

**ПАРАСІЙ-ВЕРГУНЕНКО Ірина**,  
д. е. н., професор, професор кафедри  
фінансового аналізу та аудиту  
Державного торговельно-економічного  
університету  
вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, Україна  
*i.parasij-vergunenko@knu.edu.ua*

**ЩЕЛКУНОВ Олексій**,  
магістр, аспірант кафедри фінансового  
аналізу та аудиту  
Державного торговельно-економічного  
університету  
вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, Україна  
*o.shchelkunov@knu.edu.ua*

### АНАЛІТИЧНА МОДЕЛЬ ДІЛОВОГО ПАРТНЕРСТВА ЛОГІСТИЧНИХ КОМПАНІЙ

*На сучасному етапі інформаційно-технологічного розвитку бізнесу все більше автотранспортних підприємств приєднуються до партнерства, прагнучи власного довгострокового розвитку із загальною експлуатаційною здатністю ланцюга поставок та підвищення ефективності управління бізнес-процесами. Конкуренція між підприємствами поступово переросла в конкуренцію між бізнес-процесами, визначальною ланкою яких є гнучкі виробничі процеси, ланцюги поставок та маркетингові процеси. Гнучкість цих процесів дає змогу підприємствам (розглядаємо на прикладі АТП – автотранспортних підприємств), що діють у партнерстві, більш швидко і органічно адаптуватись до ринкових змін, стимулюючи інновації, які генерують нові конкурентні переваги. Інформаційна насиченість та ефективний обмін інформацією при аналізі ділового партнерства сприяють кращому управлінню людськими ресурсами, ланцюгами поставок, оптимізації бухгалтерського, фінансового і податкового обліку та посилює їх здатність управляти бізнесом в умовах невизначеності. В основу статті покладено гіпотезу, що розроблена організаційно-інформаційна модель може стати фундаментом аналізу ефективності партнерства, а сама її розробка є логічним процесом визначення спектра ділових партнерів, критеріального багатофакторного оцінювання ефективності взаємодії з ними, оцінки кінцевих фінансових результатів діяльності АТП з виявленням вагомості показників партнерства в їх досягненні. Така модель має посилювати схильність АТП до партнерства і задіяність у ньому, сприяти більш ефективному трансферу знань і технологій. Для перевірки гіпотези проаналізовано організаційно-інформаційне забезпечення партнерства та ефективність тих бізнес-процесів, в яких генерується ціннісна пропозиція, її фінансову звітність двох*

**PARASII-VERHUNENKO Iryna**,  
Doctor of Science (Economics), Professor,  
Professor of the Department of Financial  
Analysis and Audit  
State University of Trade and Economics  
19, Kyoto St., Kyiv, 02156, Ukraine  
ORCID: 0000-0001-6506-6965

**SHCHELKUNOV Oleksii**,  
Master, Postgraduate student  
of the Department of Financial Analysis  
and Audit  
State University of Trade and Economics  
19, Kyoto St., Kyiv, 02156, Ukraine  
ORCID: 0000-0002-5737-6127

### ANALYTICAL MODEL OF BUSINESS PARTNERSHIP OF LOGISTICS COMPANIES

*At the current stage of information technology business development, more and more motor vehicle enterprises are joining the partnership, striving for their own long-term development with the overall operational capability of the supply chain and increasing the efficiency of business process management. Competition between enterprises has gradually turned into competition between business processes, the defining link of which is flexible production processes, supply chains and marketing processes. The flexibility of these processes allows enterprises (we consider the example of MTEs – motor transport enterprises) operating in partnership to adapt more quickly and organically to market changes, stimulating innovations that generate new competitive advantages. Information saturation and effective exchange of information in the analysis of business partnerships contribute to better management of human resources, supply chains, optimization of the process of accounting, financial and tax accounting and strengthens their ability to manage business in conditions of uncertainty. The article is based on the hypothesis that the developed organizational and informational model of business partnership analysis can become the foundation for the analysis of partnership effectiveness, and its development itself is a logical process of determining the range of business partners, multi-criteria evaluation of the effectiveness of interaction with them, evaluation of the final financial results of the activities of MTEs with the identification of the importance of partnership indicators in their achievement. Such a model should strengthen the inclination of MTEs to partnership and involvement in it, promote more effective transfer of knowledge and technologies. To test the hypothesis, the organizational and information support of the partnership and the efficiency of those business processes in which it is generated the value proposition and financial reporting of these two MTEs by several*



АТП за декількома показниками в проміжку між 2019 і 2023 роками; визначено мету, суб'єктів та об'єктів, що входять у модель аналізу, запропоновано алгоритм її впровадження та логіку організаційно-інформаційного моделювання аналізу ділового партнерства. Ефективність ділового партнерства кластеризовано за відповідними суб'єктами. Сконструйовано організаційно-інформаційну модель аналізу ділового партнерства АТП та його впливу на кінцеві фінансові результати їх діяльності. Обґрунтовано важливість транспортних послуг у контексті подальшого розвитку міжнародної торгівлі України.

*Ключові слова:* аналіз, інформаційне забезпечення, ділове партнерство, модель, організаційна надбудова, критерії ефективності, багатфакторна оцінка, фінансові результати.

indicators in the period between 2019 and 2023 were analyzed; the purpose, subjects and objects included in the analysis model are determined, the algorithm of its implementation and the logic of organizational and informational modeling of business partnership analysis have been offered. The effectiveness of business partnerships was clustered by relevant subjects. An organizational and informational model of the analysis of the business partnership of motor transport enterprises and its impact on the final financial results of their activities has been constructed. The importance of transport services in the context of Ukraine's further development in respect of international trade was justified.

*Keywords:* analysis, informational provision, business partnership, model, organizational superstructure, efficiency criteria, multifactor evaluation, financial results.

JEL Classification: M00, M21, M4.

## Вступ

Актуальність теми дослідження підтверджується посиленням інтересом науковців і підприємців до питань ефективної інформаційної підтримки бізнес-процесів, що покладено в основу взаємовигідних відносин учасників ділового партнерства. Особливо гостро ці питання постають у контексті зовнішньої торгівлі на фоні сучасних тенденцій ринку автотранспортних послуг: монополізації і протекціонізму, його структурних дисбалансів – домінування європейських автотранспортних підприємств, глобалізації логістичних ланцюгів, переважання немонетарних факторів у розвитку міжнародної транспортної інфраструктури для збільшення інвестицій тощо. Інтеграція автотранспортних компаній з різних країн сприяє мінімізації ризиків їх діяльності та підвищує ефективність бізнес-процесів.

Дотримання оптимального рівня взаємодії та максимально можливих економічних вигод учасниками партнерства в умовах ринкової турбулентності неможливо без розроблення його організаційно-інформаційної моделі (ОІМ). Така модель при практичному впровадженні має посилювати мотивацію до партнерства, сприяти більш ефективному трансферу знань, технологій, а також більш глибокій інклюзії партнерів у реалізацію спільних проєктів. У підсумку, при взаємовигідному партнерстві дієва ОІМ сприятиме підвищенню ефективності бізнес-процесів АТП та покращанню їх фінансових результатів.

Концептуальні аспекти дослідження ділового партнерства автотранспортних підприємств з міжнародних перевезень у контексті моделювання їх організаційних можливостей та інформаційного забезпечення розкриваються в працях вітчизняних та зарубіжних науковців. Ефективно функціонуючі транспортні підприємства відіграють значну роль у реалізації Стратегії сталого розвитку нашої держави та її транспортної стратегії. Так, ефективно управління життєздатним АТП, на думку І. Федотової та Н. Бочарової визначається взаємовигідним партнерством, що сприяє зростанню реалізації дієвих рішень на засадах

сталого розвитку для досягнення довгострокових його цілей з врахуванням потреб зацікавлених сторін (Федотова & Бочарова, 2023). Натомість, С. Богуславська досліджує партнерство не в широкому контексті концепції сталого розвитку, а у вузькому – з точки зору споживачів. Дослідниця розглядає стратегії підвищення ефективності АТП, основними методами яких є оптимізація маршрутів, управління витратами, автоматизація і впровадження інформаційних систем, а одним з ключових їх принципів – співпрацю і партнерство зі споживачами (Богуславська, 2023). Отже, якість обслуговування споживачів займає центральне місце у посиленні ефективності партнерства.

У праці Оліскевич та ін. (2020) аналізується залежність ефективності перевезень та кооперації перевізників від вхідного потоку замовлень. Автори порівнюють можливості посилення ефективності управління при самостійній діяльності та кооперації, коли необхідно врахувати потужність транспортних засобів АТП та обсяг замовлень між партнерами. При цьому критерієм доцільності партнерства є зростання загальної ефективності транспортних процесів та максимізація прибутку підприємств.

Питання концептуальних підходів до організації міжнародних вантажних перевезень в умовах євроінтеграції дослідив Платонов (2017), який зазначав, що спільні проєкти вітчизняних АТП можуть бути конкурентоспроможними порівняно з аналогічними в ЄС.

У науковій праці Харсун (2017) розглянуто питання використання логістичних інструментів у протидії інфляції. Одним з чинників, що обмежують економію на транспортно-логістичних операціях, визначено зростання цін на паливо, але в Україні наявний і відповідний потенціал до стримування інфляції завдяки оптимізації та скороченню транспортно-логістичних витрат. Автотранспортні компанії також активно створюють свої логістичні центри.

Головкін (2017) описав проблему тіньової зовнішньої торгівлі і корупції на митницях. Він виявив постійне збільшення обсягів незаконно переміщених на митну територію України та за її межі товарів (контрафактної продукції та контрабанди) автотранспортом.

Колаборація у спільних проєктах підприємств іноді зумовлює виникнення явища опортунізму, короткострокових ігор та моральних збитків, що у свою чергу підвищує трансакційні витрати, які зменшують вигоди від управління ланцюгами поставок (Haaskjold et al., 2020). У зв'язку з цим зростає цінність високоефективних та взаємовигідних для всіх партнерів проєктних систем на основі декомпозиції та інтеграції організаційних можливостей їх учасників. Так, Дж. Денікол та ін. досліджують концептуальні засади високопродуктивної організації проєктної системи (Denicol et al., 2021). Така організація відображає архітектуру управління великими проєктами співпраці від внутрішнього до міжорганізаційного проєктування та, в підсумку, до проєктування на системному рівні, коли партнерами є власники, інвестори, спонсори та клієнти.

У публікації П. Лава та ін. аналізуються аспекти спільного лідерства та ризиків великомасштабних транспортних проєктів концесії у постпандемійних умовах, що потребують перекалібрування політики закупівель. Оскільки підрядники стикаються з проблемою фіксації цін, високими ризиками втрат та низькою маржою, велика кількість концесійних проєктів негативно впливає на державний та бізнес-сектори, що мають діяти синхронно. Система закупівель, заснована на лідерстві, забезпечить платформу створення цінності та врахування суспільних витрат і вигід від участі в партнерських проєктах (*Love et al., 2021*). Отже, визначним фактором партнерства і створення цінності, на думку цих авторів, є відносини з постачальниками і проміжними споживачами.

Мохаммед Абделкадер та ін. зарубіжні науковці розробили інтегровану багатокритеріальну модель прийняття рішень для оцінки державно-приватного партнерства у транспортних проєктах (*Mohammed Abdelkader et al., 2023*). Така модель спрямовує уряди на оцінку здатності приватного партнера досягати своїх стратегічних цілей, виявляє їх переваги та недоліки, потенціал для нейтралізації загроз і використання можливостей ринку.

Ще одним дослідником державно-приватного партнерства у транспортних проєктах був Джі Дан молодший. Він описав проєкт, який створила влада Детройту і Вашингтону для нового покоління транспортних засобів (*PNGV*), з метою розроблення значно чистіших і більш економних автомобілів (*Dunn Jr., 1999*).

Попри наявність чималої кількості досліджень ефективного партнерства автотранспортних підприємств, в економічній літературі досі не сформовано інтегрованого підходу до розроблення ОІМ аналізу ділового партнерства АТП та не концептуалізовано її основоположні критерії.

Метою статті є формування нового концептуально-логічного підходу до організаційно-інформаційної моделі аналізу ділового партнерства АТП з міжнародних перевезень, яка є базою прийняття управлінських рішень. Завданнями дослідження є аналіз організаційно-інформаційного забезпечення партнерства АТП як системи, що складається з ядра ефективності та його організаційної надбудови; ідентифікація системи показників оцінки ділового партнерства АТП як чітких критеріїв його результативності за всіма напрямками бізнес-взаємодії з різними ринковими контрагентами; аналіз фінансових результатів АТП у контексті їх ділового партнерства.

Гіпотеза дослідження полягає в такому припущенні: організаційно-інформаційна модель аналізу ділового партнерства АТП є методологічною основою аналізу ефективності партнерства, а її конструювання є логічним процесом визначення спектру ділових партнерів, критеріального багатфакторного оцінювання ефективності взаємодії з ними, моделювання аналізу й оцінки фінансових результатів діяльності АТП з виявленням вагомості показників партнерства в їх досягненні, на основі чого визначено доцільність співпраці з тим чи іншим партнером.

Алгоритм перевірки гіпотези складається з п'ять етапів:

- 1) дослідження організаційно-інформаційного забезпечення партнерства АТП як системи "ядро-надбудова";
- 2) аналіз ефективності ключових бізнес-процесів, що дає змогу створити ціннісну пропозицію АТП;
- 3) визначення мети розробки ОІМ, її суб'єктів та об'єктів, практичних завдань і алгоритму її впровадження; розкриття логіки процесу організаційно-інформаційного моделювання аналізу ділового партнерства;
- 4) аналіз ефективності партнерства за його суб'єктами;
- 5) розроблення організаційно-інформаційної моделі ділового партнерства АТП та аналіз його впливу на фінансові результати.

Інформаційна база дослідження складається з сучасних наукових публікацій щодо форм ділового партнерства, економічного аналізу та управлінських рішень аналітичної оцінки його ефективності.

Для досягнення поставленої мети використано загально-наукові та спеціальні методи дослідження, що базуються на системному вивченні економічних явищ і процесів, зокрема: індукції та дедукції – для ідентифікації взаємозв'язків і взаємозалежності між інструментами та напрямками аналізу ефективності ділового партнерства АТП; системного аналізу – для обґрунтування складових ОІМ; абстрактно-логічний – для формулювання мети та завдань; моделювання – для обґрунтування процесу організаційно-інформаційного моделювання аналізу ділового партнерства; групування – для систематизації критеріїв ефективності ділового партнерства АТП з різними контрагентами; аналіз та синтез – для деталізації та узагальнення інформаційного забезпечення аналізу ефективності партнерства; гіпотетичний – при побудові гіпотези дослідження.

Обмеження дослідження обумовлюються фіксацією на концептуалізації організаційно-інформаційної моделі партнерства.

Змістовна структура дослідження містить: обґрунтування ОІМ ділового партнерства АТП, розкриття практичного призначення розробки ОІМ, критеріальної багатофакторної оцінки партнерства, методології аналізу фінансових результатів партнерства АТП в контексті його ОІМ та самого аналізу реально існуючих АТП, розкриття значення АТП для зонішньої торгівлі України.

## **1. Організаційно-інформаційне забезпечення ділового партнерства АТП**

Мета організаційно-інформаційного забезпечення (ОІЗ) аналізу партнерства АТП полягає у налагодженні стратегічної взаємовигідної стабільної взаємодії і досягненні справедливого балансу інтересів. Складовими елементами ОІЗ є такі елементи: ядро ефективності – критеріальна багатофакторна оцінка ефективності ділового партнерства та організаційна надбудова як методично-інформаційне забезпечення партнерства.

### *1.1. Ядро ефективності організаційно-інформаційного забезпечення партнерства АТП.*

Для аналізу ядра ефективності потрібно сконцентрувати увагу на процесах надання автотранспортних послуг, виконання робіт, логістики, маркетингу та фінансового і цифрового забезпечення діяльності АТП. Дослідження бізнес-ефективності партнерських відносин слід здійснювати через аналіз цілої низки показників, які доцільно відносити до 5 груп критеріїв ефективності: надання автотранспортних послуг; логістики; маркетингу; фінансового забезпечення; цифровізації та автоматизації.

### *1.2. Надбудова організаційно-інформаційного забезпечення партнерства АТП.*

Організаційна надбудова – це достовірне методично-інформаційне забезпечення ділового партнерства, що ґрунтується на надійних інформаційних джерелах: фінансова, податкова, статистична звітність, дані рахунків, бізнес-план, фінансовий план – та містить комплекс методик, інформаційні технології обліку і програмно-технічні засоби аналізу партнерства, засновані на використанні штучного інтелекту. Важливим елементом ОІМ є оцінювання управлінських наслідків ділового партнерства, що знаходять відображення у фінансових результатах.

## **2. Практичне призначення розроблення ОІМ**

Метою розроблення ОІМ аналізу ділового партнерства АТП є дослідження умов формування фінансових результатів АТП та виявлення потенціалу зростання ефективності їх бізнес-процесів у наданні послуг перевезень, логістиці та збуті; емпірична перевірка на рівні вибірки АТП: впливу критеріїв ефективності партнерства АТП на фінансові результати їх діяльності; оцінка кінцевих фінансових результатів їх діяльності.

### *2.1. Практичні завдання ОІМ.*

На основі даних фінансових звітів вирішуються практичні завдання ОІМ з обґрунтування плану досягнення фінансових результатів, його перевірки, оцінки динаміки прибутку, рентабельності та впливу на них критеріїв ефективності партнерства, виявлення причин збитків і резервів їх усунення та зростання прибутку. ОІМ передбачає наявність кола відповідальних за аналіз партнерства суб'єктів – працівників підприємств з розподіленими обов'язками, закріпленими в їх посадових інструкціях та об'єктів аналізу. Об'єктами аналізу є показники для критеріальної багатофакторної оцінки ефективності партнерства з різними контрагентами; факторного аналізу та аналізу структури й динаміки доходів, витрат, підсумкових фінансових результатів, а також показників рентабельності.

Алгоритм впровадження ОІМ у процес управління ефективністю бізнес-процесами складається з кроків, зображених на *рис. 1*.

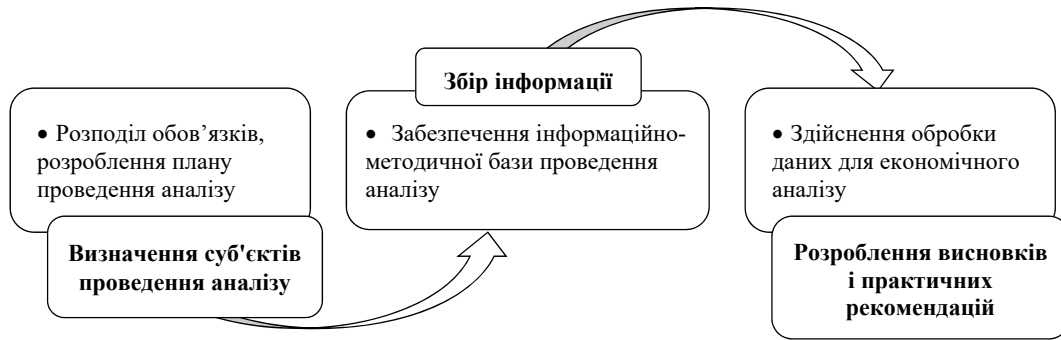


Рис. 1. Алгоритм впровадження ОІМ в управління ефективністю бізнес-процесами на АТП

Джерело: розроблено авторами

### 2.2. Логіка моделювання ОІМ

Логіка організаційно-інформаційного моделювання аналізу ділового партнерства АТП обумовлюється виконанням послідовності чітких дій (рис. 2).



Рис. 2. Логіка процесу організаційно-інформаційного моделювання аналізу ділового партнерства АТП

Джерело: розроблено авторами.

### 2.3. Аналіз ефективності партнерства за його суб'єктами

Визначено доцільним аналізувати ефективність ділового партнерства та його вплив на фінансові результати за окремими суб'єктами партнерства:

*проміжні споживачі та постачальники.* В аналізі ефективності ділового партнерства важливо оцінити критерії, пов'язані з наданням послуг (виконанням робіт), функціонуванням ланцюгів поставок;

*кінцеві споживачі ціннісної пропозиції АТП.* Тут доцільно оцінювати критерії, пов'язані зі збутом і ефективністю маркетингу;

*суб'єкти фінансової інфраструктури:* лізингові, факторингові компанії, банки, франчайзери, венчурні, страхові та інвестиційні фонди, підрядники і субпідрядники, спільні підприємства, державні підприємства;

*суб'єкти цифрової інфраструктури:* цифрові платформи, постачальники ІТ-продукції, провайдери інтернету та зв'язку.

### 3. Критеріальна багатфакторна оцінка ділового партнерства

Критерії ефективності поділяються за суб'єктами партнерства: проміжні споживачі автотранспортних послуг, кінцеві споживачі, суб'єкти фінансового забезпечення та цифровізації і автоматизації (табл. 1). Показники партнерства формуються за критеріями його ефективності у ключових бізнес-процесах АТП.

Таблиця 1

Критерії ефективності ділового партнерства АТП та показники його багатфакторної оцінки

Суб'єкт партнерства	Критерій	Показники	Індикатор взаємозв'язку (складові формули)	Формула обрахунку
Проміжні споживачі автотранспортних послуг та постачальники продукції	Ефективність надання послуг та виконання робіт	Ритмічність перевезень ( $\alpha$ )	Фактичний випуск ( $Q_f$ ), плановий випуск ( $AQ_p$ ), кількість оцінюваних періодів ( $n$ )	$\alpha = \sum_{i=1}^n \frac{(Q_f - AQ_p)^2}{n/AQ_p}$
		Ступінь експлуатації основних засобів ( $\beta$ )	Фактичний випуск ( $Q_f$ ), плановий випуск ( $AQ_p$ )	$\beta = \frac{Q_f}{AQ_p}$
		Точність реалізації планів ( $\gamma$ )	Фактична ( $t_{fact}$ ), мінімальна ( $t_{min}$ ), найбільш ймовірна ( $t_{pos}$ ), максимальна ( $t_{max}$ ) тривалість виробництва	$\gamma = \frac{t_{fact}}{(t_{min} + t_{pos} + t_{max})/3}$
	Ефективність логістики	Складські запаси ( $C_w$ )	Постійні витрати на утримання складів ( $FC_w$ ), змінні витрати на од. запасів ( $VC_w$ ), рівень запасів ( $S$ )	
		Свочасність поставок ( $T_d$ )	Кількість замовлень, виконаних вчасно ( $nt$ ), загальна кількість замовлень ( $n$ ), кількість замовлень по кожній товарній позиції ( $n_g$ )	
Кінцеві споживачі автотранспортних послуг та постачальники продукції	Ефективність маркетингу	Витрати взаємодії ( $C_i$ )	Витрати до укладання угоди ( $C_{i_1}$ ), супровід ( $C_{i_2}$ ), переговори ( $C_{i_3}$ ), процедури виміру критеріїв відповідності ( $C_{i_4}$ ), укладання угоди ( $C_{i_5}$ ), моніторинг умов ( $C_{i_6}$ ), захист прав ( $C_{i_7}$ )	$C_i = C_{i_1} + \dots + C_{i_7}$
		Рівень лояльності ( $L_1$ )	Кількість повторних покупок ( $Q_1$ ), їх загальна кількість ( $Q$ )	$L_1 = Q_1/Q$



Суб'єкт партнерства	Критерій	Показники	Індикатор взаємозв'язку (складові формули)	Формула обрахунку
		Індекс лояльності ( $NP_S$ )	Загальна кількість респондентів ( $k$ ), кількість прихильників ( $k_2$ ) та критиків ( $k_1$ ).	$NP_S = \frac{(k_2 - k_1)}{k}$
		Індекс задоволеності клієнтів ( $CS_S$ )	Вагомість кожного критерію ( $SS_t$ ), ступінь задоволення критерієм ( $S_i$ ), кількість критеріїв за 5-бальною шкалою ( $n$ )	$CS_S = \sum_{i=1}^n (S_i/5 \times SS_t)$
		Частка на ринку ( $M_S$ )	Ринкові частки у базовому ( $M_{S_0}$ ) і звітному періодах ( $M_{S_1}$ )	$M_S = \frac{M_{S_1} - M_{S_0}}{M_{S_0}}$
		Ступінь взаємодії з клієнтами ( $P_C$ )	Строк співпраці з клієнтами ( $t_n$ ), строк присутності АТП на ринку ( $t_m$ ), кількість клієнтів ( $n$ )	$P_C = \frac{(t_1 + \dots + t_n)}{t_m \times n}$
Ефективність фінансового забезпечення				
Лізингодавець	Ефективність лізингу	Рентабельність лізингу	Сума одержаного прибутку ( $P_r$ ), сума витрат з лізингу ( $C_l$ )	$E_l = \frac{P_r}{C_l}$
Компанія-фактор	Ефективність факторингу, якщо АТП постачальник (має дебіторську заборгованість)	Рентабельність факторингу	Сума одержаного прибутку ( $P_r$ ), вартість продажу неоплачених рахунків-фактур ( $D$ ), комісійні платежі (comission payments) ( $C_p$ )	$E_l = \frac{P_r}{D} - C_p$
		Прискорення оборотності обігових коштів, скорочення циклу обігу	Тривалість календарного року (365 днів), Цикл оборотності грошових коштів ( $t_c$ )	$V = \frac{365}{t_c}$
	Ефективність факторингу, якщо АТП покупець (має кредиторську заборгованість)	Ліквідність балансу	Оборотні активи ( $C_A$ ), поточні зобов'язання ( $C_L$ )	$L_b = \frac{C_A}{C_L}$
Франчайзер	Ефективність франчайзингу	Рентабельність франчайзингу	Ліквідаційна вартість чистих активів АТП ( $LV_{NA}$ ), ліквідаційна вартість нематеріальних активів франчайзера ( $LV_{IA}$ ), термін дії договору $t$ , сума паушального внеску $F$ (чи роялті $R$ )	$E_f = \frac{(LV_{NA} - LV_{IA})}{t} - F$
Страхові компанії	Ефективність страхування для АТП як страхувальника	Ефективність страхових внесків	Річна сума страхового платежу (insurance payment) ( $P_i$ ), сума страхового відшкодування <i>Insurance compensation</i> ( $C_i$ ) в разі настання страхової події	$E_i = \frac{P_i}{C_i}$
Венчурна компанія, інвестиційний фонд. Фінансові консультанти, фінансові агенції тощо	Ефективність венчурного, проєктного інвестування	Рентабельність інвестицій	Сума одержаного прибутку за рік ( $P_r$ ), вартість інвестицій ( $I$ )	$E_v = \frac{P_r - I}{I}$

Суб'єкт партнерства	Критерій	Показники	Індикатор взаємозв'язку (складові формули)	Формула обрахунку
Контрактор (підрядник) / Субконтрактор (субпідрядник)	Ефективність субконтрактних відносин, якщо АТП контрактор	Ефективність контракції	Сума одержаного прибутку за рік від технологічної модернізації ( $P_{r_m}$ ). Обсяг інвестицій у модернізацію ( $I_m$ ), витрати на оплату праці субпідрядників ( $C_s$ )	$E_{c_1} = \frac{P_{r_m} - C_s}{I_m}$
	Ефективність субконтрактних відносин, якщо АТП субконтрактор		Сума прибутку від використання ресурсів за умовами субпідряду ( $P_{r_s}$ ). Обсяг витрат на виконання робіт за договором ( $C$ )	$E_{c_2} = \frac{P_{r_s} - C}{C}$
Спільні підприємства	Ефективність СП	Прибутковість учасника СП	Сума прибутку СП ( $P_r$ ), кількість партнерів-учасників СП ( $n$ )	$E_{jv} = \frac{P_r}{n}$
Концесія (контракти з державними підприємствами на управління та лізинг)	Ефективність концесії	Прибутковість проекту концесії	Сума прибутку від залучення додаткових ресурсів та капіталу <i>Concession profit</i> ( $P_{r_c}$ ), обсяг витрат на виконання умов договору концесії <i>Concession costs</i> ( $C_c$ )	$E_c = \frac{P_{r_c} - C_c}{C_c}$
Ефективність цифровізації та автоматизації				
Віртуалізація (партнерство з цифровими платформами)	Ефективність цифровізації	Рентабельність цифровізації	Сума прибутку від переваг цифровізації: оптимізації витрат ресурсів й часу, підвищення якості автотранспортних послуг, виходу на онлайн-ринки ( $P_{r_D}$ ). Витрати на цифровізацію <i>Digitalization costs</i> ( $C_D$ )	$E_d = \frac{P_{r_D}}{C_D}$
Автоматизація (партнерство з постачальниками ІТ-продуктів, інформаційних послуг, послуг, інтернету, телекомунікаційного зв'язку)	Ефективність автоматизації і застосування штучного інтелекту AI	Рентабельність автоматизації	Сума прибутку від усіх автоматизованих бізнес-процесів із застосуванням штучного інтелекту ( $P_{r_{AI}}$ ) Витрати на розрахунки з постачальниками ІТ-продуктів, провайдерами ( $C_{AI}$ )	$E_{AI} = \frac{P_{r_{AI}}}{C_{AI}}$

Джерело: розроблено авторами.

Взаємодія між діловими партнерами дуже важлива в умовах сучасного ринку автотранспортних послуг. Зазначена модель ОІМ полегшить організацію партнерських відносини через багатofакторну оцінку їхньої ефективності з акцентом на ключових бізнес-процесах: логістиці, маркетингу, цифровізації. Її практична імплементація покращить фінансові результати та ефективність бізнес-процесів АТП.

#### 4. Методологія аналізу ділового партнерства АТП в контексті його організаційно-інформаційної моделі

Запропонована ОІМ аналізу партнерства АТП являє собою багатофакторну систему критеріїв, оцінка яких визначає ефективність партнерства у підтримці взаємовигідних відносин зі споживачами, постачальниками, представниками інфраструктури – для досягнення стратегічних довгострокових цілей розвитку та покращання фінансових результатів діяльності АТП.

На *рис. 3* представлена ОІМ аналізу ділового партнерства АТП та його впливу на їх фінансові результати.

Результати аналізу діяльності АТП з міжнародних перевезень свідчать, що динаміка їх розвитку має нестабільний характер, тому важко визначити, яке саме підприємство буде стабільно працювати довгий проміжок часу з отриманням прибутку та його зростанням. Все це ускладнює ділове партнерство між автотранспортними підприємствами, оскільки створює численні ризики та невизначеності.

Обсяги міжнародних перевезень підприємства "Горизонт СМ" за 2019–2023 рр., виміряні через чистий дохід, наведено на *рис. 4*.

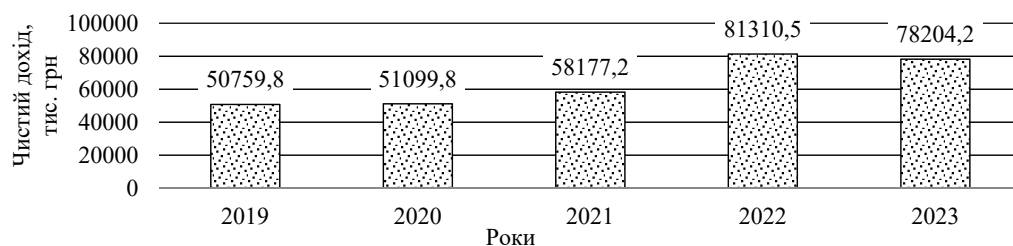


Рис. 4. Обсяги міжнародних перевезень підприємства "Горизонт СМ" за 2019–2023 рр.

*Джерело:* розроблено авторами на основі даних фінансової звітності.

За результатами аналізу динаміки обсягів міжнародних перевезень ТОВ "Горизонт СМ" за 2019–2023 рр. дійдемо певних висновків. Протягом досліджуваного періоду підприємство проілюструвало позитивну тенденцію до збільшення доходів, незважаючи на негативні наслідки військової агресії рф. У 2019 р. обсяги міжнародних перевезень були стабільними, у 2020 р. дохід підприємства збільшився порівняно з 2019 р. на 340 тис. грн. У 2021 р. абсолютний приріст доходів підприємства порівняно з попереднім періодом становив 7 077.4 тис. грн, а темп приросту – 13.85%. Попри складні економічні та політичні умови, що склались в країні внаслідок війни, на відміну від загального економічного спаду та зменшення доходів суб'єктів господарювання майже всіх видів діяльності, ТОВ "Горизонт СМ" продемонструвало значне збільшення доходів від міжнародних перевезень: обсяг доходів порівняно з довоєнним 2021 р. збільшився на 23 210.7 тис. грн або на 39.8%. Така динаміка може пояснюватись зростанням ролі транспортної логістики в період кризових економічних ситуацій, характерних для воєнного часу, адже суттєво зросла потреба у вантажних транспортних перевезеннях військової техніки, продуктів харчування, вантажів у зв'язку з релокацією підприємств з прифронтових до безпечних зон тощо. У 2023 р. доходи підприємства зменшились порівняно з 2022 р. на 3 106.3 тис. грн або на 3.8%.

## СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

<b>Мета аналізу:</b>	виявлення впливу ділового партнерства на фінансові результати діяльності автотранспортних підприємств задля оптимізації їх маркетингових та операційних стратегій
<b>Завдання аналізу:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• обґрунтування плану досягнення фінансових результатів;</li> <li>• перевірка виконання плану з валового, операційного та чистого прибутку в цілому та за його складовими і рентабельністю;</li> <li>• оцінка зміни прибутку в динаміці за кілька років з метою виявлення її закономірностей і тенденцій;</li> <li>• визначення впливу факторів на зміну валового прибутку;</li> <li>• виявлення причин збитків у діяльності підприємства;</li> <li>• оцінка рентабельності роботи підприємства в цілому та за окремими видами діяльності;</li> <li>• виявлення резервів зростання прибутку і підвищення рентабельності підприємства;</li> <li>• розроблення заходів щодо мобілізації виявлених резервів та контроль за їх виконанням;</li> <li>• аналіз розподілу і використання прибутку</li> </ul>
<i>Об'єкти аналізу</i>	<i>Напрями аналізу</i>
<i>Аналітичні показники</i>	<i>Інформаційні джерела</i>

Ефективність партнерства з проміжними споживачами	Аналіз динаміки	Ритмічність перевезень, ступінь експлуатації основних засобів, точність виконання планів, складські запаси, своєчасність поставок	Аналітичні дані, отримані від АТП
	Факторний аналіз впливу на прибуток	Розрахунок впливу через обчислення коефіцієнтів кореляції	
Ефективність партнерства з кінцевими споживачами	Аналіз динаміки	Витрати взаємодії, індекс лояльності, індекс задоволеності, частка на ринку, ступінь взаємодії	
	Факторний аналіз впливу на прибуток	Розрахунок впливу через обчислення коефіцієнтів кореляції	
Ефективність партнерства щодо фінансового забезпечення	Аналіз динаміки	Рентабельність фінансового забезпечення	
Ефективність партнерства щодо цифровізації	Аналіз динаміки	Рентабельність цифровізації бізнес-процесів	
	Факторний аналіз впливу на прибуток		
Доходи	Аналіз динаміки	Абсолютний приріст, темп росту, темп приросту доходів	
	Аналіз структури	Частка доходів, отриманих від окремих видів продукції, окремих видів діяльності	
	Факторний аналіз зміни доходів підприємства	Розрахунок впливу факторів на зміну доходів підприємства порівняно з планом, минулим періодом, середніми даними по галузі, даними конкурентів	
Витрати	Аналіз динаміки	Абсолютний приріст, темп росту, темп приросту витрат	Облікові реєстри: журнал 5, 6 і 7. Фінансова звітність: ф. №1 "Баланс", ф. №2 "Звіт про фінансові результати", Податкова звітність: декларація з податку на прибуток; декларація з податку на додану вартість; розрахунок акцизного податку. Статистична звітність: ф. №1-Б "Звіт про фінансові результати і дебіторську і кредиторську заборгованість", ф. №1-підприємництво "Звіт про основні показники діяльності підприємства". Бізнес-план, фінансовий план
	Аналіз структури	Частка собівартості окремих видів продукції, окремих елементів та статей витрат, окремих видів витрат за видами діяльності	
	Факторний аналіз зміни витрат підприємства	Розрахунок впливу факторів на зміну доходів підприємства порівняно з планом, минулим періодом, середніми даними по галузі, даними конкурентів	
	Аналіз відносного рівня витрат	Відносні показники витратності в цілому по всіх видах витрат	
Фінансові результати	Аналіз динаміки	Абсолютний приріст, темп росту, темп приросту прибутку (збитку)	
	Аналіз структури	Частка прибутку, отриманого від окремих видів діяльності	
	Факторний аналіз зміни витрат підприємства	Розрахунок впливу факторів на зміну прибутку (збитку) підприємства порівняно з планом, минулим періодом, середніми даними по галузі, даними конкурентів	
Показники прибутковості	Коефіцієнтний аналіз ефективності діяльності підприємства	Рентабельність активів; Рентабельність власного капіталу; Рентабельність продажів; Рентабельність діяльності	
	Факторний аналіз зміни показників прибутковості	Аналіз впливу факторів на зміну показників прибутковості підприємства порівняно з планом, минулим періодом, середніми даними по галузі, даними конкурентів	

Джерело: розроблено авторами.

Динаміку обсягів міжнародних перевезень АТП "ОТА-ІФ" за 2019–2023 рр. виміряно через чистий дохід (рис. 5).

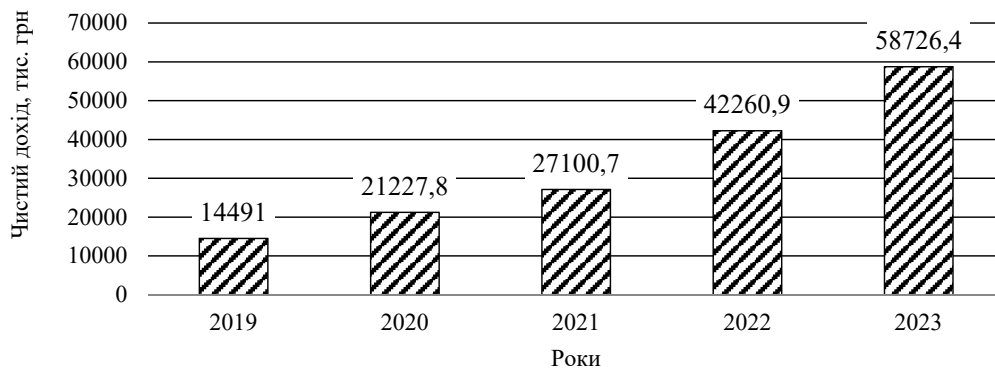


Рис. 5. Обсяги міжнародних перевезень АТП "СОТА-ІФ" за 2019–2023 рр.

Джерело: розроблено авторами на основі даних фінансової звітності.

Результати аналізу обсягів доходів від міжнародних перевезень АТП "СОТА-ІФ" за 2019–2023 рр. проілюстрували чітку тенденцію до стрімкого їх збільшення. Так, у 2020 р. обсяг доходів порівняно з 2019 р. збільшився на 6 736.8 тис. грн, або на 46.5%. У 2021 р. дохід від міжнародних перевезень порівняно з 2022 р. зріс на 5 872.9 тис. грн, або на 27.7%. Найбільш стрімке зростання доходів спостерігалось у 2022 р., які збільшились порівняно з 2021 р. на 15 160.2 тис. грн, або на 55.9%. Темпи приросту доходів в 2023 р. порівняно з 2022 р. дещо зменшились і становили 39%, проте в абсолютному виразі приріст доходів був значний і склав 16 465.5 тис. грн. Отже, в 2023 р. порівняно з 2019 р. доходи підприємства від міжнародних перевезень збільшились на 44 235.4 тис. грн, тобто зросли більше ніж у 4 рази.

Наведені дані свідчать про активне розширення діяльності автотранспортних підприємств, їх стійкість до негативних наслідків війни, ефективність стратегій "виживання" в складних економічних умовах.

## 5. Значення АТП з міжнародних перевезень у зовнішній торгівлі України

Навіть в умовах війни з російською федерацією та її негативного впливу на економіку України фінансово-економічні показники функціонування вітчизняної автотранспортної галузі демонструють позитивну динаміку, особливо в сегменті міжнародних перевезень (табл. 2, 3). Міжнародні вантажні автомобільні перевезення мають велике значення в ефективному здійсненні експортно-імпорتنих операцій, а в умовах тривалої війни відіграють вирішальну роль у постачанні озброєння від іноземних партнерів Збройним силам України та гуманітарної допомоги цивільному населенню. Крім цього, ця галузь забезпечує значні валютні надходження до державного бюджету.

Таблиця 2

Обсяг міжнародних вантажних перевезень вітчизняними автотранспортними підприємствами у 2022 р.

Показники	Одиниці виміру	Січень	Січень-лютий	Січень-березень	Січень-квітень	Січень-травень	Січень-червень	Січень-липень	Січень-серпень	Січень-вересень	Січень-жовтень	Січень-листопад	Січень-грудень
Обсяг перевезених вантажів	млн т	46.4	86.4	106.7	127.1	148.8	170.1	193.8	217.6	242.1	268.0	292.6	317.5
	% до відповідного періоду 2021 р.	108.4	101.5	78.7	68.3	62.6	59.1	56.6	54.6	53.3	52.6	51.7	51.1
Вантажообіг	млн ткм	22 651.1	42 842.7	55 474.2	68 508.7	81 231.8	92 349.5	105 002.5	117 604.1	130 371.8	143 233.5	154 732.2	166 731.3
	% до відповідного періоду 2021 р.	108.5	104.0	86.0	77.9	71.8	67.3	64.8	62.4	61.0	60.0	58.6	57.6

Джерело: складено авторами за даними Державної служби статистики України (б. д. а).

Таблиця 3

Обсяг міжнародних вантажних перевезень вітчизняними автотранспортними підприємствами у 2023 р.

Показники	Одиниці виміру	Січень	Січень-лютий	Січень-березень	Січень-квітень	Січень-травень	Січень-червень	Січень-липень	Січень-серпень	Січень-вересень	Січень-жовтень	Січень-листопад	Січень-грудень
Обсяг перевезених вантажів	млн т	22.4	46.1	72.8	98.5	124.0	150.8	178.0	207.1	235.9	266.4	297.5	328.3
	% до відповідного періоду 2021 р.	48.4	53.3	68.2	77.5	83.3	88.6	91.9	95.2	97.5	99.4	101.7	103.4
Вантажообіг	млн ткм	12 894.0	25 780.7	39 749.5	52 991.9	65 813.0	79 279.8	92 417.4	10 6070.4	119 394.2	133 896.6	148 375.4	163 360.4
	% до відповідного періоду 2021 р.	56.9	60.2	71.7	77.4	81.0	85.8	88.0	90.2	91.6	93.5	95.9	98.0

Джерело: складено авторами за даними Державної служби статистики України (б. д. а).

Як видно з наведених даних, у 2022 р. відбулося різке зменшення активності у сфері міжнародних дорожніх вантажоперевезень в Україні через воєнні дії. Війна спонукала до швидкого адаптування та пошуку нових логістичних рішень, зокрема підписання угоди з ЄС про лібералізацію дорожнього транспорту, що значно полегшило перевезення товарів.

У 2023 р. ситуація показала ознаки стабілізації та повного відновлення, що відображено у значному збільшенні обсягів вантажоперевезень.

АТП були активно залучені до зовнішньої торгівлі України. За даними Міністерства інфраструктури України (2023, 5 січня), блокування авіаперевезень та морської торгівлі в ході агресії РФ проти України призвело до кардинальної зміни структури вітчизняного імпорту/експорту та лідерства сухопутних коридорів. Понад 30 млн т імпортованих товарів за 2022 р. доставлено в Україну загалом, з них майже 11 млн т – вантажівками, що становить 35% від загального обсягу. Загальна вартість товарів завезених автотранспортом у 2022 р. склала 3.23 млрд дол. США або 74% вартості усього обсягу імпорту.

Обсяг імпорту найбільш стрімко збільшувався з березня до травня 2022 р., коли АТП вдалось повернутись до обсягу міжнародних автомобільних вантажних перевезень, що Україна мала до повномасштабного вторгнення РФ. Від травня і до останнього дня 2022 р. обсяг імпортованих товарів, які ввезені в країну автотранспортом постійно збільшувався. За обсягом експорту товарів автотранспорт займає третє місце після морського транспорту і залізниці. Його частка в експорті становить 12% (12 млн т) (Державна служба статистики України, б. д. *b*).

Також одним з ключових факторів нормалізації торговельної логістики стало нарощування вантажоперевалки у портах Дунайського портового кластеру, куди товари підвозились автотранспортом. Пріоритетом на найближчу перспективу Національний інститут стратегічних досліджень визначив диверсифікацію логістичних маршрутів завдяки розширенню сухопутних транспортних коридорів до ЄС з метою зменшення залежності від морського експорту.

Розвиток ділового партнерства України з країнами Європейського Союзу в частині міжнародних вантажних перевезень проілюстровано на *рис. 6–8*

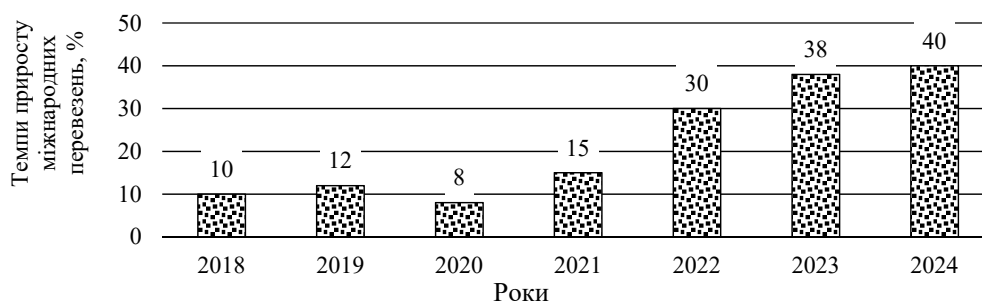


Рис. 6. Темпи приросту ділового партнерства між Україною та країнами Європейського Союзу за обсягами міжнародних перевезень (2018–2024 рр.)

Джерело: (Зелена книга, 2024, липень; Київська школа економіки, 2022, 16 травня).

За досліджуваний період спостерігається стабільна динаміка приросту обсягів вантажних перевезень між Україною та країнами ЄС. Винятком став лише 2020 р., в якому темпи приросту обсягів вантажних перевезень були меншими, ніж у 2019. У 2024 р. порівняно з попереднім періодом, за прогнозними даними, темпи приросту міжнародних вантажних перевезень склали 40%, що свідчить про чіткий позитивний тренд розвитку ділового партнерства між Україною та країнами ЄС.

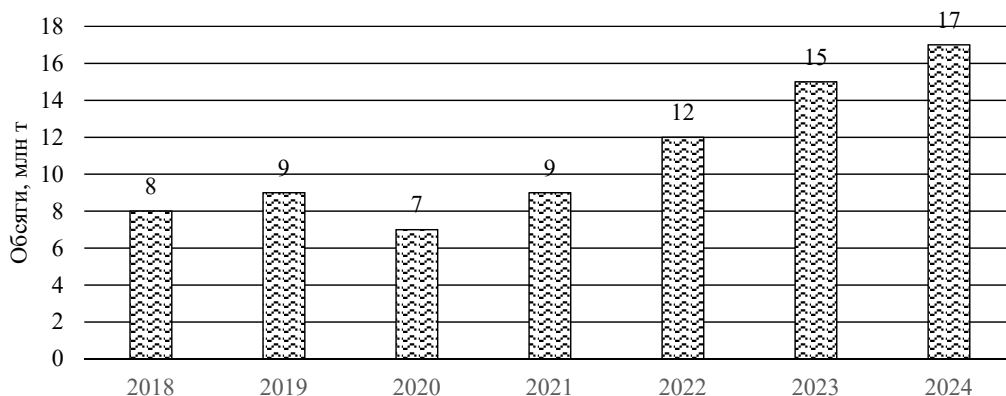


Рис. 7. Обсяги вантажних перевезень зерна автомобільним транспортом до країн Європейського Союзу за 2018–2024 рр.

Джерело: (Forbes Ukraine, 2023, 19 грудня).

Дослідження свідчить, що попри складні економічні умови обсяги вантажних перевезень автомобільним транспортом в країни Європейського Союзу зерна як основної експортної сировини мали чітку тенденцію до збільшення. Навіть у кризовий для економіки країни 2022 р. обсяги перевезень зерна збільшились на 3 млн т порівняно з 2021 р., (на 33.3%). У 2024 р. порівняно з 2018 р. обсяги експорту зерна до країн ЄС збільшились більше ніж у 2 рази.

Зростання обсягів міжнародних транзитних перевезень через Європу за 2018–2024 рр. проілюстровано на рис. 8.

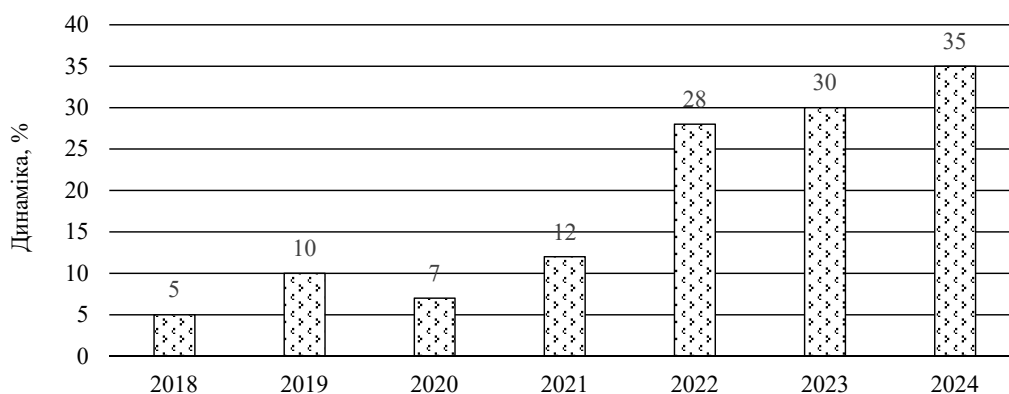


Рис. 8. Темпи приросту міжнародних транзитних перевезень через Європу за 2018–2024 рр.

Джерело: (Урядовий портал: Євроінтеграція України, 2024, 20 червня).



Результати аналізу динаміки темпів приросту обсягів транзитних міжнародних перевезень через Європу вітчизняних АТП свідчить про значне їх зростання в 2022 р., яке становило 28%. Позитивна динаміка продовжилась у 2023 р. та 2024 р.

Наведені дані свідчать про важливу роль автотранспортних підприємств у відновленні економіки країни. За часів війни вони не тільки не скоротили обсяги своєї діяльності, а навпаки проілюстрували позитивну динаміку до їх зростання, що свідчить про гнучкість обраних стратегій "виживання", максимально адаптованих до реалій воєнного часу.

### **Висновки**

Гнучкі та ефективні бізнес-процеси у наданні автотранспортних послуг, поставках продукції та маркетингу в умовах загострення ринкової конкуренції та невизначеності потребують налагодження взаємовигідних партнерських відносин. Взаємовигідне ділове партнерство АТП ґрунтується на ефективному організаційно-інформаційному забезпеченні та інформаційній насиченості для більш досконалого здійснення бухгалтерського, фінансового і податкового обліку, покращання методології аналітичних досліджень діяльності АТП, що посилить їх здатність управляти бізнес-процесами.

Висунута гіпотеза підтверджується на основі системного підходу під час розроблення ОІМ ділового партнерства АТП та комплексного вивчення складових елементів ОІМ; виявлення взаємозв'язків між різними інструментами аналізу його ефективності; обґрунтування процесу організаційно-інформаційного моделювання як послідовності чітко визначених етапів і процедур; систематизації критеріїв ефективності партнерства АТП за різними його напрямками; аналізу та систематизації складових інформаційного забезпечення щодо визначення ефективності партнерства.

Розроблену ОІМ аналізу ділового партнерства АТП доцільно впроваджувати для визначення узгодженості інтересів його учасників, а також для аналізу динаміки фінансових результатів їх діяльності, що у кінцевому підсумку сприятиме ефективному трансферу інновацій в автотранспортній галузі у довгостроковій перспективі. За запропонованим концептуально-логічним підходом організаційно-інформаційна модель аналізу ділового партнерства автотранспортних підприємств розглядається як аналітична система, що складається з ядра ефективності та організаційної надбудови. При цьому розроблення цієї моделі є багатоетапним процесом вибору учасників партнерства, критеріальної багатофакторної оцінки ефективності партнерства, моделювання аналізу й оцінки кінцевих фінансових результатів діяльності АТП з визначенням доцільності співпраці з кожним партнером.

Діяльність АТП стала надзвичайно важливою в умовах повномасштабної війни, оскільки саме вона дає змогу підтримувати баланс зовнішньої торгівлі України, забезпечуючи транспортування українського експорту та ввозу імпорту.

Практична значущість розробленої ОІМ визначається можливістю її впровадження у бізнес-практику АТП для визначення ефективності партнерських відносин з метою покращання їх фінансових результатів.

Перспективи подальших досліджень полягають в аналізі прикладних аспектів впровадження ОІМ партнерства АТП в їх бізнес-практику на основі даних фінансової та нефінансової звітності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ / REFERENCE

Denicol, J., Davies, A., & Pryke, S. (2021). The organisational architecture of megaprojects. *International Journal of Project Management*, 39(4), 339–350.

Dunn Jr, J. A. (1999). Transportation: Policy-level partnerships and project-based partnerships. *American Behavioral Scientist*, 43(1), 92–106.

Forbes Ukraine. (2023, 19 грудня). Тарасовський, Ю. Транспортний безвіз. Україна збільшила експорт вантажівками майже на третину за час дії угоди. <https://forbes.ua/news/transportniy-bezviz-ukraina-zbilshila-eksport-vantazhivkami-mayzhe-na-tretinu-za-chas-dii-ugodi-19122023-17984>

Forbes Ukraine. (2023, December 19). Tarasovskiy, Yu. Transport Visa-Free: Ukraine Increased Truck Exports by Almost a Third During the Agreement. <https://forbes.ua/news/transportniy-bezviz-ukraina-zbilshila-eksport-vantazhivkami-mayzhe-na-tretinu-za-chas-dii-ugodi-19122023-17984>

Haaskjold, H., Andersen, B., Lædre, O., & Aarseth, W. (2020). Factors affecting transaction costs and collaboration in projects. *J. Manag. Proj. Bus.*, (13), 197–230.

Love, P. E., Ika, L., Matthews, J., & Fang, W. (2021). Shared leadership, value and risks in large scale transport projects: Re-calibrating procurement policy for post COVID-19. *Research in transportation economics*, (90).

Mohammed, Abdelkader, E., Zayed, T., El, Fathali, H., Alfalah, G., Al-Sakkaf, A., & Moselhi, O. (2023). An Integrated Multi-Criteria Decision Making Model for the Assessment of Public Private Partnerships in Transportation Projects. *Mathematics*, 11(16), 35–59.

Богуславська, С. (2023). Передумови підвищення економічної ефективності автотранспортних підприємств. *Економіка та суспільство*, (56). <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2961/2879>

Bohuslavska, S. (2023). Prerequisites of the increasing economic efficiency motor transport enterprises. *Economics and society*, (56). <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2961/2879>

Головкін, В. М. (2017). Тіньова зовнішня торгівля і корупція на митницях. *Проблеми законності*, (139), 218–230.

Holovkin, B. M. (2017). Shadow foreign trade and corruption at customs. *Problems of legality*, (139), 218–230.

Державна служба статистики України. (б. д. а). Перевезено вантажів і пасажирів, вантажо- та пасажирообіг (архів). [https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2022/tr/pvp\\_vp\\_new/arh\\_pvp\\_22\\_u.htm](https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2022/tr/pvp_vp_new/arh_pvp_22_u.htm)

State Statistics Service of Ukraine. (n. d. a). Cargo and passengers that were transported, cargo and passenger traffic. [https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2022/tr/pvp\\_vp\\_new/arh\\_pvp\\_22\\_u.htm](https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2022/tr/pvp_vp_new/arh_pvp_22_u.htm)

Державна служба статистики України. (б. д. б). Економічна статистика / Економічна діяльність / Транспорт. <https://www.ukrstat.gov.ua>

State Statistics Service of Ukraine. (n. d. b). Economic statistics / Economic activity / Transport and communications. <https://www.ukrstat.gov.ua>

Зелена книга. (2024, липень). Ринок міжнародних вантажних автомобільних перевезень. *Офіс ефективного регулювання (BRDO)*. <https://brdo.com.ua/wp-content/uploads/2024/07/ZK-Rynok-mizhnarodnyh-vantazhnyh-avtomobilnyh-perevezen.pdf>

Green Book. (2024, July). The Market of International Freight Road Transport. *Better Regulation Delivery Office (BRDO)*. <https://brdo.com.ua/wp-content/uploads/2024/07/ZK-Rynok-mizhnarodnyh-vantazhnyh-avtomobilnyh-perevezen.pdf>

<p>Київська школа економіки. (2022, 16 травня). Аналіз торгівлі товарами між Україною та ЄС в рамках ПВЗВТ: поточний стан та перспективи для лібералізації. <a href="https://kse.ua/wp-content/uploads/2022/05/DCFTA-Commodities-2022-16-05.pdf">https://kse.ua/wp-content/uploads/2022/05/DCFTA-Commodities-2022-16-05.pdf</a></p>	<p><i>Kyiv School of Economics.</i> (2022, May 16), Analysis of Trade in Goods Between Ukraine and the EU Within the DCFTA: Current Status and Prospects for Liberalization. <a href="https://kse.ua/wp-content/uploads/2022/05/DCFTA-Commodities-2022-16-05.pdf">https://kse.ua/wp-content/uploads/2022/05/DCFTA-Commodities-2022-16-05.pdf</a></p>
<p>Оліскевич, М. С., Мاستикаш, О. Л., &amp; Рой, М. П. (2020). Залежність ефективності діяльності і кооперації перевізника від вхідного потоку замовлень. <i>Розвиток транспорту</i>, 1 (6).</p>	<p>Oliskevych, M. S., Mastykash, O. L., &amp; Roi, M. P. (2020). Dependence of the efficiency of the carrier's activity and cooperation on the incoming flow of orders. <i>Transport development</i>, 1(6).</p>
<p>Платонов, А. Ю. (2017). Географічні трансформації та концептуальні підходи до організації міжнародних вантажних перевезень в умовах євроінтеграції. <i>Молодий вчений</i>, (12), 735–740.</p>	<p>Platonov, A. Y. (2017). Geographical transformations and conceptual approaches to the organization of international freight transportation in the conditions of European integration. <i>Young scientist</i>, (12), 735–740.</p>
<p>Міністерство інфраструктури України. (2023, 5 січня). Торгівля-2022: третину імпорту товарів в Україну привезли міжнародні автомобільні перевізники. <a href="https://mtu.gov.ua/news/33944.html">https://mtu.gov.ua/news/33944.html</a></p>	<p><i>Ministry of Infrastructure of Ukraine.</i> (2023, January 5). Trade-2022: One-Third of Goods Imported to Ukraine Were Delivered by International Road Carriers. <a href="https://mtu.gov.ua/news/33944.html">https://mtu.gov.ua/news/33944.html</a></p>
<p>Урядовий портал: Євроінтеграція України. (2024, 20 червня). Лібералізацію вантажних автоперевезень між Україною та ЄС продовжено ще на рік. <a href="https://eu-ua.kmu.gov.ua/news/liberalizatsiyu-vantazhnyh-avtoperevezen-mizh-ukrayinoyu-ta-yes-prodovzhen-shhe-na-rik">https://eu-ua.kmu.gov.ua/news/liberalizatsiyu-vantazhnyh-avtoperevezen-mizh-ukrayinoyu-ta-yes-prodovzhen-shhe-na-rik</a></p>	<p><i>Government Portal: Ukraine's European Integration</i>, 20 June 2024 Liberalization of Freight Road Transport Between Ukraine and the EU Extended for Another Year. <a href="https://eu-ua.kmu.gov.ua/news/liberalizatsiyu-vantazhnyh-avtoperevezen-mizh-ukrayinoyu-ta-yes-prodovzhen-shhe-na-rik">https://eu-ua.kmu.gov.ua/news/liberalizatsiyu-vantazhnyh-avtoperevezen-mizh-ukrayinoyu-ta-yes-prodovzhen-shhe-na-rik</a></p>
<p>Федотова, І., &amp; Бочарова, Н. (2023). Концептуальні основи управління життєздатним автотранспортним підприємством на засадах сталого розвитку. <i>Економіка транспортного комплексу</i>, (41), 86–86.</p>	<p>Fedotova, I., &amp; Bocharova, N. (2023). Conceptual foundations of managing a viable motor vehicle enterprise on the basis of sustainable development. <i>Ekonomika transportnoho kompleksu</i>, (41), 86–86.</p>
<p>Харсун, Л. (2017). Логістичні інструменти протидії інфляції. <i>Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право</i>, (2), 71–81.</p>	<p>Kharsun, L. (2017). Logistics tools for countering inflation. <i>Foreign trade: economy, finance, law</i>, (2), 71–81.</p>

**Конфлікт інтересів:** Автори заявляють, що вони не мають фінансових чи нефінансових конфліктів інтересів щодо цієї публікації; не мають відносин із державними органами, комерційними або некомерційними організаціями, які могли б бути зацікавлені у поданні цієї точки зору. З огляду на те, що автори працюють в установі, яка є видавцем журналу, що може зумовити потенційний конфлікт або підозру в упередженості, остаточне рішення про публікацію цієї статті (включно з вибором рецензентів та редакторів) приймалося тими членами редколегії, які не пов'язані з цією установою.

Автори не отримували прямого фінансування для цього дослідження.

Внесок авторів є рівнозначним.

Парасій-Вергуненко І., Щелкунов О. Аналітична модель ділового партнерства логістичних компаній. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2024. № 5. С. 68-86. Серія. Економічні науки. [https://doi.org/10.31617/3.2024\(136\)05](https://doi.org/10.31617/3.2024(136)05)

Надійшла до редакції 23.07.2024.  
Отримано після доопрацювання 20.09.2024.  
Прийнято до друку 07.10.2024.  
Публікація онлайн 21.10.2024.