

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
«ПОЛТАВСЬКА ПОЛІТЕХНІКА ІМЕНІ ЮРІЯ КОНДРАТЮКА»  
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ ФІНАНСІВ, ЕКОНОМІКИ ТА  
МЕНЕДЖМЕНТУ  
КАФЕДРА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН ТА ТУРИЗМУ  
Спеціальність 292 «Міжнародні економічні відносини»  
Очна форма навчання, 4 курс

## **КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА**

**на тему**

**«Спільне підприємство як бізнес – модель взаємодії із зарубіжними  
партнерами»**

**401-ФМ 17177 КРБ**

Розробила студентка гр. 401-ФМ

\_\_\_.\_\_.2021 р. \_\_\_\_\_ А.Р. Криницька

Керівник дипломної роботи

\_\_\_.\_\_.2021 р. \_\_\_\_\_ Л.М. Титаренко

Консультанти:

\_\_\_.\_\_.2021 р. \_\_\_\_\_ І.Б. Чичкало-Кондрацька

із міжнародної економіки

\_\_\_.\_\_.2021 р. \_\_\_\_\_ Н.В. Безрукова

із міжнародної торгівлі

\_\_\_.\_\_.2021 р. \_\_\_\_\_ В.А. Свічкарь

із міжнародних фінансів

Робота допущена до захисту:

Завідувач кафедри міжнародних економічних відносин

та туризму

\_\_\_.\_\_.2021 р. \_\_\_\_\_ І.Б. Чичкало-Кондрацька

Полтава 2021

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СПІЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА....	7
1.1 Сутність та визначальні риси спільного підприємства, як форми виходу на зовнішні ринки.....	7
1.2. Організаційно - правова форма спільного підприємства в Україні.....	17
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ СТАНУ СПІЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	26
2.1 Аналіз діяльності спільного підприємства в Україні.....	26
2.2. Зарубіжний досвід розвитку спільних підприємств.....	37
РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ СПІЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА В УКРАЇНІ,ЯК БІЗНЕС МОДЕЛІ ВЗАЄМОДІЇ З ЗАРУБІЖНИМИ ПАРТНЕРАМИ.....	47
3.1 Специфіка економічного механізму функціонування спільних підприємств в Україні .....	47
3.2 Проблеми та тенденції розвитку спільних підприємств України .....	56
ВИСНОВКИ.....	67
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ .....	71
ДОДАТКИ.....	78

				<b>401-ФМ 17177 КРБ</b>			
	П.І.Б.	Підпис	Дата	Спільне підприємство як бізнес- модель взаємодії із зарубіжними партнерами	Стадія.	Арк.	Акрушів
Розроб.	Криницька А.Р.					3	70
Керівник	Титаренко Л.М.				ПолтНТУ імені Юрія Кондратюка Кафедра міжнародної економіки та туризму		
Н. контр.	Свічкарь В.А.						
Зав. кафедри	І.Б.Чичкало- Кондрацька						

## ВСТУП

Сучасний досвід розвитку України характеризується стрімким розвитком ринкових відносин. Важливу роль відіграють підприємства різних форм власності. Вони є ключовими складовими національної економіки.

В наслідок різноманітних процесів інтеграції до світового господарства, наслідків світової економічної кризи, умов глобалізації набуває актуальності питання щодо залучення прямих іноземних інвестицій до економіки держави та створення спільних підприємств. Інтегруючись у світове господарство, Україна прагне розвивати зовнішньоекономічні відносини у всій різноманітності їх форм.

Корінна перебудова системи управління економікою, перехід на ринкові відносини - один з найважливіших напрямків програм реформування. Ця проблема дуже актуальна на рівні підприємств, положення яких на ринку в даний час повністю змінюється. Керівництво організації, яка працює в ринковій сфері, ставить високі вимоги до професіоналізму менеджерів. Світовий досвід показує, що цей сектор є важливим структурним елементом ринкової економіки розвинених країн.

Необхідність інтенсивного функціонування спільних підприємств викликана низкою активних тенденцій, серед яких зростання спеціалізацій і поділу праці, диверсифікація виробництва, споживання матеріалів, енергопродуктів і послуг, збільшення попиту на продукцію високої якості, зростання демографічних факторів і інших чинників. Україна володіє величезною кількістю різних природних ресурсів, які складають потужну платформу для розвитку практично всіх галузей промисловості. Цей фактор приваблює партнерів з розвинених країн для створення спільного бізнесу.

Кількість іноземних компаній і фірм, які вкладають свій капітал в розвиток економіки країни, зростає.

Створення спільних підприємств в Україні, є актуальним явищем та потенційно привабливим, оскільки їх створення веде за собою низку

позитивних наслідків: обмін технологіями та досвідом, створення джерел фінансових ресурсів для подальшого інвестування, стимулювання процесу виробництва в конкурентоспроможному середовищі.

Спільне підприємство (СП) – це комерційне підприємство, в якому дві або більше організації об'єднують свої ресурси для отримання тактичного і стратегічного переваги на ринку. Компанії часто створюють спільні підприємства для реалізації конкретних проектів. Спільне підприємство може бути новим проектом з аналогічними продуктами чи послугами або може включати створення абсолютно нової фірми з іншою основною діяльністю.

Метою даної роботи є аналіз спільних підприємств, та аналіз змін абсолютних показників зовнішньоторговельної діяльності спільного підприємства в динаміці економічної діяльності спільного підприємства в зовнішній торгівлі України, узагальнення підходів до визначення сутності спільного підприємства, надання повної характеристики спільного підприємства, визначення недоліків та переваг спільного підприємства.

Методологія дослідження в цій роботі заснована на аналізі статистичних даних про часткову участь спільних підприємств у зовнішньоекономічній діяльності України .

Проблеми функціонування і створення спільного підприємства, питання іноземного інвестування окремі аспекти їх діяльності досліджено у працях таких вчених: Бриля М., Кизима Т., Александрова В., Нейкова Л., І. Стьолярова, А. Юзефовича та інших.

Об'єкт дослідження даної дипломної роботи є спільне підприємство та його сутність.

Предметом дослідження є спільне підприємство , як бізнес - модель взаємодії з іноземними партнерами.

У даній дипломній роботі дослідження проводилися за допомогою методів: хронологічний метод, методи теоретичного узагальнення, методи порівняльного і статистичного аналізу.

Інформаційна база: підручники, монографії, навчальні посібники, наукові статті, статистичні збірники, Інтернет – ресурсів.

Структура дипломної роботи визначена метою і задачами дослідження і містить у собі реферат, відгук наукового керівника, зовнішня рецензія, зміст роботи, вступ, три розділи (по два підрозділів), висновки, список використаних джерел та додатків.

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СПІЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

#### 1.1 Сутність та визначальні риси спільного підприємства, як форми виходу на зовнішні ринки

Історія спільних підприємств розпочалася в 19 столітті. Одне з перших виробничих підприємств було побудовано в Пруссії в 1815 році бельгійською компанією "Kokeril". У цьому випадку власниками компанії не були бельгійці, і технологія не бельгійська, а англійська. Інтеграційні тенденції у світовій економіці стимулювали збільшення кількості спільних підприємств.

Створення спільних підприємств дозволяє освоювати нові ринки і реалізовувати проекти, непідвладні одній компанії. Підприємці спільних підприємств можуть поліпшити свою конкурентоспроможність, мобілізувати прогалини в капіталі, в деяких випадках, щоб обійти торговельні бар'єри. Таким чином, в даний час склалися нові форми міжнародних економічних відносин. Особливе місце серед них займають спільні підприємства [16,с.360].

Спільне підприємство (СП) – це форма інтеграції виробництва, торгівлі, досліджень та інших видів діяльності. Це форма міжнародного співробітництва із зарубіжними країнами, яка характеризується участю партнерів асоціації власності в об'єднанні виробництва і продажів, розподілу прибутку, а також наявності виробничих і комерційних ризиків, пов'язаних з його діяльністю. Учасниками спільних підприємств можуть бути як національні, так і іноземні юридичні та фізичні особи.

Спільні підприємства дозволяють проводити наукові дослідження в нових областях, об'єднувати ресурси декількох компаній, коли кожна з них окремо не має достатніх ресурсів для виконання власних робіт, і вони можуть розподіляти ризик, пов'язаний з розробкою нового продукту, серед учасників. Створення спільних підприємств - це нова форма поділу ринку [32,с.552].

Оскільки існують вагомі причини для бізнесу та бухгалтерського обліку щодо створення спільного підприємства (СП) з компанією, яка має додаткові

можливості і ресурси, такі як канали збуту, технології або фінанси, спільні підприємства стають все більш поширеним способом для компаній формувати стратегічні альянси [38,с.75].

У спільному підприємстві дві або більше «материнських» компаній погоджуються поділитися своїм капіталом, технологіями, людськими ресурсами, ризиками і винагородами при створенні нового підприємства під спільним контролем. Важливими чинниками, які слід враховувати перед створенням спільного підприємства, є:

- відбір потенційних партнерів;
- спільна розробка детального бізнес-плану і складання короткого списку потенційних партнерів на основі їх внеску в розробку бізнес-плану;
- комплексна перевірка – перевірка облікових даних іншого боку («довіряй і перевіряй» – довіряй інформації, отриманої від потенційного партнера, але хорошою діловою практикою є перевірка фактів за допомогою співбесід з третіми сторонами);
- розробка стратегії виходу і термінів розпуску СП;
- найбільш підходяща структура (наприклад, більшість спільних підприємств за участю швидкозростаючих компаній структуровані як стратегічні корпоративні партнерства);

– наявність оціненого або амортизованого майна, переданого в спільне підприємство (неправильно розуміючи значення оціненої власності, компанії можуть істотно послабити економіку угоди для себе і своїх партнерів) [38,с.84].

Загалом, в економічній літературі та в багатьох документах ООН спільні підприємства – це економічні формули з посібників, що мають такі характеристики:

1. спільне управління;
2. спільна діяльність господарська;
3. загальний капітал;
4. розподіл прибутків та ризиків.

В поданій таблиці наведені основи специфіки діяльності спільного підприємства.

Таблиця 1.1

## Специфіка діяльності спільного підприємства

1. Майно, що ввозиться в Україну, як внесок іноземного інвестора до статутного фонду СП (крім товарів для реалізації або власного споживання) звільняється від обкладення митом.
2. Спільні підприємства самостійно визначають умови реалізації продукції (робіт, послуг), у тому числі ціну на них, а також приймають рішення про патентування (реєстрацію) за кордоном винаходів, промислових зразків, товарних знаків та інших об'єктів інтелектуальної власності, які їм належать.
3. Продукція СП не підлягає ліцензуванню і квотуванню за умови її сертифікації як продукції власного виробництва.
4. Податки сплачуються спільними підприємствами відповідно до українського законодавства
5. Суперечки між партнерами спільних підприємств розглядаються в судах та/або арбітражних судах України або за домовленістю сторін у третейських судах, у тому числі за кордоном

Компанії часто створюють спільні підприємства для реалізації конкретних проектів. Спільне підприємство може бути новим проектом з аналогічним продуктом, або може включати створення абсолютно нової фірми з іншим видом основної діяльності [39,с.3].

Форми створення спільних підприємств дуже різноманітні:

- Обмін акціями між компаніями, що бережуть економічну незалежність.
- Розподіл статутного капіталу між засновниками за номінальною або певній пропорції, встановленої законодавством країни реєстрації.

- Придбання іноземною компанією частки в національній компанії, що не дає їй права контролю.

Питання, пов'язані з заробітною платою, наданням відпустки, пенсії, а також окремі випадки за участю працівників підприємств з іноземною участю, повинні вирішуватися в індивідуальних трудових договорах (контрактах) з кожним з них [39,с.8].

Класифікація спільних підприємств здійснюється за певними критеріями, які наведені в таблиці 1.2

Таблиця 1.2

## Класифікація спільних підприємств

вид діяльності	Організаційно- правова формою	Частка в акціонерному капіталі	Вплив на управління
Виробничі	Повне товариство	Частка іноземного партнера менше ніж 50% (міноритарна участь)	рівноважні, тобто партнери мають однакове право впливати на прийняття рішень
Торговельні	Акціонерне товариство	партнерам належать однакові частки (паритетна участь)	асиметричні, тобто домінує вплив одного з партнерів
Сервісні та інші	ТОВ	частка іноземного партнера більше ніж 50% (мажоритарна участь)	

	ТДВ
	Командитне товариство
Кількість країн-учасниць	Вид зв'язку виробничих етапів
Багатосторонні- ( створюється за участю партнерів, які походять з декількох країн)	Вертикальні-інтеграція послідовних виробничих торговельних етапів
двосторонні створюється за участю партнерів, які походять з двох країн)	Горизонтальні-інтеграція однакових виробничих або торговельних етапів
	діагональні - кооперація підприємств різних галузей ,етапів

В даний час в світі існує чотири типи спільних підприємств:

1 Ліцензування – це один з перших видів спільної комерційної діяльності. У ліцензійній угоді ліцензіар передає патент і / або «ноу-хау». Угода «Про передачу «ноу-хау»» використовується в міжнародному праві для позначення іншого боку передачі знань, досвіду, навичок, виражених у формі документації. Одна сторона відправляє своїх експертів іншій стороні для встановлення виробничого процесу і процесу створення продуктів [26].

У західних країнах висновку ліцензійних договорів надається велике значення, оскільки вони мають певні переваги. Ліцензіар (особа, що продає ліцензію) виходить на міжнародний ринок з мінімальним ризиком, і ліцензіат (особа, яка купує ліцензію) не повинен починати з нуля, тому що він отримує право використовувати виробничий процес, товарний знак, патент, комерційну таємницю в обмін на роялті. У країнах з нестабільною політичною ситуацією знижується ризик експропріації. Ліцензіар може перенести виробництво за кордон, якщо бізнес в його власній країні нерентабельний. Плата за ліцензії, як мінімум, частково покриває власні витрати на дослідження і розробки.

2. Контрактне виробництво – це спільне підприємство, в рамках якого іноземна компанія укладає контракт з місцевими виробниками на виробництво необхідної продукції.

3. Управління за договором. У цьому випадку фірма пропонує іноземним партнерам «ноу-хау» в галузі управління, а іноземні партнери пропонують «ноу-хау» в галузі управління, а іноземний партнер надає необхідний капітал. Таким чином, експортується не товар, а управлінська послуга. Спільні підприємства створюються в різних частинах світу для організації готелів. Контракт на управління – це вихід на зовнішній ринок з мінімальним ризиком і отримання доходу з самого початку .

4). Спільне володіння – в таких спільних підприємствах між сторонами має бути угода про довгострокові співпрацю, самоконтроль активів профспілок

(грошові кошти, обладнання і т.д.), Участь сторін у звіті про прибутки та збитки у відповідності з доданим капіталом. [31,с.179].

Окрім того існують певні види спільних підприємств:

1. Короткотривала співпраця. Короткострокова співпраця може бути доцільною, коли спільне підприємство потрібне лише для певного проекту. Довготривалі ділові відносини не є наміром сторін. Більшість спільних підприємств короткострокові.

2. Обмежені функції спільних підприємств. Повноваження в спільному підприємстві з обмеженими функціями засновані в основному на співробітництво або координації між сторонами спільного підприємства, а не на повне злиття підприємств.

3. Повнофункціональні спільні підприємства. Повнофункціональне спільне підприємство розроблено в набагато більшому масштабі, ніж спільне підприємство з обмеженими функціями, з наміром об'єднати беруть участь підприємства для створення автономного економічного суб'єкта, часто нової компанії, в обмін на акції. Він виконує всі функції цього автономного утворення на постійній основі.

4. Повномасштабні злиття по всьому світу. Це великі міжнародні спільні підприємства, часто за участю міжнародних компаній. Створюється нова компанія або дочірня компанія, наприклад, злиття Shell і Техасо призвело до того, що Equilon буде займатися конкретним продуктом (промислові мастильні матеріали) [62,с.470].

Підставою для створення спільних підприємств є такі чинники:

- збільшення кількості якісних товарів на внутрішньому ринку з перспективою повного насичення ринку;
- залучення передового закордонного обладнання та технологій, використання досвіду зарубіжних компаній для ведення справ в спільних підприємствах;

- значне підвищення якості продукції і поступовий вихід на світовий рівень;
- розвиток експортного потенціалу, створення відділів для зовнішнього ринку з конкурентоспроможною продукцією;
- залучення додаткових фінансових і матеріальних ресурсів, прив'язка іноземних фірм до внутрішнього ринку.

Оскільки спільне підприємство створюється двома або більше сторонами на основі спільної угоди за принципом взаємної вигоди, необхідно враховувати прибуткові і розумні цілі [67,с.556].

Основні цілі , які забезпечує спільне підприємство поданні в таблиці 1.3.

Таблиця 1.3.

#### Основні цілі що забезпечуються СП

Залучення іноземного капіталу	Трансфер технологій	Обмін досвідом управління	Подолання протекціонізму та торгових бар'єрів, освоєння нових ринків.
Для країн, економіка яких потребує великої кількості іноземного капіталу, спільне підприємство є найбільш ефективним способом його залучення.	Для одержувачів передових технологій спільні підприємства – інструмент їх підготовки; для країни (або фірми), що передає технологію, спільні	Не тільки країни, що розвиваються потребують управлінському досвіді, який надається в спільному підприємстві, а й інвесторам, менеджерам промислово розвинених країн,	Для багатьох транснаціональних компаній спільні підприємства є однією з провідних стратегій подолання протекціоністських бар'єрів та виходу на нові ринки. Що стосується інвесторів, то

	<p>підприємства вважаються раціональним і ефективнішим способом експорту технологій. В рамках спільного підприємства учасники діляться своїм досвідом управління і виробничими відкриттями і «ноу-хау». На ринку з'являються нові бренди промислової продукції, створювані спільними підприємствами.</p>	<p>інвесторам також необхідні навички і управлінський досвід в інших країнах.</p>	<p>створюються сприятливі умови для збільшення масштабів виробництва. Працюючи з місцевими партнерами, іноземні інвестори та учасники можуть використовувати природні ресурси, дешеву робочу силу. Ось чому витрати на виробництво нижчі.</p>
--	--	---	---

Характер любого спільного підприємства буде залежати від конкретних факторів, що покладені в основу та характеристик, а також від ресурсів та інтересів сторін. В таблиці що знаходиться нижче , показана мотивація безпосередніх партнерів [69,с.415].

Таблиця 1.4

## Мотивація партнерів СП

Виробничо-економічна	Придбання джерел сировини, або нової виробничої бази.
	Зменшення капітальних витрат і ризиків.
	Пристосування до процесу скорочення.
	Можливість запобігти циклічності або сезонності виробництва.
	Розширення діючих виробничих потужностей.
	Реалізація переваг нижчої вартості чинників виробництва.
Маркетингова	Пристосування до умов країни , яка приймає капітал.
	Придбання нових каналів торгівлі.
	Зростання ефективності існуючого маркетингу.
	Проникнення на конкретний географічний ринок.
	Вивчення потреб, набуття управлінського досвіду на нових ринках.
Інші мотиви	Персональні.
	Екологічні.
	Пропагандистські, престижні.

Таким чином, в межах певної, визначеної цільової орієнтації безпосередні учасники, реалізують свої конкретні інтереси , які залежать від певних чинників, таких як: технологічний, управлінський та виробничий потенціал, та безпосередньо тип підприємства.

## **1.2. Організаційно - правова форма спільного підприємства в Україні.**

Згідно з українським законодавством, спільне підприємство називається угодою про співпрацю (договір про спільну діяльність) - угодою сторін про співпрацю, отримання прибутку чи досягнення інших бізнес-цілей. Спільне підприємство в Україні також називають "простою компанією".

Це пов'язано з тим, що ця юридична форма має багато особливостей компанії (наприклад, менеджера, бізнес-рахунок, права та обов'язки), але лише одна основна відмінність - спільне підприємство в Україні не є суб'єктом господарювання [24].

Згідно з українським цивільним кодексом, права та обов'язки сторін спільних підприємств регулюються угодою про співпрацю. Це є позитивним фактором, тому що сторони можуть вирішити спосіб взаємодії та алгоритм дій, оскільки для угод про спільне підприємство не існує стільки обмежень[25].

В Україні існує дві форми угоди про співпрацю:

1. договір про розподіл продукції;
2. договір управління активами.

Поняття та статус спільного підприємства визначаються Законом України "Про зовнішньоекономічну діяльність".

Стаття 3 цього Закону передбачає, що суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в Україні є:

— фізичні особи - громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, які мають цивільну дієздатність відповідно до законодавства України та постійно проживають на території України;

— юридичні особи, зареєстровані в Україні та мають постійне місце проживання на території України (підприємства, організації та об'єднання всіх типів.)

— інші види компаній, асоціацій, спілок, концернів, консорціумів, торгових палат, посередницьких та консалтингових фірм, кооперативів, кредитних та фінансових установ, міжнародних асоціацій, організацій тощо),

включаючи юридичні особи, майно та / або капітал яких належить повністю зовнішньоекономічним суб'єктам;

— об'єднання фізичних та юридичних, які не є юридичними особами відповідно до законодавства України, але мають постійне місцезнаходження на території України та яким цивільним законодавством України не заборонено здійснювати господарську діяльність ;

— структурні підрозділи іноземних економічних суб'єктів, які не є юридичними особами відповідно до законодавства України (філії, представництва тощо), але мають постійне місцезнаходження в Україні;

— громади підприємств для участі суб'єктів господарювання України та іноземних суб'єктів господарювання, зареєстрованих як такі в Україні та які мають постійне місце проживання на території України;

— інші суб'єкти господарської діяльності, передбачені законами України[24].

Договір про спільне підприємство повинен бути зареєстрований у податковому (фіскальному) органі України. Якщо однією зі сторін угоди є іноземний громадянин або компанія, вона також повинна бути перелічена та перевірена Міністерством економічного розвитку і торгівлі України. Сторони угоди повинні вибрати оператора або менеджера угоди (особу, відповідальну за сплату податків і зборів). Спільне підприємство також може бути зареєстровано як платник податку на додану вартість та мати банківський рахунок [23].

Зазвичай це оператор угоди, який має право підписувати фінансові документи та контракти від імені спільного підприємства.

У роки переходу України до ринкової економіки від багатьох обмежень іноземної власності було відмовлено. Існують деякі регуляторні обмеження, що все ще застосовуються в деяких галузях щодо інвестицій іноземного капіталу (наприклад, у банківську та фінансову сфери, страхування та засоби масової інформації), але іноземні сторони спільних підприємств зараз переважно користуються національним режимом.

Іноземні інвестори повинні знати, що транскордонні перекази (особливо вихідні платежі), як правило, підпадають під суворі правила валютного контролю та фінансового моніторингу. Іноземні інвестори можуть здійснювати широкий спектр інвестиційної діяльності за допомогою спеціальних інвестиційних рахунків, відкритих в українських банках, або безпосередньо з їх іноземних рахунків.

Стаття 3 Закону України "Про режим іноземних інвестицій" передбачає, те що однією з форм іноземних інвестицій в Україну є часткова участь зарубіжних інвесторів у підприємствах, створених спільно з українськими юридичними та фізичними особами, або придбання акцій існуючих підприємств [25].

Українське законодавство визначає кінцевого бенефіціарного власника як:

1. фізичну особу, яка здатна впливати прямо чи опосередковано на управління чи господарську діяльність юридичної особи, незалежно від формальної форми власності;
2. фізична особа, яка може давати обов'язкові вказівки або виконувати функції управління через: право володіння; право користування всіма активами (або їх значною часткою); право на вирішальний вплив на формування; виборчі права; або юридичні дії, які дозволяють йому визначити умови господарської діяльності;
3. або фізична особа, яка здатна визначити вплив шляхом прямого чи опосередкованого володіння (через інших фізичних чи юридичних осіб) однією особою самотійно або разом із пов'язаними фізичними чи юридичними особами тієї частини, що має 25 або більше відсотків статутного капіталу, або однакова частина прав голосу в організації.

Однак кінцевим бенефіціарним власником не може бути особа, яка має офіційні права 25 і більше відсотків на капітал, або права голосу в організації,

але яка є агентом, номінантом (номінальним власником) або єдиним посередником таких права [22].

Типовими рушіями для структур спільних підприємств є галузева практика, нормативна база та оподаткування. Наприклад, держава має багаторічну практику угод про спільне підприємство для співпраці у нафтогазовій галузі завдяки певним податковим міркуванням. Певна регульована господарська діяльність може здійснюватися лише юридичними особами, зареєстрованими у визначеній формі (наприклад, банки можуть діяти лише як публічне акціонерне товариство).

Внаслідок можливого подвійного оподаткування сторони спільних підприємств іноді вважають за краще співпрацювати як некомерційна компанія на початкових етапах, перш ніж переходити до спільної юридичної особи.

Незареєстроване спільне підприємство підлягає окремому оподаткуванню, для якого застосовуються спеціальні правила податкового обліку. Угода про спільне підприємство визначає (резидента) учасника, відповідального за податковий облік та сплату підприємства - такий учасник та договір реєструються податковою інспекцією [36,с.137].

Внески в натуральній формі (на відміну від грошових внесків) засновників або учасників спільного (як зареєстрованого, так і некорпоративного) спільного підприємства ініціюють український ПДВ за умови подальшого податкового кредиту та відшкодування.

Сторони можуть домовитись про внесок будь-яких активів у незареєстроване спільне підприємство. Важливо, що інвестиції сторін вважаються рівноцінними, якщо сторони не зазначають інакше у своїй угоді про спільне підприємство [50,с.160].

Існують обмеження щодо вкладу певних активів у капітал окремого корпоративного суб'єкта. Для формування статутного капіталу не можна використовувати:

- бюджет і позичені кошти;

- векселі (векселі);
- державне (комунальне) майно, яке не може бути приватизоване;
- та державне майно, яке перебуває в оперативному управлінні державної установи.

Для зареєстрованих суб'єктів господарювання конституція має перевагу над угодами про спільні підприємства. Існує обмежений обсяг, який може регулюватися угодою між учасниками або акціонерами компанії в Україні. Тому в більшості випадків об'єднані спільні підприємства мають лише конституції. Як правило, такі угоди можуть лише доповнювати конституцію. Угоди між акціонерами повинні регулюватися лише українським законодавством, щоб забезпечити їх виконання в Україні.

З точки зору корпоративного права в зареєстрованому органі спільного підприємства акціонери можуть брати участь і голосувати на загальних зборах акціонерів, а отже, взаємодіяти із спільним підприємством, керуючи ним з найбільш важливих питань [1,с.9].

Що стосується спільного підприємства, сторони можуть вільно встановлювати спеціальні процедури, що стосуються прийняття рішень та ведення бізнесу на практиці, відповідно до умов угоди про спільне підприємство.

Двома найпоширенішими проблемами управління, що виникають у спільних підприємств, є:

- наявність кворуму;
- прийняття рішень з конкретних питань.

Питання, що виникають під час діяльності спільного підприємства, вирішуються шляхом переговорів або посередництва. У разі корпоративних спорів сторони можуть вирішувати їх у судах або арбітражних судах [5,с.43].

Залежно від того, чи буде спільне підприємство повнофункціональним чи ні, може виникнути потреба в оформленні:

1. злиття: у випадку створення спільного підприємства, якщо воно діє постійно, всі функції автономного економічного суб'єкта (повнофункціональний спільне підприємство), і таке створення не призведе до координації конкурентної поведінки між самими материнськими компаніями спільного підприємства або між спільним підприємством та його материнськими компаніями;

2. узгоджені дії: якщо спільне підприємство створюється з метою або призводить до координації конкурентної поведінки між головними компаніями спільного підприємства або між спільним підприємством та його материнськими компаніями [10,с.27].

Немає спеціальних положень щодо зайнятості стосовно спільних підприємств (умови працевлаштування у спільному підприємстві ідентичні працевлаштуванню в будь-якій іншій компанії). Відповідно до загального законодавства про працю, перехід на іншу роботу в тій же компанії, а також переведення на іншу компанію чи іншу територію (місцезнаходження) вимагає згоди працівника.

Стандартні процедури фінансування спільних підприємств в Україні здійснюються або шляхом внеску капіталу, або корпоративних позик. Пожертви або безповоротна фінансова допомога також існують, але можуть спричинити несприятливі податкові наслідки [33,с.792].

Переваги вкладення капіталу включають відносну простоту його здійснення (що вимагає рішення акціонерів, внесення змін до статуту спільного підприємства та його державної реєстрації), а також відсутність зобов'язань щодо повернення (крім виходу зі спільного підприємства та ліквідації) і відсутність виплат відсотків.

Фінансування за рахунок позики потребуватиме офіційного договору позики з позикодавцем-нерезидентом.

Кредитний договір повинен відповідати вимогам Національного банку України та бути зареєстрованим (вимога про реєстрацію буде знята в лютому

2019 року). Пакети безпеки не вимагаються законом. Неорганізовані спільні підприємства фінансуються за рахунок внесків сторін. Це питання регулюється угодою про спільне підприємство [41,с.38].

На початку 2014 року Національний банк України ввів суворі обмеження щодо транскордонних валютних операцій з метою пом'якшення наслідків політичної та фінансової кризи в країні. Вони включали повну заборону дивідендів та репатріації інвестицій за кордон (наприклад, шляхом зменшення статутного капіталу, продажу акцій або вилучення з суб'єкта господарювання) та дострокового повернення позики позикодавцям-нерезидентам (за деякими винятками) [23].

Обмеження частково були зняті між 2016 і 2018 роками завдяки досягненню загальної макроекономічної стабільності в Україні, однак щомісячна сума репатрійованих інвестицій обмежується 5 мільйонами доларів США, а дивіденди - 7 мільйонами доларів США, а також обмеження дострокового повернення позики також все ще існує.

Проблем з бухгалтерським обліком та звітністю, які зачіпають акціонерів-нерезидентів або сторони спільного підприємства, немає. Що стосується акціонерів-резидентів, вони повинні зазначати свої інвестиції у регулярних фінансових та статистичних звітах згідно із загальними правилами. У некорпоративному спільному підприємстві (резидент) сторона, визначена договором про спільне підприємство, відповідає за податковий облік, звітність та сплату[17,с.123].

Сторона незареєстрованого спільного підприємства може повідомити про свою відмову від подальшої участі в угоді про спільне підприємство не пізніше ніж за три місяці до виходу. Цей термін не може бути змінений угодою. Предмети (майно), передані спільному підприємству, повертаються учаснику, який їх надав, без винагороди, якщо інше не передбачено договором.

Припинення діяльності зареєстрованого спільного підприємства викликає обов'язкову податкову перевірку, яку проводить податкова інспекція, яка, як правило, ускладнюється місцевими умовами та тяганиною [ 17,с. 126] .

Суб'єкт господарювання не може бути ліквідований до тих пір, поки у нього є непогашена податкова заборгованість (якщо він не визнаний банкрутом). Інші податкові міркування щодо передачі активів включають ПДВ, що стягується, коли натуральні (на відміну від грошових) активи повертаються учасникам спільного підприємства через його припинення.

Нарешті, дохід, отриманий акціонером-нерезидентом об'єднаного спільного підприємства від вибуття його акціонерного капіталу, оподатковується українським податком на вилучення у розмірі 15 відсотків (якщо відповідна ДТТ не передбачає іншого). У той же час операції з акціями та іншими корпоративними правами не оподатковуються ПДВ.

Правові положення, що стосуються областей українського публічного права, такі як бухгалтерський облік та оподаткування, грошово-кредитні норми та валютний контроль, митне право, конкуренція, регуляторне, адміністративне та кримінальне законодавство, залишаються обов'язковими та повинні дотримуватися [ 17,с.140] .

Незалежно від обраного закону, українське законодавство також застосовується до всіх питань нерухомості, якщо нерухомість знаходиться в Україні, а також до іншого майна, що підлягає державній реєстрації в Україні (наприклад, транспортних засобів та цінних паперів). Загалом, згідно із загальним принципом міжнародного приватного права, українське законодавство визначає майнові та інші майнові права на речі, розташовані в Україні. Крім того, деякі види суперечок підпадають під виключну юрисдикцію українських судів, наприклад, щодо нерухомості, що знаходиться в Україні, прав інтелектуальної власності, зареєстрованих в Україні, та корпоративних спорів щодо українських юридичних осіб та їх банкрутства [ 59,с.344 ] .

Що стосується об'єднаного спільного підприємства у формі ТОВ та акціонерного товариства, закон передбачає, що акціонери можуть нести відповідальність лише у розмірі своїх акцій. Небагато інших форм юридичних осіб можуть передбачити повну відповідальність своїх акціонерів за зобов'язаннями спільного підприємства

Що стосується неорганізованих спільних підприємств, учасники несуть єдину відповідальність за всіма спільними зобов'язаннями, незалежно від підстав їх виникнення. Якщо договір про спільне підприємство не було розірвано за заявою учасника про його відмову від подальшої участі в ньому, або у випадку порушення угоди за однією з вимог учасника, учасник, участь в якому припинено, несе відповідальність перед третім сторони за спільними зобов'язаннями, що виникли протягом строку її участі в угоді [ 55,с.7] .

Угода акціонерів може передбачати відповідальність (фінансові санкції або відшкодування збитків) своїх сторін за невиконання ними своїх зобов'язань. Згадані заходи відповідальності захищаються судом.

## РОЗДІЛ 2

### АНАЛІЗ СТАНУ СПІЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

#### 2.1. Аналіз діяльності спільного підприємства в Україні

Історія спільного підприємництва в Україні налічує понад 20 років, становлення на території країни та датується початком 1990 р. За період функціонування на території країни спільного підприємництва відбулися суттєві зміни в кількісному та якісному складі бізнес-структур, в економічній та правовій діяльності, державній політиці та сфері спільного бізнесу.

Багато аспектів цієї нагальної для України проблеми виникли лише останніми роками, тому питання створення, розміщення, виробництва та зовнішньоекономічної діяльності спільного підприємства вимагає глибокого і всебічного вивчення [54,с.104].

Ефективна зовнішньоторговельна діяльність спільних підприємств є одним із ключових моментів його успішного функціонування на внутрішньому та зовнішньому ринках, оскільки це підтверджує його конкурентоспроможність та конкурентоспроможність продукції, що випускається. З точки зору виходу з економічної кризи такий підхід має бути пріоритетом

Він дозволяє знаходити на нові ринки та сегменти вироблених товарів, забезпечуючи надходження валюти в країну, створює умови для закупівлі імпортової сировини та напівфабрикатів для виробництва, зберігаючи робочі місця, залучення висококваліфікованого персоналу. Тому зовнішньоторговельну діяльність можна розглядати як стратегічний напрямок, а виникнення спільних підприємств як одну з необхідних умову успішного функціонування та розвитку підприємства в даному випадку [62,с.470].

В контексті суверенного економічного прогресу необхідність утворення спільних підприємств в Україні та диверсифікації продиктована такими основними факторами.

По-перше, поглиблення глобальних процесів глобалізації виробництва послуг і товарів та транс-націоналізації інтернаціоналізації, фінансово-

кредитних відносин та створення на цій основі регіональних та глобальних технологічних і економічних структур і систем;

По-друге, перехід до відкритої економічної системи повинен залучати все більше і більше джерел для власного прогресивного розвитку і світових економічних факторів.

По-третє, потреби вирішення проблем, пов'язаних із ринковим реформуванням економіки, створенням конкурентного середовища, подоланням кризи (особливо в інвестиційно-виробничій сфері), структурною перебудовою, покращенням торговельно-платіжних відносин України з іноземними партнерами тощо [39,с.6].

Сьогодні спільне підприємство працює в галузях де переважає: машинобудування та металообробка (12,8%), чорна та кольорова металургія (5,0%), хімічна промисловість (3,9%),внутрішня торгівля (22,4%), харчова промисловість (14,5%), будівництво (3,7%), транспорт і зв'язок (4,1%), легка промисловість (4,0%) [40,с.206].

Найбільша кількість спільних підприємств – у Львівській, Одеській, Київській, Закарпатській та Дніпропетровській областях. Частка внесків іноземних інвесторів до статутних фондів спільного підприємства оцінюється у 80% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій в економіку України.

Іноземні інвестиції у формі спільних підприємств розподіляються по регіонах України дуже нерівномірно. Зокрема, ми можемо визначити регіони, де іноземні інвестиції у спільне підприємство сягають 100 мільйонів доларів. Загалом, виходячи з цих тенденцій у розмірі іноземних інвестицій у спільне підприємство, можна зробити висновок про інвестиційну привабливість різних регіонів України .

На основі інформації Держкомстату України розраховано показники, що відображають розподіл спільного підприємства за галузями народного господарства (табл.2.1) [41,с 38].

Таблиця 2.1

## Класифікація розподілу спільного підприємства по галузям

Галузі	Кількість СП	%
Промисловість	1828	25,4
Сільське господарство	153	2,1
Транспорт і зв'язок	182	2,5
Лісове господарство	19	0,3
Будівництво	584	8,1
Громадське харчування та торгівля	3076	42,8
Збут і матеріально технічне постачання	60	0,8
Заготівля	75	1,0
Інформаційно- обчислювальне обслуговування	44	0,6
Операції з нерухомим майном	42	0,6
Геологія	6	0,1
Комерційна діяльність	165	2,3
Виробничі види побутового обслуговування	209	2,9
ЖКГ	15	0,2
Охорона здоров'я	202	2,8
Освіта	44	0,6
Наука	276	3,8
Культура	40	0,6
Фінанси	37	0,5

Управління	34	0,5
Об'єднання громад	5	0,1
Всього	7193	100

Більшість спільних підприємств працюють у промисловості – 1828, або 1/4 їх загальної кількості, у торгівлі та громадському харчуванні – 3076 (42,8%) та будівництві – 584 (8,1%). Частка спільних підприємств, що працюють у сільському господарстві, залишається відносно низькою, хоча потенціал цього сектору оцінюється досить високим [4 ,с.10].

Питання кадрового забезпечення спільного підприємства України також представляє певний інтерес. Як показала практика, співвідношення між іноземними та українськими громадянами у спільному підприємстві різне. В середньому на таких підприємствах працює 85% українців. Проводячи свою діяльність в Україні, керівництво спільного підприємства зосереджується на місцевих трудових ресурсах, таких як:

1. ціна на українську робочу силу набагато нижча, ніж у країнах з розвинутою економічною системою;
2. українські спеціалісти знають місцеві особливості праці, зокрема місцеву культуру;
3. Український персонал має зв'язки з потенційними замовниками на внутрішньому ринку .
4. кваліфікація українських спеціалістів не поступається західним (хоча іноді корисно проводити тренінги на основі спеціальних методів підвищення кваліфікації) [7].

Але є й деякі проблеми, оскільки переважна більшість працівників мають такі риси, як відсутність ділової етики ,порядності, нездатність та небажання працювати, жадібність до легких грошей ,психологічне небажання бути незалежним, тощо.

Провідними членами спільного підприємства є переважно чоловіки середнього віку з базовою технічною, або економічною освітою, але з великим досвідом господарської діяльності.

Спільні підприємства також використовують молодих перспективних українських менеджерів. Як правило, важливими критеріями відбору є: академічний успіх (перевага віддається випускникам бізнес-напрямків, менеджменту та маркетингу), знання англійської мови (якщо ви говорите кількома мовами, рейтинг фахівців значно зростає), соціальна активність, нахили лідера та комунікабельність. Перевагу мають досвідчені в роботі з комп'ютером фахівці. Досвід роботи у спільному підприємстві також розглядається як перевага та підвищує загальний рейтинг професіоналів [10,с.27].

Саме ринкове середовище ведення бізнесу провокує прийняття нових методів та стилів управління спільним підприємством. У сучасній Україні спостерігається підйом "школи людських відносин", яка досліджує проблеми мотивації поведінки професіоналів та менеджерів. Експерти оцінюють соціально-психологічні наслідки організаційних змін і дають рекомендації щодо вдосконалення методів управління, стратегій та структур управління, які стимулювали б спільні зусилля персоналу. Зростання економічних вигод досягається не лише за рахунок збільшення інвестицій, а й за рахунок інвестицій у соціальну інфраструктуру.

Причиною плинності кадрів часто є те, що керівництво спільного підприємства не використовує належним чином у своїй діяльності підходи соціально-психологічного управління. Звільнення кваліфікованого українського спеціаліста завжди розглядається як збиток для спільного підприємства, оскільки компанія інвестувала в нього, те що може бути використано іншою компанією - можливо, конкурентом [40,с.206].

Щодо ролі спільного підприємства в Україні у процесах структурної перебудови, слід зазначити, що потенціал широкомасштабної участі іноземних

фірм у технологічному відновленні виробництва об'єктивно обмежується яскраво вираженою внутрішньою орієнтацією їхньої інвестиційної поведінки.

Як показує аналіз діяльності українсько-іноземних спільних підприємств, переважає їх спрямованість на досягнення таких цілей:

- використання галузей, що мають певні технологічні переваги та перспективні розробки (можливий відтік вітчизняних винаходів у разі неналежного правового захисту);
- створення підприємств, що забезпечують іноземним фірмам доступ до науково-технічного потенціалу українських підприємств (такі спільні підприємства виконують роль одностороннього каналу передачі технологій - від місцевих до іноземних);
- поставка продукції (комплектуючих) іноземних компаній з подальшим їх складанням (замість налагодження виробництва високотехнологічних товарів) [41,с.39].

Розглядаючи роль спільних підприємств у розвитку зовнішньої торгівлі, слід зазначити, що структура експортно-імпоротної діяльності українсько-іноземних спільних підприємств фактично дублює традиційну структуру зовнішньоторговельних операцій. Тому проблема подолання залежності від імпорту за допомогою спільних підприємств досі залишається актуальною.

Відомо, що іноземні інвестиції відіграють важливу роль у приватизації економіки. Однак в Україні це не відбулося. Протягом 1993–1994 років, коли процеси приватизації охопили майже всі галузі економіки (уряд розробив переліки підприємств, майно яких має бути приватизовано з іноземними інвестиціями), було зафіксовано лише декілька відповідних приватизаційних угод (тютюнові фабрики в Прилуках, Черкасах Кременчуці, м'ясо переробний завод в Одесі,) [42,с.5].

Прикладами таких угод у 1995-1996 рр. Були Тростянецька кондитерська фабрика "Україна" (80% статутного капіталу належить швейцарській компанії KraftJakobsSushard) та хімічна компанія "Azot" (30% статутного капіталу

належить компанії "Thermosyntex" з Ліхтенштейну). У той же час, за даними Світового банку, кількість приватизаційних угод із залученням іноземного капіталу в інших постсоціалістичних країнах становила: Китаї - 87, Угорщині - 81, Болгарії - 47, у Польщі - 108, Естонії - 41, Румунії - 26, Литва - 20 [16,с.360].

Найбільша кількість спільних підприємств виникла між Україною та Росією: лише в Україні в 2010 році було зареєстровано 550 таких структур. Це становило 13% від загальної кількості спільних підприємств в Україні. Більше того, 72% усіх прямих інвестицій в Україну з Російською Федерацією були посередницькими у формі спільного підприємства [66,с. 282].

Спільних підприємств з Білоруссю було створено набагато менше, ніж з Росією. Прикладами таких українсько-білоруських спільних підприємств є:

- Спільне підприємство, яке було створене ВО "Гомсельмаш" та Тернопільським комбінатом для виробництва кормозбирального комбайна "Полісся-250" у Тернополі;
- Білорусько-українське спільне підприємство "Вітязь" для збірки телевізорів у Києві з компонентів "Вітебського ТБ";
- СП "Атлант-Україна" за участю Мінського холодильного заводу організувати обслуговування холодильників "Атлант";
- Білорусько-українська компанія "Euroluch" у Сімферополі з виробництва годинників з комплектуючих АТ "Мінський годинниковий завод"

Особливістю процесу створення українських спільних підприємств є орієнтація на виробництво товарів, світовий та внутрішній ринки яких є відносно насиченими (деякі підгалузі послуг, виробництво комп'ютерного обладнання). Також спостерігається концентрація лівової частки спільного підприємства в столиці - Києві, а також у провідних промислових центрах країни [66,с.286].

Міжнародне співробітництво у формі спільного підприємства за участю українських суб'єктів господарювання відбувається не лише в нашій країні, а й

за кордоном, але у значно менших обсягах. Наприклад, на території Білорусі у 2000 р. було зареєстровано 12 спільних підприємств із внутрішнім капіталом. Найбільшим із них є білорусько-українське спільне підприємство ЗАТ "Таврія-Мінськ", яке займається виробництвом автомобілів "Таврія" для інвалідів.

Для аналізу діяльності українсько-іноземних спільних підприємств можна сукупно виділити дві стратегічні орієнтації:

- Оборонна (дифенсивна), яка покликана підтримувати виграні ринкові, економічні та науково-технічні позиції. Ця стратегія може бути типовою як для великих спільних підприємств, які мають монопольне становище на ринку високо-диференційованих велико-серійних товарів з тривалим життєвим циклом, так і для середніх та малих спільних підприємств, які повинні зберігати свої конкурентні позиції. Ця стратегія орієнтує компанію на поліпшення організаційного, технологічного та технічного рівнів виробництва та вдосконалення традиційної продукції з метою зниження її собівартості, але без ризику розробки принципово нових продуктів та послуг;

- Наступальна (офенсивна), тобто спрямована на виведення спільного підприємства на провідні позиції з точки зору ринку, якості та конкурентоспроможності пропонованої продукції та посилення її в цій ролі. Наступальна стратегія – глобальна стратегія ризику в різних напрямках, вона вимагає високих ресурсів, кваліфікованого персоналу та добре розвиненого науково-технічного потенціалу підприємства [71,с. 6].

Частка експортних операцій спільного бізнесу за обсягом експорту товарів в Україну в цілому за підсумками 2020 року склала 15,5%, було відзначено незначним, але зменшенням порівняно з рівнем 2019 року та порівняно з рівнем останніх трьох років їх діяльності з 2017 по 2019 рік включно.

У імпортних поставках частка спільних підприємств на початок 2020 року становив 21,6% від загальної кількості імпорту. Аналіз динаміки конкретних значень, імпортна складова спільного підприємства в імпорті, поставки в регіоні, загалом, свідчить про стабільність його зростання та

значного просування аналогічного компоненту, починаючи з 2010 року і до сьогодні [53,с .616].

Детальний аналіз результатів зовнішньоторговельної діяльності спільних підприємств за 2020 рік показав, що обсяг зовнішньої торгівлі у 2020 році у вартісному вираженні, хоча і досяг 87,5 млн. доларів, але зменшився майже на 20% порівняно з рівнем попереднього року та на майже на 40% порівняно з рівнем 2016 року. При цьому, обсяг експортних поставок, здійснених суб'єктами господарювання спільного підприємництва в 2019 році склав 47,8 мільйонів доларів, абсолютна вартість яких зменшилася більш ніж на 33% порівняно з рівнем 2018 року та більше ніж у 2 рази порівняно з рівнем 2016 року [44,с.55].

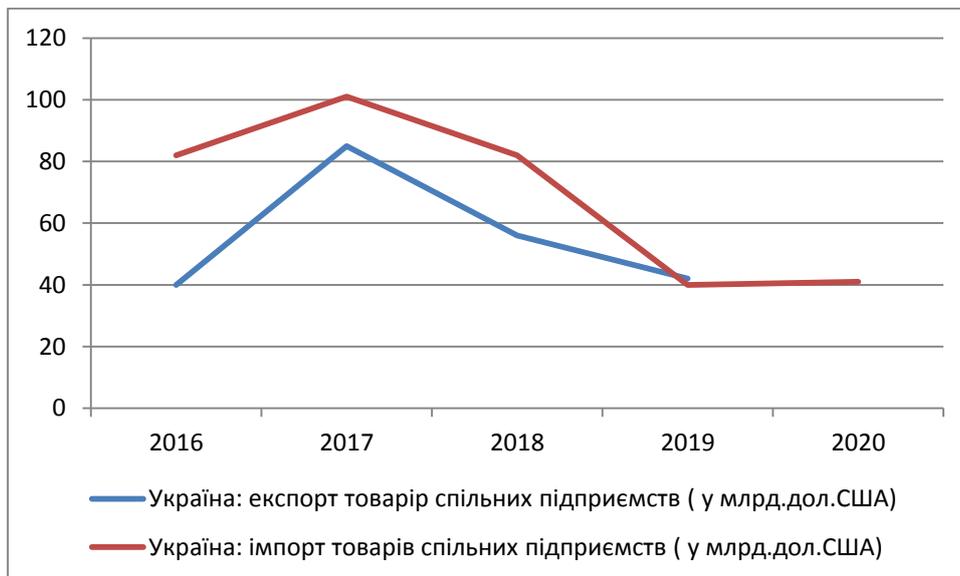


Рис. 2.1. Участь спільного підприємства у зовнішній торгівлі України

Отже, результати дослідження щодо участі спільних підприємства у зовнішній торгівлі України показані на рис.2.1., свідчать, що частка їх зовнішньоторговельного обороту в початок 2019 року становить 18,8% від загальної кількості обсяг зовнішньої торгівлі в регіоні в цілому і зросла порівняно з рівнем попереднього року на 1%.

У свою чергу, порівняльний аналіз основних показників зовнішньої торгівлі товарами України в цілому та спільного підприємства, зокрема, демонструє проблеми пов'язані з наявністю стійкої тенденції до зменшення як

обсягу зовнішньоторговельного обороту, так і обсягу експорту товарів, і, відповідно, наявність негативного сальдо зовнішньої торгівлі товарами за останні п'ять років [44,с.60].

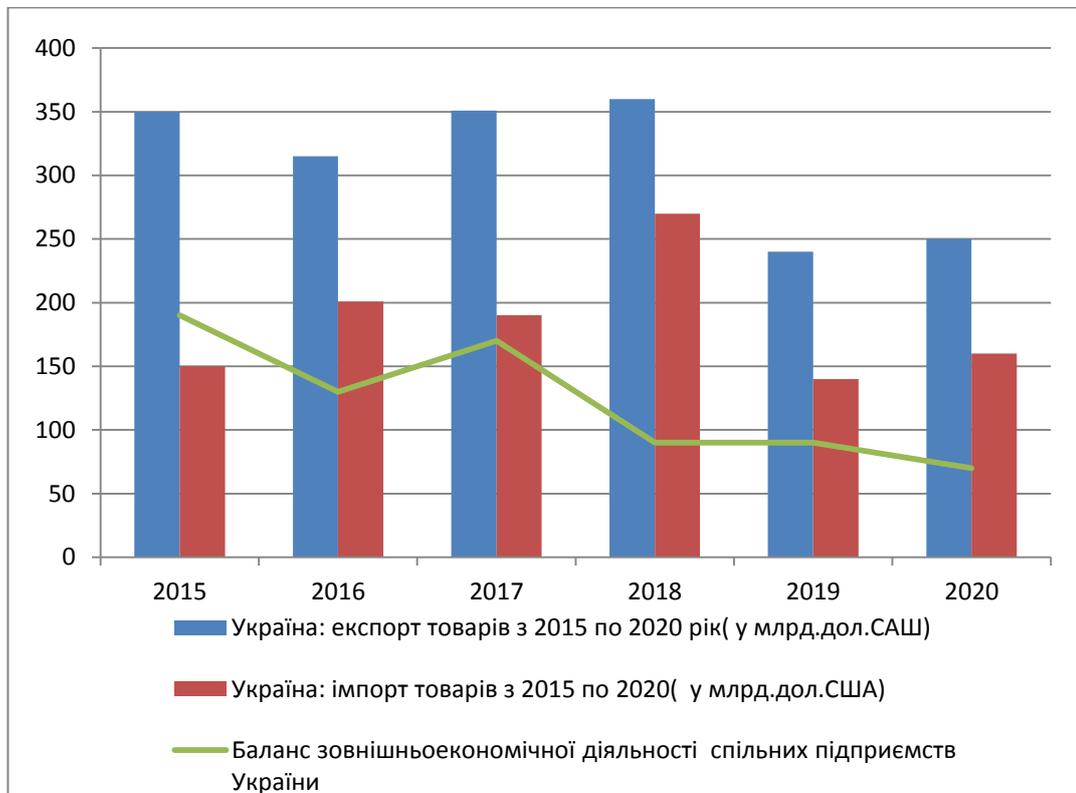


Рис.2.2. Відображення зовнішньоекономічної діяльності спільних підприємств України

Таким чином, незважаючи на високі абсолютні значення обсягу зовнішньої торгівлі експортними та імпортними поставками до спільних підприємств в мегаполісах, їх участь у зовнішній торгівлі регіонів не така значна і становить лише 11,9% і 2,2% від загальної кількості іноземних товарообіг цих регіонів [35,с.406].

Спільний бізнес, розташований на території Києва (49,2%), Дніпропетровська (21,6%) та Одеська (21,5%) області. Особливу увагу слід звернути на те, що частка експортних поставок спільних підприємств, що діють у вищезазначених регіонах становить 26,8% від загальний обсяг експортних операцій, здійснених усіма суб'єктами господарювання зазначених регіонів та 9,6% від загального обсяг експорту по всій країні в Україну. Це слід зазначити досить низьким питомим значенням експорту операцій, отриманих

спільними підприємствами, розташованими на території Запоріжжя (7,3%), Полтави (13,7%), та Черкаській (14,6%) областях, загальний рівень експорту поставки яких становили лише 9,4% від загального обсягу їх експорту регіонах та 5,9% експорту по всій країні [32,с.552].

Що стосується імпортних поставок, то лідерами в цій сфері діяльності є спільні підприємства, розташовані на території Одеської та Київської областей, а частка їх імпоротної операції склала 65,1% і 41% від загального обсягу імпорту в зазначених регіонах

Суб'єкти спільного підприємства, що знаходяться на території міста Києва (22,9%) та зі значним відставанням Київської (17,8%), Харківської (17,6%) областей [8,с 57].

Вивчення географічної структури експорту показало, що найбільша їх частина належить країнам Російської Федерації та ближнього зарубіжжя, головним представником якого є Польща, Мальта, Нідерланди. Найбільший інтерес представлений партнерами з Бразилії (6,2%) та країн Балтії (3,3%), з яких майже 2% припадає на Литву. Такі країни, як Норвегія (2,7%), Ірландія (2,5%), Німеччина (2,5%) та Польща (2,5%) також є лідерами в торговій позиції країн далекого зарубіжжя.

Провідна позиція в товарній структурі експорту товарів до країн ближнього зарубіжжя, продаж з спільних підприємств автомобілів (21,9%), а також деталей та аксесуарів для автомобілів та тракторів (0,8%), основним представником якого є Великобританія (20,9%). Значні позиції в товарній структурі експорту продовольства береться за рахунок продажу спільних підприємств (6,4%), переважно в країни ближнього зарубіжжя (6,3%) [11,с.304].

Аналіз проведення спільних імпортних закупівель підприємства показали, що найбільша їх частина належить зарубіжним країнам (51,7%), основним представником є Китайська Республіка та Німеччина. Слід зазначити що спільні підприємства в 2018 році також успішно імпортували товари з Польщі та Італії.

Основні представники країн ближнього закордону, на частку яких припадає 48,3% імпортованих товарів спільних підприємств у досліджуваний період, складають Естонія та Австрія, з часткою 44,8% та 2,6% загального обсягу імпорту, що надходить до спільних підприємств, участь Молдови та Казахстану в імпортних поставках такого роду підприємств є незначна і коливається від 0,3% до 0,4% відповідно [12,с.9].

Що стосується товарної структури імпорту, то маса імпортних закупівель представлена поставками із країн далекого зарубіжжя. Поставки обладнання з Китаю для виробництва паперової маси, паперу та картону (3,6%). Ліки, розфасовані для роздрібного продажу (13,3%), понад 90% яких імпортується з далекого зарубіжжя країн, займають високу частку в структурі імпорту спільних підприємств.

Товарна структура імпорту спільних підприємств також представлений імпортом свіжої або охолодженої риби (1,2%) та заморожена риба (0,9%) в країну, головним чином з Норвегії. Імпорт спільних підприємств охоплює широкий асортимент овочів та фруктів (3,1%), представлений імпортом свіжих цитрусових (0,3%), яблук, груш та айва (1,4%), абрикоси, вишня, персики, сливи (1,1%) тощо, переважно з країн, що не входять до СНД [42,с.5].

## **2.2. Зарубіжний досвід розвитку спільних підприємств**

Регламент ЄС про злиття (EUMR) застосовується до створення будь-якого спільного підприємства, яке вважається таким «концентрованим», а не «кооперативним». Спільні підприємства вважаються "концентраційними" і можуть бути предметом до вимоги подання згідно з EUMR, коли вони відповідають кожному з наступних трьох основних критеріїв спільного контролю:

1. Два або більше підприємств можуть здійснювати вирішальний вплив на спільного підприємства.

2. Повна функціональність: СП виконуватиме всі звичайні види діяльності, що виконуються автономним економічним суб'єктом, на тривалій основі.

3. Вимір ЄС: два або більше підприємств мають достатні доходи в ЄС, щоб покрити одне з значень подання EUMR [51,с.472].

Коли два або більше підприємств здатні здійснити вирішальний вплив на СП, вони враховуються в позиції «спільного контролю» згідно з EUMR. Вимога «повного функціонування» згідно з EUMR розроблена для того, щоб гарантувати, що ця робота є такою необхідною лише для СП, які ведуть до постійних змін у структурі ринку, за принципом що СП повинно мати достатній ступінь самостійності, щоб діяти самостійно на ринку майже так само, як і будь-який інший автономний економічний суб'єкт.

Основними критеріями, щоб СП розглядалося як повноцінне функціонування, є:

- керівництво, присвячене повсякденному функціонуванню СП;
- доступ до достатньої кількості ресурсів (включаючи фінанси, персонал та інші активи), щоб дозволити йому працювати самостійно;
- здатність та намір діяти на тривалій основі [56,с.526].

Спільні товари, створені з наміром перейняти певні функції батьків компанії (наприклад, функція розподілу), але без постійного персоналу або незалежної структури управління, не вважатимуться повноцінними. Подібним чином, СП, яке є в основному або повністю залежать від своїх материнських компаній для закупівлі (або поставок), не можуть вважатися достатньо незалежними для задоволення критерію повноцінності. Як тільки буде підтверджено, що створення або зміна СП є "концентрацією" для цілей EUMR, застосовується один остаточний тест на основі доходу.

Для оцінки того, чи досягнуто порогових значень, будуть враховані доходи будь-якого спільно контролюючого суб'єкта господарювання. Повна функціональність та зміни якості контролю .

У вересні 2017 року Суд Європейського Союзу (ЄС) постановив, що вимога про повну функціональність є необхідною умовою застосування EUMR до СП трансакції не тільки для спільно контрольованих підприємств, які

нещодавно створюються, але й для операції, коли існуюче підприємство переходить від єдиного до спільного контролю [33,с.792].

Справа брала участь у асфальтовому заводі, розташованому в Австрії, який раніше повністю належав австрійському будівництву компанія (Teerag-Asdag). Згідно із запропонованою угодою, Teerag-Asdag та інша будівельна компанія (Austria Asphalt) домовились створити СП 50/50 та передати право власності на існуючий завод до нового спільного підприємства. До угоди завод не мав жодної значущої, незалежної присутності на ринку, оскільки більша частина його продукції була для внутрішнього використання власником. Сторони угоди домовилися, що продукція заводу буде і надалі (переважно) для власного використання материнські компанії - це означає, що СП не вважатиметься повноцінною функцією EUMR цілі.

Отже, сторони не повідомляли Комісію про операцію, а натомість повідомили про це в Австрії, оскільки австрійський контроль за злиттями фіксує СП, що не мають повноцінної функції. Угода була звернута до національного суду, який відмовився розглядати заяву на тій підставі, що транзакція підпадала під юрисдикцію EUMR. Це рішення було оскаржено австрійцем у Верховний суд, який, у свою чергу, звернувся з попереднім рішенням до ЄС з цього питання [9,с.140].

Існують два основні основні тести, які застосовуються до СП при оцінці згідно з EUMR:

- чи призведе СП до значного перешкоди ефективній конкуренції (відоме як Тест SIEC);
- чи сприятиме СП сприяти антиконкурентній координації між материнськими компаніями.

Є безліч прикладів спільних підприємств. Ось деякі з найбільш популярних спілок:

1. Страховий гігант Allianz і дочірня компанія VW Volkswagen Financial Services створили спільне підприємство, щоб зайняти лідируючі позиції на ринку автострахування.
2. Виробник мобільних телефонів Nokia і електричний гігант Siemens створили спільне підприємство в Гельсінкі, щоб спільно витіснити з ринку великого конкурента.
3. Енергетичні компанії RWE і E.ON створили спільне підприємство в Великобританії для будівництва там нових атомних електростанцій.

Спільне підприємство, яке не відповідає повноцінним критеріям EUMR, тим не менше, може існувати [3,с.42].

Розглянемо стан спільних підприємств, їх форми, і умови існування на прикладі Німеччини. Як в діловій, так і в юридичній практиці Німеччини немає чіткого визначення терміна «спільне підприємство». У той час як деякі практики використовують цей термін у вузькому сенсі для визначення підприємства, що знаходиться в спільному володінні і управлінні, інші відстоюють набагато ширшу концепцію, яка включає будь-яку форму формалізованого співпраці між незалежними компаніями.

З комерційної точки зору, німецькі спільні підприємства з ведення бізнесу в більш широкому сенсі можна знайти в наступних формах:

1. Організація довгострокових поставок.
2. Кооперативний розподіл.
3. Угоди про спільну розробку.
4. Угоди про спільні проекти.
5. Картелі.
6. СП компанії.

Оскільки в німецькому законодавстві немає концепції СП, організаційно-правова форма СП широко варіюється в залежності від глибини співпраці, обраного партнерами по СП. Отже, СП відповідно до законодавства Німеччини може бути організовано як:

1. Договірне СП.
2. Цивільне право і інші незареєстровані товариства.
3. Партнерські СП.
4. Спільні підприємства з обмеженою відповідальністю.
5. Спільні підприємства (крім партнерств, таких як корпорація СП (Aktiengesellschaft) (AG) або товариство з обмеженою відповідальністю (Gesellschaft mit beschränkter Haftung) (GmbH)).

Тихе партнерство (stille Gesellschaft) і часткова участь (Unterbeteiligung) також використовуються в німецькому законодавстві для організації СП.

Всі види спільних підприємств дозволені законодавством Німеччини. Спеціальної правової бази для СП не існує відповідно до законодавства Німеччини [20,с. 54].

У законодавстві Німеччини немає публічного реєстру, в якому перераховані корпоративні або договірні спільні підприємства. Тією ж мірою, в якій це потрібно відповідним корпоративним законодавством, спільне підприємство повинно бути зареєстровано в торговому реєстрі (Handelsregister). Спільні підприємства можна використовувати в будь-якому секторі економіки Німеччини.

Усі корпоративні правові форми, доступні відповідно до законодавства Німеччини, можуть бути використані для створення корпоративного СП. Це, зокрема, корпоративні форми, такі як акціонерне товариство (AG) або суспільство з обмеженою відповідальністю (GmbH), а також партнерські СП, організовані як партнерські спільні підприємства (Offene Handelsgesellschaft) (oHG) або як обмежене партнерство (Kommanditgesellschaft) (KG). Найбільш часто використовувані юридичні форми - це KG та GmbH [ 70,с.589].

Німецька комерційна та юридична практика розробила деякі структури спільних підприємств, що знаходяться за рамками простого договірного узгодження спільних підприємств, але не в змозі створити суміжну компанію. Ці форми включають, зокрема, партнерство за цивільним правом (Gesellschaften

des bürgerlichen Rechts) та інші незареєстровані товариства, такі як молчаливе партнерство (stille Gesellschaft) та субучастие (Unterbeteiligung).

Грунтуючись на різних типах спільних підприємств, найбільш часто використовуваних в Німеччині, вони в основному використовуються для проектів, які потребують екстраординарних засобів, таких як проекти розвитку нерухомості в будівельній галузі або спільна розробка і поширення нових ліків у фармацевтичній промисловості. Крім того, угоди про спільні підприємства часто використовуються в старих галузях для інституціоналізації довгострокових угод по поставках, іноді в поєднанні з тією чи іншою формою технічного співробітництва та допомоги в розробці або адаптації існуючих продуктів одного боку для відповідності конкретної мети іншого боку. Крім того, якщо продукти двох сторін доповнюють один одного, вони можуть вирішити укласти угоду про спільний розподіл, щоб одна сторона продавала свої власні продукти і продукти партнера по спільному підприємству [14, с.488].

У деяких сферах бізнесу кожна компанія (і не тільки спільні підприємства) вимагає попереднього публічного дозволу або ліцензії для ведення бізнесу. Ці області включають банківська справа, страхування, розподіл нерухомості, ліки і фармацевтичні препарати, громадський (повітряний і залізничний) транспорт, а також виробництво зброї та оборонних матеріалів.

Оскільки німецьке законодавство не передбачає конкретної правової бази для спільних підприємств, договірні, а також корпоративні спільні підприємства можуть бути створені з будь-якою метою, якщо мета не є незаконною [28].

Три найбільш поширених форми спільного підприємства:

1. GmbH (Gesellschaft mit beschränkter Haftung). За англійським правом GmbH можна порівняти з приватною компанією з обмеженою відповідальністю.

2. AG (Aktiengesellschaft). За англійським правом AG можна порівняти з публічною компанією з обмеженою відповідальністю.

3. GmbH & Co. KG, товариство з обмеженою відповідальністю (Kommanditgesellschaft KG), генеральним партнером якого є GmbH. GmbH & Co. KG є гібридом партнерства і GmbH і забезпечує гнучкість партнерства в поєднанні зі статусом обмеженою відповідальності GmbH.

GmbH - це корпоративна форма, найбільш часто використовувана для спільних підприємств, оскільки її внутрішню організацію легше адаптувати до індивідуальних потреб акціонерів.

AG є рідко використовуваним спільним підприємством через порівняно строгих правил, що регулюють його внутрішню організацію.

Як і в інших юрисдикціях, відповідна форма для будь-якого спільного підприємства буде залежати від конкретних потреб партнерів по спільному підприємству, таких як розмір, тривалість і характер підприємства.

Відповідно до положень останні зміни до Закону про зовнішню торгівлю і платежах (Außenwirtschaftsgesetz) Федеральне міністерство економіки і технологій Німеччини (міністерство) може розслідувати будь-яку угоду, в якій інвестор не проживає в Європейському союзі (ЄС) або в Європейській зоні вільної торгівлі. Асоціація (EFTA) (або юридична особа, зареєстрована в ЄС або EFTA, в якому такого інвестора володіє щонайменше 25% прав голосу) набуває не менше 25% прав голосу в німецькій компанії. В результаті розслідування міністерство може дозволити або, за згодою федерального уряду, накласти умови або заборонити операцію для захисту «громадської безпеки та порядку» [28].

Основною метою німецьких СП є об'єднання знань і ноу-хау, а також розподіл витрат і ризиків для відповідного бізнесу. Тому часто реєстрація німецьких спільних підприємств відноситься до галузей промисловості, які вимагають розробки нових технологій і пропонують нові можливості для бізнесу, наприклад, мед-установи.

Німецький «Закон про зайнятість» має суттєвий вплив на спільні підприємства. Наприклад, якщо сторона СП вносить значні матеріальні або нематеріальні активи (включаючи співробітників) в підприємство, це може привести до передачі бізнесу. В результаті співробітники цього відповідного бізнесу під час перекладу автоматично переводяться в СП відповідно до закону, включаючи права і обов'язки трудових відносин [37,с.69].

Реєстрація об'єднаного підприємства у формі GmbH в Німеччині або акціонерних корпорацій має на увазі застосування суворих правил фінансування. Після створення СП діють аналогічні строгі правила підтримки акціонерного капіталу.

Будь-яка угода про СП повинна відповідати як Регламенту злиття (ЄС та Німеччини), що міститься в Регламенті ЄС про злиття, так і Процедурі дозволу на злиття згідно із Законом про обмеження конкуренції (ARC) та (ЄС та Німеччина) забороні картелів, що містяться у статтях 85 і 86 Договору про ЄС, та розділ 1 АРК.

Як правило, СП НДДКР (досліджень та розробок) не розглядається як заборонена практика, яка автоматично порушує заборону ЄС та німецьких картелів. Однак там, де партнери СП мають підвищену частку ринку та / або перебувають у галузях промисловості, де конкуренція в галузі інновацій обмежена (наприклад, для певних технічних факторів, таких як патенти, що належать одному або обом потенційним партнерам СП) , зростає ймовірність порушення заборони картелю [32,с.552].

З іншого боку, СП, єдиною метою якого є об'єднання дослідницької роботи в галузі досліджень раку (наприклад, робота двох або більше університетів чи інших науково-дослідних установ), виграє від більшої поблажливості, ніж партнери СП, які є фармацевтичними конгломератами також активно працюють у галузі розробки та розповсюдження наркотиків.

Це загальне ставлення як ЄС, так і німецьких антимонопольних органів також виражається в Повідомленні Комісії щодо оцінки спільних

кооперативних підприємств згідно зі статтею 85 Договору про ЄЕС (93 / С 43/02). Відповідно до цього повідомлення, у виняткових випадках спільні підприємства з досліджень можуть обмежувати конкуренцію, якщо вони виключають материнську діяльність з певної території або якщо конкуренція на материнському ринку обмежена. Це може відбуватися там, де, наприклад, спільне підприємство використовує нещодавно розроблені або вдосконалені продукти або процеси.

У договірному СП сторони можуть вільно регулювати СП, як їм заманеться, настільки, наскільки узгоджені положення не порушують німецький громадський порядок [21,с.469].

У корпоративному СП існують обмеження, ширина яких залежить від правової форми, обраної партнерами СП. Як правило, справедливо сказати, що акціонерне товариство (Aktiengesellschaft) є найбільш жорстко регульованою формою. Закон про акціонерні товариства допускає порівняно невеликі відхилення від загальних статутних принципів.

На іншому кінці спектру гнучкості є партнерські відносини СП, такі як СП партнерства (Offene Handelsgesellschaft) (OHG) та Обмежене партнерство (Kommanditgesellschaft) (KG), де нормативна база є відносно базовою, і навіть основні принципи можуть бути скасовані сторонами одностайним рішенням.

Типові інструменти фінансування включають в себе акціонерне і неакціонерне фінансування (наприклад, за допомогою позик акціонерів або стороннього фінансування). Менш поширеним є фінансування СП із середньою капіталізацією за допомогою облігацій [3,с.44].

Відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності (IFRS) і Загальноприйнятими принципами бухгалтерського обліку Німеччини (GAAP) застосовуються різні стандарти щодо пайової участі. У той час як IFRS застосовує метод пайової участі, якщо можливо контрольне вплив партнера по спільному підприємству, GAAP визначає, що відповідний партнер по СП фактично здійснює контрольне вплив.

Німеччина належить до найголовніших торговельно-інвестиційних партнерів України. Протягом останніх років ФРН посідала перше місце серед європейських торговельних партнерів України з питомою вагою близько 18% від загального товарообігу.

Кількість представництв німецьких фірм в Україні становить близько 250, кількість німецьких фірм та спільних підприємств – близько 950. Загалом в Україні працюють понад 1 200 фірм з німецьким капіталом [17,с123].

Пріоритетними напрямками українсько-німецького співробітництва є сприяння заходам у галузях енергоефективності, сталого економічного розвитку і захисту клімату, зокрема, розвитку низьковуглецевих підходів.

Угоди про спільне підприємство можуть укладатися на необмежений період часу, але це, як правило, не так. Навпаки, зазвичай передбачається, що угода закінчується автоматично, якщо один із партнерів спільного підприємства розірве угоду про СП. Крім того, угода про СП, як правило, передбачає регулярне право припинення для кожного з партнерів спільного підприємства. У такому випадку угода повинна передбачати продовження СП між рештою партнерами СП. Право кожного партнера спільного підприємства розірвати угоду з (важливої) причини не може бути скасовано за взаємною згодою членів СП .

## РОЗДІЛ 3

### ПЕРСПЕКТИВИ СПІЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА В УКРАЇНІ, ЯК БІЗНЕС МОДЕЛІ ВЗАЄМОДІЇ З ЗАРУБІЖНИМИ ПАРТНЕРАМИ

#### 3.1. Специфіка економічного механізму функціонування спільних підприємств в Україні

Стандартними процедурами фінансування спільних підприємств в Україні є або внески в капітал, або корпоративні позики. Пожертвування або безповоротна фінансова допомога також існують, але можуть викликати несприятливі податкові наслідки.

До переваг вкладення капіталу можна віднести відносну простоту його реалізації (для чого потрібно рішення акціонерів, внесення змін до статуту спільного підприємства і його державна реєстрація), а також відсутність зобов'язань по поверненню (крім виходу зі спільного підприємства і його ліквідації) і ніяких виплат за відсотками [19, с.85].

Фінансування через позику зажадає офіційної угоди про позику з кредитором-нерезидентом. Кредитний договір повинен відповідати вимогам і бути зареєстрованим в Національному банку України (вимога про реєстрацію буде знято в лютому 2019 року). Пакети безпеки не вимагаються за законом

Неінкорпоровані спільні підприємства фінансуються за рахунок внесків сторін. Це питання регулюється угодою про спільне підприємство.

На початку 2014 року Національний банк України ввів жорсткі обмеження на транскордонні валютні операції, щоб пом'якшити наслідки політичної та фінансової кризи в країні. Вони включали повну заборону на репатріацію дивідендів і інвестицій за кордон (наприклад, шляхом зменшення статутного капіталу, продажу акцій або вилучення з компанії) і на дострокове погашення кредитів кредиторам-нерезидентам (за деякими винятками) [20, с.54].

Обмеження були частково зняті в період з 2016 по 2018 рік у зв'язку з досягненням загальної макроекономічної стабільності в Україні; тим не менш,

щомісячна сума репатрійованих інвестицій обмежена 5 мільйонами доларів США, дивіденди - 7 мільйонами доларів США, і обмеження на дострокове погашення кредитів також залишається в силі. Певні обмеження були зняті в лютому 2019 року, коли набув чинності новий Закон про валюту і валютні операції.

Однак Національний банк України залишив за собою право тимчасово (до шести місяців) знову ввести валютні обмеження з певних матеріальних причин, пов'язаних із загальною ситуацією на національному фінансовому ринку

Ряд підприємств, контрольованих Росією, в даний час піддається жорстким санкціям, запровадженим у відповідь на анексію Криму і підтримку сепаратистських сил на сході України. Ці санкції охоплюють, зокрема, заморожування активів і заборону фінансових операцій, включаючи репатріацію капіталу і дивідендів [15,с.157].

На відміну від зареєстрованих спільних підприємств, сторони некорпоративних підприємств несуть повну відповідальність за податковою заборгованістю спільних підприємств.

Зареєстроване спільне підприємство зобов'язане сплатити авансовий податок на прибуток організацій за ставкою 18 відсотків з дивідендів, що виплачуються його акціонерам. Цей податок стягується понад суму дивідендів, що перевищує оподатковуваний прибуток підприємства, і не утримується з цієї суми. Крім того, він зачитується з регулярними податковими зобов'язаннями спільного підприємства.

Беззворотня фінансова допомога, що надається акціонером зареєстрованому спільному підприємству, збільшує його фінансовий результат і відповідно збільшує його податкові зобов'язання (якщо не врівноважується збитками компанії) [68].

Сума відсотків, що виплачується об'єднаним спільним підприємством своїм кредиторам-нерезидентам, перевищує 50 відсотків прибутку підприємства (до вирахування відсотків, податків, зносу і амортизації), не

підлягають відрахуванню, якщо сума позики перевищує в 3,5 рази чистий капітал підприємства.

Зареєстроване спільне підприємство зобов'язане відняти 15% українського податку у джерела з суми дивідендів, що виплачуються своїм акціонерам, якщо інше не передбачено чинною угодою про уникнення подвійного оподаткування (DТТ). DТТ встановлюють більш низькі або пільгові ставки утримуваного податку (зазвичай від 5 до 10 відсотків), якщо дотримуються деякі умови [43.с.376].

Аналогічним чином, суми відсотків, що виплачуються об'єднаним спільним підприємством своїм акціонерам, які є кредиторами-нерезидентами по корпоративним або внутрішньо-групових кредитними угодами, також обкладаються 15-відсотковим українським податком у джерела виплати, якщо застосовне DТТ не передбачає більш низьку ставку.

Учасники нерезидентів спільних підприємств не мають права на пільгові ставки податку у джерела виплати щодо розподіленого прибутку.

Натуральні вклади акціонерів в спільне підприємство обкладаються 20-відсотковим ПДВ з подальшим зарахуванням ПДВ [2,с.111].

Стосовно об'єданого спільного підприємства, міноритарний інвестор може подати до суду позов проти посадових осіб компанії, які заподіяли шкоду компанії. Акціонери, що мають 10 або більше відсотків акцій компанії, мають право подати такі дії, а також ініціювати загальні збори акціонерів.

Крім того, акціонери акціонерних товариств мають право вимагати від компанії викупу їх акцій за ринковою вартістю, якщо вони зареєструвались на загальних зборах акціонерів і проголосували "проти" рішення щодо одного з наступного:

- злиття, приєднання, поділ, перетворення, виділення, зміна типу компанії;
- надання згоди на істотну операцію або операцію із зацікавленою стороною;

- відмова у здійсненні переважного права акціонера на придбання акцій додаткової емісії в процесі їх розміщення;
- або зміна (зменшення або збільшення) статутного капіталу.

Більше того, в акціонерних товариствах, у разі придбання контрольного пакета акцій (тобто більше 50 відсотків акцій), новий мажоритарний акціонер (діючи самостійно або з його афілійованими особами) зобов'язаний запропонувати решти міноритарним акціонерам можливість викупу своїх акцій за ринковою вартістю [5,с.43].

Закон не передбачає законодавчих прав на оцінку учасників ТОВ. Однак учасники ТОВ, що мають менше 50 відсотків акцій, мають загальне право вийти з компанії за попередженням із вимогою сплатити пропорційну суму активів, як це передбачено законом та статутом. Учасники, що мають 50 або більше відсотків акцій, вимагають згоди інших учасників вийти з компанії.

Для виявлення специфіки економічного механізму функціонування українсько-іноземних спільних підприємств було проведено соціологічне дослідження, метою якого є вивчення визначальних характеристик економічного механізму функціонування СП певного регіону; виявлення пропорцій розподілу витрат на організацію функціонування окремих складових економічного механізму; дослідження методологічних підходів до визначення ефективності проекту спільного підприємства; виявлення найбільш типових недоліків у системі економічного механізму функціонування СП для розробки заходів щодо їх усунення ( додаток Б).

Дослідження визначило специфічні особливості чотирьох основних блоків економічного механізму – маркетингу, виробничого процесу, ресурсного забезпечення та управління.

Таким чином, маркетингова політика в структурі економічного механізму спільного підприємства визначається насамперед внутрішньою специфікою підприємства (зокрема, ступенем однорідності продукції, що виробляється і реалізується), ринком, на якому функціонує підприємство (сегментація,

конкуренція), а також ті стратегічні та тактичні цілі, які стоять перед компанією на певному етапі розвитку [68,с.41].

В ході дослідження кадрового забезпечення СП було встановлено чисельність працівників на кожному підприємстві (включаючи відсоток іноземних працівників), коефіцієнт плинності персоналу та методи, що використовуються для мотивації більш ефективної роботи. Загалом на досліджуваних спільних підприємствах працюють 656 працівників, з яких 11 (або 1,68%) є іноземними громадянами.

Співпраця працівників між вітчизняними та іноземними працівниками свідчить про надзвичайно низький рівень використання трудового потенціалу іноземних партнерів [66,с.282].

Ще однією сферою ресурсного забезпечення в структурі економічного механізму спільного підприємства є логістика. За результатами дослідження, українсько-іноземні спільні підприємства використовують приблизно вітчизняні та зовнішні логістичні канали приблизно однаково. Найважливішим критерієм при виборі каналу МТЗ є висока якість ресурсів, на другому місці - ритм постачання, на третьому - низька вартість ресурсів, найменш важливим є вигідне розташування постачальника.

У січні 2020 року до Верховної Ради було внесено законопроект про внесення фундаментальних змін в Закон про конкуренцію і Закон про Антимонопольний комітет України. Мета законопроекту – переглянути і модернізувати правову базу для функціонування українського антимонопольного органу, а також поліпшити регулювання конкуренції та правозастосування [22].

Законопроект зачіпає безліч питань, пов'язаних з контролем за злиттями, і, в разі його прийняття, очікується, що він вирішить деякі важливі проблеми українського режиму контролю за злиттями.

Режим контролю за злиттями в Україні був вперше повністю введений в 2002 році, коли вступив в силу Закон України про захист економічної

конкуренції (Закон про конкуренцію). У Законі про конкуренцію визначено поняття концентрації і встановлені пороги повідомлень щодо злиття, поглинань і спільних підприємств. Він також встановив процедуру перевірки і санкції за недотримання вимоги про допуск.

З самого початку Закон про конкуренцію піддавався критиці за надмірну "екстериторіальність" – пороги контролю за злиттями були дуже низькими і могли бути перевищені практично будь-якою транзакцією, в якій хоча б одна сторона (покупець, мета або навіть продавець) мала незначну присутність діяльність в Україні. Це дозволило АМС претендувати на юрисдикцію щодо транзакцій, за розумними причин не мають достатньої локальної зв'язку [ 24].

Ситуація залишалася незмінною до 2014 року, коли Україна підписала Угоду про асоціацію з ЄС. Після цього українське законодавство про контроль за злиттями зазнало ряд оновлень і змін з метою приведення його у відповідність з європейськими стандартами. Найбільш помітні зміни останніх років включають:

#### 1. Підвищені пороги.

У травні 2016 року набрав чинності новий закон про реформування режиму контролю за злиттями, основні зміни якого включають:

– підвищення порогових значень для повідомлення (хоча деякі транзакції без взаємозв'язку все ж були зафіксовані, наприклад, коли тільки продавець має український товарообіг або активи);

– запровадження прискореної 25-денної процедури для транзакцій, які не викликають стурбованості щодо конкуренції (наприклад, коли в Україні активна тільки одна сторона або сукупні ринкові частки сторін не перевищують певних порогових значень);

– введення офіційних консультацій з КУА( компанія з управління активами) при розгляді повідомлень про злиття; а також збільшення розміру реєстраційного збору [7].

#### 2. Положення про злиття.

Пізніше в тому ж році АМКУ переглянула свої процесуальні правила, які застосовуються до повідомлень про злиття. Це призвело до значного зниження вимог до розкриття інформації та спрощення форм подачі заявок, особливо в разі нескладних злиттів. Зокрема, відповідно до нових правил від подають заявок більше не потрібно надавати наступне:

- детальна інформація про нерелевантні ринки – замість цього сторони повинні надати тільки короткий виклад такої діяльності;
- список всіх дочірніх компаній групи - замість цього необхідно вказувати тільки українські дочірні компанії і компанії з українським оборотом;
- список міноритарних пакетів акцій;
- детальна інформація про офіцерів, директорів і родичів; а також деякі документи, раніше подані разом з повідомленням.

Однак потрібно більш детальна інформація про фінансування повідомлених транзакцій і структуру власності сторін. Крім того, в разі угод, що викликають заклопотаність з приводу конкуренції, що заповнюють сторони, вони повинні надати більш детальне економічне обґрунтування [6,с.544].

### 3. Прозорість.

У 2016 році вступив в силу ще один закон – про прозорість діяльності КУА. Закон вимагає від органу публікувати на своєму веб-сайті наступні резолюції / рішення протягом десяти робочих днів з моменту прийняття:

- короткі замітки про рішення КУА про початок Фази II;
- не конфіденційні версії рішень КУА про злиття / антимонопольному законодавстві;
- а також рішення у справах про порушення конкуренції.

Нові правила дозволили зацікавленим третім сторонам подати свої думки для перевірки на етапі II, а також підвищили прозорість і передбачуваність практики АМС, в тому числі щодо визначення ринку і предметної оцінки.

### 4. Керівництво по штрафам

У вересні 2015 року КУА опублікувало Інструкції з розрахунку штрафів (останній раз внесено зміни в серпні 2016 року). Документ передбачає методику розрахунку основних сум штрафів за порушення антимонопольного законодавства, в тому числі у випадках злиття. Хоча правила не є обов'язковими, АМС публічно зобов'язалося їм слідувати [16,с.360].

Це стало великим полегшенням для багатьох міжнародних подавачів заявок – в Керівництві встановлені остаточні діапазони можливих штрафів за «технічні» порушення, тобто ті, які явно не викликають серйозних проблем з конкуренцією, наприклад, транзакції, не пов'язані з Україною.

## 5. Оцінка злиттів

КУА прийняла та підписала документи по оцінці горизонтальних і негоризонтального злиттів в грудні 2016 року і березні 2018 року, відповідно. Ці документи містять загальні правила і процедуру перевірки різних типів концентрацій і визначають типові питання, на яких орган фокусує свій аналіз [35,с.406].

У грудні 2017 року набули чинності поправки до Закону про конкуренцію, що стосуються повідомлень осіб, які зазнали санкцій (пов'язаних з Росією). Відповідно до зміненого закону, АМС відхилить повідомлення або відмовиться від розгляду (якщо вони вже перейшли до етапу I або II), якщо концентрація заборонена Законом про санкції. В АМКУ додатково уточнили, що дані правила будуть застосовуватися, якщо:

- будь-яка зі сторін концентрації (або будь-які фізичні або юридичні особи, пов'язані з ними відносинами контролю) знаходяться в списку санкцій України; а також

- до конкретної фізичної або юридичної особи застосовується певний тип санкцій (наприклад, заборона на продаж активів або капіталу).

При несприятливому тлумаченні нові правила можуть застосовуватися в масштабах всієї групи – наприклад, у випадках, коли сторона не входить в

список, але належить до групи, контрольованої або контрольованої фізичними або юридичними особами, на які накладено санкції [54,с.104].

У листопаді 2018 року АМКУ прийняла Керівництво по визначенню контролю. У документі міститься вичерпне керівництво про те, як КУА буде ставитися до різних структур транзакцій, і роз'яснюються правила, застосовні до кожної операції.

В цілому, керівні принципи передбачають концепцію контролю, аналогічну тій, яка застосовується в законодавстві ЄС про конкуренцію, і строго слідує консолідованій юрисдикції ЄС.

У вересні 2019 року КУА опублікувала Керівництво, в якому роз'яснюються критерії, застосовні до операцій спільного підприємства, які можуть кваліфікуватися як концентрація, а саме: створення в якості нової організації; повна функціональність; операція на тривалій основі; і відсутність координації [51,с472].

КУА представила проекти Методології визначення ринку і Методології встановлення монопольного становища підприємств на ринку. Ці документи повинні замінити правила, спочатку прийняті в 2002 році, і вдосконалити відповідні правила визначення відповідного ринку та встановлення монопольного становища компанії на цьому ринку.

Режим контролю за злиттями в Україні був суттєво покращено за останні кілька років, і найближчим часом будуть внесені додаткові зміни. Нові законодавчі зміни, запропоновані в 2020 році, вже майже півроку перебувають на розгляді комітетів парламенту [57,с.346].

Це дає підстави для обережного оптимізму щодо того, що в 2020-2021 роках буде досягнуто реального прогресу у приведенні українського законодавства і правової практики в галузі контролю за злиттями у відповідність до законодавства ЄС та національних агентств ЄС з конкуренції.

Отже, головною відмітною рисою управління СП є переплетення різних методів і стилів керівництва, які властиві економічним системам різних країн.

Таким чином, дослідження виявило специфічні особливості формування та розвитку маркетингу, виробництва, ресурсного забезпечення та управління на спільних підприємствах. Однак економічний механізм функціонує в цілому, а його ефективність визначається рівнем ефективності СП [49,с.4].

Розрахунки дали змогу чітко розділити спільні підприємства на збиткові та вигідні. До першого належать спільні підприємства з від'ємним значенням середньорічної прибутковості. Фінансовий стан цих підприємств з року в рік погіршується внаслідок різких коливань курсів іноземних валют, падіння платоспроможного попиту і, як наслідок, скорочення продажів.

До групи прибуткових об'єктів входять спільні підприємства з позитивним значенням рівня середньорічної рентабельності. Ці підприємства можуть належати до різних сфер діяльності (харчова промисловість, сільське господарство, машинобудування), але їх має об'єднати той факт, що всі спільні підприємства мають великий статутний капітал, а також одночасно діють на декількох географічних ринках, здійснюючи експортні імпорتنі операції [57,с.40].

### **3.2 Проблеми та тенденції розвитку спільних підприємств України**

Спільні підприємства з українськими партнерами в останні кілька років набувають все більшого значення - поряд з інвестиціями в зрілі родовища. Наведені причини зазвичай численні і різноманітні, хоча не завжди переконливі. Дуже часто ключовими аргументами є загальні ресурси, технології і ноу-хау, ринковий інсайдерський досвід, який дозволяє сторонам оптимізувати свої економічні можливості в Україні. Однак зазвичай місцеві ноу-хау або «контакти», очевидно, не є єдиною або основною причиною [31,с.552].

Для визначення доцільності і можливості створення спільного підприємства з українським партнером потрібно всебічна оцінка ситуації. Однак ніколи не можна виключати ризик можливого конфлікту інтересів, оскільки він може згодом призвести до банкрутства спільного підприємства.

Отже, представляється життєво важливим виявити схожі інтереси (в тому числі довгострокові), щоб мінімізувати такі ризики, і розробити набір правил поведінки в таких ситуаціях. Обов'язкове корпоративне право України застосовується до будь-якого спільному підприємству, заснованому в Україні - в основному воно аналогічно європейського корпоративного права, але менш дозвоільно (тобто кількість доступних варіантів менше) [19,с.85].

Великою перевагою спільного підприємства, як форми об'єднання інвесторів, у порівнянні з компаніями (АТ, ТОВ, ТОВ та ін.) є можливість встановлювати права та обов'язки за контрактом, виходячи з умов, передбачених угодою. Спільне підприємство створюється без створення юридичної особи і може бути створене двома або більше сторонами. Хоча він має багато особливостей корпорації, таких як:

- може мати банківський рахунок;
- може виставляти рахунки компаніям;
- має директора (менеджера);
- підлягає реєстрації в податковому органі України та сплачує мито;

Сторони можуть домовитись про розмір інвестицій, відповідальність за невиконання зобов'язань, порядок вирішення суперечок та зобов'язання утриматися від певних дій. Українське законодавство надає сторонам право встановлювати саму процедуру: управління, розподіл прибутку / збитку та розірвання угоди. Це дуже гнучко. Тож сама угода є головним законом для всіх сторін договору про співпрацю. Ось чому дуже важливо надати належну згоду між інвесторами [4,с.10].

Сьогодні угода про співпрацю широко поширена в Україні, головним чином у нафтогазовій галузі. Він не такий популярний у виробництві в Україні, але все ж є кілька прикладів. Це може зробити для виробництва відновлюваної енергії (наприклад, у випадку, якщо одна сторона інвестує гроші, необхідні для придбання необхідного обладнання, а інша сторона інвестує землю, де воно буде побудовано). Але ми ніколи не чули, щоб така юридична форма

використовувалась у сільському господарстві. Хоча це може бути потенційним рішенням, якщо одна сторона має сільськогосподарські землі, а інша потребує машин та / або нерухомості чи коштів.

Угоди про спільне підприємство не є дуже популярною формою співпраці між двома або більше інвесторами, але на це припадає понад 9% усіх глобальних угод. У таблиці 3.1. подано основні мотиви та стратегії спільного підприємства [21,с.496].

Таблиця 3.1

## Стратегії й мотиви створення спільного підприємства

Стратегія	Мотиви
Підвищення ефективності виробництва	<ul style="list-style-type: none"> <li>• скорочення обсягу витрат капіталу при створенні нових потужностей виробництв;</li> <li>• підвищення ефективності діючого виробництва маркетингу, збуту продукції;</li> <li>• доступ до більш дешевих факторів виробництва;</li> <li>• підвищення рентабельності завдяки економному витрачанням ресурсів;</li> <li>• використання нової технології й організації праці;</li> <li>• спрощення обміну патентами, ліцензіями, ноу-хау.</li> </ul>
Розширення операцій	<ul style="list-style-type: none"> <li>• проникнення на новий споживчий ринок;</li> <li>• вступ до нової сфери діяльності;</li> <li>• придбання нової виробничої бази або нових каналів збуту;</li> <li>• розширення і диверсифікація існуючого виробництва шляхом випуску нових товарів, виходу в інші сфери економіки</li> </ul>

Зменшення ризику	<ul style="list-style-type: none"> <li>• отримання додаткової інформації і додаткових інвестицій;</li> <li>• розширення можливостей реалізації товарів, послуг завдяки виходу на новий ринок;</li> <li>• застосування вже раніше випробуваних методів виробництва, управ- ління реалізацією.</li> </ul>
Включення в міжнародний розподіл праці	<ul style="list-style-type: none"> <li>• робота на основі ліцензій;</li> <li>• використання деталей і вузлів зарубіжних виробників;</li> <li>• науково-технічне обслуговування</li> </ul>
Розвиток завдяки залученню інвестицій, технологій, кваліфікації	<ul style="list-style-type: none"> <li>• отримання додаткових грошових коштів, капіталу;</li> <li>• отримання нової технології, ноу-хау;</li> <li>• придбання управлінського досвіду;</li> <li>• розширення експорту; заміщення імпорту;</li> <li>• навчання і підготовка кваліфікованих кадрів;</li> <li>• залучення кваліфікованих працівників.</li> </ul>

Спільні підприємства Спільні підприємства можуть виявитися корисним і необхідним способом виходу на нові ринки. На деяких ринках, що обмежують приплив інвестицій, спільні підприємства можуть бути єдиним способом отримати доступ до ринків. У спільних підприємствах учасники зазвичай займають чітку позицію в капіталі [17,с.123].

Такі холдинги можуть значно відрізнятися за розміром, хоча зазвичай важливо встановити чіткі лінії управлінського контролю над рішеннями для досягнення успіху. Менш поширена форма участі, яка може включати чи не включати в себе участь в капіталі, - це стратегічні союзи. Спільні підприємства, як правило, мають відносно високий відсоток невдач. Тим не менш, вони мають ряд особливих переваг.

Створення СП є позитивним явищем, яке характеризує залучення інвестицій, що завжди сприяє зростанню економіки, особливо в умовах кризи (рис. 3.1)

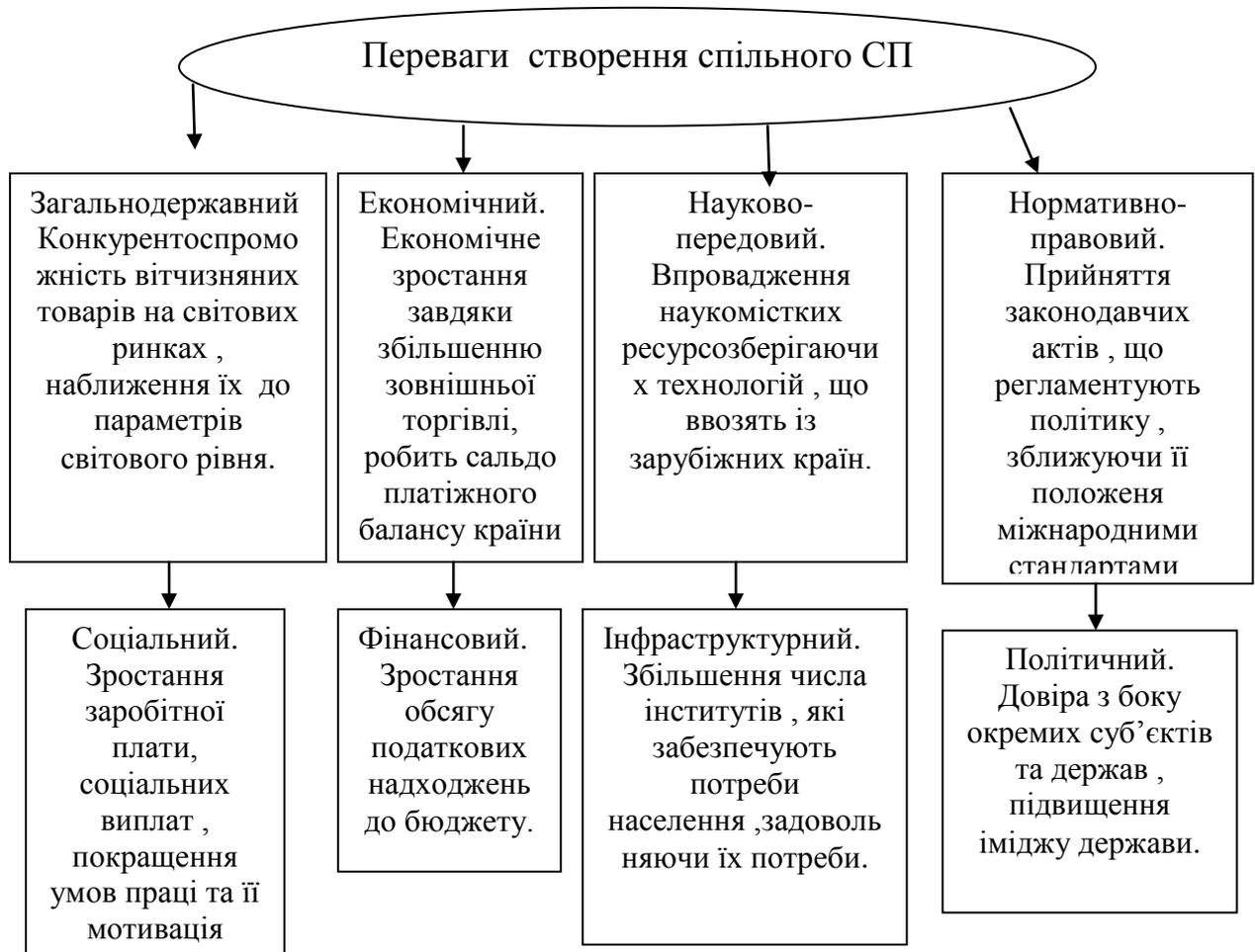


Рис.3.1.Переваги функціонування спільних підприємств.

Переваги спільних підприємств:

Спільні підприємства дозволяють компаніям обмінюватися технологіями і додатковими активами для виробництва і поставки інноваційних товарів і послуг.

Для невеликої організації з недостатніми фінансами і спеціальними управлінськими навичками спільне підприємство може виявитися ефективним методом отримання необхідних ресурсів для виходу на новий ринок. Це може бути особливо актуально на привабливих ринках, де місцеві контакти, доступ

до розподілу і політичні вимоги можуть зробити спільне підприємство кращим або навіть юридично необхідним рішенням[53,с.616].

Спільні підприємства можуть використовуватися для зменшення політичних непорозумінь і підвищення прийнятності компанії на місцевому / національному рівні.

Спільні підприємства можуть надати спеціальні знання про місцевих ринках, доступ до необхідних каналів розповсюдження та доступ до поставок сировини, державними контрактами і місцевих виробничих об'єктів.

У все більшій кількості країн спільні підприємства з урядами приймаючих країн набувають все більшого значення. Вони можуть бути створені безпосередньо з державними підприємствами або спрямовані на національних чемпіонів [52,с.347].

Набирає обертів створення тимчасових консорціумних компаній і альянсів для виконання конкретних проектів, які вважаються занадто великими для окремих компаній, щоб впоратися з ними поодиночі (наприклад, великі оборонні ініціативи, проекти цивільного будівництва, нові глобальні технологічні підприємства).

Валютний контроль може перешкодити компанії експортувати капітал і, таким чином, утруднити фінансування нових зарубіжних дочірніх компаній. Таким чином, пропозиція ноу-хау може бути використано для того, щоб дозволити компанії отримати частку в спільному підприємстві, де місцевий партнер може мати доступ до необхідних засобів.

Підприємствам часто складно створити передові технології власними силами. Тому компанії часто вступають в спільні підприємства з високотехнологічними фірмами, щоб отримати доступ до таких активів, не витрачаючи час і гроші на розробку цих активів власними силами. Велика фірма з хорошим доступом до фінансування може внести свій оборотний капітал в спільне підприємство з фірмою, яка має лише обмежені фінансові

можливості, але може надати ключові технології для розробки продуктів або послуг [60,с.255] .

Спільні підприємства можуть запропонувати ті ж переваги синергії, які компанії часто шукають при злиттях і поглинаннях - яку фінансову синергію, яка знижує вартість капіталу, або операційну синергію, коли дві компанії працюють разом, підвищуючи операційну ефективність

Молодому бізнесу зазвичай потрібно значний період часу, щоб завоювати довіру ринку і міцну клієнтську базу. Для таких компаній створення спільного підприємства з більшим відомим брендом може допомогти їм швидше домогтися більшої видимості на ринку і підвищення довіри.

Одна з причин створення спільного підприємства – можливість уникнути конкуренції і цінового тиску. Співпрацюючи з іншими компаніями, підприємства іноді можуть ефективно споруджувати бар'єри для конкурентів, що ускладнюють їм проникнення на ринок [50,с.160].

Незважаючи на всі позитивні характеристики СП, існують також і негативні наслідки утворення на території України таких суб'єктів господарювання (рис. 3.2).



Рис. 3.2. Недоліки прямих інвестицій для приймаючої країни.

Недоліки спільних підприємств :

Основна проблема полягає в тому, що спільні підприємства дуже важко інтегрувати в глобальну стратегію, яка передбачає значну транскордонну торгівлю. В таких обставинах майже неминуче виникають проблеми, що стосуються внутрішнього і зовнішнього трансфертного ціноутворення та джерел експорту, зокрема, на користь 100% дочірніх компаній в інших країнах.

Тенденція до інтегрованої системи глобального управління грошовими коштами через центральне казначейство може привести до конфлікту між партнерами, коли штаб-квартира корпорації намагається накласти обмеження або навіть керівні принципи щодо використання готівкових коштів і оборотного капіталу, управління валютою, а також суми і засобів виплата підлягає виплаті прибутку [37,с.69].

Культурні невідповідності і різні стилі управління між двома фірмами, які беруть участь в СП, можуть привести до поганої інтеграції та співпраці, знову погрожуючи успіху підприємства. Найкраще використовувати можливості створення СП з компаніями, корпоративна культура яких аналогічна корпоративної культури вашої компанії.

Незбалансованість рівнів знань, інвестицій або активів, привнесених в підприємство різними сторонами, може привести до проблем між двома сторонами. Одна або інша сторона може почати відчувати, що вона вкладає левову частку ресурсів в проект, і обурюватися розподілом прибутку 50/50. Цього можна уникнути шляхом відвертого обговорення і чіткого спілкування під час створення спільного підприємства, щоб кожна сторона чітко розуміла - і з готовністю брала - свою роль в спільному підприємстві [57,с.39].

Інша серйозна проблема виникає, коли цілі партнерів несумісні або стають несумісними. Наприклад, транснаціональне підприємство може мати зовсім інше ставлення до ризику, ніж його місцевий партнер, і може бути готове прийняти короткострокові збитки, щоб збільшити частку ринку, взяти на

себе більш високий рівень боргу або більше витратити на рекламу. Точно так же мети учасників можуть з часом змінитися, особливо коли у транснаціонального підприємства, що має доступ до ринку спільних підприємств, можуть з'явитися альтернативи повністю належить дочірнім підприємствам.

Проблеми виникають щодо структур управління і кадрового забезпечення спільних підприємств. Багато спільні підприємства зазнають поразки через конфлікт податкових інтересів між партнерами [62,с.470].

Компанії будь-якого розміру можуть використовувати спільні підприємства для зміцнення довгострокових відносин або співпраці в короткострокових проектах.

Успішне спільне підприємство може запропонувати:

- доступ до нових ринків і торговельних мереж
- збільшена ємність
- поділ ризиків і витрат з партнером
- доступ до великих ресурсів, включаючи спеціалізований персонал, технології та фінансів

Спільне підприємство також може бути дуже гнучким. Наприклад, спільне підприємство може мати обмежений термін життя і покривати тільки частина того, що ви робите, тим самим обмежуючи зобов'язання для обох сторін і схильність бізнесу [67,с.556].

Спільні підприємства особливо популярні серед підприємств транспортної та туристичної галузі, що працюють в різних країнах.

Партнерство з іншим бізнесом може бути складним. Щоб побудувати правильні відносини, потрібен час і зусилля.

Проблеми можуть виникнути, якщо:

- мета підприємства не на 100% ясна і доведена до відома всіх учасників
- у партнерів різні цілі для спільного підприємства

- існує дисбаланс в рівнях знань, інвестицій або активів, залучених в підприємство різними партнерами
- різні культури і стилі управління призводять до поганої інтеграції і співпраці
- партнери не забезпечують достатнього керівництва і підтримки на ранніх етапах.

Офіційної статистики про ступінь успіху конкретних стратегічних союзів, таких як спільні підприємства, як таких, немає, проте, в цій області було проведено кілька досліджень. Їх основні висновки полягали в тому, що більшість спільних підприємств терплять крах приблизно в 60% випадків протягом п'яти років [38,с.77].

Експерти сходяться на думці, що ключем до успіху є людський фактор, такий як інтеграція людських ресурсів і обмін знаннями, а не географічні або фінансові чинники.

Успіх спільного підприємства залежить від ретельного дослідження і аналізу цілей і завдань. Це повинно супроводжуватися ефективною передачею бізнес-плану всім учасникам.

Прикладом успішного СП довгі роки залишалася компанія SonyEricsson, створена на базі японської компанії Sony Corporation з випуску електроніки і шведської телекомунікаційної компанії Ericsson. Метою цього партнерства є випуск стільникових телефонів. Таке формування утворилося з метою об'єднання здібностей Sony у виробництві побутової техніки з лідерськими позиціями Ericsson завдяки передовій технології у сфері зв'язку. Наступним прикладом функціонування СП за кордоном є підприємства-конкуренти в автомобілебудівній галузі, зокрема компанії "Форд" та "Мазда". Їхнє партнерство спрямоване на реалізацію проекту з виробництва автомобілів марок Ford Mustang і Mazda RX, який на сьогодні є досить успішним у світі [36,с.137].

Щодо українського досвіду, то СП "Полтавська газонафтова компанія" є успішним українсько-британським інвестиційним проектом у нафтогазовій галузі України. Сфера діяльності та основні проекти компанії полягає у видобутку нафти і газу, пошуку і розвідці нових родовищ, збільшенні видобутку рідких вуглеводнів та розширенні бізнесу. На сьогодні СП ПГНК є лідером серед недержавних нафтогазовидобувних компаній, дотримуючись у своїй діяльності міжнародних етичних стандартів.

Визначення сфери діяльності майбутнього СП передбачає глибоке розуміння можливостей підприємства, потреби в товарах та послугах на світових ринках, знання динаміки цін на сировину і матеріали, що будуть використані в процесі виробництва. Тому враховуючи сьогоденну економічну ситуацію в Україні, найбільш доцільним створення лізингових СП, які спеціалізуються на орендних операціях, або створення багатогалузевих підприємств за типом концернів (сировина, напівфабрикати, кінцева продукція) [61,с.743].

## ВИСНОВОК

Отже, підсумовуючи всю інформацію, зазначену в дипломній роботі, роблю висновок, що спільне підприємство - це комерційна угода між двома або більше учасниками, які погоджуються співпрацювати для досягнення певної мети. Спільні підприємства охоплюють широкий спектр спільних ділових відносин, які передбачають різну ступінь інтеграції і можуть бути на фіксований або невизначений термін.

Типовими рушіями для структур спільних підприємств є галузева практика, нормативна база та оподаткування. Наприклад, держава має багаторічну практику угод про спільне підприємство для співпраці у нафтогазовій галузі завдяки певним податковим міркуванням. Певна регульована господарська діяльність може здійснюватися лише юридичними особами, зареєстрованими у визначеній формі (наприклад, банки можуть діяти лише як публічне акціонерне товариство).

Згідно з українським законодавством, спільне підприємство називається угодою про співпрацю (договір про спільну діяльність) - угодою сторін про співпрацю, отримання прибутку чи досягнення інших бізнес-цілей. Спільне підприємство в Україні також називають "простою компанією". Це пов'язано з тим, що ця юридична форма має багато особливостей компанії (наприклад, менеджера, бізнес-рахунок, права та обов'язки), але лише одна основна відмінність - спільне підприємство в Україні не є суб'єктом господарювання.

Таким чином, розглянутий стан спільних підприємств України та окремі аспекти їх зовнішньоекономічної діяльності вказують на їх значущу роль в економіці регіону та пріоритет подальшого розвитку, пов'язаний з вирішенням актуальних проблем, насамперед все, формування позитивного інвестиційного іміджу країни на світовій арені, доцільним є врахування результатів аналізу участі спільних підприємств у зовнішньоторговельній діяльності України, географічної, регіональної та товарної структури експорту та імпорту у розробці

подальшої політики щодо посилення зовнішньої торгівлі України, включаючи зростання та розширення їх експортної складової.

Аналіз проведення імпорتنих закупівель спільного підприємства показали, що найбільша їх частина належить зарубіжним країнам (51,7%), основним представником є Китайська Республіка та Німеччина.

Зовнішня торгівля на спільних підприємствах характеризується високою часткою експорту в товарному обігу. Експортна орієнтація важлива для економічного розвитку України. Експорт спільних підприємств представлений продуктами харчування (товарне зерно, м'ясо птиці, молочні продукти, цукор) та непродовольчими товарами (панчішно-шкарпеткові вироби, меблі, стержні та алюмінієві профілі, ізольовані дроти, пластикова упаковка). В той самий час, наявність сировинних товарних груп в експорті як на регіональному, так і на національному рівнях зменшує позитивний ефект експорту, зменшуючи прибуток підприємств та бюджет-прибуток експортованих ресурсів.

Детальний аналіз результатів зовнішньоторговельної діяльності спільних підприємств за 2020 рік показав, що обсяг зовнішньої торгівлі у 2020 році у вартісному вираженні, хоча і досягла 87,5 млн. Доларів, але зменшився майже на 20% порівняно з рівнем попереднього року та на майже на 40% порівняно з рівнем 2016 року. При цьому, обсяг експортних поставок, здійснених суб'єктами господарювання спільного підприємництва в 2019 році склав 47,8 мільйонів доларів, абсолютна вартість яких зменшилася більш ніж на 33% порівняно з рівнем 2018 року та більше ніж у 2 рази порівняно з рівнем 2016 року.

Збереження високої частки експорту у зовнішній торгівлі спільних підприємств України, розвиток та переоснащення виробництв, спрямованих на експорт продукції високого ступеня переробки, насамперед машинобудування, матиме позитивний ефект на економіку країни, її галузеву структуру. Важливим джерелом економічного розвитку в Україні може бути ефективна зовнішня торгівля з країнами не лише Європи, а й Азіатсько-Тихоокеанського

регіону, спрямована на розвиток експортного потенціалу готового продукту країни.

Ситуація у зовнішній торгівлі, що формується в Україні, характеризується експортом ресурсів та пільговим імпортом готової продукції. Водночас дослідження показало різку різницю в товарній структурі експорту спільних підприємств. Одним із напрямків збільшення частки експорту та імпорту спільних підприємств у зовнішній торгівлі країни є розвиток промислового потенціалу з переробки сільськогосподарської продукції. Створення спільних підприємств для глибокої переробки сільськогосподарської продукції в країні дозволить компенсувати скорочення експорту.

В дипломній роботі було визначено, що є багато причин, за якими бізнес може шукати партнера по спільному підприємстві. Він може хотіти розширюватися, розробляти нові продукти або ринки. Також прагнути задіяти більш широкий або більш спеціалізований досвід або ресурси партнера - фінансові, технічні, маркетингові або пов'язані з співробітниками. Можливо, бажає розділити витрати і ризики, пов'язані з розвитком нових ринків або технологій.

Потенційні вигоди можуть бути легко помітні для учасників, але їх буде важко досягти без чіткої стратегії, взаємних цілей, ретельної документації і достатньою прихильності всіх учасників.

Основними перевагами спільного підприємства являється - поділ ризиків та витрат і, в свою чергу, зниження їх. Створення більш ефективної конкуренції, охоплення нових ринків або захоплення одного, збільшення економічної міцності для роботи, доступ до нових ресурсів або економія за рахунок масштабу. Надання великих можливостей для конкуренції, мати можливість збільшення конкурентних переваг, розширення числа клієнтів, заощадження грошей за рахунок спільного використання витрат, розділивши витрати на рекламу і маркетинг, заощаджування часу як бізнес-ресурсу,

розподіляючи робоче навантаження, використання ноу-хау і керування додатковою інформацією .

Проаналізувавши тенденції створення спільних підприємств в Україні, можна стверджувати, що обсяг іноземних інвестицій в українську економіку залишається незначним, оскільки сьогодні немає надійних інструментів захисту інвесторів від можливості втратити частину інвестицій, так як відбуваються постійні зміни в законодавстві ,що перешкоджає залученню інвестицій у національну економіку, потенційні інвестори мало обізнані про можливості інвестування, є певні труднощі з отриманням позик у іноземних інвестиційних суб'єктів, порядок юридичної реєстрації СП недосконале, податкова система занадто висока і неприйнятна для інвесторів, а питанням політичного та страхового ризику приділяється недостатньо уваги.

Таким чином, підприємства з іноземним капіталом є прогресивною формою господарювання, інструментом формування ринкових відносин в українській економіці. Вони як форма міжнародної співпраці мають значний вплив на інтеграційні процеси у світову економічну систему. Тому доцільно проводити подальші дослідження у напрямку визначення перспективних напрямків активізації діяльності спільного підприємства в Україні.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Алімова А. Е. Конкуренція і конкурентоспроможність: економічна сутність та чинники впливу. – 2018. – Вып. 33. – С. 9 – 13.
2. Арнаут І.П. Дослідження підходів щодо дефініції конкурентоспроможності підприємства / І.П. Арнаут // Інноваційна економіка. – 2012. – № 3. – С. 111–114.
3. Алексеєнко Л., Алексеєнко М. Ун-т економіки та права «КРОК». Київ, Питання ролі фінансових ресурсів недержавних пенсійних фондів, страхових компаній і інститутів спільного інвестування в розвитку бізнес-процесів. – С.4-43.
4. Алексеєнко Л., Стецько М. Аналіз фінансових активів інститутів спільного інвестування в структурній модернізації економіки. Економічний аналіз. 2019. Т. 10(2). С. 10 – 12.
5. Бабак С.В. Основні економічні чинники, що впливають на здійснення прямих іноземних інвестицій в Україну // Економіка управління. - 2019.- № 1. - с. 43-46.
6. Бутинець Ф.Ф. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності: Підручник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» / [Ф.Ф.Бутинець, І.В.Жиглей, В.М.Пархоменко]; за ред. проф. Ф.Ф.Бутинця; 2 –вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2019. – 544с.
7. Бичкова А.М. Спільні підприємства як форма залучення іноземного капіталу / А.М. Бичкова, С.М. Безродна. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://intkonf.org/bichkova-am-bezrodna-sm-spilni-pidpriemstva>
8. Ващенко Н.П. Розвиток діяльності спільних підприємств // Економіка та підприємництво стан та перспективи. 2018. № 3. С.57-62
9. Вічевич А.М. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності / А.М.Вічевич. – Львів: Афіша, 2014.– 140с.
10. Вісник Тернопільського національного економічного університету. 2019. Вип. 2. С. 27–35.

11. Волкова І.А. Облік зовнішньоекономічної діяльності. Навчальний посібник / Волкова І.А., Реслер М.В., Калініна О.Ю. – К.: Центр учбової літератури, 2018. – 304 с.
12. Гаврик О. Поле чудес для інвесторів // Дзеркало тижня. - 2011. - серпень. - № 29. - с. 9.
13. Гордієнко Н.І. Облік зовнішньоекономічної діяльності: Навчальний посібник (для студентів економічних спеціальностей) / Гордієнко Н.І., Карпушенко М.Ю. – Харків: ХНАМГ, 2018. – 235 с.
14. Гетьман О.О. Економіка підприємства: навчальний посібник / Гетьман О.О., Шаповал В.М. – 2-ге вид. – К.: Центр учбової літератури, 2019. – 488 с.
15. Дмитренко А.В. Роль спільних підприємств з іноземними інвестиціями у розвитку економіки України / А.В. Дмитренко // Економічний форум. – 2017. – 157 с.
16. Зовнішньоекономічна діяльність / За ред. д-ра екон. наук, проф. І.І.Дахна. – К.:Центр навчальної літератури, 2006.– 360 с.
17. Євтушенко О.О. Місце та роль інститутів спільного інвестування на фінансовому ринку України. Ефективна економіка. ,2017. – С.123-140.
18. Жила І.В., Харчук О.Г. Сутність визнання фінансових активів у діяльності інститутів спільного інвестування. Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Серія «Економіка і управління». 2018. Вип. 21–22(2). С. 151–159.
19. Жучкова Г. А. Конкурентоспроможність продукції та конкурентний статус підприємства / Жучкова Г. А.//Регіональні перспективи. – 2019. – №. 1. – С. 85-87.
20. Зачосова Н.В. Формування комплексної системи економічної безпеки компаній з управління активами інститутів спільного інвестування : автореф. дис. канд. екон. наук . Київ, – С.54.

21. Завьялов П.С. Маркетинг у схемах, рисунках, таблицях / П.С. Завьялов. – Київ. 2016. – 496 с
22. Закон від 20.12.2001 № 2899-III. Закон України "Про внесення змін до деяких законів України з метою усунення випадків ухилення окремих підприємств, створених за участю іноземних інвесторів, від сплати податків, зборів (обов'язкових платежів)"
23. Закон України "Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності" від 15.02.2002 № 2711/7/23-5217
24. Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність" від 16.04.1991 № 959-XII
25. Закон України "Про іноземні інвестиції" від 19.03.96 ВВР, 1996, № 19, ст. 81
26. Інтернет-енциклопедія. [Електронний ресурс]. – Доступний з [http://everything.explained.at/Sony\\_Ericsson/](http://everything.explained.at/Sony_Ericsson/)
27. Інтернет-сайт компанії СП "Полтавська газонафтова компанія". [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.ppc.net.ua/uk/>
28. Інкотермс 2010. Правила ІСС по використанню термінів для міжнародної торгівлі/ [Пер. з англійської ТОВ «Асоціація експортерів і імпортерів «ЗЕД»]. – К.: Асоціація ЗЕД. – 268 с.
29. Кадуріна Л.О. Облік зовнішньоекономічної діяльності на підприємствах України: Теорія, практика, рекомендації / Л.О.Кадуріна, М.С.Стрельнікова. – Запоріжжя: Центр учбової літератури, 2019. – 606с.
30. Кавторєва Я. Все про облік та організацію ЗЕД / [Я.Кавторєва, О.Піроженко, М.Бойцова]. – Харків: Фактор, 2006. – 328.
31. Кузьмінський Ю.А. Облік та аналіз зовнішньоекономічної діяльності / Ю.А.Кузьмінський, В.Г.Козак. – К.:КНЕУ, 2015. – 179с.
32. Кредісов А.І. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч.посібник / [А.І.Кредісов, С.Н.Березовенко, Г.Н.Биков, В.В.Волошин та ін.]; за ред.А.І.Кредісова. – К.: ВІРА-Р, 2016. – 552 с.

33.Козак Ю.Г. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Навч.посібник / [Козак Ю.Г., Логвінова Н.С., Сіваченко І.Ю., Якубовський С.О.]; за ред. Ю.Г.Козака, Н.С.Логвінова, І.Ю.Сіваченко. – К.: Центр навчальної літератури, 2019. – С.792

34. Крайніков І.М. Особливості діяльності спільних товариств в Україні в сучасних умовах господарювання // Вістка Української академії банківської справи. 2019. № 2(13). С. 84-87

35. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: Навч. посіб. – 3-тє вид., перероб. і доп. – Київ.: Знання-Прес, 2018. – 406 с.

36. Колотілін В.М. Економічна діагностика: Навч.-метод. посібник. – Кривий Ріг: КЕІ, КНЕУ, 2018. – 137 с.

37. Ковтун В. Інститути спільного інвестування на ринку фінансового посередництва. Ринок цінних паперів України. 2019. № 3–4. С. 69–72.

38.Леонов С.В., Васильєва Т.А., Циганюк Д.Л. Формалізація функціональних обмежень діяльності інститутів спільного інвестування на основі порівняльного аналізу фінансових ринків країн групи FM СЕЕС. Актуальні проблеми економіки. 2017. № 8. С. 75–85.

39. Лук'яненко Д.Г. Спільні підприємства в Україні / Д.Г.Лук'яненко, О.І.Пестрецова. – К.:Видво «Хвиля-Прес», 2020. – С.3 - 8.

40.Лучко М.Р. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах: Навч.посібник / М.Р.Лучко, І.Д.Бенько. – Тернопіль: Економічна думка, 2004. –С. 206

41. Луцевич О., Остапенко С. Перешкоди для припливу іноземних інвестицій в Україну: проблеми і рекомендації економічної стратегії // Економіст. - 2020. - № 3. - С. 38-45.

42. Львовчківн С. Інвестиції - це похідна довіри // Урядовий кур'єр. - 2018. - липень. - № 134. - С. 5.

43. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: Навчальний посібник. – Київ: «Центра навчальної літератури», 2017. –с. 376 .

44. Мацук З.А. Оцінка регіонального розподілу фінансових послуг інститутів спільного інвестування в Україні. Економіка та держава. 2018. № 11. С. 55–60.
45. Мочерний С.В., Устенко О.А., Чеботар С.І. Основи підприємницької діяльності: Посібник. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2019.- 280с.
46. Науменко І. Зона спеціального режиму // Голос України. - 2016. - вересень. - № 162. - с. 10.
47. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України: Підручник. – К.: КНЕУ, 2017. – 918 с.
48. Офіційний сайт Державного комітету статистики. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.ukrstat.gov.ua>.
49. Паскуаль К. Іноземні інвестиції в Україні: що криється за статистикою // День. -2015. -травень. - № 115. - с. 4.
50. Погребняк Л.В. Спільні підприємства : навч. посібн. / Л.В. Погребняк. – Львів : Вид-во ЛНАУ, 2019. – 160 с.
51. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом. – К.: Лібра, 2018. – 472 с.
52. Педченко Н.С., Дуда М.О. Функціональна модель фінансового забезпечення діяльності інститутів спільного інвестування. Бізнес Інформ. 2015. № 9. С. 346–352.
53. Подсолонко В.А. Підприємництво. – Київ: Центр навчальної літератури, 2019. – 616 с.
54. Румянцев А. П., Румянцева Н. С. Міжнародна економіка: Короткий конспект лекцій. – К.: МАУП, 2019. – 104 с.
55. Самофалов В. Що стримує залучення іноземних інвестицій // Урядовий кур’єр. - 2018. - травень - № 85. - с. 7.
56. Соломіна Г.В. Формалізація удосконалення фінансового механізму функціонування інститутів спільного інвестування. С. 526–529.

57. Терехов В.І., Петрук М.Є. Спільні підприємства та стан їх розвитку в Україні // Проблеми науки. 2018. № 10. С. 39-42
58. Торгова Л.В., Хитра О.В. Спільні підприємства в Україні: Організаційно-економічний механізм і ефективність функціонування. – К.: Фада, ЛТД, 2019. – с.218 .
59. Федоренко В.Г. Інвестиційний менеджмент / В.Г. Федоренко. – К. : Вид-во МАУП, 2017 р. – с.344 .
60. Міжнародні економічні відносини: Сучасні міжнародні економічні відносини: Підр. / А. С. Філіпенко, С. Я. Боринець, В. А. Вергун та ін. – К.: Либідь, 2015. – 255 с.
61. Франклін Р., Філіпенко А. Міжнародна торгівля та інвестиції / Пер. з англ. – К.: Основи, 2009. – 743 с.
62. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / А. С. Філіпенко, В. С. Будкін, А. С. Гальчинський та ін. – К.: Либідь, 2019.– 470 с.40
63. Філіпенко А. С. Економічний розвиток сучасної цивілізації: – К.: Знання, 2018. – 174 с.
64. Федоренко В.Г. Інвестознавство: Підручник. – 3-тє вид., допов. – К.: МАУП, 2016. – 480 с.
65. Хахлюк А. Транспортно-транзитні проблеми пострадянських держав // Економіка України. – 2016 р. – №9. – С 83.
66. Циган Р.М. Особливості обліку експортних операцій вітчизняних підприємств / Р.М.Циган // Збірник наукових праць Національного університету податкової служби України. – 2018. – №1. – С.282-288
67. Чумаченко М.Г. Економічний аналіз: Навч. посібник / [М.А.Болух, В.З.Бурчевський, М.І.Горбаток]; За ред. акад. НАНУ, проф. М.Г.Чумаченка. – К.: КНЕУ, 2017. – 556 с
68. Шевцова О.Й., Тихонова В.М. Регулювання діяльності інститутів спільного інвестування на фінансовому ринку України. Вісник

Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». 2016. Т. 24. Вип. 10(1). С. 41–48.

69. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: Уч. / А.Д.Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 415 с.

70. Школа І.М., Козменко В.М., Бабінська О.В. Міжнародні економічні відносини: Підручник / За ред. І.М.Школи. – Київ: КНТЕУ, 2017. – 589 с.

71. Ющенко В. Необхідність залучення іноземного капіталу – одне з найважливіших завдань для України // Вісник НБУ. – №7. – 2000.

## ABSTRACT

Modern experience of Ukraine's development is characterized by the rapid development of market relations. Enterprises of various forms of ownership play an important role. They are key components of the national economy.

As a result of various processes of integration into the world economy, the consequences of the global economic crisis, the conditions of globalization, the issue of attracting foreign direct investment into the state economy and the creation of joint ventures is becoming relevant. Integrating into the world economy, Ukraine seeks to develop foreign economic relations in all its diversity.

Radical restructuring of the economic management system, the transition to market relations - one of the most important areas of reform programs. This problem is very relevant at the level of enterprises, whose market position is now completely changing. The management of an organization working in the market sphere places high demands on the professionalism of managers. World experience shows that this sector is an important structural element of the market economy of developed countries.

The need for intensive operation of joint ventures is caused by a number of active trends, including the growth of specializations and division of labor, diversification of production, consumption of materials, energy products and services, increasing demand for high quality products, growing demographic factors and other factors. Ukraine has a huge number of different natural resources, which are a powerful platform for the development of almost all industries. This factor attracts partners from developed countries to create joint ventures.

The number of foreign companies and firms that invest in the development of the country's economy is growing.

The creation of joint ventures in Ukraine is a topical phenomenon and potentially attractive, as their creation has a number of positive consequences:

exchange of technology and experience, creation of sources of financial resources for further investment, stimulating the production process in a competitive environment.

A joint venture (JV) is a commercial enterprise in which two or more organizations combine their resources to gain a tactical and strategic advantage in the market. Companies often set up joint ventures to implement specific projects. A joint venture may be a new project with similar products or services or may involve the creation of a completely new firm with a different core business.

Typical drivers for joint venture structures are industry practice, regulations and taxation. For example, the state has a long-standing practice of joint venture agreements for cooperation in the oil and gas industry due to certain tax considerations. Certain regulated economic activity can be carried out only by legal entities registered in a certain form (for example, banks can act only as a public joint stock company).

Standard procedures for financing joint ventures in Ukraine are carried out either through capital contributions or corporate loans. Donations or non-refundable financial assistance also exist, but can have adverse tax consequences.

Foreign investment in the form of joint ventures is distributed very unevenly across the regions of Ukraine. In particular, we can identify regions where foreign investment in the joint venture reaches \$ 100 million. In general, based on these trends in the amount of foreign investment in the joint venture, we can conclude about the investment attractiveness of different regions of Ukraine.

International cooperation in the form of a joint venture with the participation of Ukrainian businesses takes place not only in our country but also abroad, but to a much lesser extent. For example, in Belarus in 2000, 12 joint ventures with domestic capital were registered. The largest of them is the Belarusian-Ukrainian joint venture CJSC "Tavria-Minsk", which manufactures cars "Tavria" for the disabled.

According to Ukrainian law, a joint venture is called a cooperation agreement (joint venture agreement) - an agreement between the parties to cooperate, make a profit or achieve other business goals. The joint venture in Ukraine is also called a

"simple company". This is due to the fact that this legal form has many features of the company (for example, manager, business account, rights and responsibilities), but only one main difference - the joint venture in Ukraine is not a business entity

Thus, the considered state of joint ventures of Ukraine and some aspects of their foreign economic activity indicate their significant role in the region's economy and the priority of further development related to solving current problems, first of all, the formation of a positive investment image of the country on the world stage. The results of the analysis of the participation of joint ventures in Ukraine's foreign trade activities, geographical, regional and commodity structure of exports and imports in the development of further policies to strengthen Ukraine's foreign trade, including growth and expansion of their export component.

Analyzing the trends of joint ventures in Ukraine, we can say that the volume of foreign investment in the Ukrainian economy remains insignificant, as today there are no reliable tools to protect investors from losing some of the investment, as there are constant changes in legislation that prevents investment in national economy, potential investors are little aware of investment opportunities, there are some difficulties in obtaining loans from foreign investment entities, the procedure for legal registration of joint ventures is imperfect, the tax system is too high and unacceptable for investors, and political and insurance risk is insufficiently addressed.

Thus, enterprises with foreign capital are a progressive form of management, a tool for the formation of market relations in the Ukrainian economy. As a form of international cooperation, they have a significant impact on integration processes into the world economic system. Therefore, it is advisable to conduct further research to identify promising areas for intensification of the joint venture in Ukraine.