/д       |
| Західна Азія                          | 208           | 24                         | н/д                      | 12                     | 1                                    | 0                                    | 0         |
| Африка                                | 237           | 51                         | 53                       | 32                     | 5                                    | 1                                    | 16        |
| Лат. Америка та країни Кариб. басейну | 486           | 28                         | 24                       | 20                     | 9                                    | 0                                    | 7         |
| Країни з перехідною економікою        | 237           | 18                         | 5                        | 16                     | 1                                    | 0                                    | 1         |

Джерело: [44]

Станом на 2023 р. 75 % країн світу мали успішний досвід створення спеціальних економічних зон.

Для країн із розвинутою економікою характерні: безмитні зони вільної торгівлі у морських портах; вільні аеропорти; фінансово-банківські центри; офшорні зони; техніко-впровадзувальні зони.

У країнах з перехідною і економікою, що розвивається, більший розвиток отримав експортно-виробничий тип зон, що дозволяє цим країнам нарощувати експорт.

Єдиною відмінною особливістю різних типів вільних економічних зон вважається наявність сприятливого інвестиційного клімату, що включає митні, фінансові, податкові пільги та переваги в порівнянні із загальним режимом для підприємців, який існує в тій чи іншій державі. До фінансових та нефінансових пільг та умов діяльності інвесторів у більшості діючих у світі ВЕЗ відносяться: звільнення від мит та інших зборів ввезеного до ВЕЗ устаткування, матеріалів,

комплектуючих компонентів, які використовуються випуску продукції (передусім – експортної); позбавлення підприємств досить тривалий термін (від 5 до 10 років) від виплат прибуткового податку (податку з прибутку), і навіть від сплати інших податків і зборів, що стягуються у тій чи іншій країні засновнику; зниження ставок оподаткування інвесторів у період після закінчення про податкових канікул; вилучення з оподаткування прибутку, що реінвестується; зниження обмеження на перевезення за кордон прибутків і капіталів, у тому числі скасування податку на прибуток, що переводиться за кордон; надання зональним інвесторам пільгових кредитів, що вважається привабливішим стимулом, ніж податкові пільги; надання інфраструктурних послуг (енергія, водопостачання, каналізація, транспорт, зв'язок), оренди землі та виробничих приміщень за пільговими тарифами та розцінками.

Крім того, серед типів ВЕЗ виділяють зовнішньоторговельні, індустріальні, технологічні, туристично-рекреаційні та офшорні. Особливу групу вільних економічних зон становлять території, створені для вдосконалення позитивних сфер інтересів (галузей): туристичні (рекреаційні) зони, вільні страхові зони, банківські вільні зони. Зараз переважають комплексні зони, які поєднують всі зазначені вище зони. Створено комплексні території для розвитку окремих галузей виробництва (Польща), відродження окремих територій (США), залучення іноземних інвестицій у фінансову систему, розвитку кредитних, валютних і банківських відносин.

Відповідно до закону України «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон», особлива (вільна) економічна зона є частиною території України, в межах якої з метою забезпечення дотримання та функціонування законодавства України створюється та діє спеціальна система правової економічної діяльності та процедур [25].

Таблиця 1.2 – Характеристика типів ВЕЗ

| Тип ВЕЗ  | Характеристика   |
|--|--|
| Залежно від спеціалізації                      |  |
| Логістичні хаби (вільні торгові зони)          | Зайняті наданням комерційних, складських та логістичних послуг, а також послуг, що сприяють спрощенню торгових процедур з перевалки та реекспорту в аеропортах, морських портах, на кордонах. Зазвичай розташовуються поруч або всередині великих промислових об'єктів |
| Багатофункціональні ВЕЗ                        | Не мають конкретної спеціалізації, спрямовані на загальнопромисловий розвиток  |
| Спеціалізовані ВЕЗ                             | Орієнтовані на розвиток окремих секторів та галузей; направлені на діяльність глобальних виробничо-збутових ланцюжків  |
| Інноваційні ВЕЗ                                | Спеціалізуються на модернізації промисловості та розвитку нових галузей (наприклад, високотехнологічні зони, біотехнологічні зони, екозони)  |
| Залежно від структури та механізмів управління |  |
| Глобальні ВЕЗ                                  | Глобальні інтегровані зони, які часто співпадають із субнаціональним адміністративним районом або побудовані як селища з житловими районами та іншими благами цивілізації; зони для проведення пілотних економічних реформ   |
| ВЕЗ, що є драйверами ПП                        | Створені в рамках партнерства між країнами-експортерами капіталу та країнами з низьким рівнем доходу   |
| Транскордонні та регіональні ВЕЗ               | Сформовані для розвитку регіональної економічної співпраці та використання ефекту масштабу, пов'язаного з регіональними ринками  |

Джерело: [35]

За роки існування ВЕЗ в Україні, була напрацьована велика кількість планових і програмних документів, присвячених підвищенню ефективності вже наявних зон і залученню інвесторів для створення нових. Серед таких документів постанова КМУ «Про заходи щодо створення та функціонування спеціальних (вільних) економічних зон і територій із спеціальним режимом інвестиційної діяльності», виконання якої сприяло активізації процесу розвитку ВЕЗ у всіх регіонах України [26]. Зокрема, в цій програмі було визначено заходи щодо створення та напрямків функціонування спеціальних (вільних) економічних зон. За прогнозом функціонування вільних економічних зон та територій зі спеціальним режимом інвестиційної діяльності було передбачено: забезпечити роботою 391 тис осіб; збільшити обсяги виробництва продукції на суму до 29 млрд грн., додатково інвестувати понад 17,1 млрд дол. США. Але, як не прикро,

ця спеціальна програма Кабінету міністрів України є тільки планом, який залишився нереалізованим.

У дев'яти областях України запроваджено спеціальний режим інвестиційної діяльності: Чернігівська, Житомирська, Волинська, Луганська, Донецька, Закарпатська, Харківська, Сумська область та АР Крим. Площа режиму ВЕЗ і ТПП становить 6,36 млн га (10,5 % території України, ВЕЗ – 121 тис. га, 0,2 % території; ТПП – 6,239 млн га, 10,3 % території України).

Пріоритетними види економічної діяльності ВЕЗ в Україні є сільське господарство, гірничодобувна промисловість, харчова промисловість, текстильна промисловість, легка та хімічна промисловість, переробка сільськогосподарської продукції, деревина та вироби з неї, електро-, газо- і водопостачання, виробництво будівельних матеріалів, металургія та металообробка, машинобудування. приладобудування. До переваг зовнішньоторговельного розвитку України для інвесторів належать: звільнення від податку на прибуток підприємств або зниження податку; звільнення від податку на інвестиції, мита та податку на додану вартість при імпорті товарів (крім споживчих) для реалізації інвестиційних проєктів; від примусового продажу валютної виручки, плати за землю та окремих бюджетних коштів, особливий порядок ввезення (вивезення) товарів у спеціальному режимі митної території, на який поширюється сплата ввізного мита та податку на додану вартість.

## **1.2 Місце та роль ВЕЗ у розвитку міжнародної економіки**

Поширення ВЕЗ у світі пов'язане з тим, що в сучасних умовах (реалізація глобального порядку денного сталого розвитку, перехід до четвертої промислової революції, зміна структури міжнародного виробництва, вплив глобалізації та цифровізації) вони є пріоритетними інститутами розвитку при реалізації промислової та інвестиційної політики країн із низки причин, серед

яких: полегшена процедура проведення реформ для бізнесу, щодо низькі витрати при створенні підприємств, використання даних зон як конкурентних переваг країни щодо покращення інвестиційного клімату.

Волатильність процесів у світовій економіці протягом останніх 25 років вплинула на зміну складу традиційних світових компаній – лідерів міжнародного бізнесу. Розуміння державами важливості участі компаній у міжнародній виробничій кооперації та розвитку нових цифрових технологій призвели до пошуку механізмів їхньої підтримки через різні інститути розвитку. У світовій практиці одним із таких інститутів виступають вільні економічні зони.

Сьогодні вільні або спеціальні економічні зони стали невід’ємним інструментом розвитку більшості країн. На сьогодні їх нараховується понад 5 тис зон у 140 країнах світу, і через них проходить приблизно 20 % світового товарообігу. Станом на 2023 р. 75 % країн світу мають успішний досвід створення спеціальних економічних зон.

До числа лідерів серед СЕЗ, за даними Global Free Zones of the Year 2023, входять зони, показані в табл. 1.2. За кількістю СЕЗ першість належить Індії, Китаю та ОАЕ.

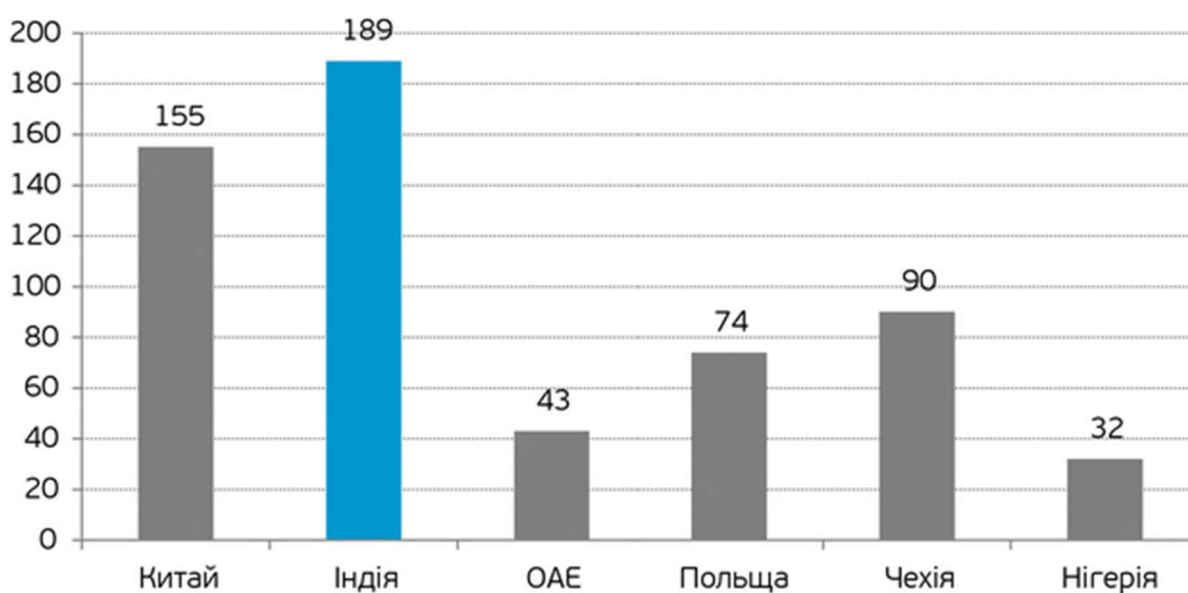


Рисунок 1.2 – Кількість спеціальних економічних зон у країнах світу

Джерело: [44]

Із топ-10 за 2023 р. 7 зон розташовані або в ОАЕ, або в Польщі – обидві країни були глобальними флагманами щодо використання вільних зон для сприяння економічному розвитку протягом останніх трьох десятиліть.

Оцінку успішності діяльності компаній-учасниць міжнародного бізнесу можна проводити за різними параметрами, серед яких важливим є обсяг виручки компаній. Одним з авторитетних рейтингів світових компаній з оцінки їхньої виручки є Fortune Global 500. Згідно з цим рейтингом, до топ-10 за максимальним індивідуальним виторгом увійшли компанії зі США, Китаю, Нідерландів, Саудівської Аравії, Великобританії, Японії, Німеччини, Південної Кореї, Швейцарії та Франції, що представляють галузі загальних продажів, енергетики, автомобілебудування, технологій, фінансів та охорони здоров'я.

Таблиця 1.3 – Топ-10 вільних економічних зон у 2023 р.

| Місце | Економічні зони                  | Спеціалізація  | Країна     |
|-------|----------------------------------|--|------------|
| 1     | Dubai Multi Commodities Centre   | (Діаманти, криптовалюта, кава  | ОАЕ        |
| 2     | Даліанська зона вільної торгівлі | Виробництво напівпровідників, виробництва пластин, літєвих батарей, цифрова долина, штучний інтелект | Китай      |
| 3     | Особлива зона Катовіце           | Автомобільна промисловість   | Польща     |
| 4     | Хамрія                           | Нафта, газ, морська та транспортна логістика, промисловий парк                                       | ОАЕ        |
| 5     | Аджман Медіа Сіті                | Творчий і медійний бізнес  | ОАЕ        |
| 6     | Халіфа                           | Промислова зона  | ОАЕ        |
| 7     | Поморська економічна зона        | Інформаційно-комунікаційні технології  | Польща     |
| 8     | Особлива зона Лодзь              | Автоматизація та робототехніка   | Польща     |
| 9     | Вільна зона Соуол                | Медико-біологічна галузь   | Коста-Ріка |
| 10    | Вільний порт Маврикій            | Транспортна логістика  | Маврикій   |

Джерело: [35]

Крім змін у режимі доступу іноземних інвесторів, спрощення процедур та дії режиму вільної митної зони важливим фактором успіху перших ВЕЗ у Китаї експерти вважають розширення повноважень адміністративних органів зон (зокрема, вони отримали можливість самостійно приймати муніципальні акти та змінювати регулювання), запуск земельної реформи ( до цього вся земля

знаходилася у власності держави або сільських кооперативів), а також вплив китайської діаспори після запуску зони в Шеньчжень потекли капітали з Гонконгу і Тайваню.

Але, безумовно, залученню приватних інвесторів сприяли і фіскальні послаблення: податок на прибуток для фірм із закордонним капіталом було знижено вдвічі – до 15 % (пізніше ставку було підвищено до 25 % для всіх резидентів), також інвесторам було надано звільнення від прибуткового податку. Крім цього з урахуванням обмежень доступу мігрантів у великі міста (у Китаї діє система обов'язкової реєстрації) портові зони змогли залучити велику кількість кваліфікованих працівників, яким надавалися житло та субсидії на навчання, а компанії отримали можливість наймати та звільняти співробітників на більш гнучких умовах.

Світова ж практика показує, що найбільш успішними є зони, тісно вбудовані як у ланцюжки поставок усередині країни, так і мають вихід на глобальні ринки, що підвищує цінність якісної інфраструктури. До того ж, все частіше нові зони створюються там, де приватні інвестори готові розділити частину витрат – це дозволяє уникнути появи ВЕЗ «на папері» і є гарантією реального інтересу з боку бізнесу.

Спосіб створення вільних економічних зон полягає у залученні та продажу іноземних інвестицій, активізації спільної підприємницької діяльності з іноземними трейдерами для стимулювання експорту товарів і створення на внутрішньому ринку високоякісних товарів і послуг, впровадження новітніх технологій, ринкових методів господарювання, розвитком інфраструктури, поліпшення використання природних і трудових ресурсів, прискорення соціально-економічного розвитку.

Вільні економічні зони є важливим інструментом залучення інвестицій та стимулювання економічного розвитку. Це території з особливим статусом, в яких застосовуються спеціальні пільги та надається підтримка для бізнесу з метою залучення іноземних інвестицій, збільшення експорту та створення робочих місць. Для більшості країн світу ключовою передумовою їхнього

економічного розвитку вважається залучення іноземних інвестицій. Інвестори зарубіжних країн приносять на територію іншої країни не тільки капітал, а й знання та досвід, що сприяє економічному зростанню держави. Серед країн активізується боротьба за іноземних інвесторів, що призводить до розширення механізмів залучення цих інвесторів.

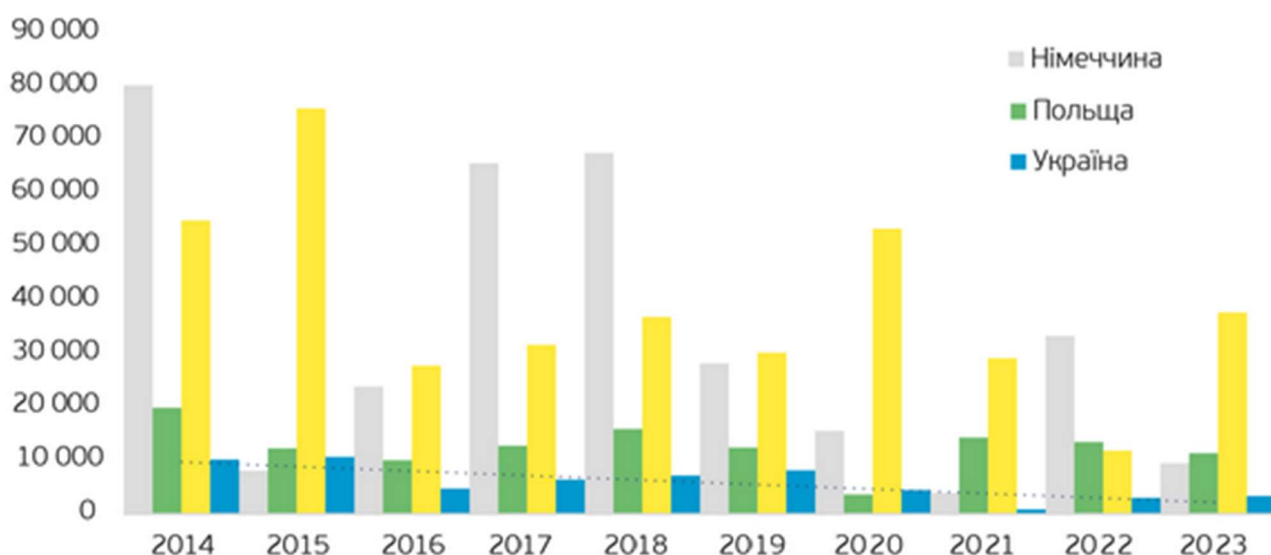


Рисунок 1.3 – Обсяг прямих іноземних інвестицій, 2014–2023 рр., млн дол.

США

*Джерело:* [33]

На перший погляд видається, що залучити національних інвесторів не так важко, оскільки вони зацікавлені у застосуванні розвиненої інфраструктури та пільг, що надаються зоною. Але національні інвестори можуть зайняти швидше вичікувальну позицію або, проявивши спочатку зацікавленість, потім можуть відмовитися від участі в зонах. Це тим, що цілком реальні переваги зоні можуть перевищувати їм можливі складності роботи у незвичних для національних фірм умовах роботи у зонах.

Таким чином, при розробці проєктів вільних економічних зон необхідно приділяти належний інтерес до питання залучення національних підприємств, які благополучно функціонували б у цій вільній економічній зоні. Єдиною відмінною особливістю різних видів вільних економічних зон є наявність

сприятливого інвестиційного клімату, що включає митні, фінансові, податкові пільги та переваги в порівнянні із загальним режимом для підприємців.

Що стосується ВЕЗ в Україні, то у березні 2005 р. у новій редакції Закону про Державний бюджет на було скасовано пільги для спеціальних економічних зон, що стало чинником загального погіршення інвестиційної ситуації в країні та викликало різку критику з боку багатьох представників бізнесу [23].

Вільні економічні зони приваблюють іноземних інвесторів ліберальним податковим режимом. Уряд планував, що інвестори вкладуть щонайменше 1,5 млрд дол. через пільговий податковий режим, але, за останніми даними, ці гроші створили 50 тис робочих місць, а інвестиції не перевищили 500 тис. дол. США.

Дослідимо динаміку прямих іноземних інвестицій в Україну за 1995– 2022 рр. (рис. 1.4).

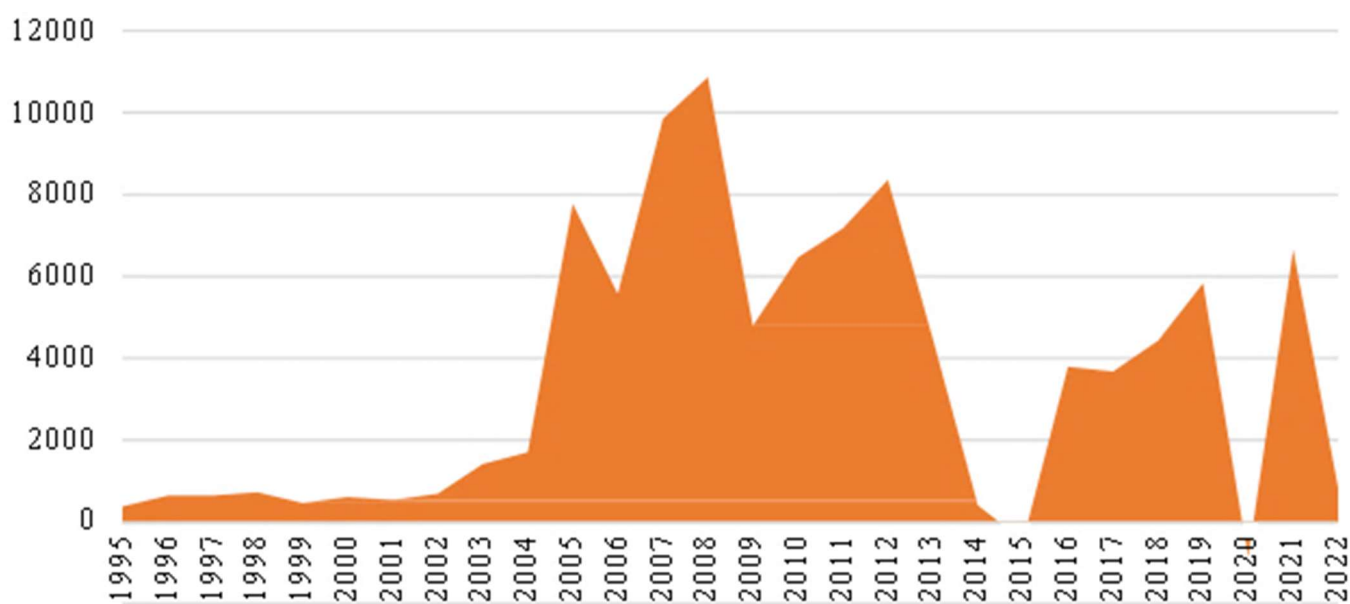


Рисунок 1.4 – Динаміка прямих іноземних інвестицій в Україну за період 1995– 2022 рр., млн дол. США

Джерело: [7]

На рисунку чітко простежуються періоди зменшення активності іноземних інвесторів через системну кризу у 2008–2009 рр., через військову агресію РФ та анексію Криму та часткову окупацію Луганської та Донецької областей (2014–

2015 рр.), через повномасштабну війну (з 2022 р). Попри те, що Україна приваблива для іноземних інвесторів через наявний потенціал до розвитку, вигідне геополітичне розташування, проте забезпечити зростання активності можливе за рахунок створення умов, зокрема і завдяки відновленню дії вільних економічних зон, бо це шанс країни на швидке повоєнне відродження. Наразі процес створення вільних економічних зон в Україні призупинено.

Основними умовами для створення та ефективного функціонування ВЕЗ в Україні є вигідне географічне розташування, зовнішньоекономічні зв'язки, природно-кліматичні умови, значні трудові та природні ресурси. Наявність цих ресурсів дозволить виробляти конкурентоспроможну продукцію, яка користуватиметься попитом на внутрішньому і зовнішньому ринках, що сприятиме підвищенню виробничого потенціалу регіону і прискоренню соціально-економічного розвитку країни загалом.

Відновлення функціонування спеціальних економічних зон в Україні дасть можливість вирішити комплекс економічних і соціальних питань, а саме:

- демографічні питання зайнятості (створення нових можливостей працевлаштування);
- збільшення зовнішньої торгівлі;
- залучення іноземних інвестицій;
- розширення експортної бази;
- ефективне використання всіх видів ресурсів;
- покращити платіжний баланс .

Значна частина зовнішньоторговельних відносин припадає на країни, що межують з Україною, а також країни Балтії. Усе це підвищує потенціал економіки щодо інтеграції у світову економіку та виходу на європейський рівень шляхом розвитку економічних зон.

Причиною проблем у створенні, розвитку та діяльності українських вільних економічних зон є недбалість держави. Держава не забезпечує достатнього матеріального фінансування економічної зони, не враховує

законодавчі акти, які повинні бути сформульовані для реалізації всіх напрямів й особливостей функцій економічної зони.

Україна так і не створила належних умов для власної інвестиційної привабливості. Так, у 2020 р., за рейтингом легкості ведення бізнесу, Україна зайняла 64 місце зі 190 можливих; у 2021 р. за конкурентоспроможністю – 54 зі 64, а за економічною свободою – взагалі 130 зі 177. Більшість країн-сусідів за цими показниками випереджають Україну.

Складання плану потребує багато часу та коштів та є обов'язковим елементом створення особливої економічної зони. Проте ВЕЗ не будуть створені без чіткої операційної структури, правильного вибору місць і недостатнього фінансування. Якщо ВЕЗ буде створена без урахування зазначених раніше показників, її діяльність буде неефективною.

Необхідність у стратегічній переорієнтації та націлювання компаній на роботу в ВЕЗ стає все більш гострою у зв'язку з розвитком нової промислової революції, а також у зв'язку зі змінними моделями міжнародного виробництва. У ВЕЗ у компаній з'являються нові можливості у сфері спрощення логістики та застосування пільгових податкових та митних процедур. Провідні світові компанії використовують інститут ВЕЗ як сучасну індустріальну модель інкубатора, перетворюючи їх на центри виробничих інновацій. Українським компаніям для виходу на міжнародний ринок та утримання завойованих позицій, слідує світовим трендам, необхідно задіяти такий інститут розвитку, як ВЕЗ, що призводить до активізації та ефективнішого обміну ресурсами (інформаційними, технологічними, фінансовими та ін.) і допомагає їм зайняти лідируючі позиції у міжнародному бізнесі.

Отже, вільні економічні зони є невід'ємним інструментом розвитку більшості країн, адже частина території держави, для якої встановлено спеціальний правовий режим економічної діяльності. ВЕЗ створюються, щоб забезпечити позитивні умови для залучення іноземних інвестицій, заохочення підприємництва і зростання експортної діяльності, залучення і впровадження сучасних технологій, розвитку ринкової інфраструктури, раціонального

використання природних і трудових ресурсів. ВЕЗ створюють сприятливе економічне та фінансово-валютного середовище для розвитку банківсько-кредитної справи, систем оцінки кредитоспроможності та страхування, що також може бути функцією вільних економічних зон. У країнах з трансформаційною економікою вільні економічні зони відіграють провідну роль в об'єднанні усього грошового комплексу країни до рівня здійснення валютних і зовнішньофінансових операцій, мають риси країн із розвиненою ринковою економікою та стимулюють лібералізацію економіки.

Створення вільної економічної зони для компаній – це спосіб забезпечення економічного розвитку певних територій і регіонів, а також зосередження уваги на визначенні спільних пріоритетних економічних завдань, виконанні стратегічних планів та завдань.

### **1.3 Особливості ведення міжнародного бізнесу у провідних вільних економічних зонах світу**

У 2023 р. під час ітерації нагороди fDi Intelligence «Глобальні вільні зони року» були визначені найкращі вільні зони в різних регіонах і спеціалізаціях серед 69, які брали участь у нагородах цього року. Найкраща загальна категорія увінчує найкращі зони світу, а також найкращі в кожному окремому регіоні. Переможцем стала ВЕЗ Dubai Multi Commodities Centre з ОАЕ [44].

Dubai Multi Commodities Center (DMCC) зміцнила свою репутацію провідної ВЕЗ у світі, отримавши назву Глобальна вільна зона року дев'ятого року поспіль. Відповідно до рекордного року за іноземними інвестиціями у вільні зони в усьому світі, 2022 р. став найуспішнішим за всю історію DMCC. За 12 місяців він залучив 3049 нових підприємств, довівши кількість орендарів до приблизно 23 тис, що зробило фундаментальним для успіху Дубая як магніту для прямих іноземних інвестицій (ПІІ). DMCC стверджує, що зараз він приваблює 11

% від загального обсягу надходжень ПІІ в емірат. Незважаючи на вражаючі цифри, ці цифри не переконали цього річних суддів присудити найвищі нагороди DMCC. Замість цього все звелось до складної, всеохоплюючої бізнес-спільноти зони, яка прагне до сталого розвитку та обслуговує великі транснаціональні корпорації, малі та середні підприємства.

Крім персоналізованої підтримки бізнесу, DMCC пропонує доступ до капіталу через партнерство з такими компаніями, як Brinc і Fintech Channel VAS. Він також запровадив набір додаткових послуг, розроблених для ключових секторів, включаючи центри обробки та зберігання сільськогосподарських товарів, товарні біржі та цифрові платформи для рішень для онлайн-торгівлі. Цей галузевий підхід відповідає його стратегії кластеризації, яка створила взаємопов'язані бізнес-центри, які дозволяють орендарям спілкуватися та торгувати з постачальниками та аналогами. Одним із нових прикладів є ігровий центр DMCC, який з моменту запуску в грудні 2022 р. збільшився до понад 100 учасників.

Допоміжна інфраструктура DMCC не має собі рівних і зробила зону місцем, де люди працюють, живуть і розважаються. Його район Джумейра Лейк Тауерс є одним із провідних багатофункціональних районів Дубая, який включає житло, готелі, університети та понад 900 торгових точок і закладів харчування. Він підтримує понад 100 тис мешканців DMCC, що робить його провідним прикладом того, як вільні зони можуть виходити за межі бізнесу та стати домом для міцних спільнот.

За останній рік інфраструктура DMCC була розширена відповідно до амбітних цілей сталого розвитку. Це включає роботу зі зменшення викидів вуглецю в будівлях, інтелектуальний моніторинг комунальних послуг і один із найбільших в ОАЕ проєктів паркувальних сонячних панелей. Ці ініціативи узгоджуються з обіцянкою правління DMCC від червня 2023 р. щодо того, що СЕЗ стане вуглецево-нейтральною до 2050 р., що є одним із найтвердіших зобов'язань будь-якої вільної зони щодо нульового чистого викиду в цьому році.

Для іноземних підприємців створити бізнес в ОАЕ можна декількома способами: через реєстрацію класичної офшорної компанії, або через реєстрацію компанії в одній із вільних економічних зон.

В контексті здійснення компаніями міжнародного бізнесу потрібно розрізняти офшорні компанії та компанії, які зареєстровані у ВЕЗ ОАЕ. Їхньою принциповою відмінністю є те, що офшорні компанії не мають права вести діяльність на території ОАЕ, а директори та акціонери компанії не можуть отримати резидентську візу. Компанії, зареєстровані в одній із вільних економічних зон, можуть здійснювати практично будь-яку діяльність у межах ВЕЗ, але при реєстрації необхідно отримати спеціальну ліцензію на певний вид діяльності. Директори та акціонери компанії, члени їхніх сімей та співробітники компанії, створеної у межах ВЕЗ, мають право на отримання резидентської візи в ОАЕ, а компанія може відкрити в країні фізичний офіс.

Перша вільна економічна зона в ОАЕ – Jebel Ali Free Zone (Jafza) – була створена як економічний експеримент у 1985 р. в еміраті Дубай. Метою її створення було максимально стимулювати надходження міжнародних інвестицій в ОАЕ. Експеримент виявився настільки вдалим, що на сьогоднішній день лише в одному еміраті Дубай налічується понад 20 вільних економічних зон, кожна з яких орієнтована на реєстрацію компаній за певним видом діяльності. Тут зареєстровано понад 7,5 тис. компаній, які забезпечують робочими місцями 135 тис. осіб [39].

Вільні економічні зони емірату Дубай формують кластери, які об'єднують компанії з однієї сфери, що дозволяє створити локальну мережу для обміну знаннями та досвідом на користь спільної справи. Наприклад, кластер Dubai Creative Cluster Authority включає такі ВЕЗ, як Dubai Media City, Dubai Internet City та Dubai Knowledge Park [46].

Для компаній, розташованих у вільних економічних зонах ОАЕ, існують три основні форми власності: Foreign Branch, Free Zone Establishment та Free Zone Company. Форма компанії Free Zone Establishment чудово підходить для одноосібного володіння, оскільки в цій формі передбачено лише одного

засновника. У компаніях Free Zone Company можливі кілька засновників, фізичних або юридичних осіб, у тому числі і нерезидентів ОАЕ. Величина мінімального статутного капіталу залежить від форми підприємства, його виду діяльності та наявності на цю діяльність відповідної ліцензії.

Обов'язковою умовою ведення бізнесу в ОАЕ є наявність у компанії ліцензії на певний вид діяльності. Ліцензія вільної економічної зони в ОАЕ дає право на ведення діяльності лише в межах однієї ВЕЗ та на міжнародному ринку. Щоб вийти на внутрішній ринок ОАЕ, необхідно буде скористатися послугами торгового представника або зареєструвати філію, тобто Foreign Branch.

Незважаючи на те, що в ОАЕ існує понад 30 вільних економічних зон, власники бізнесів мають уважно розглянути всі можливості реєстрації компанії в ОАЕ, адже кожна з вільних зон підходить лише для певного виду діяльності. Наприклад, ВЕЗ емірату Дубай – це найпрестижніші, найдорожчі та найкомфортніші для ведення бізнесу зони. Реєстрація компанії у таких ВЕЗ зобов'язує орендувати реальний фізичний офіс. Dubai Airport Free Zone (ВЕЗ при аеропорту міста Дубай) підходить для компаній, які займаються логістикою, авіаперевезеннями та торгівлею коштовною продукцією.

Для компаній, які надають ІТ-послуги, послуги інжинірингу або послуги у сфері мас-медіа, дизайну, медицини та освіти, цікавою буде реєстрація у ВЕЗ Tecom Investments або Dubai Silicon Oasis. Для торгових компаній найвигіднішим рішенням стане реєстрація у ВЕЗ Dubai Multi Commodities Center з можливістю оформлення всіх видів торгових ліцензій, у тому числі на дорогоцінні метали та каміння [40].

ВЕЗ Dubai International Financial Center – це фінансовий центр емірату Дубай; саме тут міжнародна компанія може отримати ліцензію на банківську, фінансову та страхову діяльність, а також управління активами.

Якщо для бізнесу важливим є поєднання престижності знаходження в столиці ОАЕ з можливістю використання комерційної нерухомості будь-якого типу, слід звернути увагу на емірат Абу-Дабі. ВЕЗ Masdar City Free Zone орієнтована на послуги у різних галузях економіки, а законодавство дозволяє

швидко зареєструвати компанію та отримати резидентську візу при аеропорту Абу-Дабі – Abu Dhabi Airport Business City – ідеальна для логістики типу Air Cargo та митних послуг.

У випадку, якщо підприємцю не потрібна оренда окремого офісу в ОАЕ, існують вільні зони, розташовані в північних еміратах країни. Одна з найдешевших ВЕЗ – Rak Free Trade Zone (емірат Рас-эль-Хайма) – підходить для бізнесу у сфері туризму та надання послуг, з ним пов'язаних. ВЕЗ в еміраті Аджман – Ajman Free Zone – вкрай вигідна не тільки для торгових компаній, а й для компаній, які працюють у сфері виробництва та логістики. Поряд із низькими митами, у цій ВЕЗ функціонує розгалужена логістична мережа, розташована на вході в Перську Затоку. Емірат Ель-Фуджайра та ВЕЗ Fujairah Free Zone пропонують іноземцям реєстрацію компаній з віртуальним офісом, що підходить для торгових та консалтингових агентів.

Незалежно від форми реєстрації компанії, бізнес в ОАЕ найвигідніший, якщо підприємство здійснює імпортно-експортні операції, займається торгівлею брендовими або вузькоспеціалізованими товарами, консалтингом, бізнес-послугами, керує судноплавством та судноплавними компаніями, володіє нерухомістю, здійснює купівлю-продаж об'єктів нерухомості, займається орендою, а також отримує прибуток від володіння активами та корпоративними правами.

Практика впровадження ВЕЗ довела свою ефективність, сприяючи розвитку торгівлі, промисловості та економіки загалом. Модель вільних економічних зон в Об'єднаних Арабських Еміратах стала еталоном для багатьох країн. ОАЕ зробили гігантський стрибок від сировинної економіки до виробництва та продажу продукції власних брендів на національному та світовому ринках. Вільні економічні зони країни мають потужний вплив на світову економіку завдяки стійким зв'язкам із зарубіжними компаніями, зростанню зайнятості, передачі технологій, підвищенню кваліфікаційних та управлінських здібностей робітників. Усі ВЕЗ ОАЕ мають високу інвестиційну

привабливість, а також інфраструктуру, яка ефективно функціонує, і в межах якої створені комфортні умови для здійснення підприємницької діяльності.

Високу сходинку рейтингу «Глобальні вільні зони року» посіла Пілотна зона вільної торгівлі в Китаї (Гуансі).

Пілотна зона вільної торгівлі Китаю в автономному регіоні Гуансі піднялася в рейтингу щорічних нагород і дебютувала в таблиці лідерів на другій позиції. Судді були вражені його зусиллями посилити свою позицію на південному заході країни разом із морським портом і добре налагодженим наземним і повітряним сполученням, щоб стати воротами для взаємодії Китаю з Асоціацією держав Південно-Східної Азії (АСЕАН). У вільній зоні розташована Китайська товарна біржа, яка вивчає нові системи обміну інформацією з регіоном АСЕАН. Він створив міжнародний логістичний центр, який з'єднує 61 китайське місто з АСЕАН та за його межами, і запустив бізнес-центр Китай-АСЕАН. У майбутньому вона працює над створенням нового торговельного коридору, який з'єднає регіон Гуансі з АСЕАН, який передбачає розвиток порту «суходіл-море» та транспортної системи з сполученням «море–залізниця».

Щодо адміністративної сторони, удосконалення порту вільної зони скоротило час, необхідний для митного оформлення, максимум до 60 годин. Що стосується стійкості, то він прагне стати національним еталоном для низьковуглецевої циркулярної економіки. Він проводить різноманітні програми, що підтримують використання орендарями сталого фінансування, і розвиває систему зеленої нафтохімічної галузі як частину енергетичного переходу в регіоні. Щоб підвищити свою привабливість для інвесторів, вільна зона проводить ініціативи «розумного міста» та будує більше житла, заводів і міжнародних шкіл, які підтримують інтеграцію мовної освіти АСЕАН з технологіями, бізнесом і логістикою. Його переваги спрямовані на компанії будь-якого розміру, що свідчить про те, що він отримав нагороду Азіатсько-Тихоокеанського регіону як для великих орендарів, так і для малих і середніх підприємств. Останні основні інвестиції включають прихід Nanning Tigo Semiconductor Co і виробника кабелів для передачі даних Longwell. З моменту

відкриття в 2019 році пілотна зона вільної торгівлі Китаю (Гуансі) прагнула стати демонстраційною зоною для співпраці з АСЕАН. Наші судді вважають, що він робить великі кроки до цієї мети.

Піонер глобальної концепції SEZ, шанхайська зона вільної торгівлі Waigaoqiao закріпила своє місце в бізнес-столиці Китаю. Він може похвалитися торговельними зв'язками з 219 країнами, є регіональними штаб-квартирами 134 транснаціональних корпорацій – одна сьома від загальної кількості в Шанхаї - і містить близько 10 тис іноземних компаній із 123 країн. Серед них такі компанії, як Siemens і Sotheby's, які розпочали нові проєкти минулого року, а також менші гравці, такі як Baxter Medical Instruments & Equipment і Shanghai Mediterraline International Logistics.

Маючи десятиліття досвіду за плечима, Зона вільної торгівлі Вайгаоцяо відточила типи функцій, які давно шукали компанії при виборі спеціальної економічної зони. Це включає пакети підтримки бізнесу, адаптовані до конкретних потреб компанії, зосереджені, наприклад, на торгівлі, розрахунках із фондами або обміні даними. Він також пропонує цілодобові послуги митного оформлення та єдине вікно для вирішення питань імміграції для іноземних працівників.

Незважаючи на багату історію, зона вільної торгівлі Вайгаоцяо продемонструвала свою здатність розвиватися в ногу з часом, націлившись на розвиток ключових галузей, зокрема біомедицини, напівпровідників, інтелектуального виробництва та автомобілебудування. Він також виконує так званий план дій Carbon Peak Action, який включає розвиток економіки замкнутого циклу, екологічні будівельні проєкти та виробництво відновлюваної енергії. Цей баланс – у поєднанні з географічними перевагами, такими як доступ до найбільшого у світі порту Шанхай – дозволяє Вайгаоцяо утримувати друге місце в рейтингу fDi провідних вантажоперевезень Азіатсько-Тихоокеанського регіону.

В африканському регіоні лідером рейтингу «Глобальні вільні зони року» стала ВЕЗ Mauritius Freeport, Маврикій.

Маврикійський Фріпорт зберігає позицію провідної СЕЗ Африки, третій рік поспіль його називають провідною зоною континенту. Більше половини його площі у 800 тис квадратних метрів було розроблено та має сучасну інфраструктуру, таку як спеціалізовані склади, холодильні камери, технологічні установки, сховища під відкритим небом та офіси. Орендарі також отримують вигоду від розгалуженої мережі угод про вільну торгівлю країни, які надають пільговий доступ до ринку для 70 % населення світу.

Багатогранна пропозиція Mauritius Freeport охоплює ефективні адміністративні процедури, які займають менше години, щоб зареєструвати компанію, швидке підключення до комунікацій для складів і новий сучасний центр митного оформлення поблизу найближчого аеропорту Freeport.

Що стосується сталого розвитку, Mauritius Freeport працює над виконанням своїх зобов'язань у рамках зобов'язань уряду щодо досягнення вуглецевої нейтральності в промисловому секторі до 2030 року. Він заохочує потенційних інвесторів приймати кліматичні рішення для своїх проєктів, а промислові компанії зможуть генерувати відновлюваної енергії максимум до 150% річної потреби. Mauritius Freeport також пропонує фінансові стимули та проводить програми для покращення жіночого підприємництва в зоні. Якість його пропозиції відображають міжнародні компанії, які інвестували протягом останніх 12 місяців, серед яких британська Kada Minerals, Regency Pharma з ОАЕ та House of Lords Beverages Індії. Однак Mauritius Freeport не зупиняється на лаврах, його керівництво шукає нові інвестиції, проводячи роуд-шоу скрізь від Індії до Південної Африки та Європи.

За Mauritius Freeport йде вільна зона Суец, Єгипет.

Суецька вільна зона Єгипту вразила суддів у багатьох сферах. Зосереджуючись на залученні трудомістких проєктів, він став інструментом для збагачення місцевих знань, досвіду та інновацій. Стратегія керівництва полягає у створенні екосистеми, яка сприяє безперервному навчанню та вдосконаленню промислових можливостей.

Двома найбільш помітними інвестиціями компанії за останній час були індійська компанія Galaxy Chemicals, яка розширила виробництво, орієнтуючись на сектори медицини та дезінфекції, і створила 530 робочих місць, а також французька компанія Schneider Electric, яка додала 400 робочих місць завдяки проєкту з виробництва панелей керування. Однак стратегія Суецької вільної зони щодо залучення та підтримки підприємств також заслуговує похвали. Він пропонує гнучкі умови лізингу, які відповідають фінансовим можливостям бізнесу, індивідуальні послуги підтримки, включаючи доступ до фінансування, і галузеві кластери, які дозволяють підприємствам об'єднувати ресурси та сприяти обмінам. Ця стратегія приносить свої плоди – за останні 12 місяців у вільній зоні відкрили такі компанії, як голландська компанія Van Oord Shipping Services Company, Geodrill Egypt і Gas German Cars. Іншою важливою привабливістю для всіх цих орендарів є близькість до трьох найважливіших портів Єгипту.

Suez Free Zone продовжує працювати над покращенням бізнес-середовища для своїх орендарів. Щоб досягти цільового показника чистого нуля, компанія підтримує впровадження електромобілів, проводить навчання та семінари для виховання культури сталого розвитку, а також співпрацює з експертами галузі для декарбонізації своєї діяльності.

Особлива економічна зона Катовіце стала переможцем рейтингу в Європі.

Катовіцька спеціальна економічна зона (KSEZ) випередила конкуренцію з 16 аналогами, щоб зберегти першу позицію в регіоні, за нею слідує Лодзька спеціальна економічна зона на другому місці.

Всеохоплююча пропозиція KSEZ включає оптимізовані бізнес-послуги, постійне вдосконалення доріг та навколишньої інфраструктури, а також підтримку інвесторів, які бажають подати заявку на фінансування ЄС для транспортних, екологічних, туристичних та інших відповідних проєктів. Він також розробляє новий бізнес-акселератор під назвою KSSNON і розширює свій технопарк у Глівіце.

Багато з його найвідоміших проєктів за останній рік були реалізовані європейськими компаніями, включаючи італійську Brembo, яка створила новий завод з виробництва автомобільних гальмівних дисків, і нідерландську Philips-Medisize, яка відкрила нове підприємство з виробництва акумуляторних матеріалів. Але він також підтримує програми, націлені на країни віддалених країн, такі як акселератор BraSilesia, який допомагає бразильським високотехнологічним стартапам вийти на територію Польщі.

Незважаючи на досягнення KSEZ і нові надходження, у нього все ще є багато простору для зростання. З його 2749 га інвестиційних територій більше 400 гектарів все ще доступні. У 2022 р. понад 12 млн євро було витрачено на підготовку нових інвестиційних територій, тоді як 240 млн євро було виділено на нові інфраструктурні проєкти протягом 2023–2024 рр. Свідченням його далекосяжних досягнень є визнання KSEZ у щорічних категоріях для великих орендарів, малого та середнього бізнесу, управління та стійкість.

Цього року Лодзька спеціальна економічна зона (Łódź SEZ) перевершила конкуренцію регіональних конкурентів і стала другою найкращою вільною зоною в Європі. Судді були вражені програмами SEZ, орієнтованими на виробництво, спрямованими на конкретні країни та сектори. Його програма Re\_Open у Великобританії допомагає польським підприємцям компенсувати негативні наслідки Brexit – наприклад, подати заявку на участь у грошовому фонді в розмірі 130 мільйонів євро, призначеному для допомоги підприємствам у адаптації до нових умов торгівлі з Великою Британією. Водночас за останні 12 місяців його програма прискорення стартапів залучила 38 іноземних технологічних проєктів, п'ята частина з яких – з України. Підприємці з охопленої війною країни вважають, що SEZ допомогла їм розвивати свої технології та бізнес-плани, незважаючи на вторгнення РФ. Частина його акселераторської програми присвячена екологічним, соціальним та управлінським рішенням (ESG), для яких Łódź SEZ пропонує фінансові стимули. Однією з фірм, яку вона нещодавно підтримала в рамках цієї програми, є індійський стартап KlimaShift,

який використовує платформу штучного інтелекту для зменшення викидів вуглецю в невеликих будівлях.

Місії з розвитку бізнесу в Японії допомогли забезпечити інвестиції в розмірі 325 мільйонів євро у 2022 р. від японського виробника кондиціонерів Daikin, що стало найбільшою інвестицією вільної зони на сьогодні. Ще одним досягненням минулого року стало завершення re\_connect, простору для співпраці в центрі міста, який охоплює 2000 квадратних метрів і включає робочі зони, виставковий зал і навіть функціональність метавсесвіту під назвою Digital Alley.

Безсумнівно, можливість отримання фірмами податкових пільг на суму до 70 % у вигляді державної допомоги приваблює інвесторів. Однак поєднання послуг з підтримки бізнесу, розвитку інфраструктури та перспективного підходу до технологій і сталого розвитку Лодзьської SEZ означає, що вона може запропонувати набагато більше, окрім фінансових стимулів.

Регіональним переможцем на американському континенті стала вільна зона Койол, Коста-Ріка

Зона вільної торгівлі Coyol (CFZ) знову зберігає свій титул провідної зони вільної торгівлі Америки. CFZ займається науками про життя та інтелектуальним виробництвом і є основою статусу Коста-Ріки як глобального центру медичних приладів, фармацевтики та біотехнологій. У вільній зоні розташовані такі компанії, як Medtronic, Abbott і німецька Bayer, яка розпочала локальну діяльність минулого року. Завдяки широкому спектру транснаціональних корпорацій, а також когорті міжнародних малих і середніх компаній-орендарів, CFZ розробив багату локальну екосистему постачальників і покупців.

Особливе враження на суддів справила освітня ініціатива вільної зони. CFZ прагне використати динамізм сектору наук про життя, щоб забезпечити якісну роботу людям Коста-Ріки. Він співпрацює з 15 місцевими органами влади, щоб покращити набір навичок робочої сили, а його програма «Intégrate a Coyol» спрямована на зменшення розриву між традиційною освітою та потребами сучасної промисловості. Щоб дозволити орендарям отримати доступ до місцевої

робочої групи, CFZ здійснює програми транспортування, навчання та підбору працівників, а також послуги з підбору персоналу.

Звідси випливає, що у вільній зоні діє програма соціальної відповідальності, яка передбачає щорічну систему звітності, узгоджену з Концепцією ООН щодо сталого розвитку. CFZ також отримує вигоду від географії: він розташований лише за п'ять миль від найбільшого аеропорту країни та неподалік від найважливіших контейнерних портів, а близькість Коста-Ріки до США робить її зручним для можливостей ближнього шорингу.

Зосереджуючись на малих і середніх підприємствах, ВЕЗ Cayman Enterprise City (СЕС) заслужила репутацію провідної вільної зони для компаній, що розвиваються, які прагнуть скористатися перевагами близькості до США, ефективності бізнесу та завидного способу життя. Новою ініціативою, яка привернула увагу суддів цього року, є програма ознайомлення. Це пропонує додаткові стимули для орендарів, які спрямовують нових підприємств у вільну зону, у вигляді грошових бонусів або знижок для використання в різних приміщеннях СЕС. Експерти також були вражені його низовими ініціативами, спрямованими на досягнення цілей нульової чистої мережі, наприклад, створення спільноти, де можна ходити; зарядка EV; освітлення на сонячних батареях; збір води для максимального використання дощової води; а також енергоефективні проєкти будівель і стратегії тіні. Також варто відзначити поточний розвиток Проєкту соціально-економічного розвитку вільної зони, триповерхової будівлі площею 40 тис квадратних футів, стане першим на Кайманових островах екологічним районом для життя, відпочинку, роздрібною торгівлі та торгівлі, розробленим як платформа для інноваційності.

За останні 12 місяців з'явилося кілька проєктів від цікавих фірм, зокрема у сфері послуг. До них відносяться фірма Vox Royalty, яка займається продажем дорогоцінних металів та потоковою передачею, компанія з блокчейн-технологій, що спеціалізується на смарт-контрактах і залучила 32 млн дол., а також юридичний бізнес, який є частиною міжнародної юридичної фірми.

Міжнародним компаніям для виходу на іноземні ринки та утримання позицій слід звернути увагу на такий інститут економічного розвитку, як ВЕЗ, адже з урахуванням коригувань та змін у міжнародному бізнес-середовищі, вільні економічні зони можуть служити цілям прискорення переведення будь-якої країни на сучасні ринкові відносини та їх швидшого долучення до процесів, що відбуваються в світовій економіці.

Важливо відзначити, що згодом інтерес до функціонування ВЕЗ не згасає. Це зумовлено тим, що зони можуть функціонувати як випробувальна база для реалізації пілотних проєктів та проведення реформ, поки що не здійснених на міжнародному, регіональному, національному рівнях. Створення у світі різних спеціальних зон економічного характеру є об'єктивною необхідністю втілення як політики зовнішньої відкритості, яка дозволить скоротити технічну відсталість та вирішити проблеми з нестачею капіталу, так і політики внутрішньої підтримки, яка надасть підприємствам можливість функціонувати навіть в умовах нестабільності на світових ринках, а також сприятиме їх виходу з рецесії.

## **Висновки до розділу 1**

Перший розділ кваліфікаційної роботи присвячений теоретичним основам дослідження ролі та місця вільних економічних зон у світовій економіці. ВЕЗ – це частина території держави, виведена за межі митних кордонів, в якій будь-яке пересування товарів та грошей не підвладне адміністративному чи будь-якому іншому контролю. Вільні економічні зони є чітко обмеженими територіями зі специфічним митним і торговим режимом, який характеризуються загальною свободою переміщення капіталу, товарів та робочої сили. Головна ознака ВЕЗ – тісний зв'язок зі світовим господарством, світовим ринком та активне залучення іноземного капіталу. Використання вигід економіко-географічного становища реалізується, передусім, у тому, що ВЕЗ створюються поблизу морських і

річкових портів, міжнародних аеропортів, які забезпечують стабільний зв'язок зі світовим ринком. В даний час ВЕЗ з тим чи іншим успіхом функціонують більш ніж у 120 країнах світу. Найбільша кількість особливих економічних зон (понад 240) функціонує у Сполучених Штатах Америки. Їх можна розділити на категорії: зони зовнішньої торгівлі, підприємницькі зони, технологічні парки. Станом на 2023 р. 75 % країн світу мали успішний досвід створення спеціальних економічних зон. Серед типів ВЕЗ виділяють зовнішньоторговельні, індустриальні, технологічні, туристично-рекреаційні та офшорні. Особливу групу вільних економічних зон становлять території, створені для вдосконалення позитивних сфер інтересів (галузей): туристичні (рекреаційні) зони, вільні страхові зони, банківські вільні зони. Зараз переважають комплексні зони, які поєднують всі зазначені вище зони. Створено комплексні території для розвитку окремих галузей виробництва, відродження окремих територій, залучення іноземних інвестицій у фінансову систему, розвитку кредитних, валютних і банківських відносин. За кількістю СЕЗ першість належить Індії, Китаю та ОАЕ. Найбільш успішними є зони, тісно вбудовані як у ланцюжки поставок усередині країни, так і мають вихід на глобальні ринки, що підвищує цінність якісної інфраструктури. Спосіб створення вільних економічних зон полягає у залученні та продажу іноземних інвестицій, активізації спільної підприємницької діяльності з іноземними трейдерами для стимулювання експорту товарів і створення на внутрішньому ринку високоякісних товарів і послуг, впровадження новітніх технологій, ринкових методів господарювання, розвитком інфраструктури, поліпшення використання природних і трудових ресурсів, прискорення соціально-економічного розвитку. Найкращою ВЕЗ у 2023 р. Dubai Multi Commodities Centre з ОАЕ. Офшорний бізнес в ОАЕ найвигіднішим, але й капіталозатратнішим. Практика впровадження ВЕЗ довела свою ефективність, сприяючи розвитку торгівлі, промисловості та економіки загалом. Модель вільних економічних зон в Об'єднаних Арабських Еміратах стала еталоном для багатьох країн. ОАЕ зробили гігантський стрибок від сировинної економіки до виробництва та продажу продукції власних брендів на національному та

світовому ринках. Вільні економічні зони країни мають потужний вплив на світову економіку завдяки стійким зв'язкам із зарубіжними компаніями, зростанню зайнятості, передачі технологій, підвищенню кваліфікаційних та управлінських здібностей робітників. Усі ВЕЗ ОАЕ мають високу інвестиційну привабливість, а також інфраструктуру, яка ефективно функціонує, і в межах якої створені комфортні умови для здійснення підприємницької діяльності. В контексті здійснення компаніями міжнародного бізнесу потрібно розрізняти офшорні компанії та компанії, які зареєстровані у ВЕЗ ОАЕ. Їхньою принциповою відмінністю є те, що офшорні компанії не мають права вести діяльність на території ОАЕ, а директори та акціонери компанії не можуть отримати резидентську візу. Компанії, зареєстровані в одній із вільних економічних зон, можуть здійснювати практично будь-яку діяльність у межах ВЕЗ, але при реєстрації необхідно отримати спеціальну ліцензію на певний вид діяльності. Директори та акціонери компанії, члени їхніх сімей та співробітники компанії, створеної у межах ВЕЗ, мають право на отримання резидентської візи в ОАЕ, а компанія може відкрити в країні фізичний офіс.

## **АНАЛІЗ ТРЕНДІВ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ В МЕЖАХ ВІЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗОН**

### **2.1 Загальна характеристика StoneX Group Inc та її фінансово- економічні показники**

Вільні економічні зони утворені та успішно функціонують у багатьох державах світу. Однією з таких держав є Об'єднані Арабські Емірати (ОАЕ) – країна, з якою асоціюються не лише великі гроші, а й значні перспективи ведення міжнародного бізнесу.

Для іноземних підприємців створити бізнес в ОАЕ можна декількома способами: через реєстрацію класичної офшорної компанії, або через реєстрацію компанії в одній із вільних економічних зон.

В контексті здійснення компаніями міжнародного бізнесу потрібно розрізнити офшорні компанії та компанії, які зареєстровані у ВЕЗ ОАЕ. Їхньою принциповою відмінністю є те, що офшорні компанії не мають права вести діяльність на території ОАЕ, а директори та акціонери компанії не можуть отримати резидентську візу. Компанії, зареєстровані в одній із вільних економічних зон, можуть здійснювати практично будь-яку діяльність у межах ВЕЗ, але при реєстрації необхідно отримати спеціальну ліцензію на певний вид діяльності. Директори та акціонери компанії, члени їхніх сімей та співробітники компанії, створеної у межах ВЕЗ, мають право на отримання резидентської візи в ОАЕ, а компанія може відкрити в країні фізичний офіс.

Однією з компаній, яка успішно веде свій бізнес у ОАЕ, є StoneX Group Inc (надалі – StoneX) – американська компанія, яка спеціалізується на брокерських послугах на товарних біржах. Компанія виконує брокерські функції (тобто посередницькі послуги при проведенні торгових та біржових операцій) більш ніж на 40 світових біржах, а також пропонує понад 18 тис. продуктів на позабіржових ринках.

StoneX має філію в ОАЕ в еміраті Дубай, розташовану за адресою Almas Tower Jumeirah, Lakes Towers, Office 48D. Штаб-квартира компанії базується у Нью-Йорку, США.

Філія StoneX зареєстрована у ВЕЗ Dubai International Financial Center вигляді International Business Company (IBC) з усіма перевагами класичного резидента. Діяльність IBC-компаній не підлягає ліцензуванню, директором та акціонером компанії може бути як фізична, так і юридична особа резидент будь-якої країни. До IBC відсутні вимоги щодо мінімального статутного капіталу, що значно зменшує час реєстрації компанії. Хоча такі підприємства й зобов'язані подавати фінансову звітність, втім, бухгалтерська документація може зберігатися будь-де на розсуд директора підприємства. Така форма реєстрації цікава StoneX з точки зору можливостей гнучкої системи оподаткування, а саме повного звільнення від корпоративного податку, від податку на додану вартість, а також повне повернення податку на репатріацію.

Крім очевидних переваг у сфері оподаткування, реєстрація IBC-компанії в ОАЕ відкриває такі можливості та переваги для підприємців у галузі міжнародного бізнесу: гарантована конфіденційність та захист активів; доступ до світових ринків та можливість роботи від імені міжнародної компанії; відкриття банківського рахунку в одному з банків ОАЕ за привабливими тарифами; відсутність мита на імпорт та експорт; можливість володіння нерухомістю в ОАЕ; деномінація статутного капіталу компанії й т. ін. [37].

Станом на 2023 р. обслуговувала 54 тис. інституційних та комерційних клієнтів, а також 400 тис. роздрібних клієнтів. StoneX здійснює операції з валютами, криптовалютами, акціями, облігаціями, деривативами, ф'ючерсами на сільськогосподарську продукцію, металами, емісійними квотами. Є одним із восьми членів першої категорії на Лондонській біржі металів. Також здійснює міжнародне проведення платежів, хеджування, кліринг та надає консультаційні послуги.

Діяльність групи StoneX включає переважно консультації з управління ризиками; здійснення котирування ф'ючерсів та опціонів на ф'ючерсні

контракти на товарних біржах; структуровані позабіржові операції за низкою товарів; торгівля дорогоцінними та кольоровими металами та їх хеджування; торгівля приблизно 150 іноземними валютами; маркет-мейкінг у міжнародних акціях; фіксований дохід, створення боргу а також управління активами.

До правління компанії (включно з президентом, фінансовим директором та головою правління) входять головний керівник управління ризиками, головний операційний директор, головний інформаційний директор, головний спеціаліст з управління та правових питань, секретар та заступник головного юрисконсульта, скарбник групи, головний бухгалтер, головний виконавчий директор Європи, Близького Сходу та Африки, виконавчий віце-президент, начальник відділу роздрібної торгівлі та обміну валют. Крім того, є окремі органи управління: ревізійна комісія, комітет з призначення та управління, комітет з компенсацій, комітет ризиків, технологічний та операційний комітети. Нижче на рівні менеджерів регіональних офісів та департаментів є виконавчий персонал, що займається локальним керуванням бізнесом компанії.

Масштабність організаційної структури компанії, географічне розташування офісів по всьому світу в різних часових поясах вимагає гнучкості та адаптивності, з різними рівнями управління на різних ринках. Тому, через складність структури, існує можливість виникнення проблем з комунікацією та координацією роботи на рівні департамент – регіональний офіс.

StoneX – це мережа фінансових послуг інституційного рівня, яка об'єднує компанії, організації, трейдерів та інвесторів із екосистемою глобальних ринків за допомогою унікального поєднання цифрових платформ, наскрізних служб клірингу та надання високоякісних послуг із сенсорного сервісу і глибокої експертизи.

StoneX надає інституційний доступ до 39 бірж деривативів, 175 валютних ринків, майже до кожного глобального ринку цінних паперів і низці двосторонніх майданчиків ліквідності, а також доступ до роздрібних ринків через ринки Forex та City Index. StoneX пропонує цей доступ із підтримкою протягом усього життєвого циклу угоди – від консультування та оперативної

розвідки до найкращого виконання, клірингу після угоди, зберігання та розрахунків. Таким чином StoneX дозволяє клієнтам використовувати екосистему глобальних ринків для досягнення своїх бізнес-цілей, торгівлі та інвестицій через одного надійного партнера. Мережа StoneX складається з усіх платформ, продуктів і послуг, доступних через StoneX Group Inc та її глобальні дочірні компанії. Компанія StoneX Group Inc (NASDAQ: SNEX), яка входить до списку Fortune 500 із майже 100-річним стажем роботи, та її 3815 співробітників обслуговують клієнтів у майже 70 офісах на п'яти континентах [41].



Рисунок 2.1 – Мапа офісів мережі StoneX у світі

*Джерело:* [21]

Крім ОАЕ, філії компанії є у Великій Британії, Люксембурзі, Німеччині, Кіпрі, Аргентині, Бразилії, Нігерії, Гонконгу, Сінгапурі, Японії, Австралії, Канаді та Кайманових островах; крім цих країн і територій офіси є в Колумбії, Уругваї, Парагваї, Мексиці, Китаї, Індії, Бермудських островах та Польщі.

Наразі StoneX обслуговує понад 32 тис. комерційних, інституційних і платіжних клієнтів, а також понад 330 тис. активних роздрібних рахунків у 180 країнах. Клієнти StoneX використовують цифрові платформи інституційного

рівня, високотехнологічний сервіс і ринкову аналітику, щоб шукати торгові можливості, здійснювати ефективні інвестиції, керувати своїми ринковими ризиками та покращувати ефективність свого бізнесу [21].

Зосередженість компанії на тому, щоб допомогти їм досягти цих цілей, дозволила побудувати глибоко цінні довгострокові відносини, засновані на керівництві, чесності, прозорості та довірі. Широта та глибина пропозицій компанії, з точки зору класів активів і географії, дає їй змогу запропонувати клієнтам послуги практично на будь-якому міжнародному ринку. Цінність цієї здатності проявляється в індивідуальній взаємодії між фронт-офісом та клієнтами, а також у провідній у галузі пропозиції аналізу ринку. Обидва ці фактор вони дають вирішальну перевагу StoneX над конкурентами, сприяючи залученню та утриманню клієнтів.

Компанія забезпечує стабільний дохід з акцій своїм акціонерам. Переконливі фінансові показники гарантують високу ціну акцій StoneX на фондових біржах.

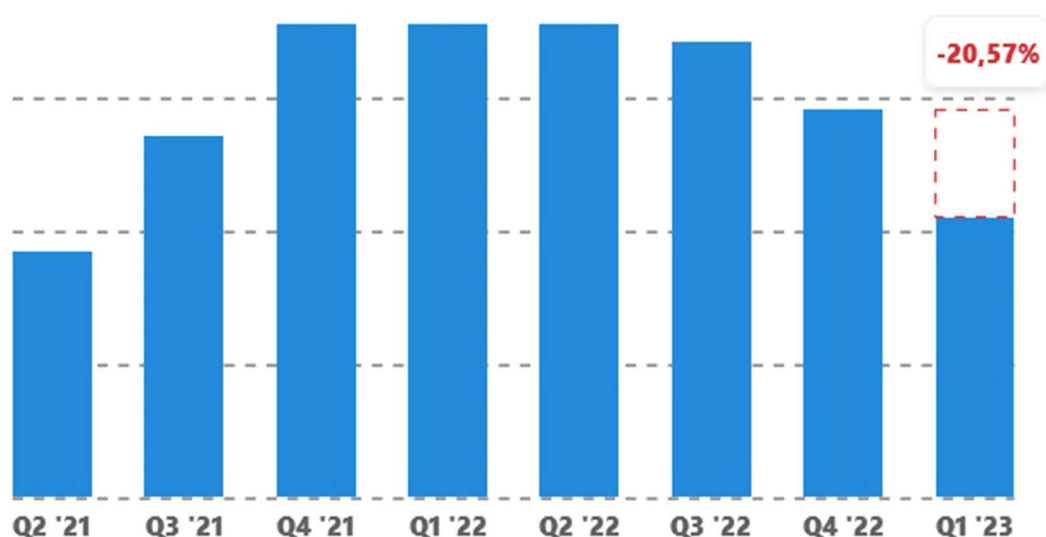


Рисунок 2.2 – Динаміка вартості акцій компанії StoneX за 2021–2023 рр.

Джерело: [57]

Відсотки за цінними паперами з фіксованим доходом є складовою операційних доходів, однак процентні витрати, пов'язані з фінансуванням цих

позицій, не є їх складовою. У результаті значного підвищення короткострокових процентних ставок компанія змінила показники вартості цінних паперів, щоб обчислити залишок вільних коштів після вирахування з операційних доходів процентних витрат, пов'язаних із діяльністю з фіксованим доходом. Чистий операційний дохід, отриманий від операцій з цінними паперами, знизився на 26,4 млн дол., або на 27 %, до 70,1 млн дол. за три місяці, що закінчилися 30 червня 2023 р., порівняно з 96,5 млн дол. за три місяці, що закінчилися 30 червня 2022 р. Це зниження відбулося в основному внаслідок скорочення витрат на 43 % і зміни асортименту фінансових продуктів, які пропонуються клієнтам.

У списку найбільших публічних компаній у світі Forbes Global 2000 за 2023 р. StoneX посіла 1341-е місце. У списку найбільших компаній США за розміром вибору Fortune 500 посіла 87 місце [41].

Станом на 2023 р. фінансові показники компанії склали: власний капітал – 1,07 млрд дол. США; грошовий оборот – 66,036 млрд дол.; операційний прибуток – 0,277 млрд дол.; чистий прибуток – 0,207 млрд дол.; активи – 19,86 млрд дол.; капіталізація – 2,09 млрд дол. Дійсна кількість співробітників у 2023 р. – 3815 осіб [61].

| Операційний дохід                                   | Котировані похідні інструменти |       |
|---|--------------------------------|-------|
|   | 107,6                          | + 1%  |
|   | Позабіржові деривативи         |       |
|   | 71,9                           | + 43% |
|   | Фізичні контракти              |       |
|   | 81                             | + 59% |
|   | Цінні папери                   |       |
|   | 272,4                          | + 76% |
|   | Глобальні платежі              |       |
|   | 52,7                           | + 23% |
| Форекс-торгівля                                     |                                |       |
| 72,1  | - 17%                          |       |
| Відсотки та комісії, зароблені на балансах клієнтів |                                |       |
| 92,2  | + 329%                         |       |

| Ключові операційні показники           | Ставка за контракт 2021         |             |
|--|---------------------------------|-------------|
|  | 39,044                          | 2.62        |
|  | - 5%                            | + 9%        |
|  | Ставка за контракт 2022         |             |
|  | 1,063                           | 67.75       |
|  | + 46%                           | - 2%        |
|  | Ставка за контракт 2023         |             |
|  | Немає даних                     | Немає даних |
|  | Реклама та паблік релейшнз 2021 |             |
|  | 5,378                           | 262         |
| + 33%                                  | - 43%                           |             |
| Реклама та паблік релейшнз 2022        |                                 |             |
| 65                                     | 12,907                          |             |
| - 2%                                   | + 21%                           |             |
| Реклама та паблік релейшнз 2023        |                                 |             |
| 10,513                                 | 107                             |             |
| - 20%                                  | + 5%                            |             |
| Клієнтський капітал та поточні рахунки |                                 |             |
| 6,459                                  | 1,269                           |             |
| + 5%                                   | - 32%                           |             |

Рисунок 2.3 – Результати та ключові показники за III фінансовий квартал 2023 р.

Джерело: [63]

Операційні доходи компанії зросли на 248,1 млн доларів США, або на 47 %, до 776,9 млн доларів США за три місяці, що закінчилися 30 червня 2023 р., порівняно з 528,8 млн дол. за три місяці, що закінчилися 30 червня 2022 р. Операційні доходи, отримані від зареєстрованих на біржі похідних фінансових інструментів, зросли на 1,5 млн дол., або на 1 %, до 107,6 млн дол. за три місяці, що закінчилися 30 червня 2023 року, порівняно зі 106,1 млн дол. за три місяці, що закінчилися 30 червня 2022 р. Це збільшення відбулося головним чином через зростання на 9 % у середній ставці за контракт, що частково компенсується зниженням на 5 % обсягів зареєстрованих контрактів на похідні інструменти порівняно з трьома місяцями, що закінчилися 30 червня 2022 р.

Операційні доходи від позабіржових деривативів зросли на 21,7 млн дол., або на 43 %, до 71,9 млн дол. за три місяці, що закінчилися 30 червня 2023 р, порівняно з 50,2 млн дол. за три місяці, що закінчилися 30 червня 2022 р. Це стало результатом зростання на 46 %. Обсяги контрактів на позабіржові деривативи частково компенсовані зниженням середньої ставки за контракт на 2 % порівняно з трьома місяцями, що закінчилися 30 червня 2022 р.

Операційні доходи, отримані від операцій з цінними паперами, зросли на 117,8 млн дол., або на 76 %, до 272,4 млн дол. за три місяці, що закінчилися 30 червня 2023 р, порівняно зі 154,6 млн дол. за аналогічний період попереднього року, а також відбулося значне підвищення відсоткових ставок.

Операційні доходи, отримані від контрактів з продажу валюти, скоротилися на 14,7 млн дол., або на 17 %, до 72,1 млн доларів США за три місяці, що закінчилися 30 червня 2023 р. порівняно з 86,8 млн дол. за три місяці, що закінчилися 30 червня 2022 р., головним чином через зниження на 20 % контрактів з реклами та паблік рілейшнз, та були частково компенсовані збільшенням торгівлі довгостроковими пропозиціями на ринку Forex на 5 %.

Операційні доходи від глобальних платежів зросли на 9,9 млн дол., або на 23 %, до 52,7 млн дол. за три місяці, що закінчилися 30 червня 2023 р., порівняно з 42,8 млн дол. за три місяці, що закінчилися 30 червня 2022 р., головним чином завдяки збільшенню вартості акцій на 21 %, що частково пояснюється зниженням витратами на рекламу на 2 %.

Операційні доходи, отримані від фізичних контрактів, зросли на 30,2 млн дол., або на 59 %, до 81 млн дол. за три місяці, що закінчилися 30 червня 2023 р., порівняно з 50,8 млн дол. за три місяці, що закінчилися 30 червня 2022 року. Це збільшення в основному відбулося завдяки значному зростанню сільськогосподарського та енергетичного бізнесу StoneX в результаті збільшення активності на ринках біодизельної сировини починаючи з 31 жовтня 2022 р. [63].



Рисунок 2.4 – Динаміка постійного фінансового зростання компанії StoneX

Джерело: [60]

Процентний і комісійний дохід, отриманий на балансах клієнтів, який пов'язаний з нашими зареєстрованими на біржі та позабіржовими деривативами, кореспондентським клірингом і пропозиціями продуктів незалежного управління капіталом, зріс на 70,7 млн дол., або на 329 %, до 92,2 млн дол. за три місяці, що закінчилися 30 червня 2023 р. з позначки 21,5 млн дол. за три місяці, що закінчилися 30 червня 2022 р. Головним чином це було зумовлено значним підвищенням короткострокових процентних ставок.

Збільшення процентних витрат, пов'язаних з торговельною діяльністю, відбулося в основному через вплив значного підвищення короткострокових процентних ставок, особливо в бізнесі з фіксованим доходом, а також збільшенням залишків клієнтів, на які StoneX сплачує відсотки. Збільшення процентних витрат, яке пов'язане з корпоративним фінансуванням, також відбулося в основному через вищі короткострокові процентні ставки за поновлюваною кредитною лінією у розрізі збільшення середніх запозичень.

З вищенаведених даних ми бачимо, що розподілений прибуток на акцію за кварталний період складає 3,25 дол. США; рентабельність власного капіталу –

21,6 % від заявленої балансової вартості. Чистий прибуток склав 240,1 млн дол. США, що на 48 % більше, ніж за аналогічний період. Високі показники в комерційному сегменті та зростання процентних ставок призвели до зростання операційних доходів на 47 % за квартал і на 42 % за рік. Результати за останні два роки збільшили доходи на 67 %, або 29 % середньорічного темпу зростання, а скоригований прибуток склав 82 %, або 33 % середньорічного темпу зростання.

Постійні високі показники в різних складних економічних умовах відображають різноманітність і стійкість бізнес-моделі компанії StoneX. Тенденція на збереження позитивної динаміки з помірною волатильністю (мінливістю) та короткостроковими процентними ставками, ймовірно, збережеться у майбутньому.

На прикладі компанії StoneX ми маємо змогу здійснити аналіз складу персоналу міжнародної компанії, включаючи кар'єрне зростання співробітників, категорії найму та середню зарплату. На рис. 2.5 ми можемо побачити, що кількість працівників впевнено зростає, що може свідчити про сталий розвиток компанії. На 30 червня 2023 р. кількість працівників складала 3,8 тис. осіб.

Найбільшу частину – 46 % працівників – складає персонал, безпосередньо пов'язаний з технологіями. Це говорить про те, що StoneX впевнено рухається у напрямку технологічного розвитку. На другому місці – 18 % – персонал, безпосередньо пов'язаний з продажами. Фахівці підтримки займають 12 % у штаті компанії. Фінансовий відділ – 8 %, адміністрація – 6 %, оператори та підрозділ роздрібною торгівлі займають по 3 %. Маркетинг та реклама – 1,75 %, юристи – 0,87 %, менеджери вищої ланки – 0,43 % (рис. 2.6).

## Кількість працівників

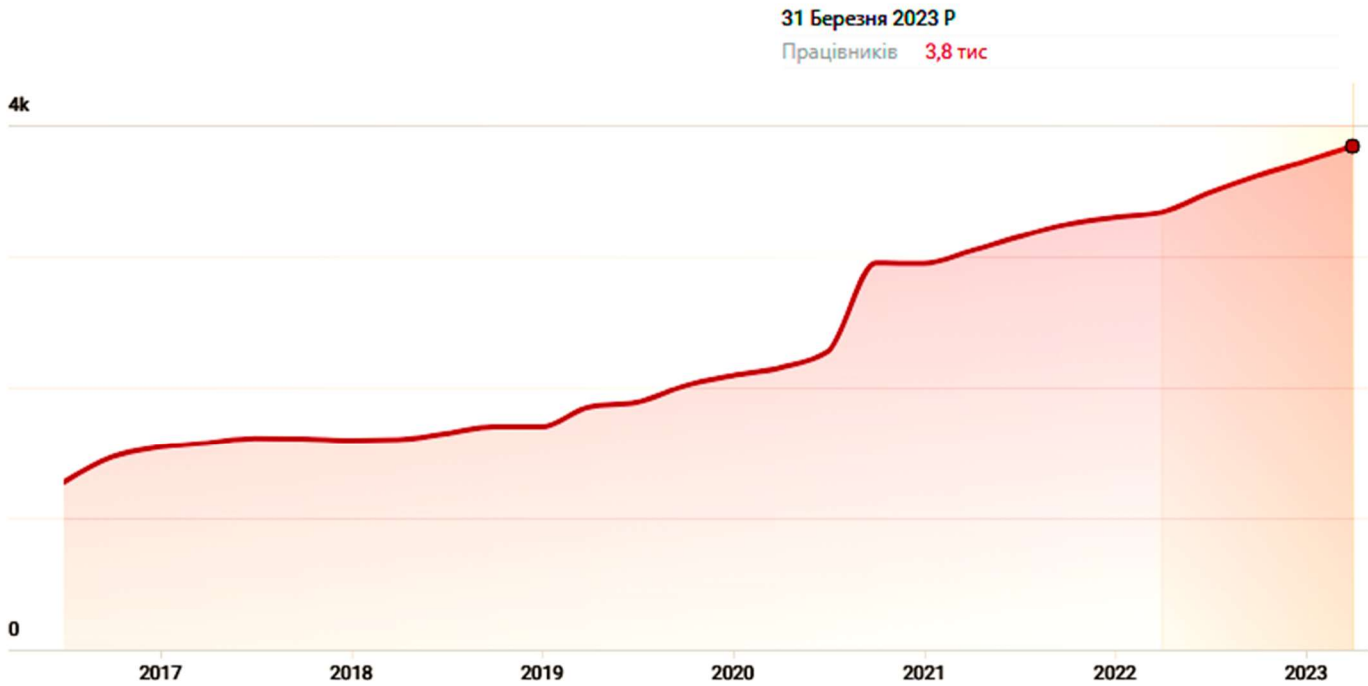


Рисунок 2.5 – Кількість працівників в компанії StoneX у 2017–2023 рр.

Джерело: [62]



Рисунок 2.6 – Розподіл по категоріях працівників

Джерело: [62]

Цікавим виглядає рівень заробітної плати, яку отримують співробітники StoneX. Найбільшу середню заробітну плату отримують юристи та робітники, пов'язані з технологіями. Найменшу – оператори та підтримка (рис. 2.7). Високі витрати на юридичні послуги пояснюються, в тому числі суттєвою відмінністю законів у різних країнах, в яких працює StoneX Group. Стрімке масштабування міжнародного бізнесу породжує специфічні завдання, вирішення яких дедалі частіше покладається на професійних юристів-міжнародників. Формування галузі фінансових послуг та широкого кола брокерських компаній є індикатором зростаючого ринку і потенціалу інтернаціоналізації бізнес-середовища. У країнах із розвинутою ринковою економікою звернення до послуг консультантів є невід'ємною складовою процесу розробки та втілення нових проєктів, оптимізації бізнес-процесів та модернізації міжнародного бізнесу загалом [62].

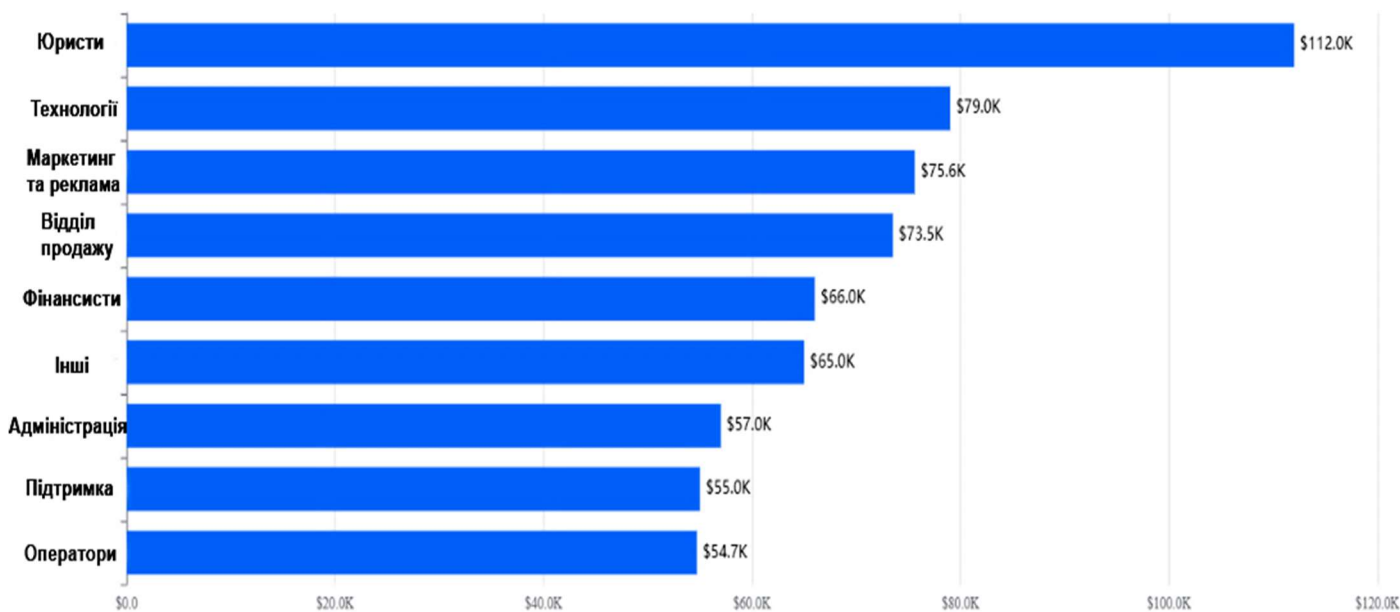


Рисунок 2.7 – Зарплата співробітників компанії StoneX за рік

Джерело: [62]

Чим вище показники брокерських компаній, тим жорсткіша між ними конкуренція. У прагненні встановити глобальну присутність великі західні фірми відкривають філії у багатьох великих містах світу; вони виборюють частку ринку, намагаючись не допустити суперників у нові країни. Провідні

посередницькі фірми часто йдуть за своїми клієнтами у нові місця, наприклад, у біржовий сектор Японії. Існують різноманітні методи виходу на нові ринки – від партнерства з місцевими компаніями до відкриття нового відділення, їх у повному обсязі застосовує керівництво компанії StoneX. Проте впроваджувати таку стратегію стає дедалі складніше, оскільки інтенсивність конкуренції неухильно наростає, а місцеві фірми можуть запропонувати послуги брокерів за меншою ставкою. Так, наприклад, індійські та китайські брокерські компанії стають серйозними конкурентами американським гігантам у галузі біржової торгівлі. Це пояснюється тим, що азійські фірми стають більш потужними у сфері інформаційних технологій та суміжних галузях, мають безперешкодний доступ до професіоналів на вітчизняному ринку, можуть запропонувати гарні умови праці та працювати зі скромними бюджетами клієнтів.

Міжнародний бізнес характеризується значними відмінностями у регіонах та країнах, що пояснюється неоднаковим ступенем фахової та клієнтської зрілості, а також місцевими діловими традиціями і практиками, які можуть сприяти чи заважати розвитку біржової індустрії. Щоб досягти успіху на нових ринках, компанії StoneX необхідно уникати конфлікту між глобальними та місцевими стандартами, підвищувати рівень довіри населення до пропонованих продуктів, не вдаватися до використання неетичних чи нелегальних практик ведення бізнесу. Таким чином, успішна бізнес-інтеграція з новими ринками повинна відображати їх місцеві особливості, а товари та послуги, що пропонуються на національних ринках – відповідати їхнім вимогам.

## 2.2 Операційна діяльність компанії StoneX у галузі міжнародного бізнесу, її SWOT-аналіз

Станом на сьогодні StoneX продовжує утримувати лідируючі позиції у своїй галузі протягом тривалого періоду як авторитетна міжнародна брокерська фірма. Успіх StoneX є результатом двох основних причин – це єдина компанія, яка не позбавлялася активної біржової практики ніколи за свою історію, крім того, StoneX може запропонувати клієнтам найширшу палітру посередницьких послуг порівняно з її конкурентами, особливо коли йдеться про впровадження сучасних стратегій торгівлі цінними паперами.

Шон О'Коннор, головний виконавчий директор компанії, заявив: «Ми досягли одного з найсильніших кварталів у нашій історії: операційні доходи зросли на 47 %, розподілений прибуток на акцію зріс на 37 % і рекордний скоригований чистий прибуток склав 71,8 млн дол. США. Цих чудових результатів було досягнуто за рахунок солідних транзакційних доходів, незважаючи на помірну волатильність, і збільшення процентних доходів від наших клієнтів. Ми вважаємо, що наші фінансові показники продовжують залишатися позитивним відхиленням у нашій галузі, і ми маємо хороші можливості продовжувати забезпечувати високі результати нашим акціонерам» [53].

Змінні витрати компанії StoneX включають змінну винагороду, яка виплачується трейдерам і консультантам з управління ризиками, бонуси, які виплачуються оперативним, адміністративним і виконавчим працівникам, а також витрати на кліринг угод і брокерські комісії. Керівництво StoneX прагне зробити непроцентні витрати змінними якомога більше, а постійні витрати – якомога нижчими.

31 жовтня 2022 р. дочірня компанія StoneX Netherlands B.V. придбала компанію CDI-Societe Cottonniere De Distribution S.A., розташовану в Швейцарії. Ця компанія керує глобальним бізнесом з торгівлі бавовною із клієнтами та

виробниками в Бразилії та Західній Африці, а також покупцями по всій Азії. Результати дев'яти місяців, що закінчилися 30 червня 2023 р., склали неоподатковуваний прибуток у розмірі 23,5 млн дол. США. Результати трьох і дев'яти місяців, що закінчилися 30 червня 2023 р., включають амортизаційні витрати, пов'язані з ідентифікованими нематеріальними активами, пов'язаними з придбанням.

StoneX також придбала Gain Capital Holdings, Inc 1 серпня 2020 р. Результати за три та дев'ять місяців, що закінчилися 30 червня 2023 р. та 2022 р., включають витрати на амортизацію, пов'язані з ідентифікованими нематеріальними активами, пов'язаними з придбанням.

Оцінюючи ці придбання, керівництво компанії враховує прибуток від придбання та витрати на амортизацію, пов'язані з нематеріальними активами, визначеними та облікованими як частина цих придбань.

У наведеному нижче графіку представлено тенденцію з розширення споживчих сегментів бізнесу: роздрібна торгівля, кількість партнерів, кількість продуктів, реалізація комерційних проєктів. Керівництво компанії вважає, що представлення результатів діяльності цих сегментів без урахування прибутку від придбання та відповідних витрат на амортизацію має сенс, оскільки це підвищує порівнянність результатів за період до періоду.

Скоригований прибуток до оподаткування, скоригований податок на прибуток, скоригований чистий прибуток і скоригована рентабельність власного капіталу є фінансовими показниками, що відповідають за перспективи розвитку бізнесу компанії загалом.. Результати дев'яти місяців, що закінчилися 30 червня 2022 р., включають одноразовий прибуток у розмірі 6,4 млн дол. США, пов'язаний із врегулюванням антимонопольного колективного позову в іноземній валюті, отриманим у березні 2022 р. [53].

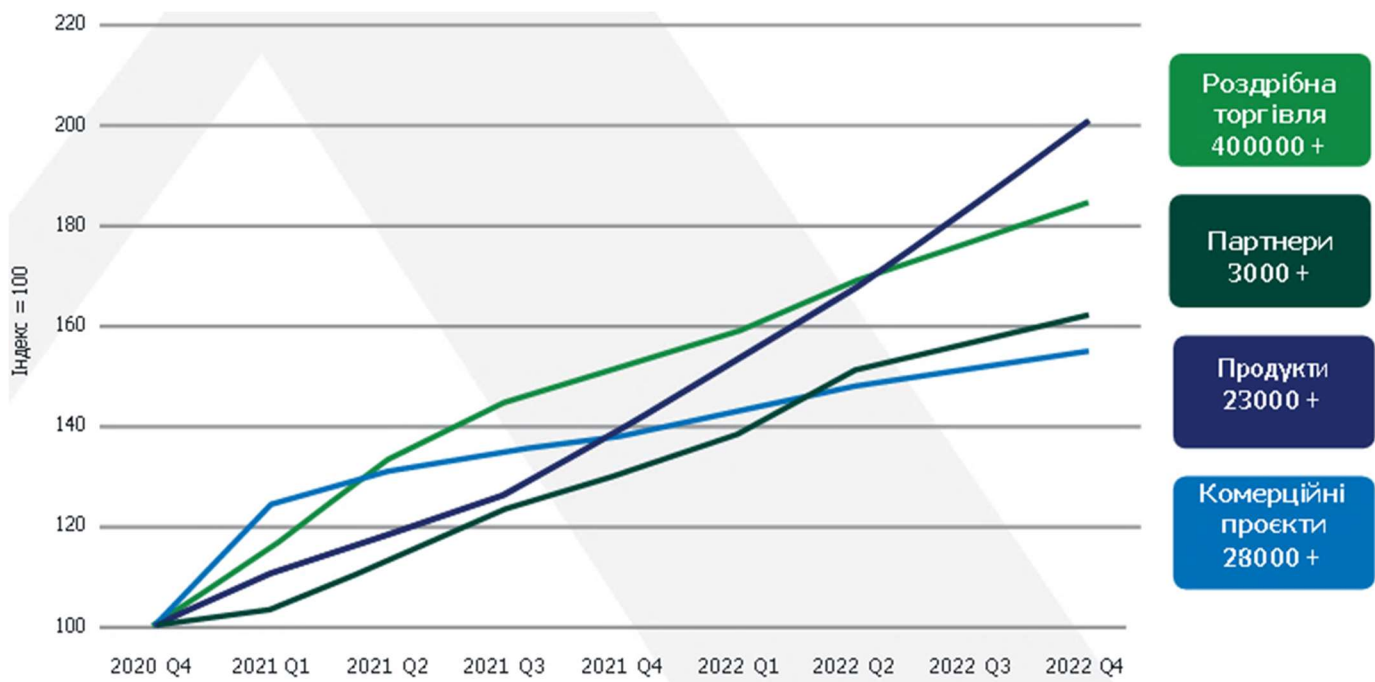


Рисунок 2.8 – Зростання споживчих сегментів бізнесу StoneX у 2020–2022 рр.

Джерело: [53]

Бізнес-діяльність компанії складається з операційних сегментів та організована у звітні сегменти, що складаються з комерційних, інституційних, роздрібних і глобальних платежів. Нерозподілені витрати та витрати глобальних платежів включають певні спільні послуги, такі як інформаційні технології, бухгалтерський облік та казначейство, кредитування та ризики, юридичні та комплаєнс (тобто відповідність внутрішнім або зовнішнім вимогам або нормам), а також людські ресурси та інші види діяльності, які не входять до результатів сегментів бізнесу, розглянутих вище.

Загальні нерозподілені витрати та інші витрати зросли на 12,6 млн дол. США, або на 15 %, до 99,3 млн дол. за три місяці, що закінчилися 30 червня 2023 р., порівняно з 86,7 млн дол. за три місяці, що закінчилися 30 червня 2022 р. Компенсації та виплати збільшилися на 12,6 млн дол., або на 28 %, до 57 млн дол. за три місяці, що закінчилися 30 червня 2023 р., порівняно з 44,4 млн дол. за три місяці, що закінчилися 30 червня 2022 р.

Збільшення бонусної винагороди в основному пов'язане з переміщенням певних груп із залучення клієнтів із окремих бізнес-напрямків до спільних

послуг і заміною компенсаційних витрат у цих окремих бізнес-напрямах на незмінні витрати. Крім того, збільшення неперемінної компенсації частково є результатом прийому на роботу серед відділу комплаєнсу та IT-відділу, головним чином через зростання компанії в наслідок злиттів та поглинань. Середня чисельність адміністративного штату працівників зросла на 30 % за три місяці, що закінчилися 30 червня 2023 р., порівняно з трьома місяцями, що закінчилися 30 червня 2022 р. що свідчить про перспективи розширення персоналу компанії. Збільшення бонусної винагороди працівникам в основному пов'язано з покращенням продуктивності їхньої діяльності.

Загалом інші некомпенсаційні витрати залишилися відносно незмінними на рівні 42,3 млн дол. за три місяці, що закінчилися 30 червня 2023 р. та 2022 р. Зокрема, комісія за продажі була нижчою головним чином завдяки дворічній глобальній нараді з питань продажів і стратегії, яка відбулася в березні 2022 р., тоді як зросли витрати на обслуговування та підтримку неторгових технологій для різноманітних систем, що використовуються відділами допоміжних служб, а також відрядження з метою розвитку бізнесу [53].

Найновіший прес-реліз компанії StoneX містить прогнози заяви про фінансовий стан компанії, результати діяльності, бізнес-стратегію та фінансові потреби. Усі заяви, окрім заяв про поточні чи історичні факти, що містяться в цьому прес-релізі, є прогнозними заявами. Слова «вважати», «очікувати», «передбачати», «повинен», «планувати», «буде», «може», «може», «має намір», «оцінювати», «передбачати», «потенційно», «продовжувати» або заперечення цих термінів і подібні вирази є суто суб'єктивними, оскільки вони стосуються виключно діяльності StoneX Group Inc та призначені для ідентифікації прогнозних заяв. Як вже зазначалося, ці прогнозні заяви значною мірою базуються на поточних очікуваннях і прогнозах щодо майбутніх подій і фінансових тенденцій, які можуть вплинути на фінансовий стан, результати діяльності, бізнес-стратегію та фінансові потреби компанії. На них можуть вплинути неточні припущення, включно з ризиками, невизначеністю та припущеннями, описаними в документах, поданих StoneX Group Inc до

відповідних контролюючих органів, включно з тими ризиками, які викладені у SWOT-аналізі компанії. Зважаючи на ці ризики, невизначеності та припущення, прогнозні заяви в цьому прес-релізі можуть не відбутися, а фактичні результати можуть суттєво відрізнятись від очікуваних або припущених у прогнозних заявах. Коли ми розглядаємо ці прогнозні заяви, ми повинні пам'ятати ці фактори ризику та інші застережні заяви в цьому прес-релізі.

Ці прогнозні заяви стосуються лише дати цього прес-релізу. StoneX Group Inc не бере на себе жодних зобов'язань оновлювати чи переглядати будь-які прогнозні заяви внаслідок появи нової інформації, майбутніх подій чи іншим чином, за винятком випадків, передбачених законом. Відповідно, читачів застерігають не покладатися надмірно на ці прогнозні заяви. Для цих заяв ми вимагаємо захисту безпечної гавані для прогнозних заяв, які містяться в Законі про реформу судових процесів щодо приватних цінних паперів 1995 р. Тож, керівництво StoneX вважає, що представлення наших результатів без урахування прибутку від придбання та відповідних витрат на амортизацію має сенс, оскільки це підвищує порівнянність результатів між періодами часу.

Ключові показники досліджуваного підприємства корелюють з рівнем його конкурентоспроможності. Як показовий результат діяльності підприємства, що відображає його сьогоднішню конкурентоспроможність, є генерація більшої частки ринку однією одиницею вартості бізнесу (капіталу) та отримання середньогалузевих показників діяльності. В ідентичних умовах існування для одногалузевої групи підприємств, що дотримуються однакової стратегії, повинна застосовуватися та сама система ваг ресурсів у показнику конкурентоспроможності підприємства. Найпоширенішим інструментом аналізу конкурентоспроможності підприємства при взаємодії із зовнішнім конкурентним середовищем є SWOT-аналіз.

SWOT-аналіз (від strengths – сила, weaknesses – слабкість, opportunities – можливості, threats – загрози) – один із найбільш популярних методів оцінки конкурентоспроможності будь-якого підприємства. Цей аналіз дозволяє

виділити певний низку дій, необхідних для поліпшення господарської діяльності підприємства, що сприяє посиленню його конкурентоспроможності [34].

Щоб здійснити SWOT-аналіз компанії StoneX, необхідно побудувати таблицю, що складається із чотирьох граф. У верхній частині записуються сильні та слабкі сторони, знизу можливості та загрози досліджуваного підприємства (табл. 2.1).

Таблиця 2.1 – SWOT-аналіз StoneX Group Inc

| Сильні сторони  | Слабкі сторони  |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>– хороша віддача від капітальних витрат;</li> <li>– сильний портфель брендів;</li> <li>– сильна дистриб'юторська мережа;</li> <li>– надійні постачальники;</li> <li>– дуже успішно реалізує стратегії виходу на ринок своїх продуктів;</li> <li>– автоматизація діяльності забезпечила постійну якість продукції;</li> <li>– чудова ефективність на нових ринках;</li> <li>– сильний вільний грошовий потік</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>– високий рівень скорочення робочої сили;</li> <li>– є прогалини в асортименті продукції, що реалізується підприємством;</li> <li>– фінансове планування не виконується належним чином та ефективно;</li> <li>– інвестиції в дослідження та розробки нижчі від гравців галузі, які швидко розвиваються;</li> <li>– обмежений успіх за межами основного бізнесу;</li> <li>– маркетинг продукції залишає бажати кращого;</li> <li>– не дуже успішна інтеграція із іншою культурою праці</li> </ul>                                   |
| Можливості  | Загрози   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>– нові клієнти з онлайн-каналу;</li> <li>– відкриття нових ринків завдяки урядовій угоді;</li> <li>– зменшення вартості транспортування через нижчі ціни на доставку;</li> <li>– економічний підйом і збільшення витрат клієнтів;</li> <li>– урядовий екологічний стимул;</li> <li>– розвиток ринку призведе до зменшення переваги конкурентів;</li> <li>– нові тенденції в поведінці споживачів можуть відкрити новий ринок;</li> <li>– стабільний вільний грошовий потік дає можливість інвестувати в суміжні продуктові сегменти</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– валютні коливання у різних країнах;</li> <li>– імітація підробленого та низькоякісного продукту;</li> <li>– закони про відповідальність у різних країнах відрізняються;</li> <li>– посилення тенденції до ізоляціонізму в американській економіці може призвести до подібної реакції з боку інших урядів;</li> <li>– дефіцит кваліфікованої робочої сили на певних світових ринках;</li> <li>– компанія може зіткнутися з судовими позовами на різних ринках;</li> <li>– зростання потужності місцевих дистриб'юторів</li> </ul> |

*Джерело:* розроблено авторкою за даними [18, 34, 38]

Для виконання цього аналізу необхідно визначити сильні та слабкі сторони підприємства, а також можливості та загрози для досліджуваного підприємства. Сильні та слабкі сторони є факторами внутрішнього середовища. Можливості та загрози – зовнішньої. Варто враховувати, що слабкі сторони за певних умов, а також у разі їх усунення можуть стати сильними сторонами. Те саме стосується і загроз. Якщо вчасно не використовувати свої можливості, то в майбутньому вони можуть стати загрозами.

Як одна з провідних компаній у своїй галузі, StoneX має численні сильні сторони, які дозволяють їй процвітати на ринку. Ці сильні сторони не тільки допомагають їй захистити свою частку на існуючих ринках, але й допомагають проникати на нові ринки і вигідно відрізняють її від конкурентів. Насамперед, це велика кількість різноманітних послуг та продуктів, які пропонує компанія а також широка географія сфер діяльності. Завдяки цьому локальні негаразди не сильно впливають на успішність компанії в цілому. Також StoneX відносно успішно реалізовує нові проєкти та забезпечує добру віддачу від капітальних витрат шляхом створення нових джерел доходу, має значні вільні грошові потоки, які забезпечують компанії ресурси для розширення нових проєктів. Компанія накопичила досвід у виході на нові ринки та досягненні успіху на них. Розширення допомогло організації створити новий потік доходів і диверсифікувати ризики економічного циклу на ринках, на яких вона працює.

Слабкі сторони – це області, які StoneX може покращити. Стратегія полягає в тому, щоб зробити вибір, адже слабкі сторони – це ті сфери, де компанія може вдосконалюватися за допомогою SWOT-аналізу та розвивати свою конкурентну перевагу та стратегічне позиціонування. Порівняно з іншими організаціями в галузі StoneX має вищий рівень скорочення, і їй доводиться витратити набагато більше порівняно з конкурентами на навчання та розвиток своїх співробітників. Прогалини в асортименті продукції можуть закріпити на ринку нового конкурента.

Незважаючи на те, що StoneX Group витрачає на дослідження та розробки вище середнього показника по галузі, вона не змогла конкурувати з провідними

гравцями в галузі щодо інновацій. Вона стала зрілою компанією, яка звикла виводити на ринок продукти на основі перевірених функцій. Хоча StoneX успішно об'єднує невеликі компанії, їй не завжди вдається об'єднати фірми з іншою культурою роботи. Ця проблема виникає внаслідок широкої географії ділових інтересів компанії.

Можливості та загрози інколи бувають пов'язані між собою. З одного боку, закони про відповідальність у різних країнах відрізняються, і StoneX може наражатися на різні претензії щодо відповідальності через зміни політики на цих ринках. З іншої сторони відкриття нових ринків завдяки урядовій угоді – прийняття нового технологічного стандарту та урядової угоди про вільну торгівлю надали можливість StoneX вийти на новий ринок, що розвивається.

Посилення тенденції до ізоляціонізму в американській економіці може призвести до подібної реакції з боку інших урядів, що негативно вплине на міжнародні продажі. Однак економічний підйом і збільшення витрат клієнтів після багатьох років рецесії та повільного зростання галузі – це можливість для StoneX залучити нових клієнтів і збільшити свою частку ринку. Оскільки компанія працює в багатьох країнах, вона піддається впливу валютних коливань, особливо враховуючи нестабільний політичний клімат на багатьох ринках по всьому світу, але стабільний вільний грошовий потік дає можливість інвестувати в суміжні продуктові сегменти. Маючи більше готівки в банку, компанія може інвестувати в нові технології, а також у нові сегменти продуктів. Це має відкрити вікно можливостей для StoneX в інших категоріях продуктів.

Усередині галузі компанії ведуть боротьбу за частку ринку. Активна діяльність однієї компанії формує реакцію іншої, яка, в свою чергу, викликає відповідні дії інших компаній на ринку. Велика кількість компаній у галузі призводить до загострення конкурентної боротьби, що зменшує прибутковість діяльності у галузі. На цикл конкурентної боротьби впливають конкурентні сили – покупці, постачальники, потенційні нові гравці, товари-замінники.

Найбільшими конкурентами StoneX є компанії Morgan Stanley та Goldman Sachs – корпорації з великим досвідом, які в десятки разів перевищують StoneX

по кількості персоналу та капіталам [54]. Звичайно, для StoneX це великий виклик конкурувати з такими велетнями ринку. Не останню роль в цій боротьбі відіграє багатовекторність та широка географія інтересів StoneX.

Характерні сильні та слабкі сторони компанії StoneX, погрози та можливості є відображенням визначення напрямків діяльності корпорації, які посилюються або послаблюються конкретними факторами. Аналіз внутрішнього середовища підприємства дозволить визначити наявність ресурсів для реалізації заходів, спрямованих на досягнення стратегічної мети.

Результати SWOT-аналізу компанії StoneX та аналізу її фінансово-економічної стратегії доводять доцільність реалізації стратегії інтегрованого розвитку відокремлених підрозділів компанії у взаємодії з міжнародним бізнес-середовищем. Остаточний вибір однієї зі стратегій розвитку досліджуваного підприємства доцільно здійснювати на підставі всіх факторів його конкурентоспроможності. В силу того, що процес вибору єдиної методики, яка б підійшла всім підприємствам, практично неможливий, то варто зосередити зусилля для створення загальних принципів і положень, які можливо змінити і використовувати для оцінки діяльності кожного конкретного підрозділу компанії.

Диференційований підхід до оцінки конкурентоспроможності досліджуваного підприємства дозволяє провести порівняльний аналіз кожного підприємства не лише за розширеним його рівнем конкурентоздатності, а й за структурою ключових факторів та їх значень, визначити підприємство лідера ринку, а також лідерів за окремими показниками конкурентоспроможності, провести аналіз ступеня кореляції конкурентоспроможності та частки ринку.

Незважаючи на те, що SWOT-аналіз широко використовується як інструмент стратегічного планування, він має певні обмеження. Певні здібності або фактори організації можуть бути як сильними, так і слабкими сторонами одночасно. Це одне з основних обмежень SWOT-аналізу. Наприклад, зміна екологічних норм може бути як загрозою для компанії, так і можливістю в тому сенсі, що вона дозволить компанії бути на рівних умовах або мати перевагу перед

конкурентами, якщо вона зможе розробляти продукти швидше, ніж конкуренти. SWOT-аналіз також не показує, як досягти тієї чи іншої конкурентної переваги, тому він не повинен бути самоціллю. Матриця є лише відправною точкою для обговорення того, як можна реалізувати запропоновані стратегії. Вона забезпечує вікно оцінки, але не план впровадження на основі стратегічної конкурентоспроможності компанії.

### **2.3 ВЕЗ як чинник сталого розвитку досліджуваного підприємства**

Брокерські послуги є висококонкурентною сферою діяльності і зростання конкуренції лише продовжиться найближчими роками. Посередницьким компаніям також доводиться адаптуватися до світових змін у різних галузях. Для міжнародного фінансового посередництва характерна орієнтованість на довгострокову співпрацю з клієнтами та пошук нових замовників серед великого та середнього бізнесу.

Важливою характеристикою сучасної брокерської галузі є інформаційні технології. У зв'язку зі зростанням необхідності убезпечити конфіденційні дані в інтернеті, брокерські агенції сприяють бізнесу у захисті інформаційних мереж та персональних даних. Інтернет сприяв розвитку онлайн-бізнесів, які теж потребують рекомендацій брокерів. Нові технології використовуються для підвищення ефективності діяльності фірм, скорочення витрат, підвищення якості обслуговування клієнтів й т. ін. У зв'язку з цим багато міжнародних брокерських агентств створюють окремі підрозділи, які спеціалізуються на інформаційних технологіях. Більше того, сучасні технології дозволяють автоматизувати деякі значущі процедури при здійсненні фінансового посередництва. Це не означає, що професія брокера повністю зникне, оскільки люди будуть замінені на машини. Але поєднання людських ресурсів та можливостей сучасної техніки може підвищити ефективність бізнесу. Нові автоматизовані процеси можуть стати гарним помічником для професійного фінансового брокера.

Інша особливість діяльності посередницьких підприємств на сучасному етапі – це аналітика даних. Важливим аспектом є не просто володіння величезною кількістю даних, а вміння їх правильно інтерпретувати, оскільки це сприяє розвитку бізнесу та створенню конкурентної переваги. Аналітика даних необхідна, щоб модернізувати операційні процеси, знизити витрати, виявити переваги споживачів, оцінити маркетингові, логістичні та фінансові ризики. Крім цього, брокерські компанії стали надавати свої послуги малому та середньому бізнесу. Даний сегмент ринку швидко розвивається і є привабливим для потрапляння в нього. Втім, багато міжнародних брокерських агенцій все ще орієнтуються в основному на великих клієнтів.

Наступним трендом посередницької сфери є залучення кількох брокерських агентств одночасно. В останні роки частішали випадки, коли компанії наймають кількох брокерів із різних агенцій для роботи на одному проєкті. Це дозволяє отримати більше варіантів вирішення проблеми, розглянувши її з різних кутів, адже це може допомогти знайти оптимальне вирішення певної проблеми.

Задіяння цих механізмів можливе за рахунок використання низки ключових інструментів у законодавчій, інфраструктурній та адміністративній сферах, що сприяють підтримці розвитку підприємств у ВЕЗ (табл. 2.2).

Однією з ознак конкурентного ринку є боротьба за кадри. Успіх посередницької компанії залежить від результату послуг, які надаються співробітниками. Тому їхня кваліфікація, навички та знання дуже важливі в даному бізнесі. Багато агенцій змагаються одна з одною, намагаючись утримати найбільш цінних співробітників і залучити нових фахівців.

Таблиця 2.2 – Інструменти підтримки розвитку бізнесу у ВЕЗ

| Напрямок діяльності  | Сфера інструментів підтримки  |  |   |
|----------------------|---|--|---|
|                      | Законодавче регулювання   | Інфраструктурна підтримка  | Адміністративна підтримка   |
| Праця                | <ul style="list-style-type: none"> <li>– збільшення розміру мінімальної заробітної плати</li> <li>– додаткові переваги та соціальні пільги</li> <li>– дія профспілки поширюється на всіх учасників ВЕЗ</li> <li>– стимулювання сертифікації, що проводиться третьою стороною</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– наявність спеціалізованих співробітників, у тому числі інспекторів праці, фахівців із врегулювання конфліктів, інформаційної лінії екстреного зв'язку</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>– поліпшення умов праці</li> <li>– підключення за потреби до соціального діалогу</li> </ul>  |
| Довкілля             | <ul style="list-style-type: none"> <li>– скорочення шкідливих викидів та утилізація відходів</li> <li>– ефективне використання енергоресурсів</li> <li>– стимулювання сертифікації третьої сторони</li> <li>– включення в економіку замкнутого циклу</li> </ul>                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>– використання централізованого очищення стічних вод, меліораційної системи поливу та альтернативних джерел енергії</li> <li>– надання послуг з переробки твердих відходів та обігу із небезпечними відходами</li> <li>– наявність інформаційної лінії екстреного зв'язку.</li> <li>– включення в економіку замкнутого циклу</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– зниження інтенсивності використання природних ресурсів</li> <li>– скорочення обсягів відходів та збільшення обсягів утилізації.</li> <li>– підвищення енергоефективності</li> <li>– використання відновлюваних джерел енергії</li> </ul> |
| Здоров'я та безпека  | <ul style="list-style-type: none"> <li>– вжиття заходів щодо охорони здоров'я та безпеки працівників.</li> <li>– стимулювання сертифікації, що проводиться третьою стороною</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>– наявність у ВЕЗ медичних клінік та пожежних бригад</li> <li>– наявність інформаційної лінії екстреного зв'язку</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>– запобігання подіям в галузі здоров'я та безпеки</li> </ul>   |
| Боротьба з корупцією | <ul style="list-style-type: none"> <li>– прийняття регламентів та стандартів щодо врегулювання антикорупційної політики</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>– наявність гарячої лінії з питань, що стосуються фактів корупції</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>– організація роботи з виявлення та запобігання корупційним бізнес-практикам</li> </ul>  |
| Економічні зв'язки   | <ul style="list-style-type: none"> <li>– прийняття регламентів та заходів щодо підтримки викладачів</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>– сприяння у використанні продукції та закупівель з місцевих джерел</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>– визначення та оновлення списків місцевих постачальників</li> </ul>   |

Джерело: [розроблено авторкою]

У цих умовах виникає необхідність пошуку нових підходів до для посилення ефекту від створення ВЕЗ, визначення пріоритетів розвитку для концентрації фінансових та матеріальних ресурсів, створення сприятливого економічного клімату та працюючої платформи, яка була б драйвером розвитку бізнесу у ВЕЗ.

Вважаємо, що доцільно виділити низку критеріїв, завдяки яким ВЕЗ можна розглядати як механізми ведення міжнародного бізнесу. Серед них можна відзначити такі:

- скорочення витрат з урахуванням підвищення ефективності роботи, у тому числі екологічної ефективності;
- стабільна матеріальна база для сировини (способи постачання та зберігання) та безпечні умови для споживачів та персоналу;
- акцент на ставлення до персоналу, заснований на вдосконаленні процедури найму та відбору персоналу, мотивації, утримання, створення клієнтських сервісів, зростання продуктивності, у тому числі за рахунок навчання та впровадження інновацій;
- підвищення концесії шляхом посилення взаємодії з конкретною територією;
- удосконалення взаємин зі споживачами шляхом використання ефекту від репутації та бренду, запобігання негативним новинам та врахування інтересів споживачів;
- взаємодія з громадськими організаціями та суспільством в цілому, що дозволяє створювати інноваційні ідеї та забезпечувати доступ на нові ринки;
- покращення відносин з учасниками фінансового сектора, у тому числі з надійними інвесторами та кредиторами.

Загальним принципом підтримки розвитку бізнесу у ВЕЗ є ініціація багатосторонніх партнерських відносин, які відкривають нові перспективи та розширюють плани дій. При цьому необхідно відзначити основні інструменти підтримки у зазначених сферах, серед яких:

- законодавче регулювання – підтримка та забезпечення дотримання законодавчого регулювання (політики та стандартів);
- інфраструктурна підтримка, яка надає спеціальні сервіси / послуги чи спеціалістів для підтримки чи забезпечення діяльності;
- адміністративна підтримка у вигляді інструкцій або навчання для компаній.

Необхідність у стратегічній переорієнтації та націлювання компанії StoneX на роботу у вільній економічній зоні ОАЕ стає все більш гострою у зв'язку з мінливим міжнародним середовищем. У ВЕЗ для StoneX з'являються нові можливості у сфері спрощення логістики та застосування пільгових податкових та митних процедур. StoneX використовує свою діяльність у ВЕЗ як сучасну бізнес-модель надання глобальних фінансових послуг, перетворюючи їх додаткові можливості для власного бізнесу. Іншим брокерським компаніям для виходу на міжнародний ринок та утримання завойованих позицій, слідуючи світовим трендам, необхідно задіяти такий інститут розвитку, як ВЕЗ, що призводить до активізації та ефективнішого обміну ресурсами (інформаційними, технологічними, фінансовими та ін.) і допомагає їм зайняти лідируючі позиції у міжнародному бізнесі.

Важливо розуміти, що інтерес до функціонування ВЕЗ не згасає. Це зумовлено тим, що зони можуть функціонувати як випробувальна база для реалізації пілотних проєктів та проведення реформ, поки що не здійснених на міжнародному, регіональному, національному рівнях. Створення у світі різних спеціальних зон економічного характеру є об'єктивною необхідністю втілення як політики зовнішньої відкритості, яка дозволить скоротити технічну відсталість та вирішити проблеми з нестачею капіталу, так і політики внутрішньої підтримки, яка надасть підприємствам можливість функціонувати навіть за умов нестабільності на світових ринках, а також сприятиме їхньому виходу з рецесії.

## Висновки до розділу 2

Другий розділ кваліфікаційної роботи присвячений вивченню загальної характеристики компанії StoneX Group Inc, яке дозволило зробити певні висновки. Метою компанії StoneX є надання клієнтам якісних брокерсько-посередницьких послуг за доступною ціною, а також за необхідності забезпечення їх надійною підтримкою. StoneX успішно веде свій бізнес у ОАЕ, має філію в еміраті Дубай. Філія StoneX зареєстрована у ВЕЗ Dubai International Financial Center вигляді International Business Company з усіма перевагами класичного резидента. Діяльність ІВС-компаній не підлягає ліцензуванню, директором та акціонером компанії може бути як фізична, так і юридична особа резидент будь-якої країни. До ІВС відсутні вимоги щодо мінімального статутного капіталу, що значно зменшує час реєстрації компанії. Хоча такі підприємства й зобов'язані подавати фінансову звітність, втім, бухгалтерська документація може зберігатися будь-де на розсуд директора підприємства. Така форма реєстрації цікава StoneX з точки зору можливостей гнучкої системи оподаткування, а саме повного звільнення від корпоративного податку, від податку на додану вартість, а також повне повернення податку на репатріацію. З точки зору чинників, що впливають на діяльність досліджуваного підприємства, нами було з'ясовано, що ключовими чинниками його розвитку є: адаптивна організаційна структура, технічні ресурси, маркетинг, фінансові ресурси, інформаційні ресурси, конкурентна стратегія, персонал підприємства тощо. Варто зазначити, що інтенсивність розвитку компанії формується за рахунок факторів зовнішнього впливу. Так, серед зовнішніх факторів можна відзначити економічні фактори (наприклад, податкова та інвестиційна політика в країнах ведення бізнесу), фактори державного впливу (наприклад, правовий захист інтересів споживачів і система стандартизації), особливості ринку діяльності (наприклад, його тип, ємність, наявність та можливості конкурентів), рівень економічного розвитку та інфраструктури в країні, а також діяльність

фінансових інститутів. Результати SWOT-аналізу компанії StoneX та аналізу її фінансово-економічної стійкості доводять доцільність реалізації стратегії інтегрованого розвитку відокремлених підрозділів у взаємодії зі структурами, що відповідають за рекламу та паблік релейшнз. В цьому сенсі StoneX вірить у своє майбутнє та продовжує зміцнювати свої конкурентні переваги. SWOT-аналіз компанії StoneX Group дозволив визначити такі її сильні сторони: широкий асортимент фінансових продуктів та послуг; велика глобальна мережа розподілу; прямі поставки у безпосередні точки продажу; стабільні доходи корпорації; багаторічний досвід та відпрацьовані бізнес-процеси. Слабкими сторонами компанії, що безпосередньо впливають на її конкурентний розвиток, є: наявність сильних конкурентів; висока залежність від американського ринку; не надто успішна інтеграція фірм з іншими культурами праці. Тож, проаналізувавши історію становлення, стратегію та організацію управління міжнародним бізнесом компанії StoneX, а також її сильні та слабкі сторони, ми можемо визначити її як приклад ефективною міжнародною компанію. Кращі її здобутки можуть слугувати прикладом для інших компаній.

## ВИСНОВКИ

В сучасних мінливих умовах вивчення успішного досвіду ведення міжнародного бізнесу на прикладі підприємств-лідерів у своїй галузі є надважливим завданням, розв'язання якого надає можливість опанування новими знаннями та вдосконалення своїх професійних навичок. Велике значення має також збір та аналіз інформації про стан ринкового середовища і головних ринкових тенденцій. Це завдання може бути вирішено шляхом занурення у глибини діяльності міжнародного підприємства із подальшим наданням кваліфікованих рекомендацій щодо розвитку галузі міжнародного бізнесу загалом і організації різних напрямків діяльності досліджуваного підприємства зокрема.

Незважаючи на певний застій у розвитку посередницьких послуг на ринках торгівлі цінними паперами та фінансовими послугами, даний вид міжнародного бізнесу продовжує рухатися уперед і рухати світову економіку, адже цей бізнес здійснюється як на міжнародному рівні, так і на національному та регіональному. Сьогодні ці види послуг надаються як великим компаніям, так і середнім та малим фірмам, до того ж до послуг фінансових брокерів звертаються підприємці, які хочуть визначити для себе правильний інструмент інвестування, а також заощадити кошти шляхом здійснення своєї діяльності у вільних економічних зонах.

Дослідити та вивчити сучасні тенденції функціонування підприємств міжнародного бізнесу у вільних економічних зонах ми мали змогу на прикладі одного зі світових лідерів в галузі посередницьких послуг у царині біржової торгівлі – компанії StoneX Group Inc. Матеріали, які ми забрали та проаналізували під час свого дослідження цього підприємства, дозволили нам дійти певних висновків.

Нами було досліджені *роль і визначене місце вільних економічних зон у світовій економіці та надано їм визначення та характеристика*. ВЕЗ – це

частина території держави, виведена за межі митних кордонів, в якій будь-яке пересування товарів та грошей не підвладне адміністративному чи будь-якому іншому контролю. Вільні економічні зони є чітко обмеженими територіями зі специфічним митним і торговим режимом, який характеризуються загальною свободою переміщення капіталу, товарів та робочої сили. Головна ознака ВЕЗ – тісний зв'язок зі світовим господарством, світовим ринком та активне залучення іноземного капіталу. Використання вигід економіко-географічного становища реалізується, передусім, у тому, що ВЕЗ створюються поблизу морських і річкових портів, міжнародних аеропортів, які забезпечують стабільний зв'язок зі світовим ринком. В даний час ВЕЗ з тим чи іншим успіхом функціонують більш ніж у 120 країнах світу. Найбільша кількість особливих економічних зон (понад 240) функціонує у Сполучених Штатах Америки. Їх можна розділити на категорії: зони зовнішньої торгівлі, підприємницькі зони, технологічні парки. Станом на 2023 р. 75 % країн світу мали успішний досвід створення спеціальних економічних зон. Серед типів ВЕЗ виділяють зовнішньоторговельні, індустриальні, технологічні, туристично-рекреаційні та офшорні. Особливу групу вільних економічних зон становлять території, створені для вдосконалення позитивних сфер інтересів (галузей): туристичні (рекреаційні) зони, вільні страхові зони, банківські вільні зони. Зараз переважають комплексні зони, які поєднують всі зазначені вище зони. Створено комплексні території для розвитку окремих галузей виробництва, відродження окремих територій, залучення іноземних інвестицій у фінансову систему, розвитку кредитних, валютних і банківських відносин.

*З'ясовано особливості ведення міжнародного бізнесу в провідних вільних економічних зонах світу.* За кількістю СЕЗ першість належить Індії, Китаю та ОАЕ. Найбільш успішними є зони, тісно вбудовані як у ланцюжки поставок усередині країни, так і мають вихід на глобальні ринки, що підвищує цінність якісної інфраструктури. Спосіб створення вільних економічних зон полягає у залученні та продажу іноземних інвестицій, активізації спільної підприємницької діяльності з іноземними трейдерами для стимулювання

експорту товарів і створення на внутрішньому ринку високоякісних товарів і послуг, впровадження новітніх технологій, ринкових методів господарювання, розвитком інфраструктури, поліпшення використання природних і трудових ресурсів, прискорення соціально-економічного розвитку. Найкращою ВЕЗ у 2023 р. Dubai Multi Commodities Centre з ОАЕ. Офшорний бізнес в ОАЕ найвигіднішим, але й капіталозатратнішим. Практика впровадження ВЕЗ довела свою ефективність, сприяючи розвитку торгівлі, промисловості та економіки загалом. Модель вільних економічних зон в Об'єднаних Арабських Еміратах стала еталоном для багатьох країн. ОАЕ зробили гігантський стрибок від сировинної економіки до виробництва та продажу продукції власних брендів на національному та світовому ринках. Вільні економічні зони країни мають потужний вплив на світову економіку завдяки стійким зв'язкам із зарубіжними компаніями, зростанню зайнятості, передачі технологій, підвищенню кваліфікаційних та управлінських здібностей робітників. Усі ВЕЗ ОАЕ мають високу інвестиційну привабливість, а також інфраструктуру, яка ефективно функціонує, і в межах якої створені комфортні умови для здійснення підприємницької діяльності. В контексті здійснення компаніями міжнародного бізнесу потрібно розрізняти офшорні компанії та компанії, які зареєстровані у ВЕЗ ОАЕ. Їхньою принциповою відмінністю є те, що офшорні компанії не мають права вести діяльність на території ОАЕ, а директори та акціонери компанії не можуть отримати резидентську візу. Компанії, зареєстровані в одній із вільних економічних зон, можуть здійснювати практично будь-яку діяльність у межах ВЕЗ, але при реєстрації необхідно отримати спеціальну ліцензію на певний вид діяльності. Директори та акціонери компанії, члени їхніх сімей та співробітники компанії, створеної у межах ВЕЗ, мають право на отримання резидентської візи в ОАЕ, а компанія може відкрити в країні фізичний офіс.

Вивчення загальної характеристики компанії *StoneX Group Inc* дозволило нам зробити певні висновки. StoneX – компанія із майже сторічною історією та багатим досвідом у галузі фінансів. Метою компанії є надання клієнтам якісних брокерсько-посередницьких послуг за доступною ціною, а також за необхідності

забезпечення їх надійною підтримкою. StoneX успішно веде свій бізнес у ОАЕ, має філію в еміраті Дубай. Філія StoneX зареєстрована у ВЕЗ Dubai International Financial Center вигляді International Business Company з усіма перевагами класичного резидента. Діяльність ІВС-компаній не підлягає ліцензуванню, директором та акціонером компанії може бути як фізична, так і юридична особа резидент будь-якої країни. До ІВС відсутні вимоги щодо мінімального статутного капіталу, що значно зменшує час реєстрації компанії. Хоча такі підприємства й зобов'язані подавати фінансову звітність, втім, бухгалтерська документація може зберігатися будь-де на розсуд директора підприємства. Така форма реєстрації цікава StoneX з точки зору можливостей гнучкої системи оподаткування, а саме повного звільнення від корпоративного податку, від податку на додану вартість, а також повне повернення податку на репатріацію. З точки зору чинників, що впливають на діяльність досліджуваного підприємства, нами було з'ясовано, що ключовими чинниками його розвитку є: адаптивна організаційна структура, технічні ресурси, маркетинг, фінансові ресурси, інформаційні ресурси, конкурентна стратегія, персонал підприємства тощо. Результати SWOT-аналізу компанії StoneX та аналізу її фінансово-економічної стійкості доводять доцільність реалізації стратегії інтегрованого розвитку відокремлених підрозділів у взаємодії зі структурами, що відповідають за рекламу та паблік рілейшнз. WOT-аналіз компанії StoneX Group дозволив визначити такі її сильні сторони: широкий асортимент фінансових продуктів та послуг; велика глобальна мережа розподілу; прямі поставки у безпосередні точки продажу; стабільні доходи корпорації; багаторічний досвід та відпрацьовані бізнес-процеси. Слабкими сторонами компанії, що безпосередньо впливають на її конкурентний розвиток, є: наявність сильних конкурентів; висока залежність від американського ринку; не надто успішна інтеграція фірм з іншими культурами праці. Тож, проаналізувавши історію становлення, стратегію та організацію управління міжнародним бізнесом компанії StoneX, а також її сильні та слабкі сторони, ми можемо визначити її як приклад ефективної

міжнародної компанії. Кращі її здобутки можуть слугувати прикладом для інших компаній.

Окреслені *напрямки розвитку ВЕЗ як механізму сталого розвитку підприємства*. Нами виявлено, що чим вище показники брокерських компаній, тим жорсткіша між ними конкуренція. У прагненні встановити глобальну присутність великі західні фірми відкривають філії у багатьох великих містах світу; вони виборюють частку ринку, намагаючись не допустити суперників у нові країни. Провідні посередницькі фірми часто йдуть за своїми клієнтами у нові місця, наприклад, у біржовий сектор Японії. Існують різноманітні методи виходу на нові ринки – від партнерства з місцевими компаніями до відкриття нового відділення, і їх у повному обсязі застосовує керівництво компанії StoneX. Проте впроваджувати таку стратегію стає дедалі складніше, оскільки інтенсивність конкуренції неухильно наростає, а місцеві фірми можуть запропонувати послуги брокерів за меншою ставкою. Ключові показники досліджуваного підприємства корелюють з рівнем його конкурентоспроможності. Як показовий результат його діяльності, що відображає його сьогоденну конкурентоспроможність, є генерація більшої частки ринку однією одиницею вартості бізнесу (капіталу) та отримання середньогалузевих показників діяльності. Вважаємо, що доцільно виділити низку критеріїв, завдяки яким ВЕЗ можна розглядати як механізми ведення міжнародного бізнесу. Серед них можна відзначити такі: скорочення витрат з урахуванням підвищення ефективності роботи, у тому числі екологічної ефективності; стабільна матеріальна база для сировини (способи постачання та зберігання) та безпечні умови для споживачів та персоналу; акцент на ставлення до персоналу, заснований на вдосконаленні процедури найму та відбору персоналу, мотивації, утримання, створення клієнтських сервісів, зростання продуктивності, у тому числі за рахунок навчання та впровадження інновацій; підвищення концесії шляхом посилення взаємодії з конкретною територією; удосконалення взаємин зі споживачами шляхом використання ефекту від репутації та бренду, запобігання негативним новинам та врахування інтересів

споживачів; взаємодія з громадськими організаціями та суспільством в цілому, що дозволяє створювати інноваційні ідеї та забезпечувати доступ на нові ринки; покращення відносин з учасниками фінансового сектора, у тому числі з надійними інвесторами та кредиторами. Загальним принципом підтримки розвитку бізнесу у ВЕЗ є ініціація багатосторонніх партнерських відносин, які відкривають нові перспективи та розширюють плани дій. При цьому необхідно відзначити основні інструменти підтримки у зазначених сферах, серед яких: законодавче регулювання – підтримка та забезпечення дотримання законодавчого регулювання (політики та стандартів); інфраструктурна підтримка, яка надає спеціальні сервіси / послуги чи спеціалістів для підтримки чи забезпечення діяльності; адміністративна підтримка у вигляді інструкцій або навчання для компаній.

Вільні економічні зони по всьому світу зростають надшвидкими темпами. Торгівля в їх межах дозволяє клієнтам долати географічні бар'єри та купувати продукти за найнижчою ціною. Це досягається за рахунок зниження митного та податкового навантаження в зоні впливу ВЕЗ. Успіх ведення бізнесу у ВЕЗ сьогодні залежить від того, як його суб'єкти нові умови взаємодії в межах ВЕЗ. Подальше удосконалення функціонування підприємств міжнародного бізнесу у вільних економічних зонах стає можливим у вигляді розширення ринків збуту і, одночасно, додаткових вимог щодо задоволення індивідуальних потреб клієнтів. Щоб залишатися конкурентоспроможними в даних умовах, міжнародним компаніям слід ширше застосовувати сучасні інструменти та нові можливості у своїй діяльності, які надають ВЕЗ.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Актуальні проблеми міжнародного бізнесу: колективна монографія / за наук. ред. С. І. Архієреєва, В. І. Сідорова. Харків : Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, 2019. 264 с.
2. Берест М. М. Фінансовий аналіз: навч. посіб. Харків : Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, 2017. 164 с.
3. Бізнес клімат ОАЕ. <https://uae.mfa.gov.ua/spivrobitnictvo/obyednani-arabski-emirati/torgovelnno-ekonomichne-spivrobitnictvo-ukrayini-z-oae/investuvannya-v-obyednani-arabski-emirati> (дата звернення: 21.04.2024).
4. Бусарева Т. Г. Вплив транснаціональних корпорацій на розвиток процесу глобалізації світової економіки. *Вісник Одеського національного університету*. 2018. Т. 23. Вип. 3 (68). С. 11–14.
5. Венгуренко Т. Г., Плахотнюк В. В. Аналіз інвестиційної привабливості України. *Бізнес Інформ*. 2020. № 4. С. 103–111.
6. Вихід на ринок Об'єднаних Арабських Еміратів: матеріали освітнього семінару ДУ Офісу з просування експорту «Export Talks: як експортувати до ОАЕ». <https://dubai.mfa.gov.ua/spivrobitnictvo/vihid-na-rinok-obyednanih-arabskih-emirativ> (дата звернення: 21.04.2024).
7. Войнаренко М. П. Сучасний стан та проблеми розвитку вільних економічних зон в Україні. *Вісник Державного університету «Житомирська політехніка»*. 2022. № 2 (48). С. 30–36.
8. Войцеховська Ю. В., Мавріна А.О., Войцеховська В. В. Спеціальні економічні зони: зарубіжний досвід та перспективи в Україні. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2016. № 847. С. 42–48.

9. Вороніна О. О. Досвід функціонування вільних економічних зон в Україні та перспективи їх подальшого розвитку. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»*. 2018. № 11(39). С. 24–29
10. Гаврилюк О. В., Дольний Ю. З. Причини та напрямки впливу прямих іноземних інвестицій на економіку приймаючої країни. *Науковий вісник Чернівецького університету: збірник наукових праць. Серія «Економіка»*. 2019. Вип. 820. С. 18–25.
11. Гусєв Ю. В. Поняття спеціальних (вільних) економічних зон і територій пріоритетного розвитку. *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. № 22. С. 59–65.
12. Калініна В. О., Шедякова Т. Є., Хорошилова І. О. Переваги ведення міжнародного бізнесу в межах вільних економічних зон (на прикладі ОАЕ). *Сучасні перетворення міжнародного бізнесу: матеріали VII Всеукраїнської науково-практичної конференції (23 квітня 2024 р., м. Харків) / за заг. ред. С. І. Архієреєва, І. О. Дерід . Харків : Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, 2024. С. 55–59.*
13. Карлін М. І. Досвід функціонування спеціальних економічних зон у постсоціалістичних країнах та можливості його застосування в Україні. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»*. 2016. № 3 (31). С. 126–132.
14. Когут М. В. Вплив транснаціональних корпорацій на міжнародний трансфер технологій. *Вісник Одеського національного університету. Серія «Економіка»*. 2015. Т. 20. Вип. 3. С. 19–22.
15. Міжнародний бізнес: навч. посіб. / під заг. ред. Т. В. Орехової. Вінниця : Донецький національний університет імені Василя Стуса, 2017. 425 с.
16. Мочерний С. В., Ларіна Я. С., Фомішин С. В. Світове господарство в умовах глобалізації. Київ : Ніка-Центр, 2006. 200 с.

17. Огляд ринку: Об'єднані Арабські Емірати. [https://iab.com.ua/wp-content/uploads/2023/02/Oglyad-rynkviv\\_-OAE\\_10022023-1.pdf](https://iab.com.ua/wp-content/uploads/2023/02/Oglyad-rynkviv_-OAE_10022023-1.pdf) (дата звернення: 21.04.2024).
18. Оголь А. SWOT-аналіз із прикладами. <https://esputnik.com/uk/blog/swot-analiz-iz-prikladami> (дата звернення: 21.04.2024).
19. Особливості ведення бізнесу у вільних економічних зонах. <https://azolalegal.com/blog/osoblyvosti-vedennya-biznesu-u-vilnyh-ekonomichnyh-zonah> (дата звернення: 21.04.2024).
20. Остапчук Д. Антологія офшорів: путівник по українській офшорній павутині. URL: [https://voxukraine.org/longreads/panama/index\\_ua.html](https://voxukraine.org/longreads/panama/index_ua.html) (дата звернення: 19.08.2024).
21. Офіційний сайт компанії StoneX Group Inc. <https://www.stonex.com/> (дата звернення: 30.04.2024).
22. Петренко В. С., Карнаушенко А. С. Мотивація створення спільних підприємств в умовах глобалізації економіки. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. 2018. Вип. 17. Ч. 1. С. 118–122.
23. Про внесення змін до Закону України «Про Державний бюджет України на 2005 р.» та деяких інших законодавчих актів України: Закон України від 25.03. 2005 р. № 2505-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2505-15> (дата звернення: 21.04.2024).
24. Про державно-приватне партнерство: Закон України № 2404-VI від 01.07.2010 р. Дата оновлення: 03.09.2023 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17> (дата звернення: 21.04.2024).
25. Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон: Закон України № 2673-XII від 13.10.1992 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2673-12> (дата звернення: 27.03.2024).
26. Про заходи щодо створення та функціонування спеціальних (вільних) економічних зон і територій із спеціальним режимом інвестиційної

- діяльності: Постанова Кабінету міністрів України № 1756-99-п від 24.09.1999 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1756-99-п> (дата звернення: 27.03.2024).
27. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 р. № 959-XII. Дата оновлення: 31.12.2023. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12> (дата звернення: 21.04.2024).
28. Про кооперацію: Закон України від 10.07.2003 р. № 1087-IV. Дата оновлення: 01.01.2023. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1087-15> (дата звернення: 21.04.2024).
29. Про режим іноземного інвестування: Закон України № 93/96-ВР від 19.03.1996 р. Дата оновлення: 17.08.2022 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/93/96-вр> (дата звернення: 21.04.2024).
30. Міжнародна конвенція про спрощення і гармонізацію митних процедур (Кіотська конвенція). Документ № 995\_643 від 26.06.1999 р. Дата оновлення: 12.07.2023 р. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995\\_643](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_643) (дата звернення: 21.04.2024).
31. Романчукевич М. Й. Вдосконалення методики вибору стратегії виходу підприємств на зовнішні ринки. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 17. С. 425–430.
32. Сварич А. Чим Арабські Емірати зручні для бізнесу. URL: <https://biz.nv.ua/ukr/experts/biznes-v-oae-vsi-detali-yak-vidkriti-kompaniyu-ta-perenesti-biznes-v-emirati-ostanni-novini-50114198.html> (дата звернення: 21.04.2024).
33. Спеціальні економічні зони: панацея для України чи невиправдана загроза? URL: <https://forumkyiv.org/uk/analytics/specialni-ekonomichni-zoni:-panaseya-dlya-ukrayini-chi-nevipravdana-zagroza> (дата звернення: 21.04.2024).
34. Стратегічний SWOT-аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища організації: методичні рекомендації / уклад.: З. І. Галушка, О. О. Лусте, В.

- Ю. Грунтковський. Чернівці : Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича. 2021. 48 с.
35. Чмир О. С. Спеціальні (вільні) економічні зони і території пріоритетного розвитку: науково-методичні аспекти. Київ, 2021. 272 с.
36. Штань М. В. Державна стратегія управління спеціальними економічними зонами: автореф. дис. канд. економ. наук. спец.08.00.03 «Економіка та управління національним господарством». Київ, 2016. 24 с.
37. Advantages of Incorporation of UAE Companies. URL: <https://www.maira-consult.com/en/publications/registratsii-kompanii-v-oae> (Last accessed: 31.03.2024).
38. Benzaghta, M. A., Elwalda, A., Mousa, M. M., Erkan, I., Rahman, M. SWOT Analysis Applications: An Integrative Literature Review. *Journal of Global Business Insights*. 2021. № 6 (1). P. 55–73.
39. Company Formation in Dubai with Jafza FZE, FZCO, Offshore Company. URL: <https://www.jafza.ae/business-setup/company-formation> (Last accessed: 31.03.2024).
40. DMCC Annual Report 2023. URL: [https://2509857.fs1.hubspotusercontent-na1.net/hubfs/2509857/o2-Website%202023%20Assets/o2-Website%202023-Design%20Assets/annual-report-2023/DMCC\\_AnnualReport\\_2023.pdf](https://2509857.fs1.hubspotusercontent-na1.net/hubfs/2509857/o2-Website%202023%20Assets/o2-Website%202023-Design%20Assets/annual-report-2023/DMCC_AnnualReport_2023.pdf) (Last accessed: 31.03.2024).
41. Fortune 500 Ranking. URL: <https://fortune.com/ranking/fortune500> (Last accessed: 30.04.2024).
42. Free Zones – UAE Ministry of Economy. URL: <https://www.moec.gov.ae/en/free-zones> (Last accessed: 30.04.2024).
43. Global Economic Prospects – January 2024: A World Bank Group Flagship Report. URL: <https://thedocs.worldbank.org/en/doc/661f109500bf58fa36a4a46eeace6786-0050012024/original/GEP-Jan-2024.pdf> (Last accessed: 03.04.2024).

44. Global Free Zones of the Year 2023 awards.  
<https://www.fdiintelligence.com/content/rankings-and-awards/global-free-zones-of-the-year-2023-awards-83057> (Last accessed: 31.03.2024).
45. Google Finance: Stonex Group Inc. URL:  
<https://www.google.com/finance/quote/SNEX:NASDAQ?hl=uk> (Last accessed: 31.03.2024).
46. How Free Zones Can Support Your Business. URL: URL:  
<https://www.visitdubai.com/en/invest-in-dubai/insights-and-resources/news-insights/how-free-zones-support-business> (Last accessed: 31.03.2024).
47. Kotler, P. , Keller, K. L. Marketing Management. Hoboken : Prentice Hall. 2012. 657 p.
48. Mission and Values at StoneX Group. URL:  
<https://www.indeed.com/cmp/Stonex-Group/topics/company-mission-and-values#cmp-section-mission-and-values> (Last accessed: 30.04.2024).
49. Multinational Enterprises in the Global Economy – Heavily Debated but Hardly Measured. URL: <https://www.oecd.org/industry/ind/MNEs-in-the-global-economy-policy-note.pdf> (Last accessed: 09.04.2024).
50. OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations. URL: [https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2017\\_tpg-2017-en#page4](https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2017_tpg-2017-en#page4) (Last accessed: 15.05.2023).
51. Porter, M. Competitive strategy. Techniques for Analyzing Industries and Competitors. New York : Free Press, 1998. 422 p.
52. StoneX – The Official Board. URL: <https://www.theofficialboard.com/org-chart/stonex> (Last accessed: 30.04.2024).
53. StoneX Annual Report 2023. URL: <https://ir.stonex.com/static-files/3172c355-5f21-4bc7-8974-ffc32c81753c> (Last accessed: 30.04.2024).
54. StoneX Competitors and Similar Companies. URL:  
<https://craft.co/stonex/competitors> (Last accessed: 30.04.2024).

55. StoneX Group Financial Health. URL:  
<https://simplywall.st/stocks/us/diversified-financials/nasdaq-snex/stonex-group/health> (Last accessed: 30.04.2024).
56. StoneX Group Inc – An Article from Wikipedia URL:  
[https://en.wikipedia.org/wiki/StoneX\\_Group\\_Inc](https://en.wikipedia.org/wiki/StoneX_Group_Inc). (Last accessed: 30.04.2024).
57. StoneX Group Inc (SNEX) – AltraVue Capital LLC Decreased Holdings by - 20,57% Last Quarter. URL: <https://www.msn.com/ru-xl/money/stockdetails/ownership/fi-a1vmm?noti=InstitutionalHolding&ownr=1&investorId=0001740837> (Last accessed: 30.04.2024).
58. StoneX Group Inc Company Profile – SNEX CFD. URL:  
<https://capital.com/ru/stonex-group-inc-cena-akcii> (Last accessed: 30.04.2024).
59. StoneX Group Inc Financials. URL:  
<https://www.tradingview.com/symbols/NASDAQ-SNEX> (Last accessed: 30.04.2024).
60. StoneX Group Inc Reports Fiscal 2023 Third Quarter Financial Results. URL:  
<https://ir.stonex.com/news-releases/news-release-details/stonex-group-inc-reports-fiscal-2023-third-quarter-financial> (Last accessed: 30.04.2024).
61. StoneX Group Inc SNEX.OQ – Key Statistics. URL:  
<https://www.reuters.com/markets/companies/SNEX.OQ> (Last accessed: 30.04.2024).
62. StoneX Human Capital. URL: <https://craft.co/stonex/human-capital> (Last accessed: 30.04.2024).
63. StoneX Investor Presentation: Fiscal 3rd Quarter 2023. URL:  
<https://ir.stonex.com/static-files/1d1d8bb3-ca96-4a87-97af-cec885277fd3>  
(Last accessed: 30.04.2024).
64. UAE Free Zones. URL: <https://www.uaefreezones.com> (Last accessed: 21.04.2024).
65. UAE Freezone Investor Guide. URL: <https://www.enec.gov.ae/doc/freezone-investor-guide-rev11-5fad25b64c542.pdf> (Last accessed: 21.04.2024).

66. World Bank's Global Development Horizons. Capital for the Future: Saving and Investment in an Interdependent World. URL:  
<https://documents1.worldbank.org/curated/en/844231468175437615/pdf/Capital-for-the-future-saving-and-investment-in-an-interdependent-world.pdf> (Last accessed: 15.09.2024).
67. World Investment Report 2019: Special Economic Zones. URL:  
[https://unctad.org/system/files/official-document/WIR2019\\_CH4.pdf](https://unctad.org/system/files/official-document/WIR2019_CH4.pdf) (Last accessed: 31.03.2024).

## **ДОДАТКИ**

### **«ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ У ВІЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗОНАХ»**

## ДОДАТОК А

## Вільні економічні зони



Рисунок А.1 – Типи вільних економічних зон

Джерело: [33]

**Зовнішньоторговельні**

- спеціальний митний режим;
- спрощений порядок здійснення ЗТО

**Податкові**

- постійне чи тимчасове звільнення від оподаткування;
- знижений розмір податкових ставок

## Пільги та стимули СЕЗ

**Фінансові**

- спеціальний митний режим;
- спрощений порядок здійснення ЗТО

**Адміністративні**

- Спрощення процедури:
- створення підприємств, надання послуг;
  - візду-виїзду іноземних громадян;

Рисунок А.2 – Переваги спеціальних економічних зон

Джерело: [33]

## ДОДАТОК Б

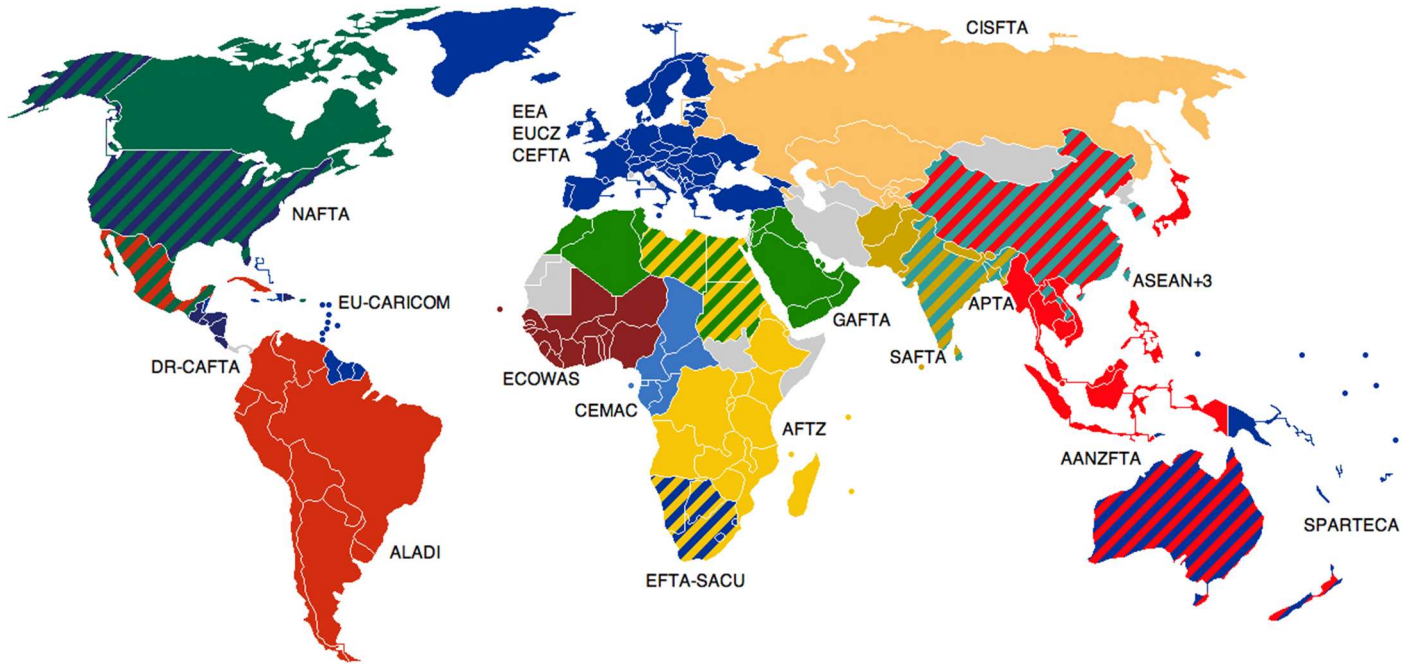


Рисунок Б.1 – Мапа поширення ВЕЗ у світі

Джерело: [11]

## ДОДАТОК В

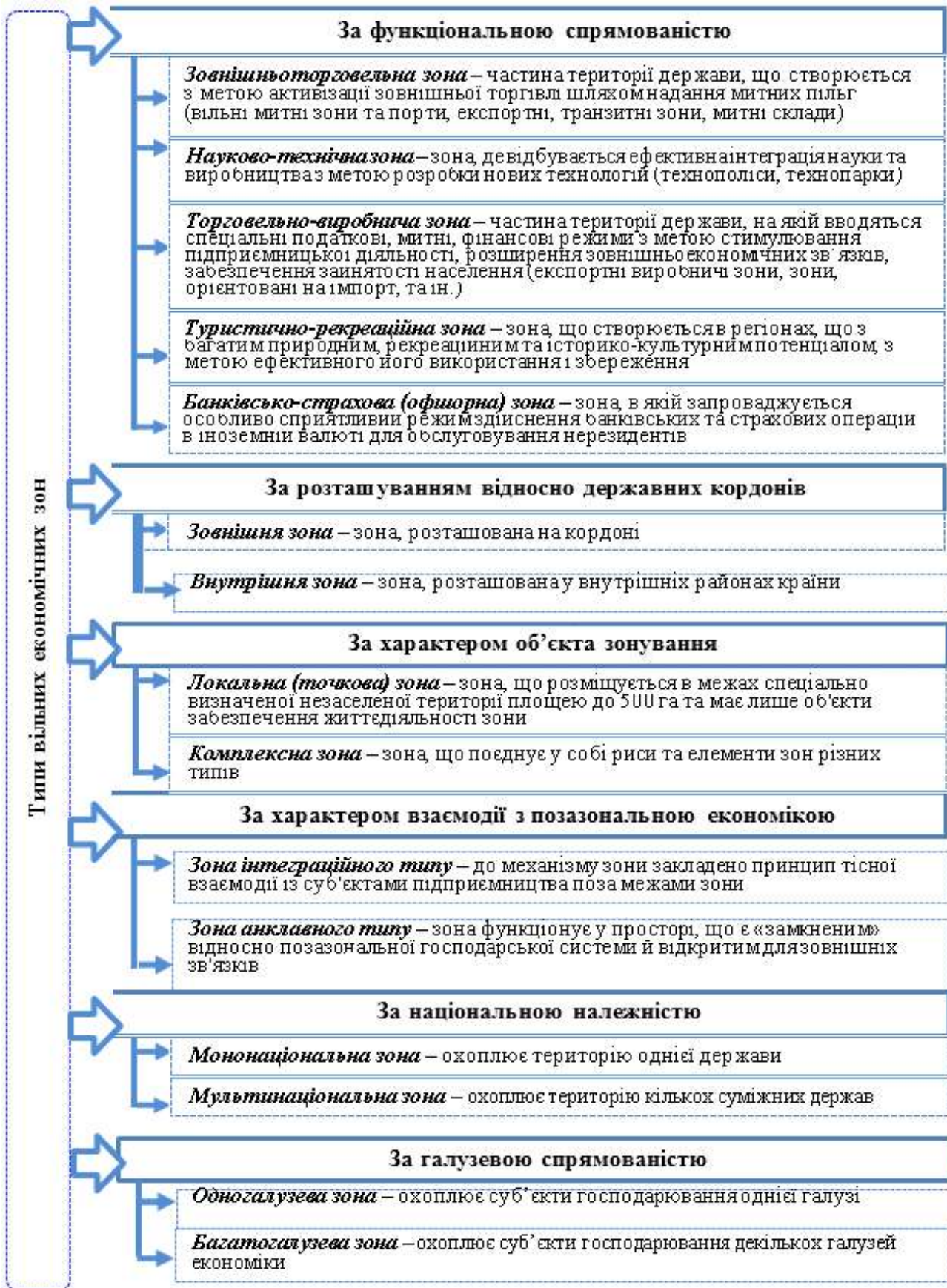


Рисунок В.1 – Класифікація спеціальних (вільних) економічних зон Джерело: [11]

## ДОДАТОК Г

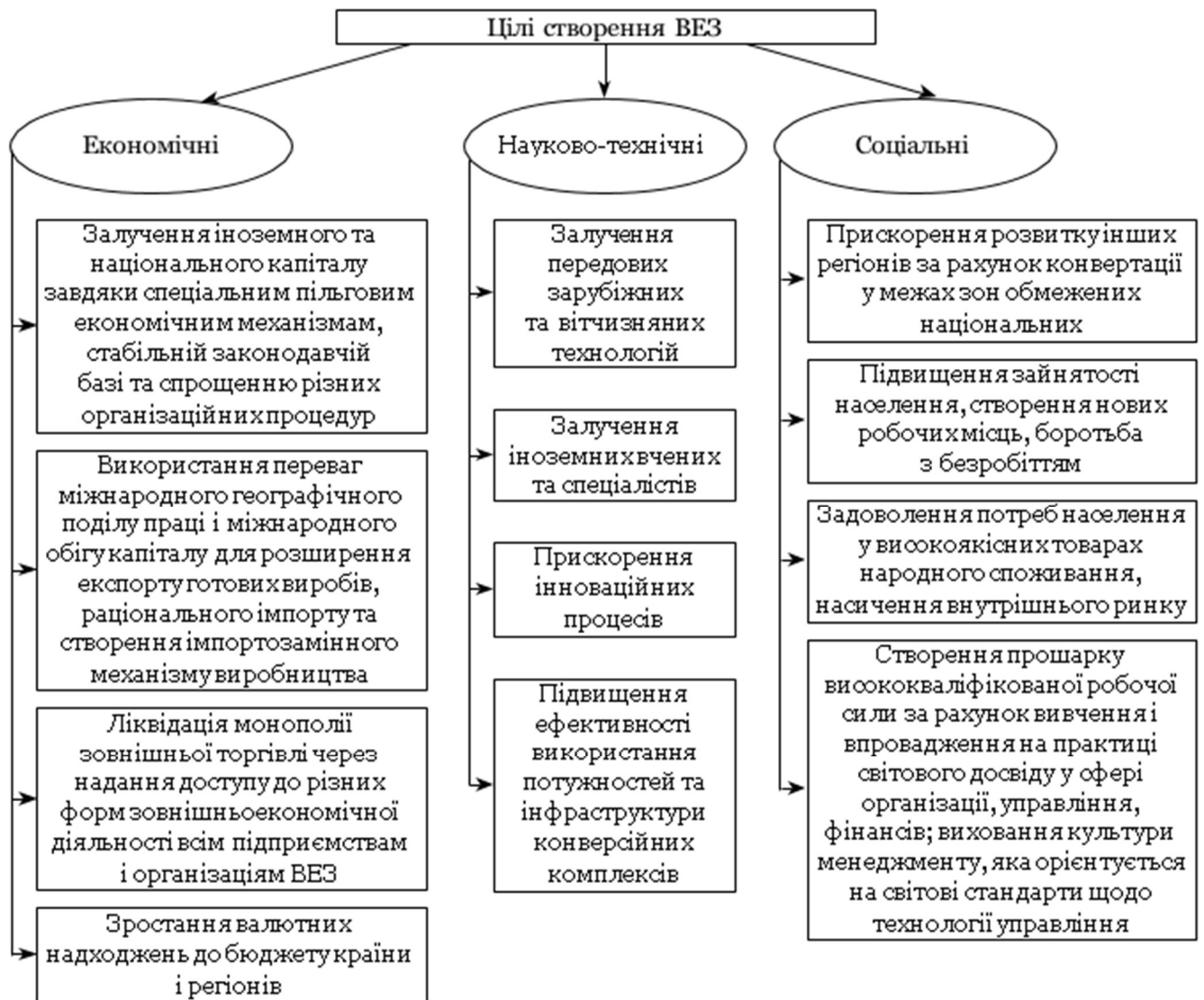


Рисунок Г.1 – Основні цілі та макроекономічні чинники створення ВЕЗ

Джерело: [11]

## ДОДАТОК Д

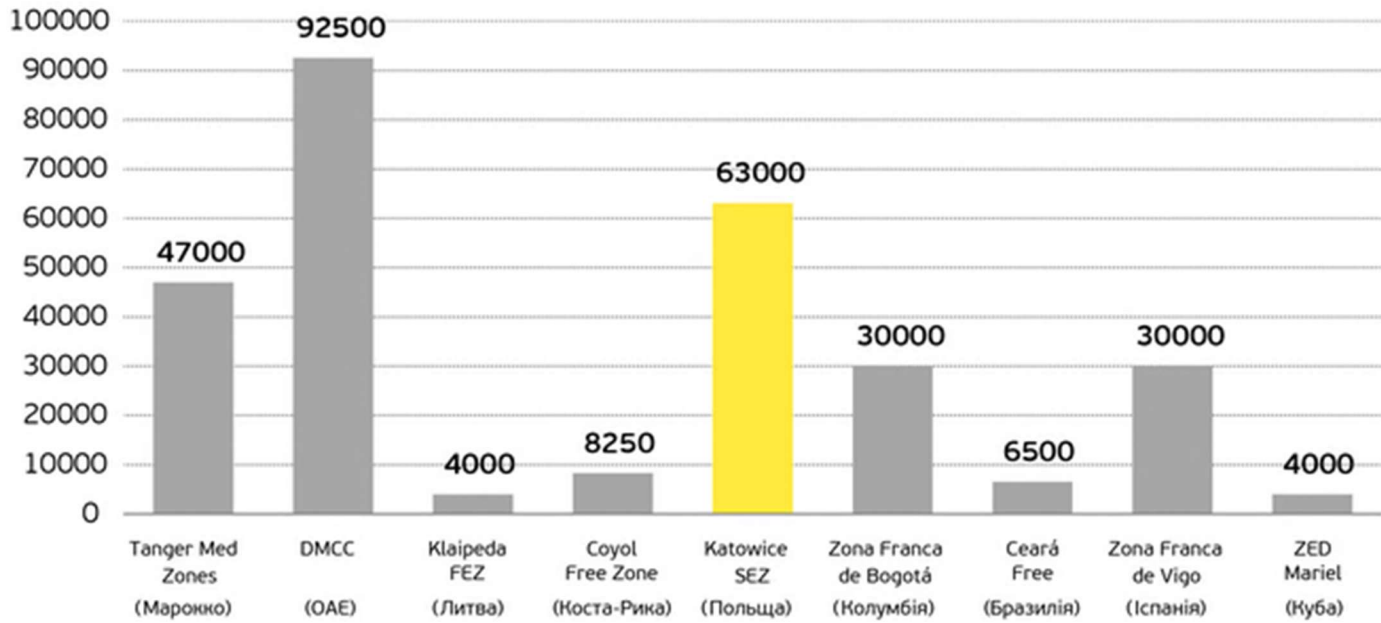


Рисунок Д.1 – Кількість працівників у деяких спеціальних економічних зонах світу

Джерело: [33]

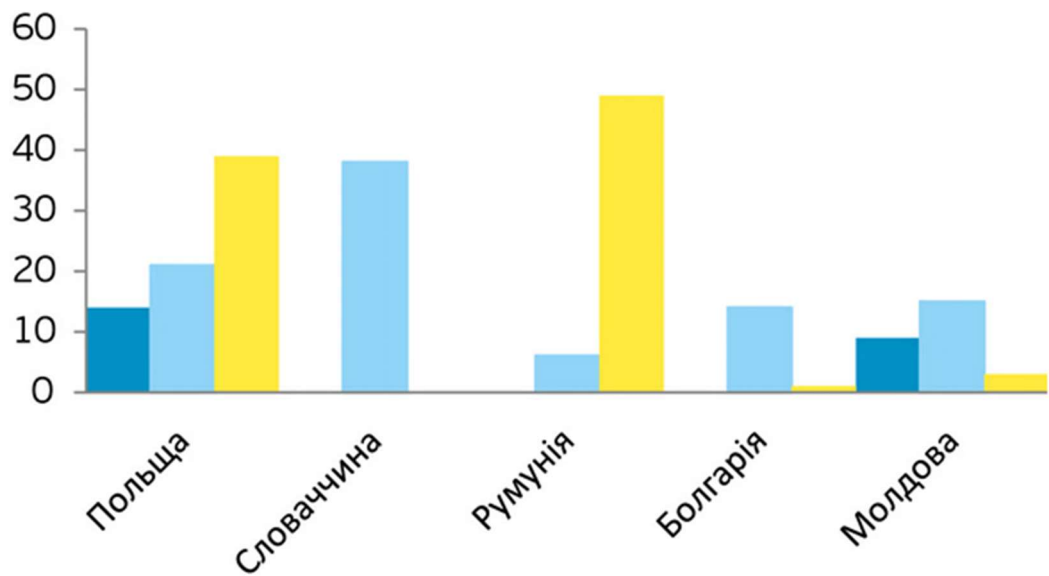


Рисунок Д.2 – Кількість спеціальних економічних зон в європейських країнах

Джерело: [33]

## ДОДАТОК Е

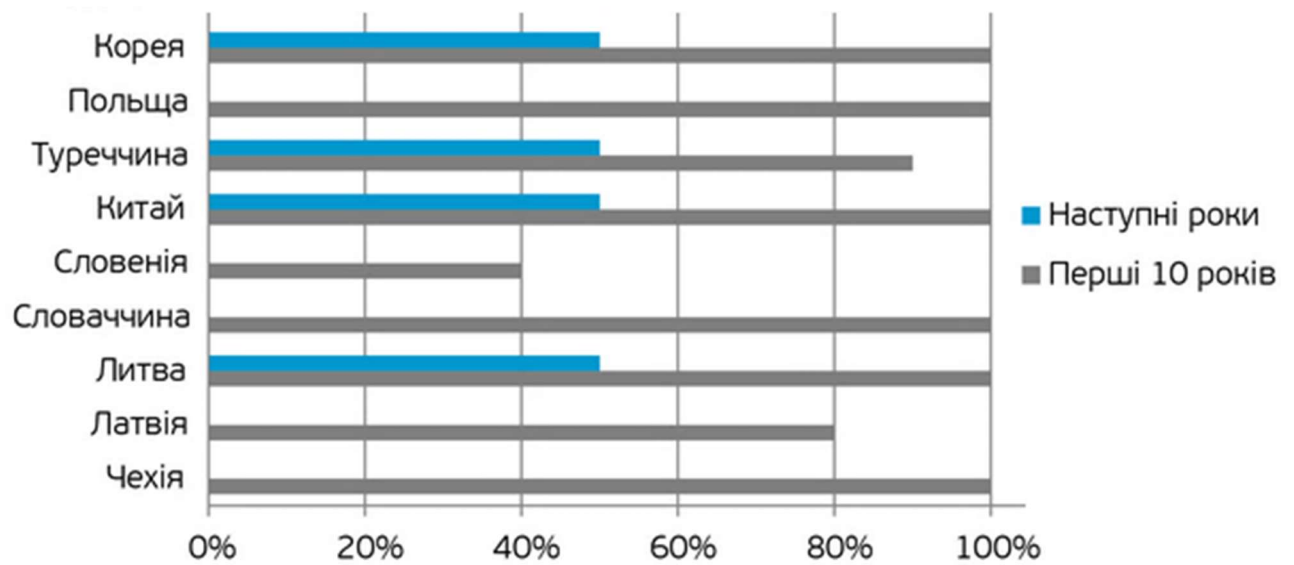


Рисунок Е.1 – Податкові пільги у деяких спеціальних економічних зонах

Джерело: [33]

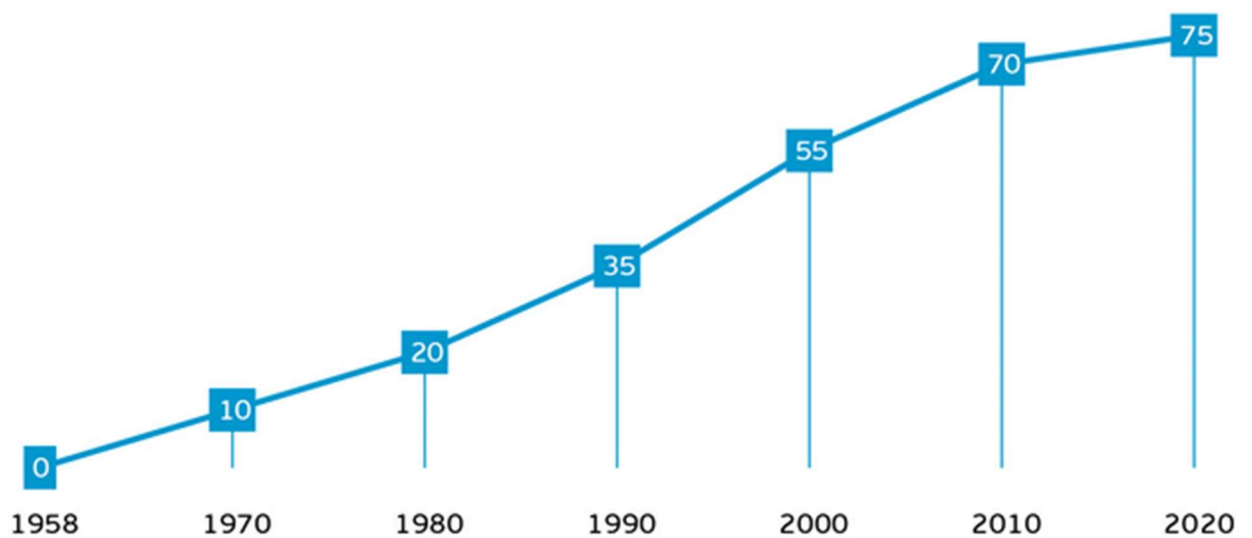


Рисунок Е.2 – Динаміка зростання спеціальних (вільних) економічних зон у світі, %

Джерело: [33]

## ДОДАТОК Ж

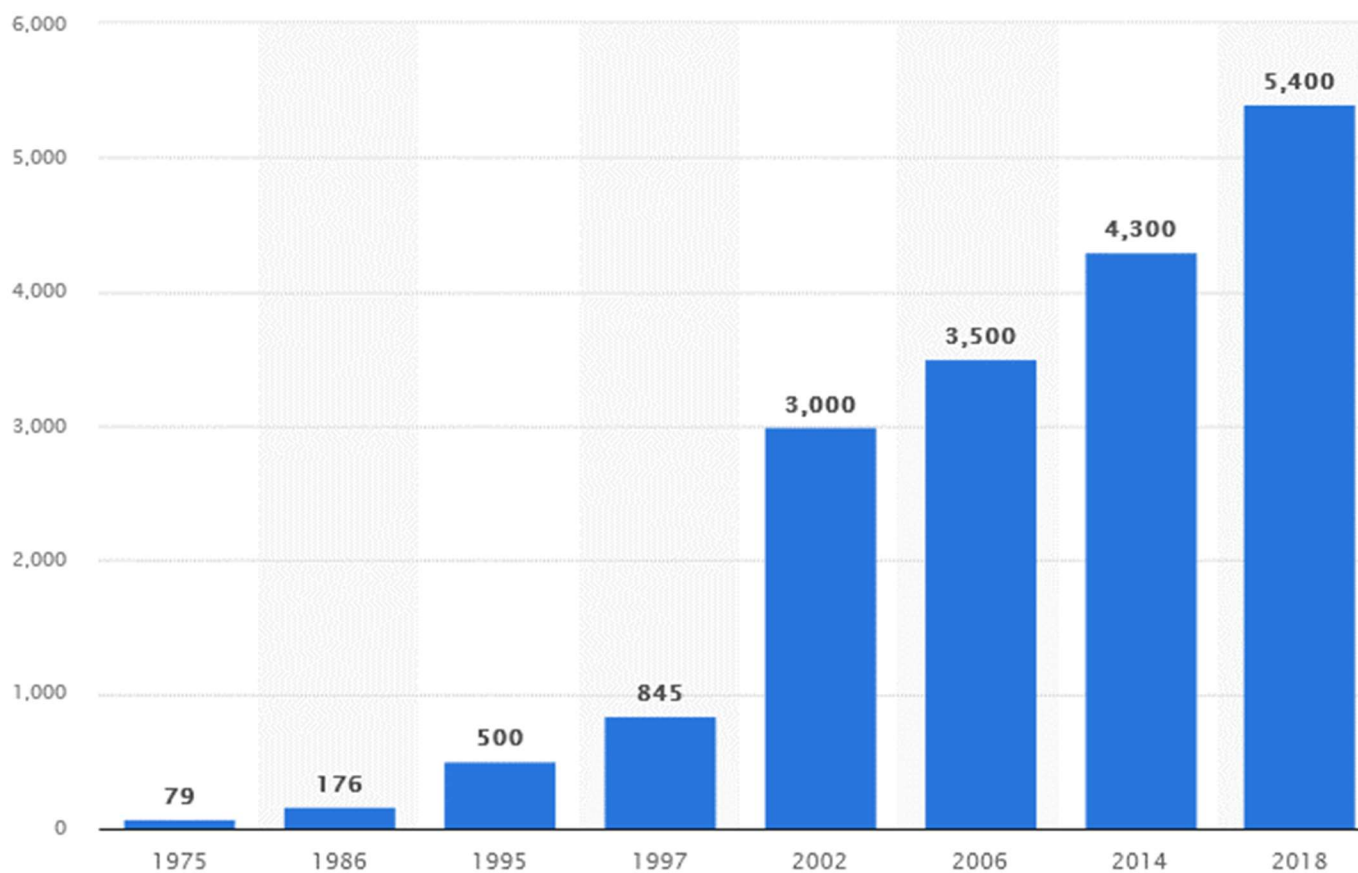


Рисунок Ж.1 – Кількість спеціальних економічних зон у світі за період 1975– 2018 рр.

Джерело: [33]