

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ІВАНА ПУЛЮЯ

Ватаманюк-Зелінська Уляна Зеновіївна

УДК 338.45:334.72:621

Дисертаційна робота на тему:

**ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ МЕХАНІЗМІВ ІНТЕГРАЦІЙНОЇ
ВЗАЄМОДІЇ ПІДПРИЄМСТВ ІЗ УРАХУВАННЯМ КОН'ЮНКТУРИ
ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕРЕДОВИЩА**

подана на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук за
спеціальністю

08.00.04 – економіка та управління підприємствами
(за видами економічної діяльності)

Науковий консультант:
д.е.н., проф. Римар М.В.

Львів – 2016

ЗМІСТ

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ.....	5
ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ МЕХАНІЗМІВ ІНТЕГРАЦІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ ПІДПРИЄМСТВ ІЗ УРАХУВАННЯМ КОН'ЮНКТУРИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕРЕДОВИЩА.....	20
1.1. Тенденції розвитку підприємницького середовища для формування і використання механізмів інтеграційної взаємодії підприємств.....	20
1.2. Соціально-економічні передумови інтегрування суб'єктів підприємництва	36
1.3. Значення виробничого потенціалу підприємств для інтернаціоналізації їх господарської діяльності	52
1.4. Вплив інституційних факторів інтеграційно орієнтованого підприємницького середовища на розвиток підприємництва	67
Висновки до першого розділу.....	78
РОЗДІЛ 2 АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ВПЛИВУ КОН'ЮНКТУРИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕРЕДОВИЩА НА ДІЛОВУ АКТИВНІСТЬ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	82
2.1. Аналіз розвитку інтеграційних процесів у машинобудуванні	82
2.2. Дослідження факторів ризику машинобудівних підприємств в умовах зміни кон'юнктури підприємницького середовища	94
2.3. Економічний потенціал малих і середніх підприємств для реалізації стратегії інтеграційної взаємодії.....	109
2.4. Економетрична оцінка впливу параметрів інтеграційності підприємницького середовища на ефективність розвитку машинобудівних підприємств	125
Висновки до другого розділу	136

РОЗДІЛ 3 КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМІВ ІНТЕГРАЦІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ ПІДПРИЄМСТВ ІЗ УРАХУВАННЯМ КОН'ЮНКТУРИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕРЕДОВИЩА 139

3.1. Принципи корпоративного управління виробничо-господарською діяльністю підприємств.....	139
3.2. Особливості інтеграції підприємств, що мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави.....	154
3.3. Концептуальні засади побудови механізму інтеграційної взаємодії із урахуванням кон'юнктури підприємницького середовища	165
3.4. Використання механізмів інтеграційної взаємодії підприємств: ініціативи та інструменти.....	178
Висновки до третього розділу.....	193

РОЗДІЛ 4 ФОРМУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКИХ ОБ'ЄДНАНЬ ПІДПРИЄМСТВ ІЗ УРАХУВАННЯМ КРИТЕРІЮ НЕЗАЛЕЖНОСТІ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ СУБ'ЄКТІВ-УЧАСНИКІВ 196

4.1. Методологічні принципи та організаційно-правові форми утворення інтеграційних об'єднань у промисловості	196
4.2. Поєднання форм промислового капіталу при утворенні виробничо-господарських інтеграційних комплексів.....	211
4.3. Формування інтеграційних господарських об'єднань підприємств з урахуванням критерію незалежності учасників інтеграційної взаємодії	225
4.4. Інструментарій для розширення участі вітчизняних інтеграційних структур на зарубіжних фондових ринках	253
Висновки до четвертого розділу.....	265

РОЗДІЛ 5 ВИКОРИСТАННЯ МЕХАНІЗМІВ ІНТЕГРАЦІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ ПІДПРИЄМСТВ 268

5.1. Реалізація стратегій інтеграційної взаємодії суб'єктами підприємницької діяльності.....	268

5.2. Організація інтеграційних взаємовідносин підприємств на основі механізму правового регулювання підрядних відносин.....	283
5.3. Застосування критерію розмежування підприємств за умов участі у інтеграційній взаємодії.....	299
5.4. Використання механізмів інтеграційної взаємодії підприємств для стимулювання підприємницького потенціалу територій	322
Висновки до п'ятого розділу	341
ВИСНОВКИ	345
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	350
ДОДАТКИ.....	415

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ

БРІК (*Brazil, Russia, India, China*) – Бразилія, Росія, Індія, Китай;

ВГС – виробничо-господарська структура;

ВЕВС – великомасштабні економіко-виробничі системи;

ВП – велике підприємство;

ВПК – військово-промисловий комплекс;

ВПС – внутрішнє підприємницьке середовище;

ГРП – госпрозрахункове підприємство;

ДКР – дослідно-конструкторські роботи;

ДП – державне підприємство;

ДФС – Державна фіскальна служба;

ЗПС – зовнішнє підприємницьке середовище;

ІВ – інтеграційна взаємодія;

ІВГС – інтегрована виробничо-господарська структура;

ІВС – інтеграційна виробнича структура;

ІО – інтеграційне об'єднання;

ІОПС – інтеграційно орієнтоване підприємницьке середовище;

ІСБ – інтеграційні структури бізнесу;

КВЕД – класифікатор видів економічної діяльності;

МБ – машинобудування;

МБК – машинобудівний комплекс;

МБП – машинобудівні підприємства;

МВФ – міжнародний валютний фонд;

МП – мале підприємство;

МікроП – мікропідприємство;

МСБ – малий і середній бізнес;

МСП – малі та середні підприємства;

МС-підприємництво – мале та середнє підприємництво;

НВП – науково-виробничий комплекс;

НДР – науково-дослідні роботи;
НКЦБФР – Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку;
ОЕСР – Організація економічного співробітництва та розвитку;
ОМС – органи місцевого самоврядування;
ОПК – оборонно-промисловий комплекс;
ПАТ – публічне акціонерне товариство;
ПП – прямі іноземні інвестиції;
ПП – приватне підприємство;
ПрАТ – приватне акціонерне товариство;
ПРООН – Програма розвитку Організації об'єднаних націй;
ПС – підприємницьке середовище;
СВП – суб'єкт великого підприємництва;
СКМ – Систем Кепітел Менеджмент;
СП – середнє підприємство;
СмікроП – суб'єкт мікропідприємництва;
СМП – суб'єкт малого підприємництва;
СОТ – Світова організація торгівлі;
СПД – суб'єкти підприємницької діяльності;
ССП – суб'єкт середнього підприємництва;
ТрВ – трансакційні витрати;
УАІБ – Українська Асоціація Інвестиційного бізнесу;
УФПП – Український фонд підтримки підприємництва;
ЦСЄ – Центральна та Східна Європа.

ВСТУП

Актуальність теми. Акцентуючи увагу на формуванні сучасного типу економіки, слід визнати, що її становлення нерозривно пов'язане із новими моделями ведення бізнесу й новітніми тенденціями розвитку підприємницького середовища. Це передбачає зміни в організаційно-правових та економічних формах підприємницької діяльності і потребує нових механізмів активізації ділової активності вітчизняних підприємств, впровадження яких дало б змогу забезпечити зростання обсягів виробництва продукції та сприяло б підвищенню конкурентоспроможності вітчизняного виробника. Обраний Україною стратегічний напрям інтеграції у європейський економічний простір, за таких умов, стає найбільшим викликом для підприємств вітчизняної промисловості. Світова практика засвідчує, що процеси інтеграційної взаємодії стали визначальними рисами збалансованої економіки, сприяють інтернаціоналізації фінансово-господарської діяльності та підвищенню ділової активності суб'єктів підприємництва. Створення інтеграційних структур зумовлює транснаціоналізацію виробництва, передбачає концентрацію капіталу та виробничих потужностей, інтеграцію підприємств із багатогалузевим профілем діяльності, що доволі проблематично в умовах нестабільної економічної ситуації, яка склалася в країні. Сьогодні практично не формалізовано проблеми формування і використання механізмів інтеграційної взаємодії підприємств із урахуванням впливу кон'юнктури підприємницького середовища. Потреба у дослідженні цієї комплексної наукової проблеми зумовлена необхідністю ринкових реформ у національній економіці.

Теоретичною основою дослідження особливостей інтеграційних процесів стали праці класиків економічної теорії Вінслава Ю., Вірсема Ф., Кантільйона Р., Кондратьєва М., Макконнелла К., Мізеса Л., Мінцберга Г., Райффайзена Ф., Рікардо Д., Сея Ж.Б., Сміта А., Туган-Барановського М., Прахалада К., Чаянова О., Шумпетера Й. та ін., в яких набули розвитку ідеї інтеграції.

Теоретичним та практичним засадам інтеграційної взаємодії підприємств, проблемам розвитку інтеграційних процесів та створенню інтеграційних формувань присвячені праці Азоєва Г., Амоші О., Андрушківа Б., Ансоффа І., Бажала Ю., Білоруса О., Вальтера Ж., Варналія З., Воронкової А., Гаєця В., Гальперіна С., Гейця В., Градова А., Гуцала І., Дайкера Д., Долішнього М., Друкера П., Дудара Є., Зечмістера Е., Зінов'євої І., Кадієвського В., Карачини Н., Кизима М., Кирич Н., Князя С., Крейдич І., Крикавського Є., Крупки М., Кузьміна О., Лук'янової В., Мельник О., Мних О., Мокія А., Панухник О., Петровича Й., Пилипенка А., Піннінгса Й., Погайдак О., Пономаренка В., Портера М., Римара М., Стадник В., Томпсона А., Устенка С., Фатхундінова Р., Хомина П., Череп А., Чумаченка М., Чухна А., Чухрай Н., Шкільняка М., Щербакова О., Юданова А. та ін.

Позитивно оцінюючи наукові надбання вітчизняних і зарубіжних вчених, треба відзначити, що відсутні комплексні наукові дослідження з проблем інтеграції промислових підприємств. Існуючі теоретико-методологічні та прикладні напрацювання у сфері теорії інтеграції, а також методики параметризації підприємницького середовища характеризуються фрагментарністю. У зв'язку з цим виникає об'єктивна потреба створення теоретико-методологічного підґрунтя та обґрунтування практичних рекомендацій щодо формування і використання механізмів інтеграційної взаємодії підприємств із урахуванням кон'юнктури підприємницького середовища.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертація виконана в межах наукових досліджень Львівського національного університету імені Івана Франка під час роботи над держбюджетними темами: "Фінансовий механізм раціонального використання і відтворення природних ресурсів" (номер державної реєстрації – 0106U005419), у межах якої запропоновано модель інтеграційно орієнтованого підприємницького середовища, сформованого екологічною, економічною та соціальною складовими, що створює умови для збалансованого розвитку промислових

підприємств; "Реформування податкової політики та її роль у формуванні доходів бюджетів для забезпечення сталого регіонального розвитку" (номер державної реєстрації – 0109U004033), у контексті якої, з метою уніфікації для цілей оподаткування, розроблено критерії розмежування промислових підприємств із урахуванням вимог ЄС; "Бюджетний механізм формування і використання фінансових ресурсів регіону" (номер державної реєстрації – 0110U000831), де представлено використання механізмів бюджетного фінансування інвестиційних проектів, пов'язаних із розвитком підприємницької діяльності (довідка про впровадження від 29.04.2016 № 2051-B).

Результати досліджень використано під час виконання науково-дослідних тем наукового журналу "Економіка і фінанси": "Підвищення ефективності управління підприємствами різних організаційно-правових форм в умовах фінансово-економічної нестабільності" (номер державної реєстрації ДР 0114U006193), де автором обґрунтовано формування та використання механізму державно-приватного партнерства для співробітництва територіальних громад у сфері реалізації спільних інвестиційних проектів промислового розвитку територій та розширення доступу суб'єктів промислового підприємництва до ринку муніципальних запозичень, запропоновано шляхи активізації цієї співпраці (довідка про впровадження від 12.01.2016 № 28); "Проблеми соціально-економічного розвитку підприємництва" (номер державної реєстрації ДР 0114U006191), в межах якої автором розроблено рекомендації щодо обґрунтування концепції формування та використання механізмів інтеграційної взаємодії підприємств на основі оцінки параметрів інтеграційно орієнтованого підприємницького середовища (довідка про впровадження від 17.02.2016 № 16); "Формування та вдосконалення механізму сталого розвитку економічних систем" (номер державної реєстрації ДР 0114U006192), у якій розроблено пропозиції щодо вибору методів управління інтеграційним об'єднанням підприємств, що передбачають застосування механізму регулювання виробничо-господарської діяльності інтегрованих до нього суб'єктів промислового підприємництва із збереженням

ступеня юридичної та економічної самостійності (довідка про впровадження від 17.02.2016 № 17).

Мета і завдання дослідження. Метою дисертаційного дослідження є розроблення концептуальних, методологічних і методико-прикладних засад формування та використання механізмів інтеграційної взаємодії підприємств із урахуванням кон'юнктури підприємницького середовища.

Досягнення поставленої мети дослідження зумовило необхідність визначення і вирішення таких завдань:

- розвинути категоріально-понятійний апарат формування і використання механізмів інтеграційної взаємодії підприємств із урахуванням кон'юнктури підприємницького середовища;
- виділити кон'юнктуру утворювальні фактори інтеграційності підприємницького середовища та встановити їх вплив на інтеграційну взаємодію суб'єктів підприємницької діяльності;
- розробити методичний інструментарій до оцінки впливу параметрів інтеграційності підприємницького середовища на ділову активність промислових підприємств;
- ідентифікувати складові механізму інтеграційної взаємодії підприємств та запропонувати метод його побудови із урахуванням кон'юнктури підприємницького середовища;
- сформулювати модель інтеграційно орієнтованого підприємницького середовища та визначити його чинники для використання механізмів інтеграційної взаємодії підприємств;
- удосконалити параметри розмежування промислових підприємств за критеріями ЄС із метою уніфікації;
- обґрунтувати стратегію інтеграційної взаємодії підприємств та механізми її реалізації в умовах зміни кон'юнктури підприємницького середовища;
- удосконалити теоретико-методологічні засади оцінювання потреби участі суб'єкта підприємництва у господарському об'єднанні в процесі формування механізму інтеграційної взаємодії підприємств із урахуванням кон'юнктури підприємницького середовища;

- обґрунтувати концепцію механізму інтеграційної взаємодії підприємств на основі побудови моделі інтеграційно орієнтованого підприємницького середовища;
- розробити організаційно-інституційний механізм інтеграційної взаємодії підприємств, що базується на засадах державно-приватного партнерства та міжрегіонального співробітництва;
- розвинути практику використання механізмів інтеграційної взаємодії через застосування організаційно-економічних моделей побудови взаємовідносин між підприємствами на основі використання принципів незалежного співробітництва та договірної співпраці;
- розвинути теорію інтеграційних процесів шляхом обґрунтування наукових положень щодо організації інтеграційних взаємовідносин підприємств для збереження самобутності, національних традицій і потенціалу малого та середнього підприємництва.

Об'єктом дослідження є процеси формування та використання механізмів інтеграційної взаємодії підприємств із урахуванням кон'юнктури підприємницького середовища.

Предметом дослідження є теоретико-методологічні, методичні та прикладні засади формування і використання механізмів інтеграційної взаємодії підприємств із урахуванням кон'юнктури підприємницького середовища.

Методи дослідження. Теоретико-методологічною основою роботи стали фундаментальні положення економічної теорії, сучасних концепцій теорії інтеграції та управління, методології державного регулювання підприємницької діяльності, наукові надбання провідних учених з проблем економіки і управління підприємствами. Для досягнення визначеної мети та розв'язання поставлених завдань використано сукупність принципів, прийомів наукового пізнання і методів дослідження. Зокрема, загальнотеоретичних, спеціальних та міждисциплінарних методів: *системний* – для формування концепції механізму інтеграційної взаємодії підприємств із урахуванням кон'юнктури підприємницького середовища і визначення параметрів інтеграційно

орієнтованого підприємницького середовища (підрозділи 1.1, 3.3); *узагальнення* – для визначення суті категорій досліджуваної проблеми та їх місця в структурі понятійно-термінологічної системи економічної теорії і управління підприємствами (підрозділ 1.1); *абстрактно-логічний* – для обґрунтування сутнісної характеристики механізму інтеграційної взаємодії підприємств та теоретико-методологічних засад його побудови (підрозділи 3.3, 3.4); *аналізу та синтезу* – для діагностики соціально-економічних та техніко-технологічних параметрів підприємницького середовища (підрозділ 2.4); *моделювання і прогнозування* – для вибору моделі використання механізму інтеграційної взаємодії підприємств і прогнозування параметрів кон'юнктури підприємницького середовища (підрозділи 2.4, 4.3, 5.4); *системно-еволюційний підхід* – для теоретичного аналізу системи поглядів на процеси інтеграційної взаємодії підприємств із метою виявлення інтеграційних рис підприємницького середовища (розділ 1); *інституціональний підхід* – для виявлення закономірностей, основних проблем розвитку вітчизняних промислових підприємств і обґрунтування необхідності використання методів інтеграційної взаємодії між суб'єктами великого та малого (середнього) підприємництва (підрозділи 5.1, 5.2); *функціональний аналіз* – для обґрунтування інтеграційних напрямів у підприємстві (підрозділи 4.4, 5.2); *компаративний аналіз* – для дослідження розвитку корпоративного підприємництва в Україні та за кордоном (підрозділи 3.1, 4.2); *семантичний аналіз* – для уточнення основних категорій і понять теорії інтеграції (підрозділи 1.1, 4.1); *статистичний аналіз* – для аналізу показників ділової активності промислових підприємств та оцінки тенденцій інтеграційної взаємодії суб'єктів підприємництва (підрозділи 2.1, 2.2, 2.3, 3.2); *морфологічний аналіз* – для уточнення складу понятійно-категорійного апарату за проблемою (усі розділи дисертації); *графічний* – для відображення теоретичного і методичного матеріалу дисертації.

Інформаційну базу дослідження склали законодавчі та нормативно-правові акти з питань економічної інтеграції, модернізації економіки, державної промислової політики, матеріали Державної служби статистики України, звітні

дані Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, Державного агентства з питань електронного урядування України, офіційні публікації міжнародних організацій, Інтернет-ресурси, наукові праці українських та закордонних вчених, власні аналітичні розрахунки. Інформацію оброблено за допомогою сучасних комп'ютерних технологій.

Наукова новизна отриманих результатів і обґрунтованих автором положень та рекомендацій полягає у концептуальному вирішенні науково-прикладної проблеми формування і використання механізмів інтеграційної взаємодії підприємств із урахуванням кон'юнктури підприємницького середовища. Наукові результати, які характеризують новизну дослідження полягають у такому:

вперше:

- висунуто концепцію формування і використання механізмів інтеграційної взаємодії підприємств із урахуванням кон'юнктури підприємницького середовища, яка гармонізує інтереси суб'єктів підприємницької діяльності та базується на моделі формування інтеграційно орієнтованого підприємницького середовища, як системи складових збалансованого розвитку підприємств, які сформовані екзогенними та ендогенними факторами впливу, що мають ознаки інтеграційності;

- сформовано модель інтеграційно орієнтованого підприємницького середовища на основі виявлення системних характеристик його технологічних, економічних, інституційних та географічних факторів, що дає змогу визначити прийнятний аналітичний інструментарій для проведення діагностики параметрів інтеграційності підприємницького середовища із метою використання механізмів інтеграційної взаємодії підприємствами;

- запропоновано метод побудови механізму інтеграційної взаємодії підприємств через виокремлення його характерних елементів (мети, завдань, принципів і критеріїв формування та методів, моделей, зв'язків і результативних показників його використання), що є спільними для будь-якої організаційно-правової форми господарського об'єднання підприємств і підприємницького середовища, у якому це об'єднання функціонує;

- розроблено методичний інструментарій оцінювання впливу параметрів інтеграційності підприємницького середовища на ділову активність промислових підприємств;

удосконалено:

- механізми реалізації стратегій інтеграційної взаємодії підприємств, що, на відміну від існуючих, дозволяють забезпечити вищу ефективність маневрування матеріальними і нематеріальними грошовими потоками підприємств у межах господарських об'єднань із урахуванням зміни кон'юнктури підприємницького середовища;

- наукові засади регулювання підприємницької діяльності щодо удосконалення регуляторної політики, які базуються на основі розроблення організаційно-інституційного механізму інтеграційної взаємодії підприємств і, на відміну від уже існуючих, реалізуються через поширення державно-приватного партнерства та міжрегіонального співробітництва;

- критерії розмежування промислових підприємств, що, на відміну від існуючих, дають змогу уніфікувати параметри деталізації розподілу суб'єктів підприємництва за розмірами із врахуванням виду їх економічної діяльності та критерію незалежності;

- теоретико-методологічні засади оцінювання потреби участі підприємства у господарському об'єднанні при формуванні механізму інтеграційної взаємодії, що, на відміну від існуючих, базуються на уточненому поетапному процесі визначення і перевірки забезпечення ступеня самостійності суб'єкта підприємницької діяльності – потенційного учасника господарського об'єднання, на основі результатів моніторингу і оцінки факторів інтеграційно орієнтованого підприємницького середовища;

набули подальшого розвитку:

- категоріально-понятійний апарат формування і використання механізмів інтеграційної взаємодії підприємств (інтеграційна взаємодія, інтеграційно орієнтоване підприємницьке середовище, риси інтеграційності факторів підприємницького середовища тощо), який, на відміну від існуючих передбачає уточнення сутнісних ознак, категорій і понять та взаємозв'язків між ними;

– положення щодо організації інтеграційних взаємовідносин підприємств, які, на відміну від існуючих, передбачають дотримання критеріїв фінансової незалежності учасниками інтеграційної взаємодії і ґрунтуються на збереженні самобутності, національних традицій і потенціалу малого та середнього підприємництва;

– моделі побудови взаємовідносин між підприємствами на основі використання принципів договірної співпраці, яка, на відміну від існуючих, характеризує економічні зв'язки між підприємствами не з погляду домінуючого впливу, а з позиції забезпечення участі у виробничо-господарських зв'язках кожного суб'єкта інтеграційної взаємодії із перспективою створення виробничих, торговельних та інших комерційно-підприємницьких структур;

– положення теорії інтеграційних взаємовідносин, які, на відміну від уже існуючих, передбачають виділення кон'юктуро утворювальних факторів підприємницького середовища, що характеризують його інтеграційність і створюють передумови формування та використання механізмів інтеграційної взаємодії підприємств.

Практичне значення отриманих результатів полягає у широких можливостях застосування результатів дослідження щодо формування і використання механізмів інтеграційної взаємодії підприємств із урахуванням кон'юктури підприємницького середовища.

Висновки та результати наукового дослідження щодо підвищення ділової активності суб'єктів підприємницької діяльності на основі використання організаційно-інституційних механізмів у сфері інтеграційної взаємодії підприємств через поширення державно-приватного партнерства та міжрегіонального співробітництва знайшли відображення у наукових розробках, цільових програмах і методичних нормативних документах.

Розроблені методи, моделі, механізми і технології, що становлять прикладний інструментарій запропонованої концепції формування і використання механізмів інтеграційної взаємодії підприємств із урахуванням кон'юктури підприємницького середовища, яка гармонізує інтереси суб'єктів підприємницької діяльності та базується на моделі формування інтеграційно

орієнтованого підприємницького середовища впроваджено у діяльність Львівської обласної державної адміністрації (довідка про впровадження від 21.04.2016 № 1-21-1048) та Львівської міської ради (довідка про впровадження від 18.04.2016 № 4-2301-304).

Результати наукового дослідження використовуються в ПАТ "Харківський тракторний завод імені С. Орджонікідзе" для ідентифікації змін підприємницького середовища на основі застосування визначених ідентифікаторів його оцінки (довідка про впровадження від 15.02.2016 № 60/29). Результати досліджень щодо формування і використання механізмів інтеграційної взаємодії промислових підприємств, які ґрунтуються на організаційно-економічних моделях незалежного управління використані у фінансово-господарській діяльності ТОВ "АБ Груп", зокрема, під час розробки стратегії розвитку та при оцінці альтернатив можливих сценаріїв діяльності компанії у варіантах реалізації фінансової політики; розроблені автором етапи оцінювання господарської діяльності підприємства розглядаються як методичне забезпечення для прийняття рішень щодо використання механізмів інтеграційної взаємодії із суб'єктами великого підприємництва (довідка про впровадження від 09.02.2016 № 2016-060). У контексті посилення ділової активності підприємства, на основі використання методики ідентифікації показників впливу кон'юнктури підприємницького середовища, результати досліджень використовуються ТзОВ "Металік-Комплект" (довідка про впровадження від 22.03.2016 № 25/03). Теоретико-методичні підходи до оцінювання ефективності інтеграційної взаємодії у частині запобігання впливу негативних факторів кон'юнктури підприємницького середовища були використані для визначення стратегічних напрямків інноваційної політики при формуванні бізнес-плану ПАТ "Іскра" (довідка про впровадження від 27.05.2016 № 37/08). Результати дисертаційного дослідження, які стосуються формування і використання механізмів інтеграційної взаємодії промислових підприємств використовуються українсько-німецьким підприємством СП "Електротранс" для ідентифікації ризикових факторів кон'юнктури

підприємницького середовища, що створює можливість вибору найбільш прийнятних моделей взаємовідносин за умови інтеграції (довідка про впровадження від 27.05.2016 № 033/1946). Результати досліджень автора щодо застосування моделей інтеграційних взаємовідносин дали змогу оцінити переваги інтеграційної взаємодії на засадах дотримання незалежних позицій в управлінні фінансово-господарською діяльністю ПП НВП "Завод техніки зв'язку і автоматики" (довідка про впровадження від 30.05.2016 № 0530/3).

Наукові результати дисертаційного дослідження використовуються у навчальному процесі Львівського національного університету імені Івана Франка при викладанні дисциплін "Економіка і фінанси підприємства", "Економіка підприємства", "Макрофінансове бюджетування" (довідка про впровадження від 29.04.2016 № 2052-B).

Особистий внесок здобувача. Усі наукові результати, що викладені у дисертації, отримані автором особисто. З наукових праць, опублікованих у співавторстві, в дисертації використано лише ті ідеї і положення, що є результатом індивідуального внеску автора.

Апробація результатів дослідження. Результати дослідження доповідалися і отримали схвальні відгуки на 24-х міжнародних і всеукраїнських науково-практичних конференціях, конгресах та симпозіумах, зокрема: International Scientific-Practical Conference "Modern Transformation of Economists and in the Era of Globalization" (January 29, 2016, Klaipeda: Baltija Publishing), V Міжнародній науково-практичній конференції "Науковий диспут: питання економіки та фінансів" (26 лютого 2016 р., Київ-Будапешт-Відень), The International Scientific and Practical Congress of Economists and Lawyers "Everything in the name of science!" (January 30, 2015, Geneva: Switzerland, Minsk: Republic of Belarus, Odessa: Ukraine), "Перспективи розвитку національної економіки" (12-13 лютого 2016 р., м. Запоріжжя), IV Міжнародній науково-практичній конференції "Розвиток соціально-економічних систем у трансформаційних умовах" (29-30 січня 2015 р., м. Бердянськ), Міжнародній науково-практичній інтернет-конференції "Теоретико-методологічні і науково-

практичні засади інвестиційного, фінансового та облікового забезпечення розвитку економіки: економічний дискурс" (22-23 травня 2014 р., м. Кам'янець-Подільський), Міжнародній науково-практичній конференції "Економіка та управління господарським комплексом: теорія і практика сучасності" (27 березня 2014 р., м. Луганськ), Міжнародній науково-практичній конференції "Перспективи економічної інтеграції: бачення наукової молоді" (24-25 квітня 2014 р., м. Одеса), IV Міжнародній науково-практичній конференції "Сучасні тенденції в економіці та управлінні: новий погляд" (14-15 березня 2014 р., м. Донецьк), Міжнародній науково-практичній конференції "Економічне зростання національного господарства" (14-15 червня 2013 р., м. Одеса), VI та VII Міжнародних науково-практичних конференціях "Фінансові механізми активізації підприємництва" (10-11 листопада 2011 р., 7-8 листопада 2013 р., м. Львів), XXIV Міжнародній науково-практичній конференції "Економіка в умовах глобалізації світових економічних процесів" (5-6 квітня 2013 р., м. Львів), Міжнародному науковому симпозиумі "Досягнення сучасної науки" (20-27 лютого 2012 р., м. Одеса), Міжнародній науково-практичній конференції "Актуальні проблеми, шляхи та перспективи розвитку економіки України" (9-10 листопада 2012 р., м. Київ), Міжнародній науково-практичній конференції "Економіко-соціальні аспекти реформування та розвитку України" (30 вересня-1 жовтня 2011 р., м. Київ), V Всеукраїнській науково-практичній конференції "Сучасні економічні перспективи в умовах сталого розвитку" (22 квітня 2011 р., м. Кіровоград), Міжнародній науково-практичній конференції "Соціально-економічні аспекти реструктуризації регіональної економіки" (1-2 грудня 2011 р., м. Вінниця), Міжнародній науково-практичній конференції "Фінансова безпека та економічне зростання: домогосподарство, підприємство, регіон, держава" (6-7 жовтня 2011 р., м. Полтава), II Міжнародній науково-методичній конференції "Форум молодих економістів кібернетиків: Моделювання економіки: проблеми, тенденції, досвід" (6-8 жовтня 2011 р., м. Тернопіль), Всеукраїнській науково-практичній конференції "Формування стратегії розвитку економіки України в умовах європейської інтеграції" (14-15 квітня

2011 р., м. Львів), Міжнародній науково-методичній інтернет-конференції "Важелі і механізми формування сталого розвитку економіки в умовах світової глобалізації" (9-10 грудня 2010 р., м. Тернопіль), Міжнародній науково-методичній конференції "Сучасні проблеми та шляхи їх вирішення в науці, транспорті, виробництві та освіті '2010" (20-27 грудня 2010 р., м. Одеса), III і IV Міжнародних науково-методичних конференціях "Проблеми розвитку фінансової системи України в умовах євроінтеграції" (9-12 жовтня 2005 р., 10-14 жовтня 2007 р., м. Львів).

Публікації. За результатами дослідження опубліковано 68 наукових праць, у тому числі 5 монографій, з них 1 одноосібна, 32 статті у наукових фахових виданнях, 5 у наукових періодичних виданнях інших держав або виданнях України, які включені до міжнародних наукометричних баз, з них 3 одночасно належать до наукових фахових видань України, 26 публікацій за матеріалами наукових конференцій та статей в інших виданнях. Загальний обсяг публікацій становить 130,33 друк. арк., з яких 51,27 друк. арк. належать особисто автору.

Дисертація складається із вступу і п'яти розділів, висновків, списку використаних джерел, що налічує 560 найменувань, викладених на 65 сторінках, 5 додатків на 61 сторінці. Повний обсяг дисертації становить 475 сторінок комп'ютерного тексту, з них 370 сторінок займає основний текст. Робота містить 28 таблиць, 29 рисунків, (12 сторінок – рисунки і таблиці, які повністю займають площу аркушу).

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ МЕХАНІЗМІВ ІНТЕГРАЦІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ ПІДПРИЄМСТВ ІЗ УРАХУВАННЯМ КОН'ЮНКТУРИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕРЕДОВИЩА

1.1. Тенденції розвитку підприємницького середовища для формування і використання механізмів інтеграційної взаємодії підприємств

Інтеграція є найбільш очевидним процесом, який характеризує зміни суспільного розвитку в економічному середовищі. Це також етап переходу від регіоналізації до глобалізації, від структуризації економічного простору до набуття універсальних ознак суспільних відносин, що поглиблює взаємодію між суб'єктами цих відносин на міждержавному рівні, "ігноруючи" континентальний простір. Призначенням інтеграції є об'єднання окремих національних економічних систем (на міждержавному рівні) у єдиний економічний простір – своєрідну модель глобального конкурентоспроможного інтегрування, яка забезпечила б стратегічні позиції нашої держави на світових міжнародних ринках.

Наразі створення сприятливого середовища для інтеграційної взаємодії підприємств великого і малого бізнесу, особливо у промисловому секторі економіки, має формуватися на основі оптимізації процесів алокації державних фінансів та економічної політики. Посткризові економічні умови не є сприятливими для стабілізації розвитку України. Тому саме сьогодні процеси інтеграційної взаємодії у змозі забезпечити певну стабілізацію завдяки провадженню і реалізації спільних взаємовигідних завдань господарської політики суб'єктів господарювання, зменшуючи ризики. Можна констатувати, що в основному поняття інтеграції передбачає взаємодію елементів середовища

або його суб'єктів на основі взаємної ідентифікації ними єдиних принципів управління [68].

Зважаючи на формування сучасного типу економіки, розвиткові котрої передуює виникнення нових галузей (інтернет-економіка, електронна комерція, електронний банкінг та ін.), треба визнати, що її становлення нерозривно пов'язане також із новими моделями ведення бізнесу. Наприклад, міжнародний досвід позитивно характеризує ті моделі організації виробничо-господарської діяльності, які передбачають зміну структури компаній внаслідок їх об'єднання для створення нових конкурентоспроможних і фінансових структур. Цей процес охоплює концентрацію капіталу, виробничих потужностей і взаємну інтеграцію підприємств з багатогалузевим підприємницьким профілем діяльності і потребує нових механізмів реструктуризації наявного корпоративного сектору економіки країни [148; 180; 196; 209; **Ошибка! Источник ссылки не найден.**340; 552]. Він також зумовлений сучасними тенденціями, які склалися у різних національних системах підприємництва, зокрема:

- розвиток інтрапідприємництва – підприємницької діяльності, що здійснюється усередині великої фірми або іншого ділового підприємства [184, с. 257];
- конвенгерція – зближення різних економічних систем, подолання відмінностей між ними, зумовлених спільністю соціально-економічних проблем і наявністю об'єктивних закономірностей розвитку [184, с. 294; 538, с. 200; 555, с. 69];
- активізація інтеграційної взаємодії підприємств великого і малого бізнесу внаслідок застосування таких форм організації їх діяльності як субконтракт, франчайзинг, лізинг, венчурне підприємництво (Німеччина, Великобританія, Іспанія, Італія, Франція) [219; 232; 239; 428; 482; 501; 504];
- впровадження державних програм активізації розвитку підприємництва (Бельгія, Швеція, Нідерланди, Фінляндія, Норвегія, Ірландія) [3; 5; 459].

Отже, у сучасних умовах господарювання для найкращого вирішення проблем, що стосуються соціально-економічного розвитку держави та її

регіонів, потрібно робити акцент на стимулюванні підприємницьких процесів та формуванні для цього відповідного бізнес-середовища. Водночас, потрібно враховувати специфіку функціонування суб'єктів підприємницької діяльності: структуру їх капіталу та організаційно-правову форму СПД за правами, за статусом керівника та ступенем відповідальності. Не останню роль відіграє різноманітність цих форм у формуванні підприємницького середовища. І зважаючи на специфіку поділу суб'єктів підприємництва за їх кількісною ознакою, потрібно також враховувати роль кожного з них у формуванні та використанні різних механізмів інтеграційної взаємодії. Адже утворення інтеграційно орієнтованого середовища для підприємств промислових галузей національного господарства України є передумовою сучасного способу організації ринку.

Сьогодні позитивні зрушення в економіці країн Європи забезпечуються в основному такими структурними перебудовами як: надання переваги сектору послуг у галузевій структурі національних економік; інтеграційною взаємодією підприємств; реорганізацією промисловості завдяки виробничим інноваціям і посиленню зовнішньоекономічних зв'язків з країнами із високим рівнем НТП. У нашій державі не отримали подальшого розвитку результати досліджень аналогічних процесів, що відбувалися у тих країнах, які характеризуються вищим економічним і підприємницьким потенціалом. Це пов'язано з тим, що така сучасна та динамічна форма господарювання як підприємництво є фрагментарним явищем в Україні і ще не характеризує країну як повноправного суб'єкта ринкових відносин. Зважаючи на це, інтеграційні процеси, які відбуваються у підприємницькому середовищі, потребують детального вивчення причин, які передують їх виникненню; факторів, що мають вплив на формування рис інтеграційності ПС та закономірностей розвитку інтеграційно орієнтованого підприємницького середовища.

Розглядаючи інтеграційну взаємодію суб'єктів економічної діяльності на різних рівнях її організації та здійснення, доцільно зазначити, що ефективність таких процесів оцінюватиметься саме на перших етапах її започаткування. І

зауважимо, що перспектива їх розвитку, хоча й цілком реальна, може не реалізуватися на глобальному рівні. Це зумовлено специфікою конкурентного середовища, у якому успішно функціонують монополістичні структури. Тому процеси інтеграційної взаємодії на мікрорівні доцільно розглядати із перспективою створення конкурентної переваги у секторі функціонування суб'єктів інтеграції завдяки транснаціоналізації виробництва, тобто як форму організації зовнішніх зв'язків цих суб'єктів.

Вивчення зарубіжного досвіду дозволить виявити окремі теоретичні підходи та моделі розвитку підприємницьких процесів з тим, щоб у перспективі на практиці втілити доцільні в даній економічній ситуації рішення в менеджменті і організації діяльності промислових підприємств провідних галузей національного господарства України та регулювати інтеграційні процеси, які відбуваються у ПС внаслідок наявності та взаємодії різних правових форм організації, видів і масштабів господарської діяльності його суб'єктів [68; 171; 198; 199; 258; 503; 509]. Отже, фактори, які прямо чи опосередковано впливатимуть на розвиток підприємств, орієнтуючи їх на інтеграційну взаємодію, формуватимуть ІОПС для суб'єктів підприємницької діяльності.

Загалом, результативність діяльності суб'єктів підприємництва залежить від кон'юнктури підприємницького середовища. Цим пояснюється значна кількість наукових підходів до визначення функцій підприємництва як системи ринкових перетворень. Зважаючи на його великий вплив на економічні процеси у нашій державі та на усі сфери суспільного життя (економіку, виробництво, управління, соціальну сферу), розглянемо ці функції детальніше. При цьому буде враховано особливості функціонування промислових підприємств, з метою визначення потреби формування та використання механізмів інтеграційної взаємодії із урахуванням кон'юнктури підприємницького середовища.

Функції підприємництва схематично представлено на рис. 1.1. Розглядаючи класифікацію функцій підприємництва, ми узагальнили підходи

до трактування тих його ознак, які вирізняють цей інститут серед інших інституційних утворень.

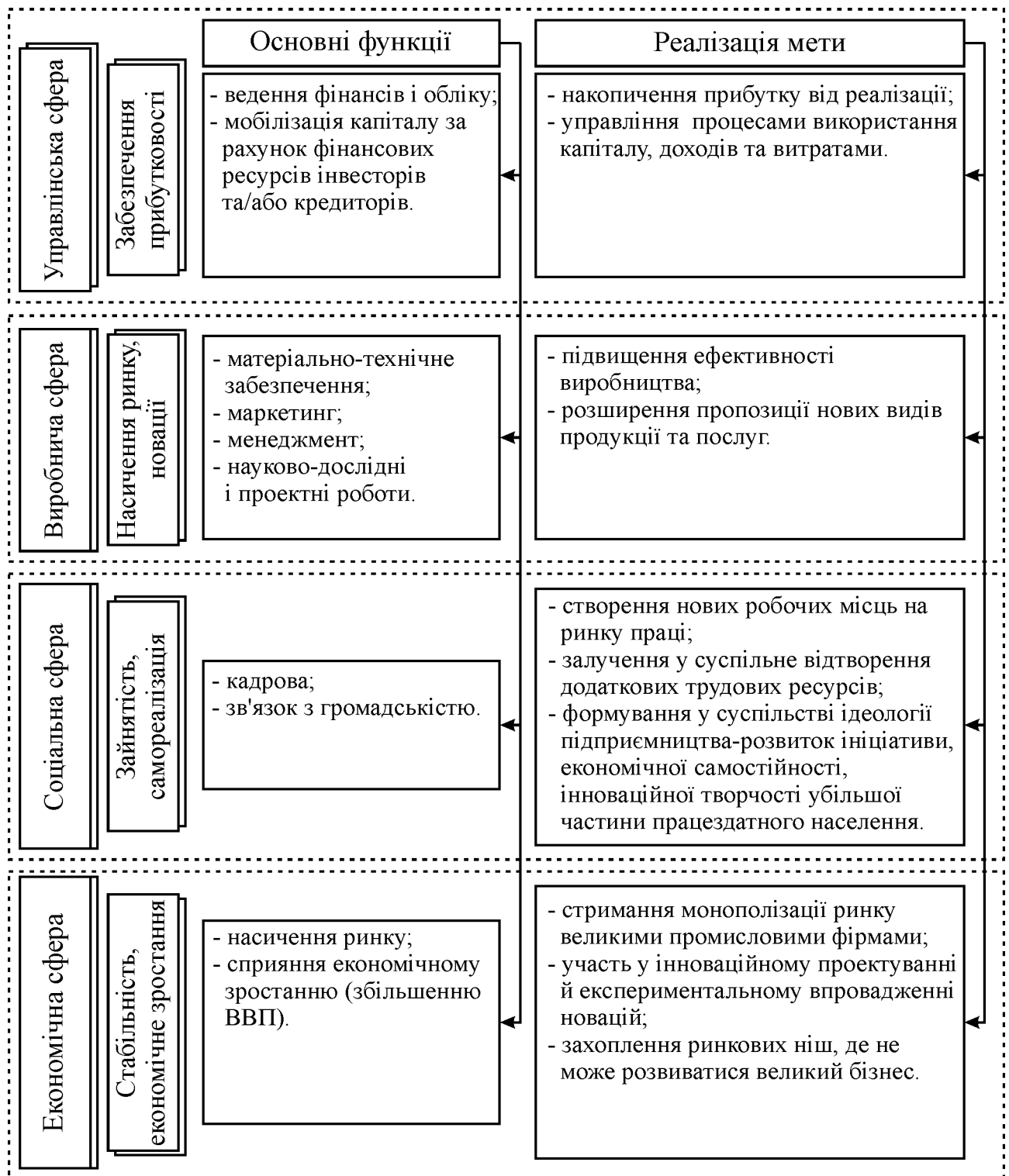


Рис. 1.1. Функції підприємництва

Джерело: складено автором за даними: [417; 439; 492].

Можливість виконання даних функцій зумовлює формування необхідних умов для їх реалізації. З огляду на сьогоденні пріоритети промислового

розвитку країни, для ефективного перебігу підприємницьких процесів, необхідне створення нових та "відродження" існуючих виробничих потужностей, що є передумовою успішного функціонування економічно сильних промислових адміністративно-територіальних комплексів. Спектр переваг міжнародного економічного співробітництва дає змогу реалізувати науково-технічний та ресурсний потенціал вітчизняного виробництва. За цих умов першочергове завдання розвитку української промисловості полягає у створенні сучасного, інтегрованого у світове виробництво, здатного в умовах інтеграції та глобалізації вирішувати основні завдання соціально-економічного розвитку промислового комплексу, що сприятиме утвердженню позиції України як держави з високим рівнем інноваційного та технологічного розвитку.

Тому, визначаючи необхідність формування специфічного середовища для промислових підприємств, всі взаємопов'язані елементи, які впливають на розвиток підприємницьких процесів у галузях економіки країни, доречно розглядати в комплексній спорідненості. Отже, мова йде вже не про фактори, які прямо чи опосередковано впливають на ділову активність підприємств, а про засоби впливу, які орієнтують СПД на участь в процесах інтеграційної взаємодії. Крім цього, зміни у кон'юктурі підприємницького середовища забезпечують можливість створення та успішного функціонування суб'єктів з різними формами організації підприємницької діяльності та її правовим підґрунтям, наприклад – підприємств малого і середнього бізнесу. Теоретичним обґрунтуванням цих процесів можуть слугувати різні теоретичні моделі (табл. 1.1). Проте, підприємництво, як діюча функціональна модель організації різного роду економічних зв'язків, в основному передбачає оцінку наслідків функціонування підприємств різних галузей, а не розглядає їх діяльність в теоретичному плані. Тому необхідність вивчення практичного аспекту функціонування підприємств провідних галузей із власною специфікою діяльності у підприємницькому середовищі нівелює застосування прикладних теоретичних моделей для оцінки таких процесів із урахуванням кон'юктури.

Англійські теоретичні моделі формування підприємницького середовища

Характерна ознака	Модель		
	Бірмінгемська	Болонська	Бостонська
Середовище	спад регіонального та національного розвитку, корпоративна реструктуризація, утворення МСП	зростання попиту на ринку технологій, чітко виражена регіональна спеціалізація, державна підтримка МСП	високі темпи зростання підприємницьких процесів (у т.ч. малого підприємництва) у містах з наявністю спеціалізованих виробничих об'єднань із легким доступом до факторів виробництва і споживання (модель інкубатора)
Причина виникнення підприємств МСБ	економічний спад	збільшення доходів населення	створення нових технологій
Наслідок функціонування підприємств МСБ	збільшення кількості підприємців	зміни в ринковому попиті	виникнення нових фірм

Джерело: складено автором за даними: [545; 547; 558].

В сучасних умовах господарювання конкурентність продукції – це один з факторів лібералізації економіки і посилення її транснаціоналізації. За сучасних умов динаміка процесів економічного розвитку характеризується загальним глобально-інтеграційним ресурсом країни, який трактується як засіб її ефективного функціонування в умовах посилення глобальної інтеграції. Глобально-інтеграційний ресурс вказує на інтеграційні переваги країни завдяки підвищенню конкурентоспроможності її промислового сектора на світовому ринку. Треба зазначити, що прибутковість фінансово-виробничих структур унаслідок їх участі у транснаціоналізаційних процесах пов'язана насамперед із забезпеченням науково-технічного прогресу у виробництві. Тобто для реалізації довгострокових стратегій економічного розвитку об'єднаних інтеграційних структур необхідний безперервний інноваційний процес, який включає розробку і впровадження нововведень та реалізацію нової або вдосконаленої продукції.

Сьогодні участь промисловості у процесах глобалізації зростає. Вітчизняні транснаціональні компанії, такі як ПАТ Азовмаш, ПАТ Крюківський

вагонобудівний завод, ПАТ Мотор-Січ та ін., вже працюють на глобальних ринках. Однак зараз в Україні незначною є частка підприємств – виробників та низький рівень міжнародних коопераційних зв'язків між закордонними і вітчизняними підприємствами. Нова економічна модель розвитку України повинна бути орієнтована передусім на створення конкурентоспроможного середовища, що сприятиме розвитку інтеграційних процесів в економіці. Структури інтеграційного типу у перспективі можуть розширити функціональну діяльність, перетворюючись на транснаціональні об'єднання із концентрованим фінансовим і промисловим капіталом.

Із становленням ринкової системи господарювання нарощування економічного потенціалу країни можливе завдяки використанню саме цих структур. Сьогодні така перспектива стосується підприємницького сектора економіки країни як найбільш мобільного у сфері інноваційного розвитку та інвестиційної підтримки. Сучасні інтеграційні об'єднання готові конкурувати у промислових галузях економіки, завойовуючи нові ринки капіталу. Це структури із високим ступенем адаптивності до економічної ситуації в державі, оскільки використовують переваги мобільного підприємницького сектора. Зважаючи на середовище функціонування останнього, перспектива діяльності інтеграційних структур узгоджує такі питання: права власності, транзитність, попит і пропозиція товарної продукції та послуг, а також промисловий, інтелектуальний, трудовий, технологічний потенціал. Отже, для підприємництва ефект інтеграції незалежно від типу може передбачати ті ж переваги, що й для великих корпоративних структур:

- збереження власності;
- уникнення подвійного оподаткування, використання податкових пільг та нижчих ставок податків завдяки чинності міжнародних законодавчих актів підтримки холдингових компаній;
- розширення діяльності на іноземних ринках із дефіцитом ресурсу, продукowanego структурами інтеграційного типу, як наслідок – отримання надприбутку;

– проникнення на нові ринки із дешевими виробничими ресурсами, перенесення окремих виробничих операцій за межі країни базування компанії.

Як наслідок, взаємні переваги інтеграційного розвитку дають можливість поліпшити економічну ситуацію в країні шляхом капіталізації її фондового ринку. Отже, імідж компанії навзаєм пов'язаний з іміджем країни її базування: ринковим устроєм, поширенням глобалізаційних процесів функціонування одно- та багатогалузевих інтеграційних груп національного чи транснаціонального типу, корпоративного сектора економіки.

Проте необхідною при цьому є наперед визначена пропорційність між іноземним капіталом, поширеним за межі країни-реципієнта завдяки розвитку глобалізаційних процесів у світовій економіці, і національним капіталом будь-якої держави. Одногалузеві національні компанії сприятимуть зміцненню незалежних позицій економіки держави, що, водночас, забезпечить приплив портфельних інвестицій через корпоративний сектор. За такого підходу одногалузеві об'єднання можуть сконцентрувати свою діяльність, дістати доступ до державних фінансових забезпечень. Крім цього, державний вплив на стабілізацію економічних процесів може поширюватися способом участі на правах власності у капіталі компанії; забезпечення держзамовлень; гарантування прав повернення позикових коштів; демонополізації ринку шляхом розробки та реалізації принципів ефективної фінансово-економічної політики та норм антимонопольного законодавства.

Реалізуючи державну політику підтримки промислових підприємств пріоритетного галузевого розвитку, передбачаємо можливість участі світових інтеграційних структур і у контролі корпоративного сектора економіки держави. Згодом ймовірна інтеграція бізнесу України у міжнародні структури. Інтеграційні процеси потребують чіткого антимонопольного законодавства. Сьогодні добровільне об'єднання підприємств легалізовано нормами Господарського кодексу України. Однак для їх ефективного функціонування та налагодження господарських взаємозв'язків між бізнесом великого та малого секторів необхідними є спонукальні мотиви їх господарської поведінки.

Зважаючи на це, мотивація підприємств до входження в інтеграційні об'єднання передбачає [68, с. 75]: налагодження технологічних і господарських зв'язків; реалізацію державних програм національного (регіонального) значення за бюджетні кошти; реалізацію інвестиційних та інноваційних проектів; встановлення коопераційних зв'язків; завоювання вітчизняних та іноземних ринків збуту та ринків сировини, використання трудових ресурсів; економію витрат (зменшення потреби в оборотних коштах); конкурентоспроможність продукції завдяки партнерським відносинам між великими і малими виробничими підприємствами.

Американський професор Роберт Хісрік представив результати власних досліджень, у яких підприємництво розглядається у межах великих організаційних структур, і визначив напрям перенесення організаційних технологій, властивих невеликим гнучким підприємницьким структурам, до великих фірм. Такі технології спрямовані на ліквідацію перешкод, що стримують творчу поведінку працівників, а також організаційних перепон на шляху нововведень. Професор також наводить результати досліджень, які демонструють підвищення підприємницької мотивації серед випускників провідних шкіл бізнесу (Гарвард або Стенфорд): більшість із них готові розглядати пропозицію місця праці при удвічі меншій стартовій заробітній платі, ніж у великих фірмах (до 120000 дол. за рік), за умови пайової участі в прибутку і в управлінні новою або швидкозростаючою підприємницькою організацією, особливо у сфері інтернет-економіки.

Сучасні науковці, зокрема, Л.Е. Слуцький, стверджують, що корпорації і малі підприємства повинні доповнювати одне одного, при цьому безпосередньо враховуючи об'єктивні реалії ринку конкретної країни. Крім того підприємницькі процеси визначені фінансово-кредитною підтримкою, проте в основному кваліфікуються як "вдалий" сектор для банківського кредитування і не мають доступу до ринку цінних паперів. Це пов'язано насамперед із значними втратами від недооцінки цінних паперів таких підприємств. Недооцінка при первинному розміщенні акцій може вплинути на їх

реалізаційну вартість [28, с. 7]. Тому малі підприємства доволі обмежені для зовнішнього фінансування. У зв'язку з цим в Україні в основному підприємницькі процеси мають підґрунтя у таких конкурентних галузях економіки, як торгівля і посередницька діяльність.

Загалом малий бізнес є важливим елементом ринкової економіки, без якого не може стійко розвиватися держава. Ефективне ринкове господарство можливе тільки тоді, якщо в економіці працюватиме багато підприємницьких структур, діяльність яких піддається об'єктивній оцінці за результативними показниками. Ефект, визначений оцінкою процесу формування підприємницького середовища, вказує на потенціал, який можна використати для підсилення економічної, соціальної або екологічної складових збалансованого розвитку адміністративно-територіальних одиниць, застосовуючи при цьому можливості підприємницького сектора у відповідних галузях економіки.

Сучасні умови господарювання зумовлюють появу інтеграційних рис підприємницького середовища, що є передумовою формування ІОПС для успішного функціонування галузевого виробництва. Цьому сприяють економічні, соціальні, екологічні складові, які характеризують збалансований розвиток будь-якого об'єкта ринкових перетворень. Вибір таких чинників пояснюється необхідністю врахування дисбалансів, які існують в екологічній, соціальній та екологічній сферах підприємницького розвитку з метою забезпечення стабільного розвитку економіки України.

Складові збалансованого розвитку розглянуто у двох аспектах – безпосередньо, як умови господарської діяльності підприємства і як умови кон'юнктури підприємницького середовища, що впливають на ефективність його господарської діяльності, тобто як елементи зовнішнього і внутрішнього підприємницьких середовищ. Внутрішнє підприємницьке середовище підприємства визначене умовами здійснення ним господарської діяльності на засадах збалансованого розвитку. Середовище, вплив кон'юнктури якого формує умови для здійснення підприємницької діяльності та середовище,

умови якого визначаються самим підприємством із метою забезпечення прибутковості, спільно утворюють систему кругообігу (рис. 1.2).

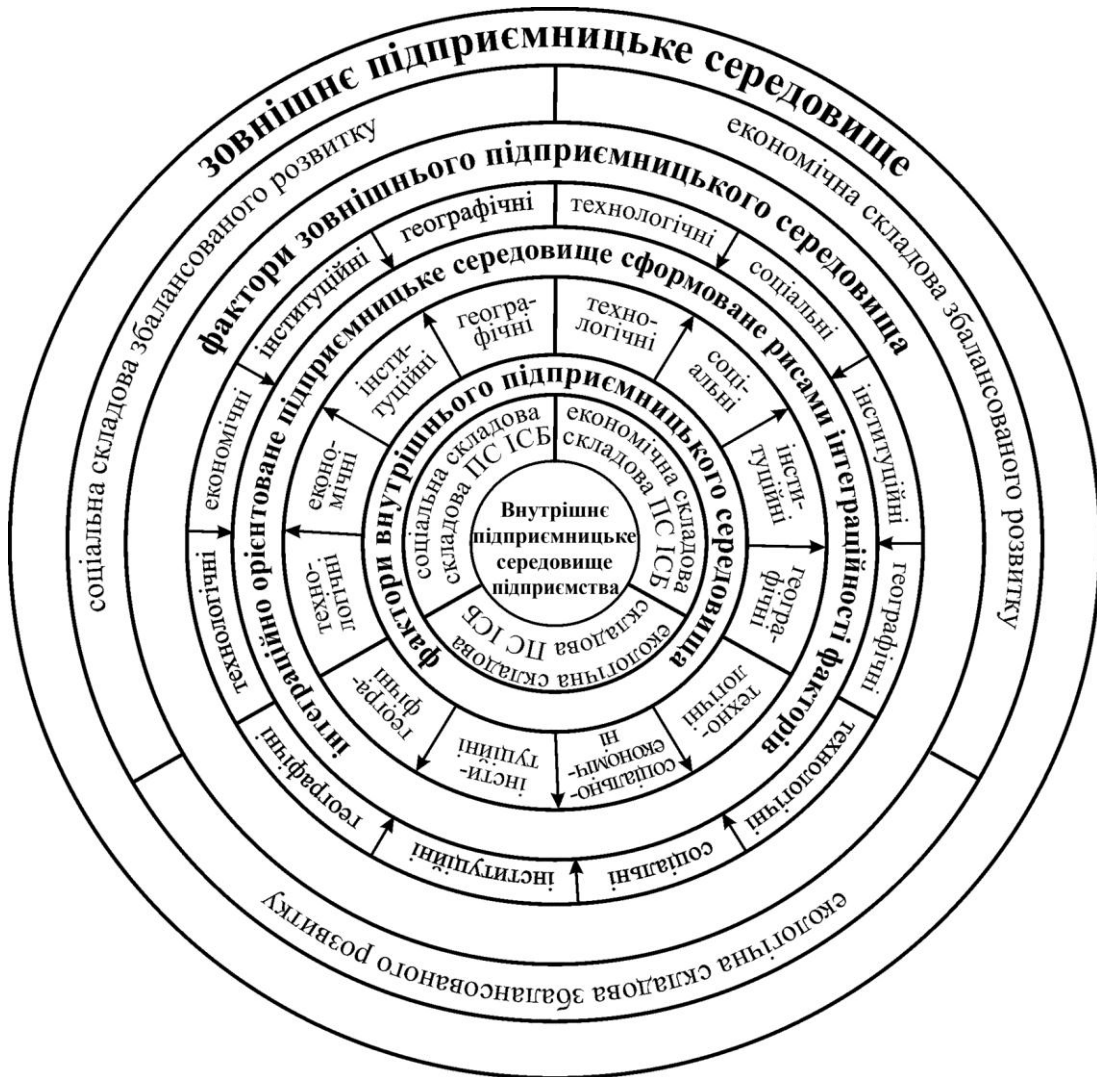


Рис. 1.2. Модель інтеграційно орієнтованого підприємницького середовища

Джерело: розроблено автором.

Відповідно до цього, формування та використання механізмів інтеграційної взаємодії підприємств відбувається шляхом визначення параметрів інтеграційності підприємницького середовища на підставі встановлених взаємозв'язків між складовими елементами такої системи [106, с. 28-30; 107, с. 32-37; 110, с. 49-50].

Модель ІОПС має сегментний поділ. Це свідчить про можливість групування підприємств відповідно до основних завдань розвитку тієї чи іншої галузі. Отже, збалансований розвиток промислового комплексу можна забезпечити шляхом розподілу підприємств його галузей у відповідних

сегментах економічної, соціальної або екологічної складової, кожен з яких має відповідне коло споживачів.

Такий вибір формування структури підприємницького середовища для функціонування підприємств зумовлений необхідністю врахування основних характеристик промислового комплексу України, якими є:

- експортоорієнтована галузева структура;
- наявність факторів виробництва та розвиненість ринкової інфраструктури;
- доступ до НДДКР, інформації, інновацій;
- підтримка з боку органів державної влади, індекс реформ (ініціатива місцевої влади);
- значні витрати, пов'язані з створенням підприємства, високий термін окупності капітальних вкладень, значні виробничі та адміністративні витрати діючого підприємства, податкове навантаження;
- наявність зовнішніх ринків збуту та ін.

Зовнішнє підприємницьке середовище, характеризується [11; 132; 135; 194; 293]:

1. Економічно-соціальними факторами, тобто економічною ситуацією, якою обумовлені обсяги грошових ресурсів, що їх витрачають покупці, а також види товарів, які вони купують. Це регламентується рівнем заробітної плати працівників. Водночас, економічна ситуація визначає кількість вільних робочих місць і відповідно надлишок або потребу у трудових ресурсах, а також наявність і доступність грошових ресурсів. На неї впливає й політична ситуація в країні і світі. Учасники бізнесу діють у рамках відповідного правового поля та в умовах соціально-культурного середовища, яке визначає попит на продукцію певної групи або категорії.

2. Технологічними факторами, які відображають рівень науково-технологічного розвитку, що впливає на галузеву структуру підприємництва, наприклад, у сфері автоматизації обробки даних, інформаційних технологій.

3. Географічними факторами, тобто окремими умовами здійснення підприємництва: доступністю сировини, енергоресурсів, наявністю

автомагістралей, залізниць, морських і повітряних шляхів сполучення. Ці фактори прямо впливають на місцезнаходження компаній та підприємств МСБ, а також на витрати при постачанні сировини, збуті продукції і використанні робочої сили.

4. Інституційними факторами, тобто наявністю різних інституцій, з допомогою яких бізнес встановлює ділові взаємозв'язки або веде комерційні операції.

Водночас, ці фактори характеризують усі аспекти господарської діяльності підприємства. Тому ВПС СПД характеризується аналогічними факторами: технологічним, соціально-економічним, інституційним та географічним. Кожен з них має свої специфічні ознаки, які притаманні для відповідного СПД та характеризують умови, за яких його господарська діяльність відбувається на засадах збалансованого розвитку. Специфіка таких факторіальних ознак формується рисами ПС (зовнішнього і внутрішнього).

Отже, поєднуються спільні фактори ЗПС і ВПС і визначаються риси ПС, яке утворюється, виходячи із специфіки інтеграційних процесів, що одночасно відбуваються у підприємницькому середовищі СПД – суб'єкта інтеграційної взаємодії та оточуючому його підприємницькому середовищі, тобто своєрідні риси інтеграційності. Саме вони формуватимуть ІОПС для СПД. Аналогічний підхід буде актуальним під час визначення середовища для інших специфічних процесів, які відбуватимуться у вітчизняній промисловості [106]. На основі діалектичного аналізу існуючих теорій інтеграційної взаємодії в межах концепцій інтеграції (дод. А, табл. А1.) виділено основні риси інтеграційно орієнтованого підприємницького середовища (дод. Б, табл. Б1.).

Таким чином, формування специфічного середовища та усі взаємопов'язані елементи, які впливають на розвиток підприємницьких процесів, логічно розглядати у комплексній сукупності. Водночас, стратегія "сталих ініціатив" під час формування ІОПС для розвитку підприємництва забезпечується оптимальним співвідношенням усіх факторів. При цьому визначальними є інституційні фактори ІОПС, які формують умови для створення СПД – у ЗПС

та визначають спосіб його функціонування – у ВПС. Наприклад, визначаючи стратегічні властивості малого (середнього) підприємництва для розвитку промисловості, відмітимо роль інституційних факторів, які сприяють ІВ МС-підприємств (табл. 1.2).

Отже, інституційні фактори ІОПС визначають необхідність розвитку виробничого МСП завдяки його адміністративній підтримці та створенню сприятливого інвестиційного клімату. Зазначимо, що фінансову підтримку розбудови інституційного середовища для створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС, у т. ч. щодо адаптації європейських стандартів, здійснюють через проекти міжнародної технічної допомоги.

Таблиця 1.2

Причинно-наслідковий зв'язок інституційних факторів ІОПС під час використання для інтеграційної взаємодії економічного потенціалу суб'єктів малого (середнього) підприємництва

Фактор ЗПС (ВПС)	Можливі негативні наслідки дії фактора
Правова підтримка розвитку виробничого підприємництва сприятиме досягненню цілей у реалізації стратегії сталого регіонального розвитку (створення МСП).	Незначна організаційна результативність заходів підтримки малого підприємництва в напрямі сприяння розвитку виробничого сектору; дублювання функцій в управлінні розвитком територій і ризик інвестування виробничих проектів органів місцевого самоврядування, особлива ситуація, військовий стан в Україні.
Стабілізаційні заходи, що забезпечать прийнятність ризику внаслідок залучення підприємств малого бізнесу до процесу нарощування виробничого потенціалу регіону (прийнятність ризику МС підприємствами).	Сприяння розвитку підприємництва можливе не в усіх виробничих галузях, пріоритетних для певного регіону.
Стимулювання підприємницьких процесів у регіоні шляхом формування бюджетних програм розвитку МСП у галузях (розвиток підприємницької ініціативи у допоміжних, так званих "супутніх" галузях).	Дефіцит і обмеженість бюджетних ресурсів, відсутність виробничих потужностей і стабільних джерел фінансування для їх створення.
Сприяння виробленню нових та вдосконалення діючих механізмів бюджетної підтримки підприємництва (залучення коштів іноземних кредитних ліній,	Додаткові витрати фінансових, виробничих та людських ресурсів для забезпечення оптимального поєднання інтересів виробника, споживача,

Продовження таблиці 1.2

Фактор ЗПС (ВПС)	Можливі негативні наслідки дії фактора
розвиток мережі регіональних фондів підтримки підприємництва, участь ОМС у капіталі виробничих підприємств МСБ).	територіальної громади та ОМС, залежність від зовнішніх інвесторів і кредиторів.
Позиціонування вітчизняного підприємництва (можливість виходу на нові ринки збуту задля компенсації додаткових витрати фінансових, виробничих та людських ресурсів для МСП).	Потреба забезпечення конкурентних переваг продукції малих виробничих підприємств.
Реалізація бізнес-процесів за допомогою інформаційних технологій, інтеграція функцій стратегічного і операційного управління, у т. ч. процесів планування, організації роботи малих виробничих підприємств, моніторинг та контроль їх діяльності, регулювання розвитку підприємництва у визначених для території напрямках з метою забезпечення її сталого розвитку (дотримання законодавчих норм у виробничій діяльності).	Ризик несприятливих змін за відсутності організаційно-управлінських механізмів, спеціального інструментарію, на основі яких можна було б провести аналіз, прогнозування та планування у сфері виробничого підприємництва та передбачити на цю мету фінансування з бюджету.
Створення додаткових резервів для забезпечення реалізації можливостей сталого регіонального розвитку шляхом нагромадження підприємницького потенціалу у сфері регіонального виробництва продукції (збільшення обсягів виготовлення та реалізації продукції).	Неможливе створення резерву будь-яких потужностей унаслідок непередбачуваних факторів ЗПС, існування випадків нераціонального використання ресурсів суб'єктами господарювання.
Гарантія попиту на продукцію виробничих малих підприємств наданням преференцій, інвестування, створення держзамовлення на продукцію з боку ОМС, екологічне страхування (дотримання МСП вимог концепції сталого регіонального розвитку, прибутку, надходження до місцевих бюджетів).	Нестабільний попит на продукцію в умовах кризи, необхідність залучення страхових компаній до інвестиційної діяльності, обмежений асортимент страхових продуктів і послуг на вітчизняному ринку.
Підвищення ефективності функціонування страхових компаній за рахунок інвестицій у розвиток виробничого підприємництва (можливості для розвитку МСП в промисловості).	Потреба прийняття на урядовому рівні нових законодавчих актів, які не обмежують здійснення страховими компаніями інвестиційної діяльності, підвищення вимог до рівня їх капіталізації.
Виявлення резервів ефективного функціонування страховиків на підставі оцінювання рівня капіталізації ресурсів, капіталів і активів (зменшення рівня ризику підприємницької діяльності).	Відсутність показників рівня капіталізації у страхових компаній.
Ефективне використання основного капіталу регіону (інтегрована організація управління розвитком виробничих процесів та визначення ринкової вартості та інвестиційної привабливості підприємств)	

Джерело: розроблено автором.

Проте певні успіхи, яких вдалося досягнути у розбудові інституційного середовища, не супроводжувалися зростанням інвестицій (у т. ч. іноземних) у вітчизняні промислові підприємства. Тому перспективи модернізації вітчизняних підприємств на основі запровадження європейських стандартів значним чином залежатимуть від спроможності держави сприяти залученню у галузь інвестицій міжнародних ТНК, кредитів міжнародних фінансових організацій, ініціювати спільні інвестиційні проекти у стратегічних галузях, а також проекти міжнародної технічної допомоги та міжнародного науково-технічного співробітництва [123; 124; 269; 359; 445; 451; 489].

Отже, інтеграційно орієнтоване підприємницьке середовище характеризується окремими складовими (економічною, соціальною та екологічною), які сформовані технологічними, інституційними, географічними та соціально-економічними факторами впливу, що мають своєрідні ознаки інтеграційності, властиві екзогенному та ендогенному середовищам функціонування підприємств.

Інтеграційно орієнтоване підприємницьке середовище, становлячи окремий сегмент у своєрідній системі правових, соціальних, економічних та інших умов ринкової економіки, забезпечує посередництво між учасниками відносин інтеграційної взаємодії – суб'єктами підприємницької діяльності. Отже, підприємництво сприяє активізації темпів економічного зростання та оптимізації сучасної моделі сталого розвитку України.

1.2. Соціально-економічні передумови інтегрування суб'єктів підприємництва

Вироблення концепції ринкової економіки можливе тільки за сприйняття суспільством ефективних форм та методів господарювання. Водночас, їх адаптація до динамічних процесів, які відбуваються і в економічній, і в соціальній сфері сьогодні, потребує узгодження державних та регіональних інтересів, а також провадження ефективної державної регіональної політики з

акцентом на тих факторах економічного розвитку суспільства, що спираються саме на ринкові методи господарювання [36; 196; 218; 346; 348; 350].

Відстежуючи еволюцію розвитку інтеграційних зв'язків, варто виділити її орієнтацію на поглиблення міжнародних зв'язків та розширення меж співпраці між суб'єктами інтеграційної взаємодії до глобального співробітництва. Інтеграційна взаємодія характеризується як об'єктивний процес розвитку глибоких, стійких взаємозв'язків та поділу праці між національними господарствами, створення міжнародних господарських комплексів у межах держави. Економічна інтеграція – форма інтернаціоналізації господарської діяльності (виробництва), зближення та поглиблення взаємодії національних економік. Вона зумовлена зростанням продуктивних сил, підвищенням рівня усупільнення виробництва та науково-технічною революцією.

Тоді економічна інтеграція є наслідком поглиблення міжнародного територіального поділу праці. На певному етапі розвитку цього процесу такі економічні відносини характеризуються вже не тільки торговельними, але й тісними виробничими, фінансовими зв'язками. Слово "інтеграція" походить від латинського *"integer"* – цілий; отже, інтеграція веде до утворення цілісної економічної системи. Сучасна міжнародна економічна інтеграція відбувається під впливом низки факторів світового розвитку, серед яких найістотнішими є глобалізація і регіоналізація.

Глобалізація означає тісну взаємодію і сплетіння економічних, політичних, соціальних, правових, інформаційних, культурних та інших трансакцій на світовому терені; поширення безпосередніх і опосередкованих зв'язків між суб'єктами економічної діяльності всіх країн світу; формування єдиної (глобальної) для всього світового суспільства системи світогосподарських відносин. Поняття глобалізації тісно пов'язане з інтернаціоналізацією господарського життя. Глобалізація надає інтеграційним процесам загальносвітового характеру.

Регіоналізація – це поглиблення міжнародних зв'язків на компактному просторі, що зветься регіоном. Регіон характеризується не тільки близьким

розташуванням країн, але й спільністю природних, історичних, економічних, політичних, культурних умов. Такі умови, наприклад, є в Західній Європі, що значно полегшує там процес економічної інтеграції. На регіональному рівні утворюються міждержавні угруповання, які мають характер інтеграційних об'єднань. Економічне згуртування є головною метою і чинником їх утворення, хоча часто цей процес підсилюється політичними, культурними й іншими умовами. У фінансово-економічному словнику поняттям "інтеграція" охоплено:

- 1) економічний процес взаємодії національних економік двох і більше держав на засадах кооперації та поділу виробництва і праці;
- 2) об'єднання (повне або часткове) підприємств для виробництва певної продукції з мінімальними витратами фінансових і матеріальних ресурсів.

Економічна енциклопедія доповнює поняття інтеграції ще й додатковими ознаками, виділяючи такі її види, як регресивна та фінансова інтеграція. Отже, інтеграція (від латин. *integratio* – поповнення, відновлення):

- по-перше: об'єднання в ціле будь-яких окремих частин. Протилежне – дезінтеграція;
- по-друге: узгоджений розвиток і взаємне доповнення підприємств, галузей економіки, регіонів і держав з метою ефективнішого використання ресурсів і більш повного задоволення потреб учасників цього процесу у відповідних товарах і послугах.

Отже, інтеграція економічних зв'язків започатковується безпосередньо на суб'єкті підприємницької діяльності й стосується внутрішнього підприємницького середовища підприємства. Проте, виходячи із основних трактувань даного поняття – наслідки інтеграційних процесів виходять за межі господарської діяльності суб'єкта і, поширюючись, формують нові умови для його ефективного розвитку. Виходячи з цього, формування та використання механізмів інтеграційної взаємодії підприємств має базуватися на визначенні параметрів кон'юнктури підприємницького середовища. Адже поняттям інтеграції охоплюється весь процес інтернаціоналізації господарського життя і, навіть, зближення, об'єднання економік [68].

Перспективою розвитку інтеграційних процесів є транснаціоналізація, що означає глобальний розвиток економічних систем із залученням суб'єктів господарської діяльності будь-якого рівня. Принципи транснаціоналізації процесів виробництва промислової продукції для суб'єктів господарської діяльності:

- створення сприятливих умов для інноваційної діяльності підприємств;
- стимулювання розвитку підприємництва;
- співпраця малого і великого бізнесу, що передбачає централізовану модель співробітництва, визначаючи автономію суб'єктів господарської діяльності.

Окремими формами транснаціоналізації виробництва є вертикальна і горизонтальна інтеграція виробничих зв'язків та інтеграція конгломеративного (діагонального) типу. Кожна форма при відповідній організації має свої переваги і недоліки. Горизонтальна інтеграція передбачає об'єднання підприємств однієї галузі, що виробляють однорідну продукцію або послуги, належать до технологічно пов'язаних між собою галузей. Основною перевагою горизонтального типу інтеграції підприємств є отримання ефекту масштабу на всіх стадіях відтворювального процесу (при постачанні сировини і матеріалів, розробці технологій та товарів, виробництві, збуті однорідної продукції, у сфері управлінських функцій тощо) [68].

Вертикальна інтеграція передбачає різномірну співпрацю підприємств, які належать до різних стадій виробництва – від видобутку сировини до випуску готової продукції, може включати підприємства транспортно-збутової мережі. Конкурентні переваги інтеграції конгломеративного або діагонального типу перш за все полягають у диверсифікації ризиків та витрат, з погляду управління як капіталом, так і виробництвом. Диверсифікованість дає можливість зменшити наслідки циклічних коливань на окремих товарних та факторних ринках. Крім того, більшість інтегрованих структур діагонального типу – це одночасно як горизонтальні, так і вертикальні інтеграції, тобто вони дістають

переваги як першого, так і другого з названих типів інтеграції, завдяки чому виникають нові додаткові ефекти синергії.

Для успішного функціонування транснаціональних формувань важливою є їх організаційна структура, яка залежить від способу інтеграції. Зважаючи на це, сьогодні успішно функціонує велика кількість різних типів об'єднань, які мають специфічні організаційні форми діяльності. Так, інтегровані структури бізнесу відіграють провідну роль в економіці розвинених держав зарубіжжя і характеризуються як диверсифіковані багатофункціональні структури, створені на основі об'єднання капіталів промислових підприємств, кредитно-фінансових установ та інших суб'єктів господарювання з метою максимізації прибутку, підвищення ефективності фінансових операцій, посилення конкурентоспроможності на внутрішніх і зовнішніх ринках, зростання економічного потенціалу як усієї групи в цілому, так і кожного з її учасників.

Серед пріоритетів державної політики України вагому роль відіграє ефективне використання потенціалу регіонів для забезпечення соціально-економічного зростання держави шляхом підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств. Реалізація зазначеного напрямку з акцентом на процесах формування та використання механізмів інтеграційної взаємодії із урахуванням кон'юнктури підприємницького середовища передбачається шляхом [373]:

- розвитку міжрегіональних і регіональних інфраструктурних систем, що стимулюють регіональні структурні зрушення та забезпечують ефективність регіональної економіки;
- стимулювання розвитку експортоорієнтованих та імпортозамінних регіональних виробництв на територіях, що мають для цього найбільш сприятливі умови;
- створення умов для проведення структурної перебудови економіки регіонів у довготерміновій перспективі;
- забезпечення узгодженості політики стимулювання розвитку "точок зростання" та підтримки економічно менш розвинених регіонів через

застосування фінансових інструментів стимулювання регіонального розвитку (державний фонд регіонального розвитку);

- посилення міжгалузевої координації у процесі формування та реалізації регіональної політики.

Співробітництво в рамках СОТ та укладення угод про покращення режимів доступу до ринків товарів і послуг з державами – торговельними партнерами залишаються найефективнішими інструментами розвитку торговельних відносин, поліпшення умов присутності вітчизняних виробників продукції на зовнішніх ринках та інтеграції України у світовий економічний простір, що є вагомими рисами інтеграційності підприємницького середовища. Заходи впливу державної економічної політики на розвиток підприємництва включають такі напрямки співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями [373]:

- започаткування та підготовка нових пріоритетних проектів за підтримки ресурсів міжнародних фінансових організацій (МФО) та донорів міжнародної технічної допомоги відповідно до стратегічних напрямів співробітництва з країнами-донорами та з міжнародними фінансовими організаціями на 2013-2016 роки;

- розвиток договірно-правової бази з країнами-донорами щодо залучення міжнародної технічної допомоги для реалізації проектів соціально-економічного розвитку;

- удосконалення принципів та підходів у співробітництві з донорами, виходячи з принципів рівноправного партнерства та спільної відповідальності за досягнення цілей допомоги;

- упровадження нових механізмів поєднання кредитних ресурсів МФО і грантових ресурсів для концентрації ресурсів на визначені пріоритети розвитку;

- розвиток механізмів, які не передбачають прямих зобов'язань держави або надання державних гарантій, у т.ч. шляхом використання можливостей міжнародної фінансової корпорації (МФК), Багатосторонньої агенції з гарантій інвестицій (БАГІ), Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР), Європейського інвестиційного банку (ЄІБ) та Чорноморського банку торгівлі і

розвитку (ЧБТР) у співробітництві з приватним сектором економіки з метою виробництва транспортного та енергоощадного обладнання;

- переорієнтування співпраці з МВФ на безкредитні відносини (консультативно-дорадча та технічна допомога);

- завершення реалізації спільних з МФО масштабних інфраструктурних проектів у сфері транспорту;

- започаткування нових проектів за підтримки ресурсів МФО та донорів для розвитку вітчизняного високотехнологічного виробництва, енергоощадних технологій, стимулювання експорту "високих технологій";

- визначення стратегії та механізмів надання Україною міжнародної технічної допомоги країнам, які є перспективними з точки зору освоєння їх ринків українськими виробниками товарів, робіт та послуг;

- створення організаційних та правових засад для отримання статусу країни – кандидата ОЕСР, дотримання положень Кодексу про лібералізацію руху капіталів та Кодексу про лібералізацію поточних трансакцій;

- визначення рамкових умов запровадження інструментів зовнішньої допомоги в рамках Бюджетної перспективи ЄС 2014+.

На теперішніх умовах розвитку підприємництва в Україні позначається передусім нестабільна державна економічна політика. Зважаючи на її окремі недоліки, варто зазначити, що громадська думка щодо цього процесу ринкових перетворень є динамічною та сьогодні прогресує залежно від ухвалення й реалізації норм нового податкового законодавства. Деякі тенденції, котрі формують позитивну громадську думку, мають суб'єктивний характер та стосуються переважно фінансової підтримки розвитку підприємництва з боку державної влади, зокрема, фінансування регіональних і державних програм його розвитку. Кошти обласних бюджетів здебільшого спрямовувалися на реалізацію бізнес-проектів, пов'язаних із створенням нових об'єктів інфраструктури та підтримки підприємництва, навчання та перепідготовку незайнятого населення з орієнтацією на їх охоплення підприємницькою діяльністю.

Однак наслідком реалізації ефективної регіональної політики можуть стати сформоване інтеграційно орієнтоване підприємницьке середовище унаслідок насичення ринку малими та середніми СПД, що діють у виробничій сфері, підвищення рівня виробництва, забезпечення зайнятості населення та зменшення рівня безробіття, а також гарантія незмінності та довготривалості політики щодо підтримки малого підприємництва; розробка галузевих та міжгалузевих програм розвитку територій. Кон'юнктура підприємницького середовища для підвищення ділової активності підприємств у промисловості шляхом формування і використання механізмів інтеграційної взаємодії між ними із урахуванням для цього потенціалу малого (середнього) підприємництва передбачатиме [84, с. 196]:

- збереження позитивних тенденцій у динаміці створення та розвитку малого підприємництва й забезпечення належних умов для його розвитку;
- підтримку ділової та інвестиційної активності, розвиток конкуренції на ринку товарів та послуг;
- створення умов для розвитку малого підприємництва у виробничій сфері, у т.ч. на базі реструктуризованих підприємств;
- сприяння самозайнятості та продуктивній зайнятості широких верств населення через залучення до підприємницької діяльності;
- забезпечення співпраці всіх зацікавлених організацій та установ, які надають послуги підприємцям;
- створення нових інтеграційних структур бізнесу.

Розвиток підприємницьких процесів в промисловості як фактор ринкових перетворень сприяє послідовній реалізації принципів економічної політики, є її стимулом до стабільного зростання і повністю ґрунтується на науково-технічному потенціалі країни. Стратегія сталого розвитку вітчизняної промисловості так чи інакше пов'язана із впливом державної соціально-економічної політики.

В умовах розвитку ринкових відносин в Україні виникла потреба в посиленні державного впливу на інтеграційні процеси, які відбуваються при дотриманні пріоритетів її соціально-економічної політики. Одним із

найдієвіших способів такого впливу є розроблення ефективних бюджетних програм. Це дає змогу інституціям, відповідальним за ухвалення державних рішень, чітко визначити пріоритети, цілі й напрями соціально-економічного розвитку на коротко-, середньо- і довготривалу перспективу, включаючи конкретні заходи для їх досягнення, з визначенням необхідних для цього фінансових, матеріально-технічних, інформаційних та трудових ресурсів.

Найбільш прийнятним напрямом реалізації ефективної фінансової політики у цьому аспекті стане виконання регіональних програм, які передбачають комплекс заходів для розвитку територій у пріоритетних напрямках промислового розвитку і здійснюватимуться із залученням потенціалу сектора малого підприємництва території. Ефективність упровадження таких програм залежить від стабільності їх фінансування, яке забезпечується коштами місцевих бюджетів та регіональних фондів підтримки. Роль і місце регіональних програм підтримки підприємств у процесі реалізації фінансової політики держави сьогодні має доволі велике значення, особливо з огляду на необхідність реалізації основних завдань державної економічної політики, спрямованої на активізацію розвитку промислових галузей економіки.

Проте сьогодні залишаються нерозв'язаними проблеми формування та впровадження бюджетних програм, які б забезпечували дотримання і реалізацію пріоритетів соціально-економічного розвитку. Такі проблеми зумовлені відсутністю стратегічної бюджетної політики у більшості сфер суспільного життя, у т.ч. і в підприємстві. Ця ситуація ускладнює вирішення багатьох соціальних завдань й спричинена високим рівнем нестабільності та невизначеності державного розвитку. Крім цього, через недоліки нормативно-правових актів проблемним залишається питання організації та проведення аудиту ефективності виконання бюджетних програм як на державному, так і на місцевому рівнях.

У сучасних умовах, коли державні фінансові ресурси є вкрай обмежені, про що свідчить державний борг, який сьогодні перевищує гранично

допустимий розмір на 27,7 % або на 104,1 млрд грн. [422], особливо важливе для ефективного управління фінансовими ресурсами застосування програмно-цільового методу бюджетування. В умовах застосування ПЦМ акцент фінансового забезпечення переноситься з потреби в коштах на здобутки від використання наданих бюджетних ресурсів [407]. Так, незабезпеченість бюджетними коштами створює проблеми у їх розподілі та виборі пріоритетів на всіх етапах бюджетного процесу – і це обумовлено законодавчо.

Формування сприятливих умов підприємницького середовища для розвитку малого та середнього бізнесу є визначальним для всієї економіки. Українські та міжнародні юридичні рамки – Угода про асоціацію між ЄС та Україною, програми міжнародної допомоги ЄС, Світового банку та МВФ – створюють підстави для реформування й зміцнення сектора МСБ. Ефективні європейські інструменти, у т.ч. випробувані в Польщі, можуть і повинні бути використані в українському середовищі. Однак для цього необхідні докорінні зміни як у державному мисленні, так і в системному підході до управління розвитком підприємництва. Отже, основними причинами неефективності використання бюджетних коштів і низької результативності бюджетних програм розвитку МС-підприємництва, зокрема, можна вважати [188; 333]:

- відсутність пріоритетів у бюджетній політиці на середньо- й довготермінову перспективу;
- непослідовність управлінських рішень для досягнення результативності бюджетних програм;
- непослідовність у виконанні й реалізації бюджетної програми.

Крім цього, проблеми із джерелами фінансування бюджетних програм пов'язані із:

- відсутністю в держави фінансових можливостей для розширення сфери суспільних благ для населення та/або забезпечення реальними коштами чинних правових норм. Сьогодні впровадження положень усіх нормативно-правових актів у реальному вимірі потребує додаткових фінансових ресурсів у розмірі 70-90 % обсягу затвердженого бюджету;

- нерівномірністю розподілу бюджетних коштів у часі, просторі й серед розпорядників коштів;
- невиконанням бюджетних призначень для певних бюджетних програм.

Загалом, у нашій державі бюджетні програми на початкових етапах застосування ПЦМ у бюджетному процесі часто запроваджувалися без реальних розрахунків і ґрунтовних обчислень для досягнення поставленої мети, без визначення чітких результатів їх реалізації, а найголовніше, – однозначних, обґрунтованих обсягів і джерел фінансування. Як бачимо із прикладу діяльності УФПП, спочатку ухвалювалися рішення й затверджувалися бюджетні програми, й тільки потім відбувався пошук джерел їх фінансування [138; 356]. Збільшення підприємницького потенціалу у змозі фінансово поліпшити можливості територіального розвитку промислових регіонів, забезпечивши їх місцеві бюджети власними надходженнями [49; 105].

Базовим законом, що визначає правові та економічні засади механізмів державного регулювання малого і середнього підприємництва, є Закон України "Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні" [402], нормою якого визначено, що державна підтримка суб'єктів малого і середнього підприємництва включає фінансову, інформаційну, консультативну підтримку, у т.ч. підтримку у сфері інновацій, науки, промислового виробництва, підтримку суб'єктів малого і середнього підприємництва, що провадять експортну діяльність, підтримку у сфері підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації управлінських кадрів та кадрів ведення бізнесу.

Державне регулювання розвитку малого підприємництва реалізується в рамках бюджетної програми "Мікрокредитування суб'єктів малого підприємництва", обсяг фінансування якої щорічно затверджується Законом України про Державний бюджет України на відповідний рік. Надання мікрокредитів за зазначеною програмою здійснюється у порядку, затвердженому постановою Кабінету Міністрів України "Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для

мікрокредитування суб'єктів малого підприємництва" [387], через Український фонд підтримки підприємництва шляхом проведення конкурсу бізнес-планів суб'єктів малого підприємництва.

Окремі програми підтримки суб'єктів малого і середнього підприємництва, реалізуються також банківськими установами. Серед них для МСП доступні такі:

1. "Програма сприяння кредитуванню малого та середнього бізнесу (Програма Кредитної установи для Відбудови (KfW)". Німецька програма KfW призначена для суб'єктів господарської діяльності, юридичних осіб і фізичних осіб-підприємців, та реалізується для сприяння кредитуванню малого та середнього бізнесу з метою розширення обсягів виробництва, покращення якості та розширення асортименту продукції, підвищення продуктивності праці та створення нових робочих місць шляхом фінансування інвестиційних проектів за рахунок ресурсів KfW;

2. "Програма Кредитування спільно з Європейським інвестиційним банком" (АТ "Ощадбанк" та ЄІБ) – фінансування вітчизняних малих та середніх підприємств, компаній середньої капіталізації та інших пріоритетних проектів [211].

3. Регіональна Місія Агентства США Україні – надає допомогу в Україні, Молдові і Білорусі у здійсненні переходу до ринкової економіки. Програми Місії у всіх трьох державах здійснюються за такими основними напрямками, як демократія та самоврядування, економічне зростання та розвиток соціального сектора. USAID здійснює свої проекти у тісній співпраці з приватними добровольчими організаціями США, американськими компаніями та іншими державними та міжнародними організаціями.

4. Фонд "Україна – Хабітат". Створений як інструмент для адміністрування і організації фінансування більш ніж 100 місцевих програм об'єднуючих більше 3 тисяч інвестиційних проектів підприємств – учасників Проекту ПРООН на суму близько 1 млрд амер. дол. Місія Фонду – розвиток регіонів через розвиток малого і середнього бізнесу шляхом реалізації місцевих інвестиційних програм під гарантії місцевих органів влади.

5. Фонд Східна Європа. Зосередив свою роботу на таких програмних напрямках: просування ідеї корпоративної соціальної відповідальності, місцевий економічний розвиток, муніципальні партнерства, бізнес та економічна освіта, сприяння ефективній роботі органів державної влади та місцевого самоврядування.

6. Фонд цивільних досліджень і розвитку США (CRDF) – некомерційна організація, заснована в 1995 році згідно з рішенням Конгресу США з метою сприяння міжнародному науково-технічному співробітництву. Україна є одним із провідних партнерів CRDF. Основні напрямки діяльності CRDF в Україні: дослідницькі гранти науковцям, що працюють у фундаментальній та прикладній науці; гранти на обладнання; гранти на підтримку комерціалізації технологій, наукові конференції та навчальні семінари; сприяння інтеграції наукових досліджень і вищої освіти.

7. CASE Україна, Центр соціально-економічних досліджень. CASE Україна – незалежна неприбуткова громадська організація, яка проводить економічні дослідження, аналіз та прогнозування макроекономічної політики. CASE Україна реалізує проекти для досягнення цілей, які відповідають її місії, а саме: сприяння економічному розвитку країни, забезпечення підтримки у вирішенні інституційних та соціально-економічних проблем, прискорення інтеграції України до європейської спільноти.

8. Польсько-українська фундація співпраці ПАУСІ. Метою Фундації є сприяння подальшій інтеграції України в європейські та євроатлантичні структури через запровадження європейського та польського досвіду в Україні, а також інтенсивний транскордонний обмін знаннями та досвідом. Ключові напрямки діяльності ПАУСІ: Реалізація програм на підтримку євроатлантичного курсу України; запровадження міжнародних та, зокрема, європейських стандартів бізнесу [262].

З метою підвищення результативності бюджетних рішень та запровадження програмно-цільового методу планування видатків місцевих бюджетів на розвиток підприємництва доцільно ухвалити бюджетну стратегію

та визначити пріоритети бюджетної політики на середньо- й довготермінову перспективу, що передбачає процес макрофінансового бюджетування. Законодавчим підґрунтям цього є норми Закону України "Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні" [402]. Передумовою довготермінового планування можуть стати норми щодо підтримки, розвитку та інтеграції у світове господарство вітчизняних МСП у документі "Україна 2020. Стратегія національної модернізації", яка частково має реалізовуватися в межах Концепції Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014-2024 роки [254]. Необхідно зазначити, що стратегічні документи загальнодержавного значення повинні доповнюватися стратегіями регіонального розвитку відповідно до пріоритетів галузевої спеціалізації територій (рис. 1.3).

Стратегії розвитку підприємництва повинні бути спрямовані на реалізацію державної політики у сфері малого бізнесу та виконання основних завдань з підвищення економічної ефективності діяльності суб'єктів МСП. Їх реалізація сприятиме більш ефективному використанню власних ресурсів ОМС і на цій основі забезпечить зростання внеску малого підприємництва в економіку та зміцнення економічного потенціалу регіону [173; 204; 243; 502]. Кожна регіональна (місцева) програма, яка пов'язана із підтримкою підприємств провідних і стратегічно важливих галузей національного господарства має специфічний характер, проте повинна бути орієнтована на локальні особливості і вирішувати соціально-економічні проблеми регіону.

Отже, короткотермінове планування показників розвитку малого та середнього підприємництва має реалізовуватися за підсумками виконання регіональних програм попереднього періоду, узгоджуватися і поєднуватися з іншими програмами, які діють та державними цільовими програмами. Однак їх повне виконання можливе тільки за умови стабільного фінансового забезпечення.

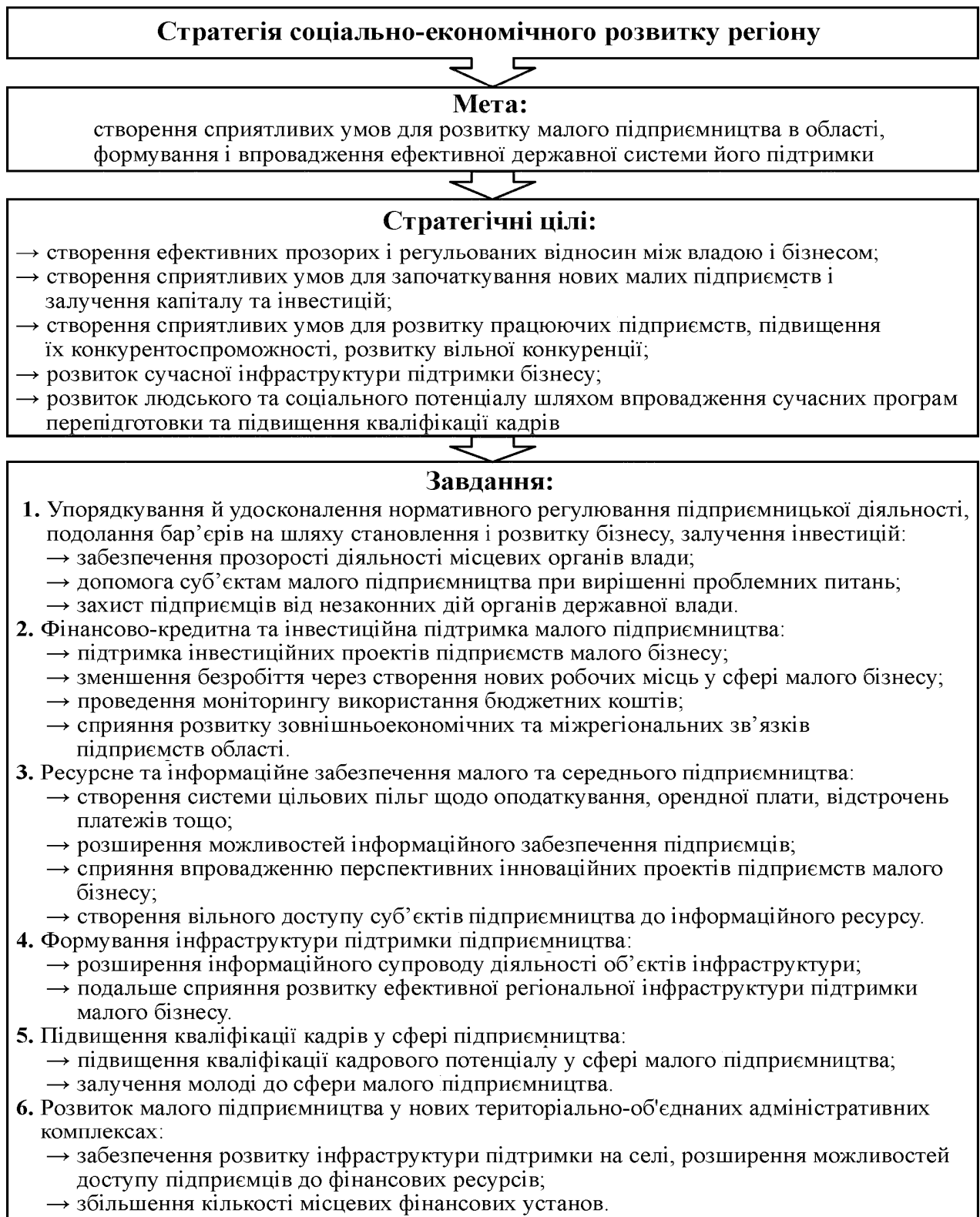


Рис. 1.3. Стратегія розвитку підприємництва на рівні адміністративно-територіальних одиниць

Джерело: розроблено автором.

Адже зростання інвестицій, як визначального чинника економічного розвитку та підтримки стабільної динаміки виробництва, має бути зумовлено

зацікавленістю вітчизняних виробників до впровадження інновацій та активного оновлення основних фондів, зважаючи на посилення конкуренції на внутрішньому ринку і враховуючи членство України у СОТ та спрямованість на європейську інтеграцію [406]. Це сприятиме посиленню ролі інвестиційно-інноваційної моделі розвитку та підвищенню конкурентоспроможності промислових підприємств шляхом здійснення прогресивних інституційних та структурних перетворень і поглиблення європейської інтегрованості української економіки [26; 154; 231; 303; 304; 440; 452].

Нарощування потенціалу промислових підприємств дає змогу посилити сильні сторони української економіки, забезпечивши сприятливі можливості державі для економічного прориву. Зокрема, сильні сторони для підвищення ділової активності підприємств вітчизняного промислового комплексу характеризує: місткий потенціал внутрішнього ринку, можливість поновлення позитивної динаміки ВВП, низький дефіцит державного бюджету, започаткування товарної диверсифікації експорту, підвищення цінової конкурентоспроможності, можливості активізації інвестиційної діяльності, поступового відновлення та збільшення обсягів промислового виробництва, зростанням ролі промислових галузей у формуванні дохідної частини Державного бюджету, соціальному забезпеченні населення, укріплення національної безпеки країни. Це зумовлено факторами внутрішнього підприємницького середовища промислових СПД: істотним науковим забезпеченням (у промисловості зосереджена майже п'ята частина фахівців, які виконують близько чверті загального обсягу наукових і науково-технічних робіт в країні); наявністю наукових і виробничих досягнень світового рівня: ракетно-космічних технологій, літакобудування, зварювання; високим освітянським і професійним рівнем працівників; наявністю значного прошарку інтелектуального капіталу; потужною мінерально-сировинною базою та розгалуженою виробничою структурою за видами промислової діяльності. Можливості розвитку промислових підприємств забезпечуються такими змінами у кон'юктурі підприємницького середовища: збільшенням ступеня

відкритості ринків Європейського Союзу; використанням переваг глобалізації, які є сприятливими для розвитку ринку послуг; вирівнюванням розвитку регіонів; зростанням попиту на вітчизняні товари на світових ринках; зростанням відкритості економіки, внесення в інтеграційні процеси; підтримкою динаміки зростання продуктивності праці в умовах зростання рівня зайнятості; можливістю розширення доступу до зовнішніх джерел фінансування; змінами в структурі державних витрат з метою стимулювання регіонального розвитку; змінами в структурі прямих іноземних інвестицій; залученням потенціалу внутрішніх заощаджень. Це зумовлюють такі фактори внутрішнього підприємницького середовища: заходи з проведення структурно-технологічного оновлення галузей економіки; підвищення рівня інноваційності і технологічності і конкурентоспроможного промислового виробництва; широка участь у міжнародному поділі праці; розвиток власних наукоємних і високотехнологічних виробництв; вихід на рівень індустріально розвинутих країн з поступовим опануванням економічних ніш постіндустріального розвитку [40, с. 15; 41, с. 55; 77, с. 18-22; 80, с. 61-69; 81, с. 134-146; 117, с. 253; 406].

Досягнення стратегічних цілей промислового розвитку держави внаслідок активізації підприємницьких процесів створить можливості для нарощування виробництва продукції, забезпечить нові ринки збуту, сприятиме інтеграції України у світогосподарську систему в провідних галузях, наприклад металургійного, енергетичного, сільськогосподарського, військового та ін. машинобудування.

1.3. Значення виробничого потенціалу підприємств для інтернаціоналізації їх господарської діяльності

Акцентуючи увагу на формуванні сучасного типу економіки, варто визнати, що її становлення нерозривно пов'язане також із новими моделями ведення бізнесу. Наприклад, міжнародний досвід позитивно характеризує ті моделі організації виробничо-господарської діяльності, які передбачають зміну

структури компаній шляхом їх об'єднання із метою створення нових конкурентоспроможних і фінансових структур. Цей процес включає концентрацію капіталу, виробничих потужностей та взаємну інтеграцію підприємств з багатогалузевим підприємницьким профілем діяльності і потребує нових механізмів реструктуризації корпоративного сектора економіки країни в ІОПС.

Зауважимо, що такий динамічний сектор економіки, як мале та середнє підприємництво, є фрагментарним явищем в Україні і ще не характеризує країну як повноправного суб'єкта ринкових відносин. Участь підприємств вітчизняної промисловості в процесах глобалізації є поки що мінімальною і практично немає вітчизняних транснаціональних компаній, які б працювали у різних галузях на глобальних ринках; мала частина в Україні і дочірніх підприємств світових виробників брендів, низький рівень міжнародних коопераційних зв'язків. Проте спектр переваг міжнародного економічного співробітництва дає змогу реалізувати науково-технічний та ресурсний потенціал виробництва. За цих умов мета розвитку української промисловості полягає у створенні сучасного, інтегрованого у світове виробництво промислового комплексу, здатного в умовах інтеграції та глобалізації розв'язувати основні завдання соціально-економічного розвитку та сприяти утвердженню України як високотехнологічної держави [112, с. 75-78; 196, с. 3].

Характеризуючи складові підприємницького середовища, варто наголосити на важливій ролі технологічного розвитку країни з урахуванням впливу інноваційних процесів на його формування. Зауважимо, що необхідність технологічного розвитку економіки будь-якої країни залежить насамперед від результатів діяльності підприємств виробничих галузей її промислового комплексу. А можливість багатофункціонального використання підприємницького потенціалу в галузях економіки зумовлює необхідність врахування різнобічних напрямів його розвитку у сучасних процесах ринкових перетворень. До того ж спроможність суб'єктів малого і середнього підприємницького сектора швидко реагувати на зміни попиту, якості продукції,

конкурентоспроможності, продуктивності праці та обсягу отриманого прибутку дає змогу підприємствам малого бізнесу адаптуватися до нових, ринкових критеріїв економічного устрою. Це насамперед важливо для підприємств провідних виробничих галузей економіки країни.

Підприємництво є одним з ефективних факторів стабільного розвитку держави. Тому державна політика повинна бути спрямована на виявлення додаткових резервів кожного регіону та використання потенціалу усіх адміністративно-територіальних одиниць у реалізації реформ, визначених курсом держави на європейську та євроатлантичну інтеграцію. Серед пріоритетів її реалізації вагомому роль відіграє модернізація виробництва шляхом використання технологічного потенціалу промислових підприємств, зокрема, [373]:

- переформування технологічної складової промислових виробництв;
- упровадження новітніх технологій, устаткування і обладнання;
- закриття нерентабельних виробництв;
- вилучення з експлуатації морально застарілого та фізично спрацьованого обладнання;
- проведення системної реструктуризації металургійної галузі з орієнтацією на кон'юнктуру внутрішнього та зовнішнього ринку;
- технічне переоснащення та модернізація підприємств металургійної галузі, створення та розширення виробництва імпортозамінної продукції;
- упровадження технологій, що сприятимуть зниженню матеріало- та енергомісткості промислової продукції.

Тому активізація процесів технологічного розвитку промислових підприємств ґрунтуватиметься на [373]:

- оптимізації ролі держави та усунення перешкод для розвитку господарської діяльності;
- підвищенні ефективності управління об'єктами державної власності (поліпшення основних показників фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання державного сектора економіки та зменшення відсотка

неефективно працюючих державних підприємств; зменшення кількості збиткових підприємств державного сектора економіки);

- забезпеченні стабільного інвестування економіки країни; стимулюванні розвитку інвестиційної діяльності та сприяння створенню інвестиційного ринку;

- формуванні єдиної комплексної державної експортної політики (це створить умови для формування у зовнішній торгівлі позитивного сальдо, зменшить ризики, пов'язані з експортом товарів українського походження, сприятиме збільшенню обсягів прибутку вітчизняних виробників та надходжень до державного бюджету, дасть змогу оптимізувати умови використання бюджетних форм підтримки національних виробників і експортерів);

- впровадженні сучасних інноваційних промислових технологій (використання потенціалу України із розширення середньотехнологічних виробництв; оптимізації програм розвитку промисловості та її галузей із забезпеченням комплексного вирішення ключових питань інноваційного розвитку і формування вищих технологічних укладів);

- формуванні інноваційної інфраструктури та системи трансферу технологій (розвиток інноваційної інфраструктури для підтримки малого інноваційного бізнесу; утворенні за участю великих корпоративних структур базових центрів передавання технологій для малих підприємств; Державній цільовій програмі розвитку системи інформаційно-аналітичного забезпечення реалізації державної інноваційної політики та моніторингу інноваційного розвитку економіки [160]);

- розвитку системи управління інтелектуальною власністю (забезпеченні реєстрації технологій, нових видів техніки і матеріалів як їх складових, сприяння їх подальшій комерціалізації та використанню в господарському обігу; узагальненні та систематизації науково-технічної та економічної інформації, зокрема, патентної та патентно-ліцензійної, з метою прогнозування інноваційного розвитку економіки за видами економічної діяльності та підготовки пропозицій щодо визначення пріоритетних напрямів розвитку інноваційної діяльності (у рамках Державної цільової програми розвитку системи інформаційно-аналітичного забезпечення реалізації державної інноваційної політики та моніторингу інноваційного розвитку економіки);

стимулюванні попиту на інновації (забезпеченні виконання Угоди між Україною та ЄС про наукове і технологічне співробітництво; сприянні розвитку двостороннього та багатостороннього міжнародного науково-технічного співробітництва [400]);

– інтеграції науково-технологічного потенціалу України у світове господарство.

Можливості малого підприємництва у ІОПС при сучасному розвитку промислового сектора економіки є перспективними з огляду на потребу у використанні допоміжних виробництв для ефективного функціонування підприємств виробничих галузей промисловості. За такою схемою суб'єкт господарювання основного виробництва (велике підприємство) є виробником кінцевого виду продукції, призначеної для реалізації. Такий продукт створюється у результаті виробничих відносин між ним та малими підприємствами допоміжного виробництва. Останні, водночас, стають постачальниками засобів виробництва або предметів споживання для великого підприємства, що загалом формує спеціалізацію тієї чи іншої галузі промисловості. Основний ефект співпраці підприємств основного та допоміжного виробництв на регіональному рівні полягає у залученні суб'єктів малого бізнесу до формування і реалізації пріоритетних завдань промислової політики регіону.

Якщо звернути увагу на пріоритети виробничо-господарської діяльності підприємств, то, розглядаючи їх крізь перспективу промислового розвитку країни загалом, зауважимо, що відродження у підприємстві допоміжних виробництв для виробничих галузей дає змогу отримати чимало позитивних наслідків. Комплексна спорідненість таких двох елементів, як основне і допоміжне виробництво у ВПС, закладає основи для ефективного перебігу інноваційного циклу на підприємствах пріоритетних галузей економіки, сприяє оптимізації управління бізнес-процесами й створює передумови для сталого регіонального розвитку унаслідок зростання економічного потенціалу адміністративно-територіальних утворень – ЗПС. У перспективі співпраця

підприємств основного і допоміжного виробництва через спорідненість їх виробничих процесів може сприяти формуванню нових господарських утворень у ІОПС: промислово-фінансових груп, корпорацій, концернів, альянсів, транснаціональних компаній [64, с. 60; 74, с. 228-230; 83, с. 101-103; 92, с. 124-126; 105, с. 86].

Структурний вплив допоміжних виробництв на економічний потенціал промислового підприємства у ВПС представлено на рис. 1.4.

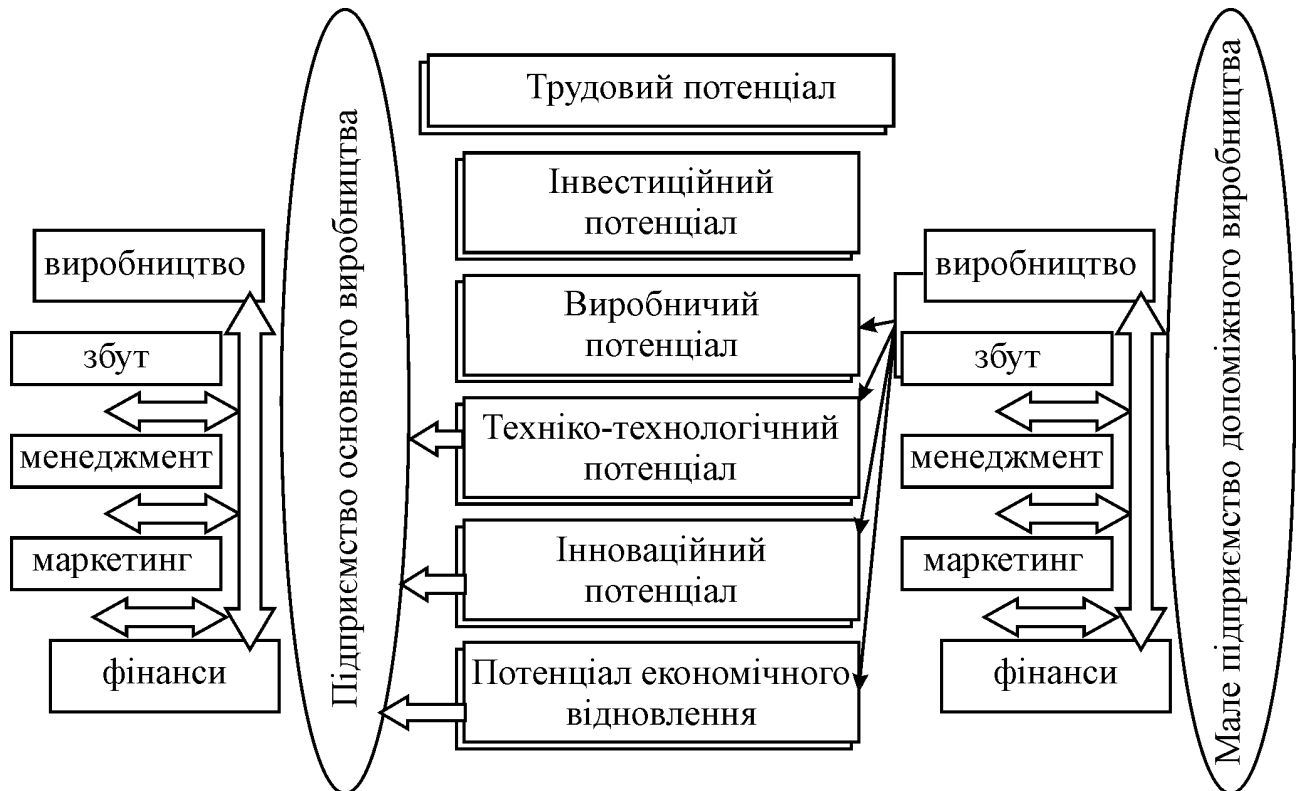


Рис. 1.4. Структурний вплив допоміжних виробництв на економічний потенціал промислового підприємства у ВПС

Джерело: складено автором.

Структуризація економічного потенціалу виробничого підприємства за окремими елементами включає сукупність потенціалів різних видів його економічних ресурсів. Так, виробничий потенціал розглядається як здатність даного суб'єкта господарювання випускати максимальний обсяг продукції виходячи із власних виробничих потужностей та можливості ефективного використання трудових, інвестиційних, техніко-технологічних та природних ресурсів. Завдяки використанню допоміжних виробництв сектора МСБ

економіки регіону досягається ефект збільшення економічного потенціалу великих промислових підприємств.

На ВПС впливають такі чинники:

- не змінюють інвестиційного потенціалу основного виробництва, не передбачають будь-яких капітальних вкладень, а також фінансових ресурсів для участі в капіталі інших підприємств (фінансових інвестицій), тобто інвестиційна привабливість підприємства не змінюється;

- збільшують інноваційний потенціал промислового підприємства внаслідок впровадження у практику господарської діяльності нових конструктивних елементів машин і механізмів, конструкційних матеріалів, інструментів тощо. Унаслідок цього нівелюються усі витрати, пов'язані з модернізацією продукції, розробкою і впровадженням у виробництво нового обладнання і технологій. Це, водночас, дає змогу виробничим підприємствам швидко адаптуватися до умов ринкового середовища, реагувати на кон'юнктуру товарного ринку. Проте така можливість аж ніяк не виключає потреби збільшення їх інноваційного потенціалу шляхом освоєння нових видів продукції, розробки і впровадження нових технологій та методів управління. Ці зміни є поступовими і можуть не збігатися у часовому інтервалі, проте вони є передумовою поліпшення рівня економічного потенціалу промислового підприємства, а його співпраця у цій галузі із підприємницькими структурами МСБ дозволяє швидко реагувати на відповідний споживчий попит і мати можливість реалізувати стратегію власного інноваційного розвитку.

Завдяки допоміжному виробництву великі підприємства промислового сектора у ВПС при правильній побудові таких взаємовідносин розширюють можливості для нових видів діяльності [12; 32; 264]. Так, розглядаючи техніко-технологічний потенціал суб'єктів господарської діяльності, багато науковців вважають, що він характеризується кількістю та якістю їх виробничих засобів та визначається рівнем прогресивності технологій, від використання котрих залежить ресурсомісткість та якість продукції підприємства. Виробничі напрями співпраці із підприємствами малого бізнесу підвищують техніко-технологічний потенціал великих промислових підприємств, впливаючи на

величину та якість їх виробничих ресурсів. Проте навіть достатній виробничий ресурс не повністю характеризує здатність промислового підприємства досягти стратегічної мети власного розвитку.

Споживання та відновлення окремих ресурсів суб'єктом господарської діяльності підприємств у ВПС характеризує його потенціал щодо економічного відновлення. Здатність суб'єкта господарювання використовувати і відновлювати у тій чи іншій формі у процесі функціонування окремі види ресурсів оцінюється як передумова його стійкого розвитку, якщо реалізація і побудова названих процесів є раціональною. Значний вплив на потенціал економічного відновлення створюють види споживчих ресурсів та методи управління підприємством, а співпраця великих та малих суб'єктів господарської діяльності створює можливості для зростання цього потенціалу.

Напрями використання потенціалу промислових підприємств малого та середнього бізнесу території для виготовлення високотехнологічної продукції її промислового сектора представлені у табл. 1.5.

За ресурсно-функціональним підходом при розгляді економічного потенціалу підприємства у внутрішньому підприємницькому середовищі його функціонування, варто відзначити таку його складову, яка характеризує кількість та якість трудових ресурсів, тобто його трудовий потенціал. При співпраці суб'єктів господарювання мале підприємство, що спеціалізується на допоміжному виробництві, не впливає на трудовий потенціал великого підприємства, скоріше навпаки – ефективні управлінські рішення, планування і моделювання зростання економічного потенціалу великого підприємства можливі тільки за умови правильної організації праці та побудови взаємозв'язків між суб'єктами господарської діяльності МСБ, що зумовлено залученням і використанням висококваліфікованих трудових ресурсів. У цілому високий потенціал промислових підприємств є передумовою зростання економічного потенціалу територіальних промислово-виробничих комплексів.

Напрями використання підприємницького потенціалу МСБ адміністративно-територіальної одиниці для виготовлення високотехнологічної продукції

Напрями розвитку пріоритетної галузі	Завдання розвитку галузі	Групи високотехнологічних товарів, які можуть випускати малі підприємства*
Створення системи машин і обладнання нового покоління для агропромислового комплексу, енергетики, транспорту та житлово-комунального господарства	створення науково-виробничих комплексів для реалізації галузеутворюючих технологій мікроелектроніки, енергетичних установок з прямим перетворенням енергії палива в електричну, обладнання для вироблення електричної енергії за рахунок альтернативних та відновних джерел енергії.	VI – "Електричні машини і устаткування та їх частини" – окремі товари групи УКТ ЗЕД: конденсатори електричні постійні, змінні або настроювальні; електричне освітлювальне або сигналізаційне обладнання, склоочишувачі, антиобмерзловачі та протизапітнювачі, які використовуються в автомобілях; прилади звукової сигналізації, прискорювачі частинок тощо. VIII – "Неелектрична техніка" – окремі товари груп 54, 84, 85 УКТ ЗЕД: турбіни газові, реактори ядерні; обладнання та пристрої для розділення ізотопів та їхніх частин; версії для обробки різних матеріалів за допомогою лазерного або іншого світлового чи фотонного пучка ультразвукових, електророзрядних, електрохімічних, електронно-променевих, іонно-променевих або плазмових процесів; верстати токарні горизонтальні з числовим програмним управлінням, верстати для свердління з числовим програмним управлінням тощо.
Створення конкурентоспроможної елементної бази та комплексуючих виробів для приладобудування, засобів зв'язку і телекомунікацій, різке збільшення обсягів виробництва складної побутової техніки	– відродження підприємств – виробників елементної бази та комплексуючих виробів; – формування галузі виробництва складної побутової техніки	II – "Комп'ютерна та офісна техніка" – окремі товари груп 84, 90 УКТ ЗЕД I пристрої для обробки текстів, друкарські машинки, апаратура фотокопіювальна, апаратура фотокопіювальна електростатична, комп'ютери, машини обчислювальні, запам'ятовувальні пристрої та частини до них тощо. V – "Наукові прилади" – окремі товари групи 90 УКТ ЗЕД: апарати електродіагностики, діагностики та радіологічні апарати, пристрої на рідких кристалах; прилади геодезичні, топографічні, океанографічні, гідрологічні, метеорологічні; прилади та апаратура для вимірювання, контролю витрат, рівня тиску чи інших змінних характеристик рідин або газів; прилади, апаратура для фізичних або хімічних аналізів тощо. VI – "Електричні машини і устаткування та їх частини" . IV – "Фармацевтичні вироби" – віднесено окремі товари груп 29, 30 УКТ ЗЕД.
Збільшення обсягів випуску іннова-	– сприяння освоєнню нових видів складної, конкурентоспроможної і наукомісткої техніки для переоснащення пріоритет-	

Продовження таблиця 1.3

Напрями розвитку пріоритетної галузі	Завдання розвитку галузі	Групи високотехнологічних товарів, які можуть випускати малі підприємства*
Напрями розвитку пріоритетної галузі: обладнання для енергетичної, легкої, харчової, переробної та медико-біологічної галузей	них галузей, зокрема для легкої, медико-біологічної та фармацевтичної, хімічної та нафтохімічної, вугільної промисловості, гірничорудної та металургійної галузі, тепло- та електроенергетики, залізничного транспорту, сучасних верстатів та інструментів, програмно-технічних комплексів для системи безготівкових розрахунків; створення умов для розвитку мережі інноваційних підприємств, зокрема інжинірингових центрів, технопарків, сервісних центрів, лізингових компаній.	V – "Наукові прилади".
Збільшення обсягів виробництва експортної та імпортозамінної продукції	застосування макротехнологій замкненого циклу у базових галузях, зокрема у машинобудуванні для АПК, авіабудуванні, суднобудуванні, оборонно-промислового комплексу, виробництві засобів зв'язку і телекомунікацій, електрообладнання, виробництві побутової техніки; широке впровадження високих ресурсозберігаючих технологій, передусім гнучких ефективних ливарних технологій із застосуванням процесів об'ємної стереолітографії, газифікації моделей, холодного затвердіння, а також гнучких механоскладальних систем з використанням універсального технологічного оснащення, що переналагоджується, і обладнання з числовим програмним управлінням, гнучкого роботизованого складального виробництва приладів, нанесення функціональних та захисних покриттів з новими властивостями.	III – "Електроніка та техніка зв'язку" – окремі товари групи 85 УКТ ЗЕД: апаратура для відеозапису або відтворення відеозаписів, телекомунікаційне обладнання, передавачі радіотелефонного, радіотелеграфного, телевізійного зв'язку, кабелі волоконно-оптичні, транзистори та аналогічні напівпровідникові пристрої, схеми інтегровані електронні та електронні мікромодулі тощо. V – "Наукові прилади".
Виробництво для державного замовлення та експорту зброї та військової техніки	Підготовка виробництва нових зразків оборонної і військової техніки за пріоритетними напрямками, визначеними законодавчо.	IX – "Озброєння" – окремі товари груп 87, 93 УКТ ЗЕД: броньовані транспортні засоби, бомби, торпеди, міни, ракети; невоєнне озброєння; частини бомб, торпед, мін, ракет невоєнного озброєння тощо.

Примітки: * – згідно з Українським класифікатором товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТ ЗЕД) I гр. – "Повітряні літальні апарати та космічні кораблі" (включає окремі товари груп 84, 88, 90 УКТ ЗЕД: літальні апарати (вертольоти, літаки); космічні літальні апарати (зокрема супутники) та їх ракетно-космічні суборбітальні апарати; частини літальних апаратів, двигуни турбореактивні, турбогвинтові; компаси; навігаційні інструменти та апаратура тощо) та VII гр. "Хімічна продукція" (включає окремі товари груп 28, 32, 38 УКТ ЗЕД) – не розглядаються, однак їх виготовлення не виключається у перспективі.

Джерело: складено автором за даними: [95, с. 18-19].

Реалізуюючи перевагу організації бізнесу за рахунок МС-підприємництва – сучасної форми господарювання, можна очікувати на реалізацію альтернативних варіантів поширення продукції підприємствами пріоритетної галузі і задоволенні споживчого попиту. При цьому випуску нового виду високотехнологічної продукції, робіт чи послуг повинна передувати розробка умов поширення їх на ринку – маркетингова стратегія. Якщо такий пакет послуг не розроблено або розроблено вже після запиту, то процес реалізації буде неефективним. Цей підхід доцільний на будь-якому підприємстві у ВПС, проте перспективні можливості підприємств малого бізнесу дозволяють використати даний процес як своєрідну перевагу в організації власної діяльності, наприклад, для підприємств – виробників елементної бази та комплектувальних виробів [105, с. 21].

Г.Нив, акцентуючи увагу на значенні принципу забезпечення високої якості для успішного ведення бізнесу, акцентував увагу на тому, що "...компанія повинна намагатися прагнути того, щоб спонукати споживача захоплюватися, надаючи йому навіть більше, ніж він міг очікувати" [322, с. 57]. Так, враховуючи принцип забезпечення високої якості у виробництві товарів та послуг підприємствами малого бізнесу, зокрема, у створенні конкурентоспроможної елементної бази (див. табл. 1.5), варто відзначити можливість ефективного використання ними реінжинірингу і властивість цих підприємств реагувати на ринкові зміни, пристосовуючись до ситуації, швидко продукувати необхідні послуги.

Такий підхід до побудови взаємовідносин в промисловості "виробник – споживач" доцільний не тільки як один із принципів забезпечення сталого регіонального розвитку промислового підприємства у ІОПС. Принцип забезпечення високої якості послуг повинен враховуватися при побудові економічних відносин у всіх сферах суспільного життя. Підприємства малого сектора досягнуть переваг на ринку, надаючи, завдяки специфіці провадження бізнесу, високоякісні послуги, які випереджають очікування споживача. Це не тільки забезпечить привабливість їх послуг, а й в цілому позитивно

характеризуватиме весь промисловий сектор регіону. Можливість високоякісного продукування товарів та послуг саме підприємствами малого (середнього) бізнесу пояснюється їх здатністю швидко реагувати на нові тенденції у пропозиції споживчих товарів та послуг, зміни кон'юнктури ринку, а також реалізацією інноваційної політики, яка є засобом впливу ЗПС.

Отже, якість робіт та послуг малих підприємств, комплексність їх надання та можливість швидкого поширення на ринку свідчать про ефективність функціонування таких підприємств в умовах ринкових відносин, враховуючи кон'юнктуру підприємницького середовища. Цю перевагу малого бізнесу варто обов'язково враховувати в реалізації заходів щодо забезпечення сталого регіонального розвитку. Доцільним є стимулювання діяльності цих підприємств у пріоритетних галузях економіки країни або в тих секторах, які сьогодні зазнали найбільшого занепаду. За цих умов підприємства могли б розраховувати на окремі преференції з боку місцевої влади, а органи місцевого самоврядування – на додаткові надходження до місцевих бюджетів (єдиний податок із суб'єктів малого підприємництва зараховується до загального фонду того чи іншого місцевого бюджету) [39]. При реалізації основних засад регіональної промислової політики для ефективного управління територіальним розвитком необхідно враховувати соціально-економічний та екологічний напрями функціонування регіону, а також можливості відтворення та ефективного використання наявної ресурсної бази суб'єктами виробничо-господарської діяльності, які провадять її у межах конкретної території [79, с. 225-227; 90, с. 118-122; 102, с. 22-29; 109, с. 306-311].

Акцентуючи увагу на потребі промислового розвитку територій, виділяємо можливості залучення фінансових ресурсів у підприємства галузей промислового сектора економіки завдяки поєднанню перспективи високотехнологічного виробництва з перевагами і потенціалом МС-підприємництва регіону. Це забезпечить пріоритети у розвитку підприємств виробничих галузей шляхом випуску груп високотехнологічних товарів. І сприятиме таким процесам, як: створення мережі інноваційних підприємств;

освоєння нових видів техніки; забезпечення конкурентоспроможності продукції промислових підприємств провідних і стратегічно важливих галузей економіки, зокрема, конкурентоспроможності елементної бази; ефективне використання фінансових ресурсів шляхом реалізації місцевих програм розвитку, включаючи перспективи програмно-цільового планування видатків місцевих бюджетів та формуванню ІОПС [105, с. 21].

Вплив даних факторів зумовлює інтеграційну взаємодію малих та середніх підприємницьких структур із великими підприємствами, передбачаючи такі взаємні переваги для кожної із сторін:

- уникнення посередництва і витрат, що з ним пов'язані;
- реформування маркетингової політики виробничого підприємства;
- стимулювання попиту на продукцію малих підприємств, що збільшує обсяги збуту продукції;
- адекватна реакція на зміну ринкової ситуації промислового підприємництва завдяки можливості використання інноваційних товарів і послуг підприємств малого і середнього бізнесу, а звідси – ефективна цінова політика і швидка реакція на зміни в ринковій кон'юктурі.

Треба зазначити, що можливості бюджетної підтримки допоміжних виробництв для підприємств тих галузей регіону, які є пріоритетними у розвитку конкретної адміністративно-територіальної одиниці, стають передумовою сучасного розвитку території на засадах збалансування економічної, екологічної та соціальної складових. Це зумовлено можливістю використання механізмів бюджетної підтримки виробників споживчого сектора, тобто великих компаній, та підприємницького сектора МСБ, – допоміжних комплектувальних виробництв. За умови оптимального поєднання ефективних управлінських рішень у сфері виробництва та залучення до співпраці підприємств сектора малого бізнесу виробничі підприємства у змозі підвищити свій економічний потенціал і не втратити власних позицій на ринку. Одним із варіантів такої співпраці може стати використання суб'єктами господарської діяльності спільної ресурсної бази.

Умови ринкової економіки вимагають від виробничих підприємств випуску того типу продукції, який диктує кон'юнктура ринку. Отже, галузева ознака того чи іншого підприємства нівелюється, і тому доцільно залучати до співпраці з великими підприємствами малих і середніх суб'єктів підприємницького сектора економіки. Переваги такої взаємодії не тільки сприятимуть відродженню допоміжних виробництв для великих компаній, а й підвищать ринковий підприємницький потенціал промислового адміністративно-територіального комплексу.

Мережа підприємств малого й середнього бізнесу, що працюють у пріоритетних галузях, також сприятиме збалансованому розвитку окремих регіонів та створенню позитивного іміджу країни, а отже, її економічному зростанню. Утім, останнім часом в Україні спостерігається зосередження найбільшої кількості малих підприємств у сфері торгівлі. Це пояснюється тим, що наразі тільки торгівля у змозі забезпечити оптимальне поєднання фінансових ресурсів і підприємницького ризику. Тому, з погляду підприємця, така ситуація виправдана: потреба вкладення коштів компенсується гарантією їх повернення з найменшим ризиком для суб'єкта підприємницької діяльності. Наприклад, у промисловій сфері досягнення пріоритетів у розвитку виробничих галузей можливе шляхом залучення фінансових ресурсів на наукові та науково-технічні цілі цими підприємницькими структурами, що дозволить ефективно використовувати державні кошти, реалізуючи регіональні програми розвитку; випускати високотехнологічну інноваційну продукцію, використовуючи переваги сектора малого бізнесу.

Специфіка підприємництва зумовлює потребу в освоєнні нових видів продукції та форм організації виробничої діяльності і ринків збуту. Це, водночас, передбачає новаторські рішення в організації виробничих процесів з виготовлення окремих комплектувальних елементів для вітчизняних промислових підприємств з орієнтацією на нововведення та систематичну і цілеспрямовану інноваційну діяльність підприємств малого бізнесу. У такому разі інноваційні процеси є невід'ємною складовою виробничо-господарської

діяльності обох типів суб'єктів господарювання. Вони орієнтовані на оновлення й поліпшення їх виробничих потужностей через удосконалення організаційно-економічних відносин.

Стійка рівновага на ринку товарів і послуг для окремих виробничих підприємств забезпечується стабільним обсягом продажів, що свідчить про позитивний фінансовий результат діяльності таких підприємств і, безумовно, впливає на величину їх прибутку. Проте загалом ринковий потенціал підприємницького сектора економіки МСП території, які співпрацюватимуть із великими компаніями, залежатиме ще й від зовнішніх факторів кон'юнктури ПС, до яких можна віднести насиченість ринку товарами, роботами і послугами та попит на них з боку замовників. Не останню роль при цьому також відіграють обсяг сфери послуг посередників і можливості конкурентного середовища.

При побудові нової моделі економічного розвитку країни все більшої ваги набувають процеси інтеграції господарських структур у глобальне світове господарство. Такий поступ неможливий без конкурентоспроможного економічного середовища для формування нової моделі організації виробничо-господарської діяльності у промисловості. Тому з огляду на сьогоденні пріоритети промислового розвитку держави для ефективного перебігу підприємницьких процесів у виробничих галузях необхідно створити нові та "відродити" наявні виробничі потужності, що є передумовою успішного функціонування економічно сильних промислових адміністративно-територіальних комплексів. При формуванні підприємницького середовища потрібно організувати мережу підприємницьких структур у пріоритетних галузях промисловості, а також забезпечити їм стійке конкурентне інтеграційно орієнтоване підприємницьке середовище.

Перспективи розвитку сучасної економіки залежать від пошуку нових механізмів ефективного використання економічного потенціалу промислово-виробничих та адміністративно-територіальних комплексів. Саме тому визначальною на теперішньому етапі ринкових змін є побудова такої

економічної моделі ІОПС, що накреслить перспективи розвитку вітчизняної економіки у напрямі євроінтеграційних процесів.

1.4. Вплив інституційних факторів інтеграційно орієнтованого підприємницького середовища на розвиток підприємництва

Перехід економіки на інноваційний шлях розвитку забезпечується інституційними перетвореннями промислового комплексу. Саме тому у формуванні інтеграційно-орієнтованого підприємницького середовища велика увага приділяється його інституційній складовій. У теперішніх умовах передбачається формування інституційного складу, який стимулюватиме підприємницьку активність, прискорення розвитку на засадах структурно-інноваційних перетворень, розвиток сучасної промислової інфраструктури та повноцінного ринкового середовища. Серед основних напрямів таких інституційних перетворень [66, с. 122]:

- розширення мережі та сфер діяльності малих підприємств, підтримка промислового підприємництва;
- створення умов для налагодження ефективної взаємодії великого, середнього та малого бізнесу, насамперед у наукомістких секторах;
- створення макротехнологічних виробництв із замкненими циклами за пріоритетами інноваційного розвитку;
- оптимізація регіональних промислових комплексів та виробничих потужностей підприємств;
- створення регіональних промислових кластерів;
- поліпшення коопераційних зв'язків;
- удосконалення системи соціальних гарантій, екологічної безпеки та умов праці робітників промисловості;
- завершення широкомасштабної приватизації, оптимізація відносин власності, приватизація об'єктів, віднесених Державною програмою приватизації до групи Г, за індивідуальними планами шляхом продажу контрольних пакетів акцій та залучення коштів, отриманих від приватизації державного майна, на інноваційне інвестування та модернізацію промислових підприємств;

– розвиток промислової інфраструктури, передусім систем транспорту, зв'язку, інформатизації, науково-технічного забезпечення, сервісного обслуговування;

– подальша реструктуризація підприємств, утворення транснаціональних компаній, промислово-фінансових груп та холдингових компаній, технополісів, бізнес-інкубаторів, мережних структур.

З цієї метою на сучасному етапі перетворень в усіх сферах соціально-економічної діяльності необхідне формування відповідних суспільних інститутів. Інституційні перетворення можна розглядати як процес формування дієвих механізмів узгодження національних та регіональних інтересів з метою стабілізації соціально-економічної ситуації в країні. Основні засади інституційних перетворень, що сприяють сталому розвитку промислових підприємств подано у табл. 1.4.

Таблиця 1.4

**Основні засади інституційних перетворень для забезпечення
збалансованого розвитку промислових підприємств**

Завдання	Засоби досягнення
– сприяти формуванню раціональної структури об'єктів державної власності у промисловості	– постійний моніторинг та аналіз стану об'єктів державної власності у галузях промисловості; підвищення ефективності використання об'єктів державної власності у галузях промисловості
– сприяти ефективному управлінню державною власністю у промисловості	– підвищення ефективності управління державними корпоративними правами у промисловості

Джерело: складено автором за даними: [377].

Сьогодні регіональна політика розглядається як один із напрямів діяльності місцевих органів влади для забезпечення динамічного соціально-економічного розвитку територій. Доволі гострою в реалізації системи заходів регіональної політики є проблема оптимізації взаємовідносин центральної влади та місцевого самоврядування. Зокрема, є потреба у функціонально обґрунтованому розподілі їх повноважень з огляду на сучасні умови розвитку ринкової економіки. Не останню роль при цьому відіграє система заходів

місцевої влади, спрямована на формування сприятливого підприємницького середовища в регіоні для підтримки підприємств виробничих галузей господарського комплексу, тобто реалізація завдань державної регіональної політики [60, с. 79-81; 63, с. 30-33; 85, с. 103-104; 91, с. 43-46; 93, с. 116-122; 94, с. 73-78].

Важливість врахування регіональних особливостей при виробленні політики підтримки "виробничого" МС-підприємництва пов'язана з тим, що цей структурний елемент ринкової економіки переважно зорієнтований на місцеві ринки продукції і допомагає задіяти підприємницький потенціал як вагомий ресурс регіонального розвитку. При цьому здійснюється вплив на економічну, соціальну та екологічну його компоненти, що сприяє збалансованому розвитку усього адміністративно-територіального комплексу і формуванню ІОПС. У перспективі це поєднання забезпечить економічне зростання – через розвиток підприємств виробничих галузей економіки територій та соціальну стабільність для їх населення – завдяки додатковим надходженням до відповідних місцевих бюджетів і спрямуванню видатків цих коштів на забезпечення першочергових соціальних потреб [64]. Використання різних форм інтеграційної взаємодії між великими та малими (середніми) СПД сприятиме збільшенню виробничого потенціалу регіону.

Під регіональною політикою розвитку підприємництва варто розуміти, з одного боку, чітко опрацьовану законодавчо практичну діяльність центральних і місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування в усіх регіонах країни, спрямовану на створення необхідного комплексу умов розвитку підприємництва, а з другого, – соціально-економічні заходи, що здійснюються в рамках загальнодержавної політики, закріпленої у законодавстві самими регіонами для досягнення конкретних регіональних та місцевих цілей і завдань [44].

Тому з метою забезпечення рівноваги на ринках стратегічно важливих видів продукції та формування конкурентного підприємницького середовища на перший план у фінансово-економічній політиці держави виступають

завдання щодо реалізації антикризових заходів та заходів, що забезпечать перехід країни до сталого соціально-економічного розвитку на подальшому етапі ринкових перетворень. Ринкові умови господарювання передбачають реалізацію державної політики, орієнтованої на такі умови підприємницького середовища [66, с. 128]:

- досягнення макроекономічної стабільності, відновлення економічного зростання;
- забезпечення сприятливих умов розвитку підприємництва, підтримання експортної діяльності суб'єктів малого та середнього бізнесу;
- сприяння бюджетній підтримці та модернізації промислових підприємств, запровадження нових моделей розвитку сучасних виробничої та ринкової інфраструктур, підтримку реального сектора економіки (надання преференцій та державної підтримки підприємствам пріоритетних галузей промислового сектора економіки).

Доцільно розглянути сферу активізації тих перетворень, котрі відбуваються зараз практично у всіх сферах господарського життя країни завдяки розвитку малого (середнього) підприємництва, адже формування ринкових відносин у підприємницькому середовищі передбачає розвиток цієї специфічної соціально-економічної форми виробництва. Проте, розглядаючи цей структурний елемент економіки ринкового типу, варто зважати на необхідність виваженої державної регіональної політики щодо пріоритетів розвитку та програмної підтримки підприємницьких процесів відповідного регіону, враховуючи при цьому зміни кон'юнктури підприємницького середовища. При цьому економічно доцільним є спрямування видатків місцевих бюджетів на програмні заходи щодо підтримки підприємств високотехнологічного виробництва [105, с. 21].

Зважаючи на потребу реалізації основних засад Концепції регіональної політики [379] з метою зміцнення конкурентних умов підприємницького середовища та послаблення диспропорцій в соціально-економічному розвитку адміністративно-територіальних одиниць, необхідна увага має приділятися впровадженню нових моделей та механізмів управління провідними

виробничими комплексами у які входять СПД однієї або суміжних його галузей.

Отже, для організації ефективної господарської діяльності у межах території (регіону) варто забезпечити ділову активність підприємств тих галузей економіки, що здатні спрямувати поступ цієї адміністративно-територіальної одиниці до сталого розвитку. Своєрідне поєднання виробничого і підприємницького потенціалу малого бізнесу територій, за цієї умови, сприятиме досягненню стратегічних цілей розвитку регіону шляхом активізації державної регіональної політики, як вагомого фактора підприємницького середовища. Потреба комплексного вирішення проблем МС-підприємництва зумовлює реформи в регіональній економіці – зміну її прогресивної структури з орієнтацією насамперед на розвиток підприємств виробничих галузей, які можуть задовольнити потреби споживчого сектора. Тому об'єктивною передумовою подолання кризових явищ є, як свідчить світовий досвід, використання ефективних механізмів фінансової підтримки розвитку підприємств сектора малого підприємництва в активізації виробничих процесів у промисловому комплексі України.

Водночас, досі немає загальноприйнятого підходу до вирішення проблем стабілізації умов підприємницького середовища, який передбачав би взаємодію економічної, соціальної та екологічної його складових, що в сукупності підкреслюють необхідність реалізації системи заходів регіональної політики, орієнтованих на підвищення потенціалу та ділової активності промислових підприємств. Важливе значення при цьому має розкриття нових можливостей підприємницького потенціалу малих та середніх підприємств, здатного виконувати функції генератора сталого регіонального розвитку у ІОПС.

Розширення виробничих потужностей регіону завдяки розвитку та забезпеченню ділової активності підприємств промислового сектора є перспективним у разі створення умов кон'юнктури підприємницького середовища для співпраці органів місцевого самоврядування та суб'єктів малого бізнесу. З метою забезпечення гарантованого ринку збуту і збільшення

виробництва для малих підприємців здійснюється ресурсна підтримка. Одна з її форм – залучення таких суб'єктів виробничої сфери до формування, розміщення й виконання робіт, до надання послуг для задоволення державних та регіональних потреб.

Ця співпраця буде ефективнішою, якщо органи місцевого самоврядування матимуть частку у капіталі цих підприємств та впливатимуть на їх діяльність у рамках реалізації завдань вираженої фінансово-економічної політики. Удосконалення нормативно-фінансової бази органів місцевого самоврядування сприятиме врегулюванню питання щодо їх права робити внески з місцевих бюджетів до статутних фондів господарських товариств, запобігаючи таким чином неефективному використанню бюджетних коштів. Рішення місцевої ради у такому разі повинні передбачати умови ведення спільного бізнесу (включаючи розподіл прибутку), його відповідність економічно-фінансовій політиці ОМС, участь представників від місцевої влади у наглядових радах таких господарських товариств для запобігання порушенням.

На формування стратегії промислового розвитку впливають процеси адаптації засад провадження сучасної економічної політики держави до світових пріоритетів та міжнародних стандартів. Тому управління сферою економічних відносин варто здійснювати з використанням ринкових важелів, які діють як стимулятори розвитку підприємств цілого господарського комплексу країни і кожної його галузі зокрема. Проте, незважаючи на це, необхідно продовжувати активну та послідовну політику у сфері регулювання підприємницької діяльності. Адже зараз не завжди забезпечується ефективна співпраця місцевих органів влади з підприємцями та їх об'єднаннями, не належне й інформаційне забезпечення процесу розвитку підприємництва. Існує ряд інших негативних чинників, що створюють перешкоди для такого розвитку. До них, зокрема, належать [105, с. 195]:

- відсутність чітко сформульованої через систему правових актів державної політики у сфері підтримки малих підприємств, що займаються виробничою діяльністю;

- велика кількість необґрунтованих адміністративних бар'єрів (реєстрація, ліцензування, сертифікація, системи контролю і дозвільної практики, регулювання в інвестиційній діяльності тощо);
- брак реальних та дієвих механізмів фінансово-кредитної підтримки та гарантування;
- надмірний податковий тиск і обтяжлива система звітності підприємства;
- невпевненість підприємців у стабільності умов ведення бізнесу, зважаючи на зміни кон'юнктури підприємницького середовища;
- надмірне втручання органів влади у діяльність суб'єктів господарювання;
- недосконалість організації системи підтримки малого підприємництва через відсутність координаційного центру, здатного об'єднати поодинокі зусилля структур, які працюють на ринку послуг з підтримки малого підприємництва;
- відсутність узагальненої, достовірної та повної інформаційно-довідкової бази даних з питань підприємництва.

Серед заходів, які вже реалізуються на обласних рівнях і покликані сприяти розвитку малого (середнього) підприємництва на теренах нашої держави, можна виділити: створення міських бізнес-інкубаторів; розробку та затвердження переліку програм та проектів, що спільно із Українським фондом підтримки підприємництва будуть реалізовуватись для суб'єктів малого підприємництва; утворення робочих груп для перегляду ухвалених регуляторних актів місцевих рад щодо підприємництва; набрання чинності Законом України "Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності" [371]; створення видань інформативного типу з метою залучення інвестицій для реалізації запропонованих органами місцевого самоврядування інвестиційних проектів розвитку територій; створення консультаційно-інформаційних центрів у складі відділів промисловості та підприємництва місцевих рад, які надають безкоштовну допомогу суб'єктам підприємницької діяльності в рамках виконання заходів сприяння розвитку промисловості та малого підприємництва територій. Така допомога переважно стосується: укладання договорів з державними центрами науково-технічної й економічної інформації на виконання робіт зі створення та постійної підтримки

в мережі "Інтернет" інформаційних ресурсів "Наука, інновації – виробництву"; ведення інформаційних дайджестів "Нові технології для виробництва, інновації та інвестиції", інтернет-сторінок місцевих рад; створення рекламно-інформаційних сайтів, проведення семінарів, нарад. Перераховані заходи доречно конкретизувати за відповідними галузями, що забезпечить ймовірність їх ефективного використання підприємствами.

Взаємодія органів місцевого самоврядування з підприємцями має забезпечуватись шляхом сприяння формуванню громадських колегій і координаційних рад з питань розвитку малого підприємництва у та залучення до участі у формуванні і реалізації політики міських рад регіональних та галузевих об'єднань підприємців у межах повноважень місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування. Отже, буде започатковано та активізовано державно-приватне (соціальне) партнерство з питань сприяння розвитку підприємництва.

Для реалізації пріоритетних інвестиційних проектів у промисловості, поряд із міністерствами та іншими центральними органами виконавчої влади, які є реалізаторами державної промислової політики, мають активно працювати у цьому напрямі й регіональні органи управління. Завдяки налагодженій співпраці та новим формам і методам регіонального співробітництва зросте ефективність бюджетних ресурсів, спрямованих на інвестиційну підтримку промислових підприємств. Можливості регіонального співробітництва сприяють інвестиційній підтримці регіональних програм, реалізація котрих є взаємовигідною для окремих адміністративно-територіальних одиниць. Можливості об'єднання бюджетних ресурсів дозволяють фінансово забезпечити реалізацію великих за обсягами проектів. Такий підхід допускає і реалізацію пілотних проектів для підприємств тієї галузі промисловості, розвиток якої був би пріоритетним на території кількох адміністративних одиниць.

Інституційне забезпечення сталого регіонального розвитку має включати співпрацю державних і приватних структур. Координація їх діяльності відбуватиметься з урахуванням специфіки функціонування підприємств

виробничих галузей та налагодження нових форм регіонального співробітництва. Так, територіальні громади можуть не тільки об'єднувати на договірних засадах кошти бюджетів для виконання спільних проектів, а й створювати для цього відповідні органи та служби [253]. Отже, співпраця органів місцевого самоврядування передбачає можливість створення нових інституційних структур у сфері управління розвитком підприємництва на регіональному рівні, що сприятиме активізації ділової активності суб'єктів господарювання у сфері промислового виробництва.

Інституціоналізація регіональної політики шляхом удосконалення організаційної структури управління розвитком регіону сприятиме розробці проектів інвестиційної підтримки підприємств пріоритетних галузей промислового комплексу та вибору суспільних інститутів, які в змозі задовольнити їх реалізацію і запропонувати варіанти фінансування та інвесторів (табл. 1.5).

Таблиця 1.5

**Участь інституційних структур у фінансово-інвестиційній політиці
активізації розвитку підприємництва**

№ п.п.	Інституційні структури	Функції
1.	– інвестиційна рада (у складі облдержадміністрації); – регіональні центри інноваційного розвитку; – утворені науково-виробничо-інноваційно-інвестиційні комплекси у ВНЗ; – структурні підрозділи некомерційного партнерства (за підтримки ОМС, ВНЗ).	– розробка проектів інвестиційної підтримки промислових підприємств та визначення тієї її форми, розвиток якої для певного регіону є найбільш прийнятним (наприклад, сільськогосподарське машинобудування – для аграрних регіонів).
2.	– ОМС; – регіональні центри інноваційного розвитку; – структурні підрозділи некомерційного партнерства (за підтримки ОМС, ВНЗ); – громадські ради і колегії; – зовнішні (міжнародні фонди підтримки та банки), внутрішні (ОМС, суб'єкти господарської діяльності, банки); – комунальні спеціалізовані небанківські інноваційні установи;	– узгодження варіантів розвитку підприємств виробничих галузей із стратегією розвитку регіону в цілому, розробка напрямів економічної, екологічної, соціальної забезпеченості територіального розвитку при визначенні однієї з форм промислового розвитку, міжрегіональна координація; – діяльності.

Продовження таблиці 1.5

№ п.п.	Інституційні структури	Функції
2.	- венчурні фонди інвестування інноваційної діяльності; - державні підприємницькі структури, господарські товариства, державні структури; - промислові структури (технопарки, наукові парки), за участі яких створюються базові центри передавання технологій.	вибір реалізаторів: інвестори, суб'єкти господарської
3.	- ОМС; - регіональні центри інноваційного розвитку; - утворені науково-виробничо-інноваційно-інвестиційні комплекси у ВНЗ; - утворені технологічні парки підтримки інноваційного підприємництва.	розробка регіональних цільових програм підтримки однієї з форм розвитку підприємств виробничої галузі.
4.	- малі підприємства області (за бюджетні кошти); - базові центри передавання технологій для малих підприємств, утворені за участю великих корпоративних структур; - інноваційно-технологічні кластери (за участі науково-дослідних організацій, малих та середніх підприємств, центрів трансферу технологій).	реалізація регіональних цільових програм за бюджетні кошти.
5.	- ОМС; - регіональні центри інноваційного розвитку; - структурні підрозділи, утворені за участі регіональних центрів інноваційного розвитку для проведення моніторингу результатів наукових досліджень.	конкурсний відбір інвестиційних проектів, якщо галузь економіки потребує бюджетної підтримки, проведення експертизи інноваційних, науково-технічних проектів.
6.	- ОМС; - обласні центри інформації на базі інноваційно-аналітичних бізнес-центрів європейського типу; - регіональні контактні відділи із співпраці з іншими країнами.	пошук і вибір інвесторів, інформаційно-консультаційний супровід інноваційно-інвестиційного проекту.
7.	створення інформаційного порталу International Zone для прямого підключення баз даних про інноваційні проекти регіонів до пошукової системи країн – членів ЄС.	

Джерело: складено автором за даними: [159; 160, 256; 373; 377].

Акцентуючи увагу на міжрегіональному співробітництві, вважаємо за доцільне створення у структурі управлінських інституцій міжрегіонального

центру сприяння стабілізації та підвищенню ділової активності промислових підприємств. Функціонально така інституційна структура взаємодіятиме з органами місцевого самоврядування областей (наприклад, Західного регіону), а також встановлюватиме і підтримуватиме контакти з державними, фінансовими, банківськими, промисловими та виробничими організаціями регіону. За цієї умови доцільною є організація управління спільними підприємствами, які перебувають у власності кількох територіальних громад. Так, створення одного виробничого підприємства за кошти окремих місцевих бюджетів забезпечуватиме потребу кількох адміністративно-територіальних одиниць у його продукції. Наприклад, співпраця ОМС аграрних територій сприятиме створенню машинобудівного заводу, що спеціалізуватиметься на виготовленні сільськогосподарської техніки.

Отже, координація роботи галузевих департаментів міст обласного значення, фінансових управлінь та підрозділів, а також налагодження нових форм співпраці на регіональному та міжрегіональному рівнях у сфері забезпечення сталого розвитку адміністративно-територіальних одиниць сприятиме ефективній реалізації державної регіональної політики та формуванню конкурентного підприємницького середовища. Діяльність інститутів фінансової підтримки за такого підходу потребує доповнення окремими елементами інвестиційної інфраструктури: регіональними центрами інвестиційної політики, інвестиційними радами при органах місцевого самоврядування обласного, районного та інших місцевих рівнів, експертними радами при облдержадміністраціях. Удосконалення організаційної структури управління інвестиційними процесами в регіоні та спрямування грошових потоків для фінансової підтримки суб'єктів господарювання виробничих галузей сприятиме розвитку і міжрегіонального співробітництва. Завдяки запропонованій спільній організаційній структурі управління, що визначена інвестиційними інститутами, у регіонах створюються нові можливості для розширення виробничої кооперації підприємств, які працюють у пріоритетних

(та споріднених з ними) галузях промисловості і розташовані у межах однієї або кількох адміністративно-територіальних одиниць.

Підвищення ролі держави у проведенні промислової політики забезпечуватиметься переважно шляхом використання регуляторних механізмів, властивих ринковій економіці. Стратегія інституційних перетворень у промисловості повинна узгоджуватися з інтеграційними процесами. Які відбуваються у підприємницькому середовищі. Це сприятиме інтеграції України до ЄС, повноправному членству у СОТ та реалізації нових економічних відносин для розвитку євроінтеграційного співробітництва у межах регіональних інститутів Європи. Прискорення інституційних перетворень дасть змогу вдосконалити механізми ринкової самоорганізації промисловості та створити ієрархічну інституційну систему, здатну забезпечувати ефективне державне регулювання розвитку вітчизняної промисловості на всіх етапах інноваційно-інвестиційного циклу в умовах інтеграційних та глобалізаційних процесів.

Висновки до першого розділу

1. З метою уникнення дисбалансів, які спричинені впливом кон'юнктури підприємницького середовища на ефективність господарської діяльності підприємств, висунуто концепцію формування і використання механізмів їх інтеграційної взаємодії, яка гармонізує інтереси суб'єктів підприємницької діяльності та базується на моделі інтеграційно орієнтованого підприємницького середовища для розвитку галузевих виробництв та промислового підприємництва із урахуванням економічної, соціальної та екологічної складових, які характеризують збалансований розвиток підприємств.

З метою уникнення дисбалансів, які спричинені впливом кон'юнктури підприємницького середовища на ефективність господарської діяльності підприємств, висунуто концепцію формування і використання механізмів їх інтеграційної взаємодії, яка гармонізує інтереси суб'єктів підприємницької діяльності та базується на моделі інтеграційно орієнтованого підприємницького

середовища. Розвинуто теоретико-методологічні засади формування інтеграційно орієнтованого підприємницького середовища для розвитку галузевих виробництв та промислового підприємництва із урахуванням економічної, соціальної та екологічної складових, які характеризують збалансований розвиток підприємств.

2. Обґрунтовано, що формування та використання механізмів інтеграційної взаємодії підприємств має відбуватися із урахуванням кон'юнктури підприємницького середовища. Такий підхід базується на розробленні концептуальних положень утворення інтеграційно орієнтованого підприємницького середовища, як системи складових збалансованого розвитку підприємств, які сформовані екзогенними та ендогенними факторами впливу з інтеграційними ознаками. Розвинуто теоретико-методологічні засади формування інтеграційно орієнтованого підприємницького середовища, основою поглибленого вивчення суті, характерних ознак і критеріїв якого виступила розроблена його типологізація за рисами інтеграційності екзогенних та ендогенних факторів. Запропонована структурно-функціональна схема побудови підприємницького середовища, яка враховує специфіку впливу технологічних, економічних, географічних та інституційних факторів кожної складової збалансованого розвитку суб'єкта підприємницької діяльності, розкриває суть інтеграційно орієнтованого підприємницького середовища як системи та визначає структурні елементи його дослідження у розрізі інтеграційних зв'язків і взаємовідносин між підприємствами.

Складові збалансованого розвитку розглянуто у двох аспектах – безпосередньо, як умови господарської діяльності підприємства і як умови кон'юнктури підприємницького середовища, що впливають на ефективність його діяльності, тобто як елементи зовнішнього і внутрішнього підприємницьких середовищ. Зовнішнє підприємницьке середовище формують кон'юктуро утворювальні фактори. Внутрішнє підприємницьке середовище суб'єкта визначене умовами здійснення господарської діяльності на засадах збалансованого розвитку. Середовище, вплив кон'юнктури якого формує умови

для здійснення підприємницької діяльності та середовище, умови якого визначаються самим підприємством із метою забезпечення прибутковості, спільно утворюють систему кругообігу. Таким чином сегментна модель інтеграційно орієнтованого підприємницького середовища дає змогу розглянути показники ділової активності промислових підприємств у секторіальному розрізі відповідно до пріоритетних напрямків стратегічного розвитку держави з метою ефективного формування та використання суб'єктами підприємництва механізмів інтеграційної взаємодії.

3. Встановлено, що формування та використання механізмів інтеграційної взаємодії підприємств відбувається шляхом визначення параметрів інтеграційності підприємницького середовища на підставі існуючих взаємозв'язків між його складовими елементами. На основі розроблених концептуальних положень формування моделі інтеграційно орієнтованого підприємницького середовища визначено основні фактори (технологічні, інституційні, економічні та географічні) для його побудови, що дає змогу застосувати прийнятний аналітичний інструментарій до проведення діагностики параметрів інтеграційності підприємницького середовища та визначити передумови формування механізмів інтеграційної взаємодії підприємств.

4. Обґрунтовано з позиції системно-функціонального підходу, що інтеграційно орієнтоване підприємницьке середовище є складною системою управління багатовимірними об'єктами, яка характеризується різними умовами впливу ендогенних та екзогенних чинників та перебуває у постійній динаміці. Виходячи з цього, запропонований науковий підхід до визначення підприємницького середовища з точки зору інтеграційності його факторів, допускає багатоаспектну класифікацію і типологію, виділяючи його як окремий сегмент правових, соціальних, економічних та інших умов ринкової економіки у процесі активізації темпів економічного зростання та оптимізації стратегії збалансованого розвитку України в умовах посилення євроінтеграційних процесів. Тому формування та використання механізмів інтеграційної взаємодії

підприємств відбувається шляхом визначення кон'юктуроутворювальних факторів та параметрів інтеграційності підприємницького середовища на підставі встановлених взаємозв'язків між складовими елементами такої системи.

Зроблено висновок, що інтеграційно орієнтоване підприємницьке середовище – це саморегулювальне утворення, яке можна трактувати не як предмет, а як складне динамічне й системне явище. Усі процеси, які відбуваються у цьому середовищі та пов'язані із застосуванням механізмів інтеграційної взаємодії підприємств визначаються як "інтегративні", тобто стосуються інтеграції у будь-якому її прояві. Визначальною на теперішньому етапі ринкових змін є побудова такої економічної моделі інтеграційно орієнтованого підприємницького середовища, що окреслить перспективи розвитку вітчизняної економіки у напрямі євроінтеграційного співробітництва.

Положення цього розділу, які складають наукову новизну виконаного дослідження, опубліковані у таких наукових працях: 48, 57, 58, 59, 60, 63, 64, 66, 67, 68, 71, 74, 75, 77, 78, 79, 80, 83, 84, 85, 90.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ВПЛИВУ КОН'ЮНКТУРИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕРЕДОВИЩА НА ДІЛОВУ АКТИВНІСТЬ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

2.1. Аналіз розвитку інтеграційних процесів у машинобудуванні

Сектор машинобудування є основним компонентом більшої за розміром переробної промисловості, внесок якого до валової доданої вартості у переробній промисловості становить 25% і, в свою чергу, біля 3,5% до валового внутрішнього продукту України. До нього входять підприємства, що здійснюють господарську діяльність у шести підгалузях. 51% продукції виробляється підприємствами трьох підгалузей, пов'язаних з сектором транспорту, а саме залізничним, авіаційним/суднобудівним та автотранспортним машинобудуванням. Виробництво машин та устаткування загального призначення, а також виробництво електричного устаткування також є відносно великими підгалузями машинобудування, внесок яких до загального випуску машинобудівними підприємствами становить 27% та 16%, відповідно [430, с. 3].

Розглядаючи окремі показники діяльності машинобудівних підприємств зазначимо, що у Господарському кодексі України (стаття 260) і статистичних класифікаціях термін "галузь" визначено як сукупність усіх виробничих одиниць, які здійснюють переважно однакові чи подібні види економічної діяльності. Український Класифікатор видів економічної діяльності згармонізовано згідно з Міжнародною стандартною галузевою класифікацією всіх видів економічної діяльності (ISIC, Rev. 4 – 2008) та згідно з Класифікацією видів економічної діяльності ЄС (NACE, Rev. 2 – 2006). Об'єктами класифікації у КВЕД є види економічної діяльності юридичних осіб, відокремлених підрозділів юридичних осіб і фізичних осіб-підприємців, що їх на вищих рівнях класифікації групують у галузі. Користуючись терміном

"галузь", треба враховувати, що подібність видів економічної діяльності не є чітко визначеною категорією і для різних цілей її можна розглядати як у більш загальному, так і в конкретному контексті. Так, наприклад, цілком правомірно розглядати в загальному контексті як галузі економіки сільське господарство або переробну промисловість. За класифікатором видів економічної діяльності промисловість охоплює секції В, С, D, Е, тобто [383]:

- В – добувна промисловість і розроблення кар'єрів;
- С – переробна промисловість (дод. В, табл. В.1);
- D – постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря;
- Е – водопостачання; каналізація, поводження з відходами.

Машинобудування належить до секції С, включаючи розділи 26-30, а саме:

- виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції;
- виробництво електричного устаткування;
- виробництво машин і устаткування, не введених в інші угруповання (н.в.і.у.);
- виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів;
- виробництво інших транспортних засобів.

Виходячи з наведених характеристик визначатиметься можливість інтеграційної взаємодії великих і малих (середніх) СПД, видом економічної діяльності яких є машинобудування, шляхом створення інтеграційних об'єднань підприємств із урахуванням кон'юнктури підприємницького середовища.

Сьогодні існують умови сповільненого розвитку машинобудівних підприємств, що демонструється погіршенням фінансових результатів їх діяльності та банкрутством. Цьому сприяли кризові явища у економічному і соціальному розвитку країни та напружена військова ситуація на Сході України, де концентрується виробництво машинобудівної продукції. Попри це, підприємства машинобудівного комплексу України є одними з найбільш важливих, потужних і перспективних промислових об'єктів, які забезпечують технічне оснащення, комплексну механізацію та автоматизацію процесів виробництва. У машинобудуванні зосереджено майже 15 відсотків вартості

основних засобів та понад 21 % загальної кількості найманих працівників промисловості (без малих підприємств) (понад 585 тис. осіб у 2012 році). Машинобудівні підприємства виготовляють на сьогодні близько 3,5 тис. найменувань машин та обладнання, у т.ч. близько 2 тис. модернізованих та понад 500 нових моделей машин та обладнання для агропромислового комплексу. Технічні засоби, що виготовляються або можуть виготовлятися, дають змогу механізувати до 85 відсотків робіт у сільському господарстві. Експорт продукції машинобудування становить 53 відсотки обсягу реалізованої продукції галузі (див. дод. 3, табл. 3.3). Продукція експортується до 74 країн світу. При цьому експорт до країн СНД становив 90,8 % загального обсягу експорту, в т.ч. до Російської Федерації – 68,2 % загального обсягу експорту (75,1 % експорту до країн СНД) [373].

Традиційними ринками збуту української машинобудівної продукції залишаються: по-перше, країни СНД; по-друге, країни, що активно розвиваються індустріально, зокрема, Китай, Індія; по-третє, країни ЄС, до яких експортуються обладнання з електричним звуковим або візуальним сигналом (Кіпр, Словаччина, Австрія, Велика Британія), запчастини і аксесуари для апаратури аудіо- та відеозапису (Угорщина, Австрія), судна, човни та інші плавзасоби (Кіпр, Нідерланди). Україна визнана найбільшим експортером у світі такої експортної статті товарів, як залізничні локомотиви, засоби наземного транспорту, машини та обладнання. Частка цієї групи складає 7,2 % від світового експорту [139; 530].

Підтвердженням високої конкурентоспроможності вітчизняного машинобудування слугує той факт, що частка сукупного випуску продукції у цьому секторі становить 8 %, на експорт продукції машинобудування припадає 17 % від загального українського експорту, додана вартість становить 5 %. Частка експорту у сукупному обсязі вітчизняного виробництва продукції машинобудування становить понад 30 %. Протягом 2005-2011 рр. частка експорту машинобудівної продукції має тенденцію збільшення: у 2008 р. – 15,9 %, у 2009 р. – 16,6, у 2010 р. – 17,7, у 2011 р. – 17,0 % [139, с. 139]. Таке

зростання було наслідком сприятливої кон'юнктури внутрішнього і зовнішніх ринків, внаслідок чого зростав попит на машинобудівну продукцію.

Проте загальний обсяг експорту продукції машинобудівних підприємств в 2013 р. становив 10,3 млрд USD проти 12,98 млрд USD у 2012 р. Скорочення експорту зафіксоване на рівні 20,6 %. Найбільше скоротився експорт транспортного машинобудування – на 28 %. Передусім, це зумовлено істотним зниженням поставок вагонів і локомотивів у Російську Федерацію на 40 %, від чого українські підприємства недоотримали 1,64 млрд USD. Додало ваги і зниження на 66 % поставок літаків у Росію. Україна недоотримала від експорту повітряного транспорту 612 млн USD. На 5 % скоротився експорт приладобудівної галузі. Невеликим позитивом можна вважати зростання експорту підйомно-транспортного обладнання (+30 %), обладнання для обробки матеріалів (+15 %), двигунів (+9,8 %).

Якщо у 2013 р. експорт продукції машинобудування України знизився від 13,3 до 10,6 млрд дол. або на 20,3 %, то в 2014 р. – до 7,4 млрд дол. або на 30,2 %. Отже, в експорті продукції машинобудування продовжуються тенденції до спаду. У 2014 р. як і в 2013 р. основне падіння припало на країни СНД. У 2013 р. воно становило 24 % (від 9,2 до 7 млрд дол), у 2014 р. – 41,4 % (від 7 до 4,1 млрд дол.). Водночас, обсяг експорту в Європу дещо зріс, порівняно з незначним падінням у 2013 р.

Як і в 2013 р. найбільший спад відбувався у групі залізничного транспорту, насамперед вагонів. Ще в 2012 р. експорт локомотивів і, особливо вагонів, давав найбільший вклад у загальний обсяг експорту – 4.1 млрд \$. В 2013 р. сума експорту знизилась до 2,5 млрд дол. (на 39 %), в 2014 р. до 0,8 млрд дол. (ще в 3 рази). Найбільший вклад в загальну суму експорту дає група двигунів, турбін, насосів, підшипників. У 2012 і 2013 рр. вироби цієї групи експортували на 3,8 млрд дол., а 2014 р. – на 3 млрд дол. (падіння 21 %). Експорт електротехнічної продукції також знизився, у 2012 р. він становив 3,2 млрд дол., у 2013 – 3.1 млрд дол., а в 2014 р. – 2.7 млрд дол. (на 13 %). Для решти груп експорт залишався на невисокому рівні, дещо знизившись у 2014 р. [521].

За статистичними даними Держстату України на частку продукції машинобудування за 2014 р. припадало 18,3% експорту і 23,8% товарного імпорту. В 2015р. триває тенденція зменшення товарообігу. Водночас, у загальній структурі експорту продукції машинобудування частка до ЄС зросла до 30,4% (2014 р.) і продовжує зростати. Особливо це стосується таких підгруп, як (84) реактори ядерні, котли, машини та (85) електричні машини. Їх частка в структурі експорту машинобудівної продукції до країн ЄС складає відповідно 7,8% і 32,2%. Ці машинобудівні підприємства мають високий потенціал, як для розвитку внутрішнього ринку, так і для продовження виходу на зовнішні ринки ЄС. Серед основних імпортерів української продукції машинобудування з країн ЄС варто виокремити: Угорщину (270,6 млн дол. США), Німеччину (239,8 млн дол. США), Польщу (207,9 млн дол. США), Чехію (на 80 млн дол. США) та ін. [128, с. 152].

Імпорт товарів машинобудування скоротився на 13,9 % до 17,75 млрд USD, проте саме ці товари продовжують посідати друге місце (після енергоносіїв) у структурі товарного імпорту. Значного скорочення зазнав імпорту обладнання для сільського господарства та харчової промисловості (-30,7 %), вантажних (-13,5 %) і легкових (-7,8 %) автомобілів, двигунів (-13,3 %), насосів (-7,1 %). Водночас, спостерігалось зростання імпорту комп'ютерної (6,9 %) і побутової техніки (3,2 %). Можна констатувати, що головні споживачі продукції українського машинобудування – країни митного союзу, в т. ч. Російської Федерації (РФ) [315]. Що стосується обсягів імпорту з країн ЄС у 2015 р., то вони майже не зростають, але в структурі загального імпорту продукції машинобудування займають 44,5%. Це переважно сучасне високотехнологічне обладнання, машини та комплектуючі вироби. Найбільші імпортні поставки з країн з ЄС в Україну здійснювались за такими підгрупами: (84) реактори ядерні, котли, машини (17,6%); (85) електричні машини (14,4%); (87) засоби наземного транспорту крім залізничного (9,6%). Відповідно через імпортозалежність внутрішнього ринку, спостерігається збільшення імпорту, зокрема, легкових автомобілів, тракторів, зернозбиральних комбайнів та

побутової техніки Найбільші обсяги продукції машинобудування Україна імпортує з: Німеччини (на 577,9 млн дол. США), Польщі (на 255,1 млн дол. США), Італії (на 160,9 млн дол. США), Чехії (на 116,8 млн дол. США), Франції (на 101,4 млн дол. США) та ін. [128, с. 152].

Інтернаціоналізація економік окремих країн і глобалізація світових господарських зв'язків посилюють конкуренцію і невизначеність кон'юнктури підприємницького середовища. Це, водночас, потребує переорієнтації підприємств на більш прогресивні наукомісткі технології, витіснення на другий план такої традиційної переваги великих диверсифікованих корпорацій, як економія на масштабах виробництва. Сьогодні чинником успіху стають гнучкість, мобільність, сприйняття нововведень, уміння швидко адаптуватись до змін ринкової кон'юнктури [59; 100; 101; 510]. Тому модель стабільного економічного зростання потребує розвитку високотехнологічних виробничих процесів та скорочення циклів виробництва й продажу. Це особливо актуально для підприємств малого бізнесу, адже застосування високих технологій здатне забезпечити їм швидку адаптацію до умов кон'юнктури підприємницького середовища. МСП найефективніше вирішують проблеми додаткової зайнятості населення, є інвестиційно привабливими об'єктами господарювання, оскільки займають відповідну ринкову нішу, забезпечують конкурентність середовища, в якому функціонують, та сприяють поповненню місцевих бюджетів за рахунок надходжень від оподаткування прибутку.

Підприємства малого та середнього бізнесу традиційно орієнтують свою діяльність на локальні ринки, і така тенденція в найближчі роки, за оцінками експертів ОЕСР, зберігатиметься. Водночас, 25 % усіх виробничих підприємств МСБ займають досить високі конкурентні позиції на світовому ринку. У промислово розвинених країнах вони забезпечують 25-35 % світового експорту промислової продукції та таку ж частку прямих іноземних інвестицій. У США 30 % усіх суб'єктів МСБ здійснюють експортні операції, в Японії – 50 %, у Кореї – 40 %, у країнах Європи – 12-47 % [549; 551]. В Україні, попри те, що за продукцією машинобудування імпорт перевищує експорт в 1,7 раза,

підприємства вітчизняного машинобудування вважаються одними з найбільших експортоорієнтованих. Малі та середні машинобудівні підприємства демонструють позитивний фінансовий результат від здійснюваної ними діяльності в середньому на 67 % від загальної кількості усіх видів підприємств (великих, середніх, малих). Зауважимо, що прибутковими є 70-74 % великих, 60-63 % – середніх і 58-63 % малих МБП [164].

Галузі МБК, що потребують "оздоровлення" характеризується результатами діяльності тих підприємств, які не в змозі забезпечити фінансовими ресурсами свою поточну діяльність. До них належать галузі сільськогосподарського машинобудування, автомобіле- і суднобудування, верстатобудівна та інструментальна промисловість. Це вимагає розробки спеціальних механізмів управління із залучення додаткових фінансових джерел. Інтеграційна взаємодія в цьому випадку передбачає наявність у МБП змоги не тільки налагоджувати та реалізовувати коопераційні зв'язки, а й інтегрувати у цих процесах фінансовий та виробничий (промисловий) капітал інших суб'єктів (зовнішніх) – як промислових підприємств так і СПД фінансового сектора. Отже, виникають нові вимоги ІОПС до організації діяльності його суб'єктів та правового і фінансового забезпечення їх управлінських рішень. Доцільним є умови і можливості реалізації антикризових заходів з метою запобігання виникненню та ліквідації банкрутства МБП. Це стимулюючий фактор ІОПС, адже інтеграція може запобігти (ліквідувати) банкрутство окремих суб'єктів господарювання, наприклад тих, що є представниками малого бізнесу.

Крім цього, що функціонування інтеграційних об'єднань створить для підприємств – їх учасників додаткові конкурентні переваги, а залучення до співпраці для постачально-збутових операцій суб'єктів малого (середнього) підприємництва дасть змогу проводити ефективну цінову політику, яка забезпечила б отримання максимального показника прибутку. Така можливість передбачена і для інтеграційних об'єднань, діяльність яких обмежується однією галуззю. Проте формування таких об'єднань у промисловості повинно

ґрунтуватися на збереженні незалежних позицій у сфері управління господарською діяльністю підприємств-учасників шляхом використання договірних умови їх співпраці. Отже, з'являється можливість створення окремих інтеграційних структур, які спеціалізувались би тільки на постачальницьких, збутових чи постачальницько-збутових операціях – так званих "синдикатів постачання-збуту".

Розробка стратегії експорту продукції малими і середніми підприємствами як оптимального варіанта зниження їх виробничих та операційних витрат забезпечує економічну самостійність таких МСП; сприяє дотриманню законодавчих норм щодо формування умов конкурентного середовища та передбачає їх швидке адаптування до ринкових змін, стимулюючи ефективне використання ними виробничих ресурсів на всіх стадіях господарської діяльності.

Умови розвитку підприємницького середовища в Україні для функціонування МСП характеризуються насамперед нестабільною державною економічною політикою. Громадська думка стосовно цього процесу ринкових перетворень є динамічною і сьогодні прогресує залежно від ухвалення та реалізації норм нового податкового законодавства. Окремі тенденції, що формують позитивну громадську думку, мають суб'єктивний характер і стосуються переважно фінансової підтримки малого бізнесу з боку державної влади, – це фінансування регіональних та державних програм розвитку МСП-підприємництва. Реалізація завдань державної регіональної політики щодо фінансової підтримки програм розвитку підприємницького сектору забезпечується також частковим відшкодуванням з місцевих бюджетів відсоткових ставок за кредитами, залученими суб'єктами малого та середнього бізнесу [389].

Перспективи розвитку суб'єктів малого (середнього) підприємництва залежать від сучасних економічних реформ, спрямованих на забезпечення їм доступу до ресурсів. Мале підприємництво сьогодні є пріоритетним видом бізнесу на більшості територій України і частково воно забезпечується

бюджетними коштами. Про це свідчить зростання загальної суми видатків обласних бюджетів на виконання заходів регіональних програм підтримки розвитку підприємництва. Так, за період 2001-2009 рр. (хоча у 2006-2009 рр. динаміка зміни обсягу фінансування цього напрямку стала нестабільною) окреслилася тенденція до збільшення кількості адміністративно-територіальних одиниць, які фінансуються в рамках регіональних програм із місцевих бюджетів (у 2007 р. вперше така практика поширилася на всі регіони України). Лідерські позиції за обсягами бюджетного фінансування посідали: Автономна Республіка Крим, Вінницька, Волинська, Дніпропетровська, Івано-Франківська, Хмельницька області та м. Київ; найнижчі обсяги бюджетних видатків на названі цілі були зафіксовані у Київській області. У зв'язку з цим спостерігаються значні диспропорції в сумах бюджетного фінансування регіональних програм. Наприклад, обсяги видатків на фінансову підтримку підприємств малого бізнесу коливаються від 655,21 грн. у місті Києві до 14,76 грн. у Закарпатській області та 3,54 грн. у Київській області [476]. Усі регіони у 2010 році передбачили у бюджетах кошти на підтримку малого підприємництва (за винятком Вінницької області) на загальну суму майже 40,8 млн грн., що менше, ніж у 2009 році, майже у 2 рази [192].

Регіональними, міськими та районними програмами на 2011 рік на виконання заходів з підтримки та розвитку суб'єктів малого (середнього) підприємництва було заплановано виділення з бюджетів різних рівнів 43,9 млн грн. Проте деякі фонди підтримки підприємництва через брак у регіональних і міських програмах підтримки та розвитку малого підприємництва відповідного цільового фінансування не здійснюють фінансово-кредитну підтримку на зворотній основі та не мають "кредитних портфелів" [192]. У подальшій перспективі можливості розвитку малого та середнього бізнесу цілком залежатимуть від нових норм податкового законодавства [355].

У 2012 році з Державного бюджету України кошти на фінансове забезпечення реалізації державної політики підтримки підприємництва не надходили. У 2013 році з Державного бюджету України отримано 10 300 000

грн. для надання фінансової підтримки суб'єктам малого підприємництва. Із них фактичні витрати Фонду за 2012 рік на розвиток державної системи фондів підтримки підприємництва склали 500 000 грн. (загальний обсяг – 7 683 597,10 грн.); за 2013 рік – 15 000 грн. (загальний обсяг – 3 223 713,32 грн.) [192].

Отже, як впливає з останнього доступного звіту УФПП, не всі регіональні підрозділи цього Фонду були активними. Так, у 2011 році на підтримку підприємництва кошти з держбюджету не виділялись, хоча їх було передбачено понад 10 млн грн. Паспорт програми мікрокредитування на 2011 рік було затверджено тільки 7 жовтня 2011 року. Відповідно, перед завершенням бюджетного року не вдалося підписати угод з бенефіціантами. І хоча місцеві фонди підтримки фінансуються з бюджетів регіонів, районів і міст, однак ресурси з цих джерел не можуть повною мірою фінансувати видатки, заплановані УФПП.

Наприклад, у 2010 році Фонд запланував бюджет в обсязі 32 млн грн., тоді як фактично фінансування здійснене в розмірі 17,4 млн грн. – 54 % від плану. Це означає, що регіональні фонди не могли реалізувати всі свої заходи. Зривалися і кредитування, і ведення підготовчих та консультативних послуг для фірм сектора МСБ. У Державній програмі активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки [373] річний об'єм фінансування з держбюджету становить 10,3 млн грн. – 22 коп. на одного жителя країни.

Так, згідно з нормами Закону України "Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні" [402] тепер для таких суб'єктів стала доступною фінансова, інформаційна, консультаційна підтримка, у т. ч. підтримка у сфері інновацій, науки і промислового виробництва, підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації управлінських кадрів і кадрів ведення бізнесу, а також підтримка суб'єктів малого і середнього підприємництва, що провадять експортну діяльність.

Зважаючи на необхідність відновлення виробничих потужностей та промислового розвитку адміністративно-територіальних одиниць, проблема формування підприємницького середовища, орієнтованого на інтеграцію

інтересів підприємств великого та малого бізнесу у галузях найбільшого (після металургійного) експортоорієнтованого комплексу України, яким є машинобудування, визначає нові підходи у методології вивчення підприємницького середовища.

Зокрема, ПС розглядається з погляду рис інтеграційності, які характеризують фактори впливу ВПС та ЗПС на суб'єкта господарювання (велике підприємство або МСП), визначаючи потребу кожного з них у інтеграційній взаємодії. На наш погляд, до специфічних ознак інтеграційності підприємницького середовища необхідно віднести інтернаціоналізацію діяльності малих та середніх підприємств, яка є вагомим чинником формування для них сприятливих умов для функціонування. Вона передбачає встановлення виробничих зв'язків між підприємствами різних країн, а отже, і поширення сфери їх діяльності за межі держави, у якій вони зареєстровані.

Інтернаціоналізація діяльності підприємств є однією з рис інтеграційності технологічного фактора підприємницького середовища їх функціонування. Експортоорієнтованість МБК визначає умови інтернаціоналізації для МСП, що в ньому функціонують, таким чином сприяючи їх інтеграційній взаємодії. Це, водночас, передбачає [551, с. 311]:

- створення МСП як дочірніх компаній за кордоном, наприклад у Данії, Ісландії та Швейцарії, де частка МСП із дочірніми компаніями перевищує 6 %;
- залучення МСП до міжнародних стратегічних альянсів – одне з одним або з транснаціональними компаніями (ТНК) – у європейських країнах 32 % МСП працюють на таких відносинах.

Для розширення експортних операцій підприємств може використовуватися весь потенціал МС-підприємництва. При цьому додаткові конкурентні переваги МСП отримують завдяки власному інноваційному потенціалу та внаслідок застосування принципів "електронної торгівлі", що сприяє їх просуванню на світові ринки інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ). Оскільки експорт став основною формою інтернаціоналізації діяльності СПД, у т. ч. підприємств МСБ – процеси виробництва й реалізації

продукції, виконання робіт та надання послуг такими підприємствами сьогодні можуть значно скоротитися завдяки використанню нових інформаційних технологій у галузі матеріального (товарної продукції) і нематеріального виробництва (різних послуг).

Саме інтернаціоналізація у ІОПС забезпечує ефективне застосування інформаційних технологій та створює умови для поширення на ринку не тільки об'єктів матеріального виробництва, а й необхідних послуг як категорії нематеріальної, надаючи можливість суб'єктам підприємницької діяльності економити на витратах і масштабах власних операцій. Тобто, умови сьогодення забезпечують і таку форму організації підприємницької діяльності МСП-експортерів, як електронна комерція, – це сприяє їх проникненню на нові ринки. В Україні вже затверджені норми, які наближають українське законодавство до європейських стандартів у сфері інноваційних технологій та електронної торгівлі. Електронну комерцію розглядають як "виробництво, рекламу, продаж і поширення товарів із використанням телекомунікаційних мереж" [263, с. 9]. Причому створення малих підприємств, які працюють тільки на електронних ринках, як і виникнення таких ринків, уже не тенденція, а закономірність. Так, у Нідерландах дві третини підприємств МСБ використовують інструменти електронної торгівлі, зокрема, банківські трансакції, а також електронну логістику та бухгалтерський облік. Отже, в ЄС здійснюють активне регулювання діяльності суб'єктів підприємництва, особливо підприємств МСБ, з використанням форм та методів, що враховують потреби європейської економічної інтеграції [334].

До того ж застосування інформаційно-комунікаційної техніки потребує визначення цього напрямку в інвестиційній політиці та економічній стратегії розвитку МСП та сприяє розширенню їх діяльності у монополізованому секторі економіки. Водночас, вибір суб'єктами малого і середнього бізнесу промислового сектору МБК як сфери власної діяльності – пов'язаний із значним підприємницьким ризиком, зниження якого мають передбачати заходи

стимулювального впливу – при реалізації державної фінансової політики у сфері малого бізнесу.

Зважаючи на проблему розроблення та використання програмних продуктів з інформаційної безпеки та регулювання використання об'єктів інтелектуальної власності, вона враховує також необхідні, спеціально створені для цього інституційні структури. Це також формує суб'єктам малого (середнього) підприємництва доступ до нових ринків збуту та дає змогу функціонувати у сприятливому ринковому середовищі, наприклад, із меншим податковим навантаженням. Виробничі підприємства МСБ, у країнах з ринковою економікою є достатньо конкурентоспроможними. Так, частка МСП-експортерів у загальній їх кількості змінюється від 12,5 % у Греції до 47,3 % – у Люксембурзі [550, с. 46; 551, с. 52] .

Загалом, малий та середній бізнес із високим рівнем розвитку та інтернаціоналізацією діяльності його представників у МБК забезпечує внесок у створення ВВП всієї країни. Обсяг виробленої продукції МСП машинобудування становить 42,5-45,6 %%. Обсяг реалізованої продукції МС-підприємств МБК становить від 40,5 % до 47,1 % [164].

Отже, суб'єкти малого (середнього) підприємництва із налагодженим випуском та збутом продукції можуть стати вигідним ресурсом для ІВ між СПД у сфері збалансованого розвитку або в одній чи кількох з його компонент: економічній, соціальній, екологічній. Наслідками цього процесу стануть взаємовигідні умови отримання/збільшення величини прибутку підприємства, а її рівень необхідно обумовити юридично між учасниками інтеграційної взаємодії із метою збереження ступеня самостійності в управлінні їх власною виробничо-господарською та фінансовою діяльністю.

2.2. Дослідження факторів ризику машинобудівних підприємств в умовах зміни кон'юнктури підприємницького середовища

Своєрідною перспективою з погляду відродження та налагодження економічних зв'язків між підприємствами великого бізнесу у промисловому секторі економіки країни, та малими і середніми підприємствами, які в змозі

забезпечити ефективність їх функціонування, стають інтеграційні процеси в економіці. Вони є особливою формою інтернаціоналізації та безпосередньо впливають на формування умов кон'юнктури підприємницького середовища для підвищення ділової активності промислових підприємств.

Так, за результатами щорічного рейтингу ТОП-500 провідних компаній Центральної і Східної Європи (ЦСЄ) темпи зростання українських компаній – інтеграційних структур – значно перевищують відповідні показники цих держав. Українські компанії, що увійшли до рейтингу, продовжуючи позитивну тенденцію 2010 р., збільшили свої доходи в середньому на 24 %, тоді як зростання доходів 500 найбільших компаній ЦСЄ у 2011 р. становило в середньому тільки 9,8 %. Українські компанії промислового сектору показали зростання доходів від реалізації відповідно на 74,5 % та 34 % (див. дод. 3, табл. 3.4). Промислові компанії ЦСЄ також демонструють позитивну динаміку темпів зростання доходів, проте порівняно з Україною у період 2009-2010 рр. удвічі нижчі [419].

Найбільш динамічно у 2011-2012 рр. зростає в Україні та у Центральній і Східній Європі промислове виробництво. Сьогодні 129 українських промислових компаній становлять 25 % усіх суб'єктів господарської діяльності ЦСЄ. Компанії, які істотно зміцнили свої позиції, здебільшого є дочірніми підприємствами найбільших глобальних холдингів. Машинобудівна галузь у секторі промислового виробництва підтримується стійкою позицією українських компаній на цільових ринках збуту, наприклад, для хімічної промисловості стійкі позиції забезпечуються відсутністю конкуренції серед її підприємств, оскільки вони розташовані у різних регіонах країни.

За підсумками 2014 року обсяги промислового виробництва скоротилися на 11%, порівняно з 2013 роком. Найбільшого негативного впливу зазнали машинобудування (падіння на 21%), металургія (-15%) та хімічна промисловість (-15%). Крім цього, незважаючи на масштабні виклики, українським компаніям, що увійшли до рейтингу, вдалося збільшити обсяг своїх доходів у гривні за підсумками 2014 року в середньому на 16,6%. Проте

основна частка металургійних та машинобудівних підприємств України сконцентрована на Донбасі, який зараз знаходиться поза контролем України. Це, безумовно, ключова причина суттєвого падіння показників галузі. Детальний аналіз компаній, що увійшли до рейтингу "Делойт", підтверджує дану тенденцію: "Мотор Січ" показав падіння доходів у 2014 році на 19%. Ціни на основну продукцію промисловості на глобальному ринку знаходилися під тиском. Проте послаблення внутрішньої валюти та впровадження програми реалізації електроенергії на пільгових засадах сприяли підвищенню рентабельності виробництва. Крім цього, підприємства активно шукали нові ринки збуту та переміщували виробництво на території поза зоною воєнного конфлікту [419].

Однак сектор промислового виробництва в рейтингу ТОП-500 найбільших компаній Центральної та Східної Європи, до якого входять 500 компаній із 18 країн, які розподілені за п'ятьма базовими галузями, представлений такими українськими інтеграційними компаніями, які працюють тільки у сфері важкого машинобудування (3 компанії), враховуючи вагонобудування (2 компанії) (табл. 2.1). Отже, підприємницьке середовище є сприятливим саме для вітчизняних промислових інтеграційних компаній.

Теперішні прогнози промислового розвитку для України, країн ЦСЄ та азійських країн, які швидко розвиваються, є доволі суперечливими та стриманими, що можна пояснити невизначеністю ринкового попиту, нестійкими умовами формування підприємницького середовища, постійними змінами його кон'юнктури та не завжди стабільним фінансово-економічним становищем вітчизняних промислових компаній. Такі тенденції набувають світового масштабу, що можна пояснити продовженням конкурентної боротьби між великими інтеграційними об'єднаннями, наслідки якої вплинуть на показники їх прибутковості. Цим суб'єктам господарської діяльності потрібно зосередити увагу на забезпеченні високої якості власної продукції при утриманні досягнутого рівня виробничих витрат і врахуванні постійно зростаючих цін на сировинні ресурси. Тому потрібна реалізація ефективних

заходів в інноваційній політиці та управлінні, які в змозі забезпечити гнучкість компаній і зменшення ризику підприємницького середовища.

Таблиця 2.1

**Рейтинг українських машинобудівних підприємств
серед провідних компаній Центральної і Східної Європи**

Назва компанії	Рейтинг 2011 р.		Рейтинг 2012 р.		Рейтинг 2013 р.		Рейтинг 2014	
	позиція	доходи у 2010 р. (млн євро)	позиція	доходи у 2011 р. (млн євро)	позиція	доходи у 2012 р. (млн євро)	позиція	доходи у 2013 р. (млн євро)
ПАТ Азовмаш	—	—	220	961.7	361	639,6	—	—
ПАТ Крюковський вагонобудівний завод	487	413.8	432	554.8	—	—	—	—
ПАТ Мотор-Січ	418	473.8	458	520.2	806,6	264	325	669.8

Джерело: складено автором за даними: [212; 419].

Успішні експортні операції вітчизняних інтеграційних компаній дозволять утримувати стабільні позиції на ринку, проте ці операції також залежать від умов кон'юнктури підприємницького середовища потенційних країн-імпортерів, якими, унаслідок глобалізаційних процесів у світовій економіці, можуть стати для України держави Центральної Європи. Отже, економічні процеси, які відбуваються у різних країнах сьогодні через концентрацію промислових підприємств у регіонах з підвищеним рівнем економічної активності, стають взаємозалежними, зовнішня економічна політика цих держав стає більш ліберальною, посилюється роль інноваційних та інтеграційних процесів в економіці.

Інтеграція в машинобудуванні передуює регіоналізації, а також глобалізаційним процесам у вітчизняній промисловості. Отже, глобалізація стає явищем незворотним і прогресивним [13; 130; 146; 268; 270; 302; 544], яке характеризується імперативністю. Глобалізаційні процеси характеризуються прийнятністю міжнародних стандартів на всіх стадіях виготовлення та поширення асортименту МБ-продукції. Попри це, одиничні промислові об'єднання у МБ-галузях також характеризуються різноманітністю форм власності та організаційних форм діяльності.

– Розглядаючи вітчизняні інтеграційні компанії, зазначимо низку "неформальних" організацій, які в основному не володіють статусом юридичної особи і кваліфікуються як об'єднання кількох юридичних осіб, частина з яких є комерційними організаціями (мегакорпорації) (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

**Машинобудівні підприємства
у складі найбільших вітчизняних мегакорпорацій**

Мегакорпорація (назва ПФГ)*	Галузева спеціалізація у промисловості	Промислові підприємства – основні учасники групи	Банки- учасники
"Інтер-пайп" (East One Group)	Трубна галузь, електроенергетика, кольорова металургія, машинобудування, авіатранспорт, ЗМІ	Нижньодніпровський трубопрокатний завод, Новомосковський трубний завод, Нікопольський завод безшовних труб Niko Tube, Дніпросталь, Дніпропетровський втормет, Аеросвіт, телекомпанії ICTV, СТБ, Новий канал і ін.	АБ "Кредит Дніпро"
"Фінанси і Кредит"	Машинобудування, суднобудування, гірничорудна промисловість, металургія, хімічна промисловість	Ужгородський турбогаз, ХК "АвтоКраз", Суднобудівний завод "Залив", Полтавський ГОК, Ворскла-Сталь, корпорація "Артеріум", Стаханівський завод технічного вуглецю та ін.	Банк "Фінанси і Кредит"
"Систем Кепітел Менеджмент"	Металургія, машинобудування, енергетика, телекомунікації, вугільна промисловість, харчова промисловість, банківська та страхова справа, ЗМІ	"Азовсталь", Єнакіївський металургійний завод, Харцизький трубний завод, Метален, Північний ГЗК, Центральний ГЗК, Донбаська паливно-енергетична компанія, Авдіївський коксохімічний завод, Краснодонвугілля, Донецьккокс, "Маркохім", "Східенерго", Лемтранс, СК "Аска", ТРК "Україна" та ін.	Перший Український Міжнародний банк Донміськбанк

Примітки: * – орієнтовний перелік "неофіційних" ПФГ, що складений на основі відкритих джерел (публікацій у пресі, інформаційних повідомлень засобів масової інформації тощо).

Джерело: складено автором за даними [241].

Абсолютна більшість перерахованих ПФГ зорієнтована на залучення учасників через контроль над їхнім капіталом, договірні засоби формування

групи застосовують вкрай рідко, що призводить до фактичного наближення функцій головних компаній (зазвичай банків) вітчизняних ПФГ до функцій холдингових компаній у розвинених економіках.

На практиці створення абсолютної більшості ПФГ, як формальних, так і не формальних, було ініційовано власником вільних фінансових ресурсів (зазвичай ним виступає комерційний банк). Це може відбуватися шляхом [6; 183; 238; 281; 286; 426; 485]:

- встановлення повного контролю над капіталом заздалегідь обраних ним підприємств через пряме або опосередковане володіння контрольним пакетом акцій таких підприємств (або відповідною пайовою участю);
- повної або часткової заміни менеджерського складу підприємств, над якими встановлено акціонерний контроль – заміна членів Спостережної ради, правління, топ-менеджерів тощо;
- побудови системи жорсткого поточного контролю за фінансово-господарською діяльністю промислових підприємств із централізацією усіх фінансових функцій на рівні компанії-власника та зосередження постачальницько-збутових функцій на рівні спеціалізованої компанії-учасниці групи;
- централізованого планування діяльності підприємств (як фінансове, так і виробниче), управління рентабельністю, перерозподіл фінансового результату між учасниками групи, виходячи із завдань та інтересів компанії-власника (зокрема, і через умови кредитування обслуговуючим банком групи).

Крім цього, від ефективності розвитку ІСБ сьогодні залежить наповнюваність державних бюджетів багатьох країн світу і тому інтеграційні об'єднання, що є лідерами світового масштабу, стають об'єктом міжнародної державної політики. Такі об'єднання, як найдосконаліша форма кооперації в економіці, – виступають засобом забезпечення її ефективного розвитку [239]. Серед машинобудівних компаній це, наприклад, Volkswagen, Toyota Motor, General Motors, Daimler, Ford Motor Company, рейтинг яких серед 500 найбільших світових компаній демонструють рис. 2.1 і табл. 2.1 та 2.3.

Інтеграційно орієнтоване підприємницьке середовище забезпечує для суб'єктів господарювання можливість реалізації ними власної підприємницької

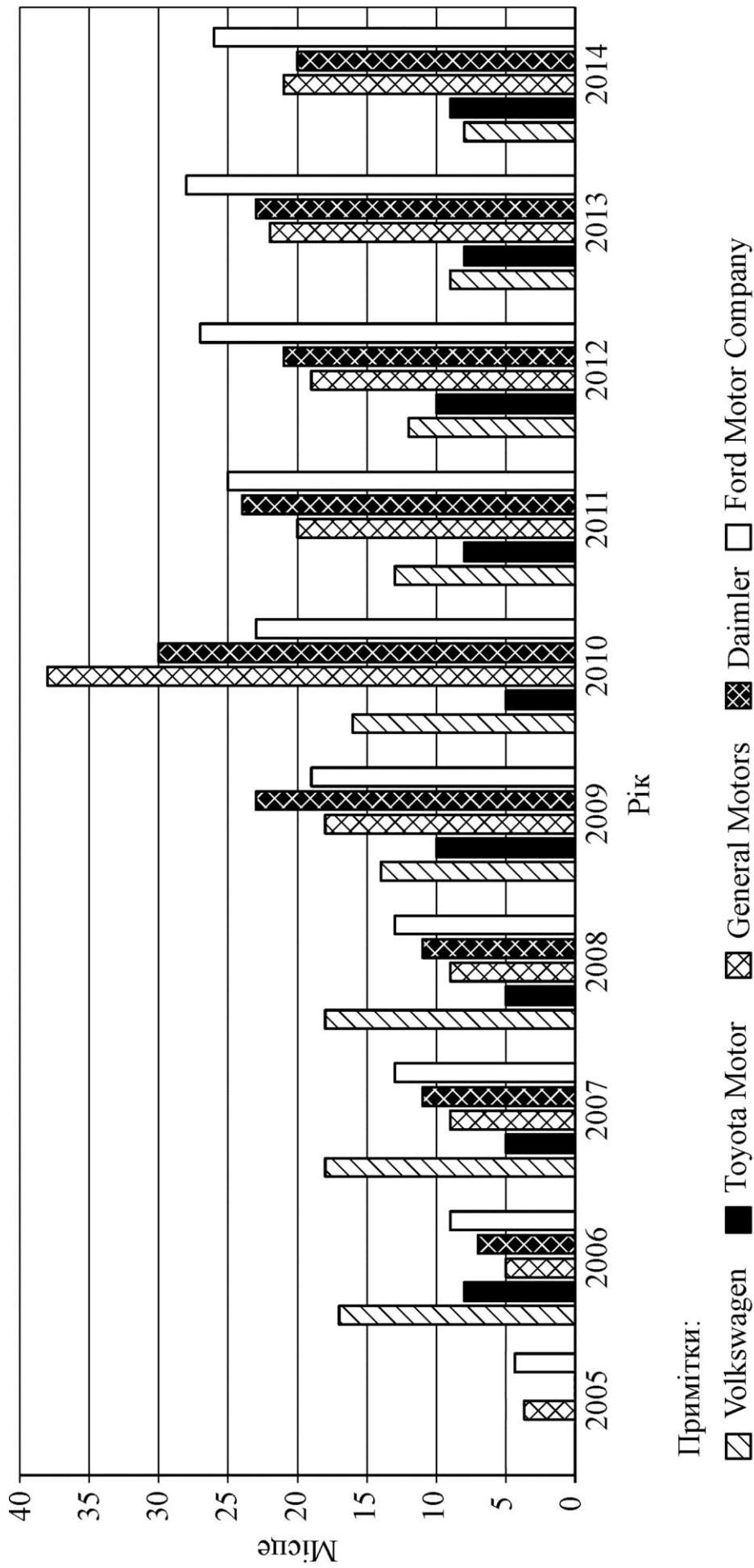


Рис. 2.1. Рейтинг найбільших світових МБ-компаній

Джерело: побудовано автором на основі [552].

Таблиця 2.3

Місце машинобудівних компаній у рейтингу світових лідерів

Компанія	Тип об'єднання	Країна	Рейтинг / виручка, млрд дол										
			2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	
Volkswagen	концерн	Німеччина	$\frac{15}{110,65}$	$\frac{17}{118,38}$	$\frac{16}{132,32}$	$\frac{18}{149,05}$	$\frac{14}{166,58}$	$\frac{16}{146,21}$	$\frac{13}{168,04}$	$\frac{12}{221,55}$	$\frac{9}{247,61}$	$\frac{8}{261,5}$	
Toyota Motor	корпорація	Японія	$\frac{7}{172,62}$	$\frac{8}{185,81}$	$\frac{6}{204,75}$	$\frac{5}{230,20}$	$\frac{10}{204,35}$	$\frac{5}{204,11}$	$\frac{8}{221,76}$	$\frac{10}{235,36}$	$\frac{8}{265,70}$	$\frac{9}{256,5}$	
General Motors	концерн	Америка	$\frac{5}{193,52}$	$\frac{5}{192,64}$	$\frac{5}{207,35}$	$\frac{9}{182,35}$	$\frac{18}{148,98}$	$\frac{38}{104,59}$	$\frac{20}{135,59}$	$\frac{19}{150,28}$	$\frac{22}{152,26}$	$\frac{21}{155,4}$	
Daimler	концерн	Німеччина	$\frac{6}{176,69}$	$\frac{7}{186,11}$	$\frac{8}{190,19}$	$\frac{11}{177,17}$	$\frac{23}{140,33}$	$\frac{30}{109,70}$	$\frac{24}{129,48}$	$\frac{21}{148,14}$	$\frac{23}{146,89}$	$\frac{20}{156,6}$	
Ford Motor Company	БАГ	Америка	$\frac{8}{172,23}$	$\frac{9}{177,21}$	$\frac{12}{160,13}$	$\frac{13}{172,47}$	$\frac{19}{146,28}$	$\frac{23}{118,31}$	$\frac{25}{128,95}$	$\frac{27}{136,26}$	$\frac{28}{134,25}$	$\frac{26}{202,0}$	
Honda Motor	концерн	Японія	$\frac{27}{80,49}$	$\frac{31}{87,51}$	$\frac{37}{94,79}$	$\frac{40}{105,10}$	$\frac{51}{99,65}$	$\frac{51}{92,40}$	$\frac{45}{104,34}$	$\frac{64}{100,66}$	$\frac{45}{145,06}$	$\frac{45}{118,21}$	
Nissan Motor	концерн	Японія	$\frac{29}{79,80}$	$\frac{41}{83,27}$	$\frac{45}{89,50}$	$\frac{50}{94,78}$	$\frac{67}{83,98}$	$\frac{63}{80,96}$	$\frac{48}{102,43}$	$\frac{42}{119,17}$	$\frac{47}{136,23}$	$\frac{61}{104,64}$	
Hyundai Motor	концерн	Корея	$\frac{92}{46,36}$	$\frac{80}{57,43}$	$\frac{76}{66,67}$	$\frac{82}{74,90}$	$\frac{87}{72,54}$	$\frac{78}{71,68}$	$\frac{55}{97,41}$	$\frac{117}{70,23}$	$\frac{104}{113,54}$	$\frac{100}{79,77}$	
BMW	концерн	Німеччина	$\frac{71}{55,14}$	$\frac{78}{57,97}$	$\frac{88}{61,48}$	$\frac{78}{76,68}$	$\frac{78}{77,86}$	$\frac{82}{70,44}$	$\frac{79}{80,10}$	$\frac{69}{95,69}$	$\frac{68}{98,76}$	$\frac{68}{100,97}$	
Peugeot	концерн	Франція	$\frac{41}{70,64}$	$\frac{60}{69,92}$	$\frac{68}{71,01}$	$\frac{66}{82,97}$	$\frac{75}{79,56}$	$\frac{94}{67,30}$	$\frac{90}{74,25}$	$\frac{85}{83,31}$	$\frac{121}{85,48}$	$\frac{119}{71,81}$	

Джерело: складено автором за даними [541].

ініціативи, вихід на зовнішні ринки, створюючи тим самим специфічні умови для їх поглинання та злиття (особливо МСП), що не завжди можна визнати законними. Наприклад, рейдерські захоплення, внаслідок яких такі підприємства захоплюються з метою заволодіння активами, а не з метою санації або покращення ефективності господарської діяльності, останнім часом нерідко відбуваються у вітчизняному машинобудуванні. Підтвердженням цього є факти рейдерських захоплень ВАТ "Холдингової компанії "КРАЯН" (кранобудування) – 1999-2015 рр., ТОВ НВП "Херсонського машинобудівного заводу", Керченського суднобудівного заводу "Залив" та ін.

Окремі приклади рейдерства демонструють стратегічну привабливість машинобудівних підприємств для захоплення. Так, у 1999 р. порушено першу справу про визнання банкрутом ВАТ ХК "Краян" державної форми власності. Між комітетом кредиторів ВАТ ХК "Краян", інвестором ТОВ "Укрзакордонпраця" (підприємство рейдерів) і ВАТ ХК "Краян" 11.04.2006 р. укладено мирову угоду. Проте 26.04.2006 р. Господарський суд Одеської області виніс ухвалу про затвердження мирової угоди.

Її також було укладено 11.04.2006 р., але надійшла до суду 25.04.2006 р., тобто після закінчення п'ятиденного терміну встановленого ч. 1 ст. 38 Закону про банкрутство, яку не було погоджено з Фондом державного майна України. Звіт про оцінку нерухомого майна № 0130 від 10.04.2006 р., було підготовано ПП "Експерт-Консалт", із порушенням вимог ч.5 ст.9 Закону України "Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні". Адже у ньому визначалася не ринкова, а ліквідаційна вартість цеху, яка становила 1 110 188 грн..

Фонд державного майна України класифікував звіт № 0130 від 10.04.2006 р. за четвертою ознакою п. 67 Національного стандарту № 1 як такий, що не відповідає вимогам нормативно-правових актів з оцінки майна, є неякісним (недостовірним) і не може бути використаним, про що зазначено у відповідній рецензії Фонду. Надалі ТОВ "Укрзакордонпраця" здійснює незаконні операції купівлі-продажу товарів та операції з майном ВАТ ХК "Краян".

Господарський суд Одеської області 3.03.2015 р. виніс рішення у справі 1-24-7-5/297-06-7817 про визнання ВАТ ХК "Краян" банкрутом [458].

Спроба захоплення компанією "Техноторг" товариства з обмеженою відповідальністю НВП "Херсонський машинобудівний завод" триває з 2007 р. До складу групи компаній "Техноторг" входять підприємства ТОВ "Техноторг", ТОВ "Техноторг – Дон", ТОВ "Техноторг – Авто", ТОВ "Техноторг – Лізинг", ТОВ "Техноторг – Агро". Діяльність цих підприємств охоплює такі напрями: реалізація сільськогосподарської техніки; реалізація автомобільної, пасажирської техніки; реалізація будівельної і кар'єрної техніки; виробництво сільськогосподарської техніки; послуги митного терміналу і складів тимчасового зберігання і т. д. [249].

Ці підприємства було віднесено до переліків Міжвідомчої експертної ради з вітчизняної сільгосптехніки за рахунок часткової компенсації вартості та у лізинг через НАК "Укراгролізинг". Проте за законодавством України таку допомогу могли отримати тільки вітчизняні виробники, а не дилери. Крім цього, підприємства компанії "Техноторг", виступаючи посередниками, завищували ціни на сільськогосподарську техніку, таким чином позбавляючи ринку збуту вітчизняних сільгоспмашинобудівників.

Законопроект № 4530 "Про повернення у державну власність цілісного майнового комплексу товариства з обмеженою відповідальністю "Херсонський машинобудівний завод" було прийнято Верховною Радою України в першому читанні. Як зазначено у пояснювальній записці: "з порушенням вимог законодавства України з державної власності були відчужені пакети акцій ВАТ "Херсонські комбайни", підприємство доведене до банкрутства, а державі нанесено значних збитків" [354]. Проте через вето Президента закон відхилено [344].

Наступним прикладом рейдерства є захоплення Керченського суднобудівного заводу "Залив", що входить в холдингову компанію "АвтоКрАЗ", яке здійснили представники кримської "самооборони", що вже давно стала знаряддям рейдерських захоплень на півострові. Нове керівництво представляє Зеленодольський завод ім. Горького (м. Зеленодольськ, Татарстан)

– одне з великих суднобудівних підприємств Росії, що спеціалізується на військовому і цивільному суднобудуванні й підконтрольне холдинговій компанії "Ак Барс" (Татарстан). Керченський завод спеціалізується на комерційному суднобудуванні, будівництві суден для нафтогазового сектору, виготовленні офшорних конструкцій та продукції суднового машинобудування. Це єдине в СНД підприємство, що будує танкери-газовози [323]. Між тим в Люксембурзі компанія Calexco викупила у норвезької Bergen Group її частку в спільному суднобудівному підприємстві NorYards AS, яке володіє двома норвезькими верфями. Такий актив стане доповненням до суднобудівного заводу "Залив" і дозволить укріпити ринкові позиції. Calexco називають афілійованою компанією як і "Залив". Отже, після завершення угоди можуть згуртуватися підприємства, що дозволяють організувати замкнений цикл будівництва газозовів: корпуси суден будував би "Залив", а їх оснащення проводили б норвезькі верфі. Клієнтами цього об'єднання вже зараз готові стати, серед інших, і російські нафтогазові компанії, не чекаючи введення в експлуатацію далекосхідної верфі "Звезда" на Далекому Сході для випуску газозовів, яку зводить найбільша російська суднобудівна корпорація ОСК. Але, очевидно, такий сценарій не влаштовував ні комерційних конкурентів, ні державних чиновників з Росії [248].

Доведення до банкрутства Довжанського машинобудівного заводу Іршавського району Закарпатської області кваліфікують як рейдерське захоплення фінансово-промисловою групою "Приват". Так, у 2007 р. "Приватбанк" видав кредит під заставу майна заводу, офіційна оцінка якого в 5,5 рази перевищувала суму кредиту. Схема захоплення заводу проста. Видають кредит, який в 5 разів нижчий, ніж потрібно для розбудови проекту автобусобудування, з обіцянкою, що після першого невеликого траншу буде виділено повну суму грошей. Після того, як було виділено першу, абсолютно недостатню суму грошей, "Приватбанк" відмовляється від подальшого кредитування. Завод опиняється в пастці, оскільки майно в заставі і ніхто інший в подальшому кредитувати не може. Отже, або навмисно, або через низьку

фаховість "Приватбанку", завод практично було захоплено і зупинено ще на початку лжекредитування [244].

У зв'язку з усуненням з посади директора ДП Харківського машинобудівного заводу "ФЕД" у 2014 р., Харківська міська рада, яка трактує цей факт як рейдерське захоплення, звернулася до Президента та прем'єр-міністра України з проханням взяти під особистий контроль ситуацію на ДП ХМЗ ФЕД [105]. Корпорація ФЕД – це об'єднання підприємств України з розроблення, виробництва, сервісного обслуговування та ремонту агрегатів авіаційного і загальномашинобудівного призначення. Основним розробником агрегатів для підприємств Корпорації є ДП Харківське агрегатне конструкторське бюро (ГП "ХАКБ") – провідна організація України з розроблення, виготовлення та випробування агрегатів для гідравлічних, паливних та електричних систем авіаційної та ракетної техніки. Головне підприємство Корпорації – ДП Харківський машинобудівний завод "ФЕД" (ДП ХМЗ ФЕД) випускає високоточну паливорегулювальну апаратуру, інтегральні гідроприводи, гідромотори, гідронасоси, насосні станції для авіаційної промисловості та інших галузей машинобудування [336]. Схожу процедуру застосовано до ДП "Мелітопольський завод "Гідромаш" (гідравлічне обладнання) у 2011 р. [271], ВАТ "Турбоатом" (енергетичне машинобудування) – 2008-2014 рр. [475; 497].

Серед десятки найбільших рейдерів України, діяльність яких стосується сфери машинобудування, експерти виділяють науково-виробничу-інвестиційну групу "Інтер-пайп" (East One), фінансово-промислові групи "Фінанси і Кредит", стратегією розширення бізнесу якої є спірні судові справи, та "Систем Кепітел Менеджмент", що порівняно з колишнім "чорним" рейдерством використовує законні схеми, які передбачають захоплення [196].

Негативним моментом для вітчизняних машинобудівних підприємств стада приватизація посткризового періоду. Фондом державного майна України реалізовано великих державних активів вартістю понад 3 млн грн. на суму 18,6 млрд грн. за 2010-2013 рр. Саме у цей період багато машинобудівних підприємств стратегічного значення для економіки і безпеки держави

готувалося до приватизації в найближчій перспективі, зокрема, через механізми концесії та державно-приватного партнерства. Реалізовані державні активи машинобудівних підприємств вартістю 3 млн грн. і більше представлено у табл. 2.4.

Таблиця 2.4

**Державні активи машинобудівних підприємств, реалізовані
Фондом державного майна України за період 2010-2013 рр.**

Рік	Форма продажу	Об'єкт приватизації	Пакет акцій, %	Ціна за продані акції, млн грн.	Власник
2012	конкурс	ПАТ "Горлівський машинобудівний завод"	94,9	35,2	Дочірня компанія групи СКМ – Ukrainian Machine Building Holding Limited (UMBH)
2012	конкурс	ПАТ "Ніжинський завод сільськогосподарського машинобудування"	99,996	7,99	"Укравтозапчастина" (у складі "Айелсі контракт лімітед", Британія)
2012	конкурс	ПАТ "Дніпровський машинобудівний завод"	25	14,52	ТОВ "Вест енергоінвест"
2012	конкурс	ПАТ "Київський мотоциклетний завод"	90,81	59,8	ТОВ "Капітал індекс груп" (серед власників – компанія "Тагріно проперті інвестментс лімітед", Кіпр)
2010	конкурс	ВАТ "Мукачівський завод "Точприлад"	51	10,34	ПАТ "Ділові партнери" з групи "Фінанси і Кредит"
2010	фондова біржа	ВАТ "Маріупольський завод важкого машинобудування"	11,00	17,417	Інвестиційна компанія "Міленіум кепітал"

Джерело: складено автором за даними [214; 314].

Як бачимо, вітчизняні машинобудівні підприємства, які мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави, стають стратегічними об'єктами рейдерських захоплень. Такі процеси становлять реальну небезпеку для розвитку корпоративного підприємництва в машинобудівному секторі економіки України. З наведених прикладів видно, що захоплення МБ-підприємств не завжди передбачає збереження їх спеціалізації та виробничого профілю, що підриває конкурентні позиції вітчизняних машинобудівних підприємств на внутрішньому та світовому ринках, знижує їх ділову активність

та адаптаційні можливості до умов кон'юнктури інтеграційно орієнтованого підприємницького середовища.

Тому умови ІОПС ніколи не можна розглядати як стабільні. І попри потребу диверсифікації виробництва МБ-продукції, раціонального використання ресурсів суб'єктами підприємницької діяльності МБК, розвитку ними стабільних коопераційних зв'язків, інноваційної діяльності та наукової співпраці – необхідне також урахування кожним СПД негативних факторів ІОПС. З метою запобігання рейдерським захопленням таким підприємств необхідно:

1. Ефективне корпоративне законодавство. Закон України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення правового регулювання діяльності юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців" від 10.10.2013 р., № 642-VII вже встановив основні заходи з протидії протиправному поглинанню й захопленню підприємств. Положення закону спрямовані на: врегулювання діяльності ліквідаційної комісії й порядку проведення ліквідації юридичної особи; удосконалення процедур скасування державної реєстрації змін в установчих документах юридичної особи на підставі судового рішення та процедури державної реєстрації СПД; визначення форс-мажорних обставин, наслідком яких є зупинення роботи Єдиного державного реєстру юридичних осіб і СПД; вдосконалення діяльності фондового ринку й корпоративних відносин. За окремі дії закон передбачає введення кримінальної відповідальності [364].

2. Можливість реструктуризації бізнесу, що дасть змогу створити таку систему володіння й управління найбільш привабливими активами, яка зробить захоплення рейдерами підприємства нерентабельним бізнесом; концентрація акціонерного капіталу або викуп частки в учасників, які не беруть участі у діяльності підприємства; постійний моніторинг змін у складі акціонерів; реструктуризація підрозділів зі зміною їх організаційно-правового статусу; контрольне скуповування акцій і додаткова емісія; визначення правового статусу власності, здійснення переоцінки майна [14].

3. Уникнення підприємством простроченої кредиторської заборгованості та чітке дотримання законодавчих норм в оформленні всіх господарських операцій і статутних документів, пов'язаних з правом власності, повідомлення інформації акціонерам щодо можливої зміни власника контрольного пакету акцій.

4. Визначення в українському законодавстві поняття "рейдерство" та встановлення норм щодо покарання за таке правопорушення.

5. Законодавчо зобов'язати реєстраторів та утримувачів обов'язково повідомляти про планові реєстраційні дії власників корпоративних прав, аби уникнути переходу прав без відома їх законного власника [44].

Треба зазначити, що більшість питань щодо злиттів і поглинань підприємств внесено до чинного національного корпоративного законодавства розвинених країн – розроблено Кодекси корпоративного управління або Кодекси про злиття і поглинання, при цьому випадки рейдерства як ворожого поглинання, що здійснюються поза нормами корпоративного законодавства, засуджуються бізнесовариством. У корпоративному законодавстві Німеччини чітко визначено механізми ворожого поглинання, розроблено добровільний Кодекс про ворожі поглинання, у якому зазначено, що перш ніж компанія-агресор зробить пропозицію про купку акцій, вона має завчасно попередити про свої наміри компанію, Німецьку біржу і Комісію з поглинань. Усі законодавчі та внутрішньокорпоративні прийоми захисту від рейдерства спрямовані на обмеження можливості неузгодженої купки акцій на відкритому ринку [461]. У США важливі методи захисту компаній винесено на рівень державного корпоративного законодавства. В Італії встановлено кримінальну відповідальність за злочини проти корпоративних відносин. Чинним законодавством Великобританії передбачено, що Комісія з питань добросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності зобов'язана відстежувати інформацію про плановане злиття і поглинання. А регулювання самих процесів злиттів і поглинань здійснюється за допомогою Кодексу злиттів і поглинань, який має рекомендаційний характер [298].

Через відсутність законодавчих норм щодо визнання рейдерства та боротьби із рейдерськими захопленнями, Україна відстає від провідних країн світу. Тому практичне втілення цивілізованих методів, які з цим пов'язані та існують у зарубіжних країнах, вкрай необхідне й у нашій державі. Через це найбільш ефективною видається можливість розроблення методів уникнення рейдерських захоплень на рівні міждержавних галузевих відомств. Так, розробка і впровадження методів запобігання таким захопленням не тільки гарантуватиме діяльність суб'єктів господарювання, що мають стратегічне значення для національної економіки та державної безпеки (дод. Д, табл. Д.1-Д.2), а й забезпечить стабільні умови підприємницького середовища для формування та ефективного використання механізмів інтеграційної взаємодії підприємств.

2.3. Економічний потенціал малих і середніх підприємств для реалізації стратегії інтеграційної взаємодії

Загалом, враховуючи переваги, які передбачають швидке реагування на зміни кон'юнктури підприємницького середовища, малі підприємства закріплюють за собою окремі сегменти ринку із відповідним колом споживачів. Однак сьогодні зберегти конкурентні переваги необхідно працюючи в напрямку постійного оновлення асортименту продукції та послуг на рівні однакових (менших) витрат і стабільної норми прибутковості. Для суб'єктів малого (середнього) підприємництва це можливо завдяки спеціалізації виробництва із використанням інновацій у виробничому процесі. За таких умов підприємства сектору МСБ створюють конкуренцію великим підприємствам, які традиційно домінують в окремих галузях машинобудівної промисловості.

Звертаючи увагу на основні показники діяльності суб'єктів господарювання в Україні за останній період, варто відзначити, що кількість підприємств малого бізнесу порівняно із кількістю великих переважає. Це зумовлено передусім можливістю швидкої окупності вкладених фінансових

ресурсів у розвиток малих підприємств, тому їх більшість працює у сфері торгівлі, де, по суті, не відбувається продукування товарної продукції.

Альтернативним теоретичним аргументом є те, що малий і середній бізнес характеризується більшим впливом на інноваційний процес, ніж можна було б очікувати з огляду на рівень витрат на виконання НДДКР, оскільки підприємствами саме цього сектора забезпечується створення базових (radical), а не похідних (incremental) інновацій [33; 187; 237; 265; 534]. Специфіка функціонування малих господарських структур зумовлює потребу здійснення такими СПД інвестицій у науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки, що сприяє утриманню конкурентних позицій на ринку. Наприклад, високим рівнем інноваційного розвитку характеризуються підприємства малого та середнього бізнесу в Бельгії, Великобританії, Ірландії, Італії та Португалії. Навіть у 1990-ті роки у розрахунку на одного робітника підприємства малого та середнього бізнесу створювали у 2,4 рази більше інноваційних продуктів, ніж великі суб'єкти господарської діяльності [527].

Також світовий досвід свідчить, що у 2010 р. частка держави в обсязі фінансування науково-дослідних робіт в економіці Франції становила 39,7 %, Великої Британії – 32,1 %, Чехії – 39,9 % [540]. У Польщі та Литві цей показник становив відповідно 60,9 % і 47,5 % і перевищував частку фінансування таких робіт приватним сектором. У розвинених країнах світу значні обсяги державного фінансування (зокрема, у формі грантів або субсидій) спрямовують на підтримку інноваційної та науково-технічної діяльності саме підприємства машинобудівної промисловості. Наприклад, корпорація "Boeing" отримала від уряду США близько 5,3 млрд дол. США у вигляді субсидій та грантів, "Airbus" – 18 млрд дол. США субсидій від Європейського Союзу [548]. Вагому підтримку інноваційної діяльності отримують й інші виробники, наприклад світовий лідер з виробництва електричного обладнання "General Electric Company" отримав на наукові дослідження та розробки 2,5 млрд дол. США (переважно від уряду США) [531].

У 2011 р. частка машинобудування у загальному обсязі фінансування інноваційної діяльності у промисловості України становила 19,1 %. За цим показником серед видів економічної діяльності у промисловості машинобудування поступається тільки виробництву та розподіленню електроенергії, газу та води (35,1 %). Фінансування інноваційної діяльності підприємства машинобудівної промисловості здійснюють переважно власними коштами, частка яких у середньому за аналізований період становила 84 % [360] (табл. 2.8).

На низькому рівні залишається фінансування інноваційної діяльності у машинобудуванні коштами Державного бюджету, з якого найбільший обсяг за аналізований період було виділено у розмірі 120,2 млн грн. у 2008 р. Частка коштів з місцевих бюджетів у загальній структурі фінансування інноваційної діяльності у машинобудуванні у 2005-2008 рр. становила у середньому за період 0,1 %, а у 2009 р. та 2011 р. фінансування з цього джерела не здійснювалось взагалі [316; 360]. У 2013 р. на технологічні інновації 1337 підприємств витратили 9,6 млрд грн. (у 2012 р. – 1362 підприємства і 11,5 млрд грн.), найбільше коштів серед видів економічної діяльності витратили підприємства машинобудування (37,5 %), половину яких – підприємства з виробництва автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів. У 2013 р. понад три чверті інноваційно активних промислових підприємств запроваджували інновації (або 12,9 % обстежених промислових) – це на 4,3 % менше, ніж у 2012 р., серед них найбільше машинобудівних підприємств (338). Вищою за середню по Україні була і частка реалізованої інноваційної продукції на підприємствах машинобудування – 12,6 % [318].

У 2014 р. серед видів економічної діяльності вищою за середню в Україні була частка інноваційно активних підприємств галузей машинобудування – 27,0 %. Вони витратили найбільше коштів для здійснення інновацій – 29,5 % від загального обсягу витрат, майже половину з яких здійснили підприємства з

виробництва машин і устаткування, не віднесених до іншого устаткування, і понад третину – з виробництва інших транспортних засобів [319].

Незважаючи на загалом високі (порівняно з іншими видами промислової діяльності) показники інноваційної діяльності машинобудування України, галузі притаманна низка вад, перешкод та невирішених проблемних питань, що гальмує її розвиток на інноваційній основі. Зокрема, – низький рівень концентрації виробництва насамперед у наукомістких галузях великих організаційних структур. Фактична відсутність концентрації та інтеграції вітчизняних виробників машинобудівної промисловості призводить до розпорошення зусиль вітчизняних виробників, неефективного використання коштів для ведення інноваційної діяльності внаслідок дублювання однакових видів інноваційних робіт кількома конкуруючими підприємствами, загострення конкуренції з аналогічними імпортними зразками продукції. Натомість дослідницький потенціал, масштаби концентрації ресурсів, гнучкість у перерозподілі коштів характеризують особливу функцію корпорацій як лідерів у процесі створення і комерційної реалізації нововведень [151; 266; 347; 353; 441; 471; 505].

Закордонний досвід свідчить про активізацію інтеграційних процесів у машинобудуванні останнім часом: Білорусь і Росія ведуть роботу з п'яти інтеграційних промислових проектів, серед яких машинобудуванню присвячено три. Зокрема, створення автомобільного холдингу "Росбелавто" (БАТ "МАЗ" – БАТ "Камаз"), яке наразі не відбулося, так як російська сторона не досягла взаємопорозуміння [227]. Номенклатура товарів, що мала б виробляти новостворена компанія, містить автобуси, вантажні автомобілі, автомобілі спеціального призначення та ін. Обґрунтовується таке об'єднання тим, що воно дасть змогу уникнути конкуренції на традиційних ринках збуту між продукцією двох виробників та забезпечить координоване здійснення інноваційної діяльності на перспективних напрямках виробництва.

Наступний проект передбачає об'єднання БАТ "Мінський завод колісних тягачів" і ГК "Ростехнології". БАТ МЗКТ випускає платформи для ракетних

комплексів "Іскандер", "Тополь-М" і "Ярс", РСЗВ "Ураган", "Смерч", "Град", "Торнадо", комплексів ПВО "Оса-1Т", "Бук-2М", "Тор-М2", С-300 і С-400 "Тріумф", противокорабельних берегових ракетних комплексів "Бастіон", "Бал-Э", "Клаб-М" та велику кількість інших зразків наземного рухомого озброєння і військової техніки [277]. Останній проект стосується об'єднання ВАТ "Пеленг" і Федерального космічного агентства "Роскосмос". У ньому російська сторона хоче викупити державну частку акцій конструкторського бюро "Пеленг", яке є найбільш вагомим підприємством білоруської оборонної промисловості [424].

Участь військово-промислових підприємств Білорусі у спільних проектах з росіянами пов'язана із зняттям обмежень для білоруських підприємств військово-промислового комплексу у доступі до російських держзакупівель (зокрема, в рамках державного оборонного замовлення). За підсумками 2010 р., партнерами ВПК Білорусі були понад 400 російських підприємств. Останні, за даними джерел в експертних колах, мають науково-технічну й виробничу кооперацію практично з усіма науково дослідними інститутами, конструкторськими бюро і підприємствами ВПК Білорусі майже за 1.600 найменуваннями продукції військово-технічного призначення.

Основу поставок білоруської продукції військового призначення в Росію становлять високотехнологічні розробки – навігаційні прилади, пілотажні системи, кошти космічного і супутникового зв'язку, антенні пристрої, радіостанції, бортові та стаціонарні обчислювальні комплекси, системи автоматизації та програмного забезпечення, а також оптико-механічне, контрольне і складальне устаткування для виготовлення надвеликих інтегральних схем. Окремий напрям співпраці – розроблення для російських замовників аерокосмічної оптико-електронної апаратури для отримання цифрових електронних карт поверхні Землі, навігаційного забезпечення високоточної зброї, унікальні прикладні програмні комплекси, що забезпечують керування радіолокаційними і лазерно-оптичними системами протиракетної оборони, станціями попередження ракетного нападу. Наголосимо на потребі жорсткої заборони таких угод світовими міжнародними

організаціями як і будь яку інтеграційну участь держав в сфері озброєння [277]. Водночас, зауважимо, що таким чином підприємства МБК становлять основу військово-промислового комплексу країни і є стратегічно важливим її об'єктом, потребуючи і державної підтримки, і державного регулювання їх розвитку.

Перешкодою для здійснення інноваційної діяльності у машинобудуванні України є недостатня реалізація потенціалу спільного виробництва товарів з іноземними партнерами. Налагодження спільного виробництва нових інноваційних товарів, що користуються попитом на внутрішньому і зовнішньому ринках, дасть змогу не тільки підвищити прибутковість, але й отримати нові технології або ноу-хау, що позитивно впливатиме на розширення інноваційного потенціалу підприємств. Вдалі приклади успішної реалізації потенціалу спільного виробництва у машинобудівній промисловості України переважно сконцентровані в автомобілебудуванні – організація виробництва автомобілів компаній GM, Skoda, Renault, Hyundai, Chery, Mahindra & Mahindra Limited, "Volkswagen Group" та ін.

Проблемним питанням інновацій у МБК є нерозвиненість великих комплексних центрів машинобудування з повним циклом робіт: дослідних, дослідно-конструкторських, випробувальних, інноваційних, виробничих, супроводження машин і систем машин в експлуатації, їхнього ремонту тощо [455, с. 76; 467, с. 19-21; 468, с. 256-258]. Приклади створення і функціонування таких центрів наразі поодинокі. Так, у 2007 р. створено науковий парк "Київська Політехніка", який плідно співпрацює з органами державної влади, обласними та місцевими державними адміністраціями [474]. Серед замовників послуг парку – "Арселор Міттал Кривий Ріг", "Мотор Січ", "Нафтогаз України", "Антонов", "Укрзалізниця" та ін.

Найстарішим в Україні є технологічний парк "Інститут електрозварювання ім. Є.О. Патона", яким протягом 2000-2008 рр. було реалізовано інноваційної продукції загальним обсягом 8,8 млрд грн., що становило 71,7 % від усієї інноваційної продукції, реалізованої у зазначений період українськими технопарками. Планується збільшити частку проектів парку п'ятого

технологічного укладу від 20 % до 40 %, шостого – від 20 % до 30 %. Вдалим прикладом також є функціонування технопарку "Інститут монокристалів". Основними продуктами технопарку є функціональні матеріали, медичні технології, апаратно-програмні комплекси зв'язку, авіаційна техніка, контрольно-вимірювальні системи, сільськогосподарське обладнання, енергоефективне енергетичне устаткування та енергоефективні джерела освітлення.

Руйнування зв'язків з підприємствами й організаціями машинобудування, у яких концентрувалась більшість провідних конструкторських бюро і наукових установ, особливо високотехнологічних – також свідчить про проблемність реалізації комплексних інноваційних рішень на підприємствах МБК. Після розпаду СРСР велику кількість коопераційних зв'язків у машинобудівній промисловості було втрачено через закриття або перепрофілювання підприємств. Втрати вітчизняної машинобудівної промисловості через скорочення системи коопераційних зв'язків ілюструються прикладом виробництва літака Ан-124 розробки ДП "Антонов". Виробництво останніх зразків літака Ан-124 розробки ДП "Антонов" з комплектів, виготовлених ще за часів СРСР, було здійснено у 2004 р., після чого серійне виробництво Ан-124 не відбувалось. Причому наслідки розриву коопераційних зв'язків позначились насамперед на науково-дослідному секторі авіаційної промисловості, основні центри якого залишилися за межами України. Тому втрата зв'язку із цими організаціями стала для українського авіабудування вирішальним чинником інноваційного відставання [469, с. 218].

Проте інноваційний потенціал підприємств машинобудівної промисловості можна ефективно реалізований за умови відповідного кадрового забезпечення потреб галузі. Сьогодні ж існує хронічна нестача кадрів, відсутність зміни поколінь, погіршення вікової структури працівників галузі. Специфікою машинобудівної промисловості є широке використання різних технологічних процесів, управління якими вимагає глибоких знань різних видів науково-технічної діяльності. Натомість у машинобудівній промисловості з 1990 р.

середньооблікова кількість найманих працівників скоротилась на 73,1 % і становила у 2011 р. 587 тис. осіб. Середній вік працюючих на багатьох машинобудівних підприємствах перевищує 55 років. Тенденція продовжується і зараз.

Середньомісячна номінальна зарплата у машинобудуванні становила 2626,5 грн., що на 12,6 % менше за середню заробітну плату у промисловості (3003,5 грн.) (див. дод. 3, табл. 3.2). Невисокий рівень оплати праці працівників призводить до їхнього відпливу до інших, більш оплачуваних секторів економіки. Враховуючи, що високої кваліфікації та умінь найманих працівників у машинобудівній промисловості, потрібних для оперативного та якісного виготовлення продукції, можна досягти, як правило, досвідом роботи 10-15 років, відплив кадрів призводить до неможливості забезпечення спадкоємності генерацій робочих колективів. Проблемою галузі є неповне використання робочого часу, втрати якого становлять 17-20 % [365].

Неефективне виконання окремих цільових програм розвитку машинобудування, недостатні обсяги їхнього фінансування з держбюджету – приклад відсутності стимулів у СПД МБК до інноваційної діяльності. Так, реалізація заходів "Загальнодержавної цільової науково-технічної космічної програми України на 2008-2012 рр." [378] у 2012 р. передбачала її фінансування з Державного бюджету України у розмірі 311,6 млн грн., тоді як фактично було профінансовано тільки 35,8 % цього обсягу (111,5 млн грн.) [191]. У 2012 р. Державну програму розвитку державних підприємств "Виробниче об'єднання Південний машинобудівний завод ім. О.М. Макарова" і Конструкторське бюро "Південне" ім. М.К. Янгеля" [376] було профінансовано на 79,8 % [360].

За даними Рахункової палати України, мету "Державної комплексної програми розвитку авіаційної промисловості України до 2010 р." [372] не досягнуто, більшість її заходів не виконано [193]; неефективно та з порушенням законодавства виконувалась і "Державна програма розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу на 2007-2010 рр." [157; 374] .

Низький платоспроможний попит на інноваційну продукцію машинобудування, певною мірою зумовлений недостатніми темпами становлення сучасного і масштабного ринку інноваційної продукції в Україні, а також неспроможністю більшості вітчизняних товаровиробників виступати рівноправними партнерами на міжнародному ринку інноваційних товарів та послуг [48, с. 254; 465, с. 122].

Варто зазначити, що на державному рівні сформовано законодавче підґрунтя для реалізації реформ у машинобудівній галузі України, впровадження інноваційних процесів на підприємствах, зокрема:

- у Державній програмі активізації економіки на 2013-2014 рр. [373] передбачено напрями щодо забезпечення розвитку конкурентоспроможного автомобілебудування, налагодження виробництва інноваційної сільськогосподарської техніки та обладнання для харчової і переробної промисловості та сільськогосподарських підприємств, забезпечення комплексної державної підтримки розвитку пріоритетних високотехнологічних галузей, розроблення та впровадження новітніх технологій, спрямованих на розвиток внутрішнього виробництва та інноваційної економіки;

- Національним планом дій на 2013 р. щодо впровадження Програми економічних реформ на 2010-2014 рр. передбачено стимулювання розвитку інноваційного машинобудування, зокрема, виробництва сучасних електропоїздів, електровозів, дизельних потягів і підвищення їхньої енергоефективності та екологічності, а також модернізацію тепловозів з метою зменшення витрат палива;

- у Державній програмі розвитку внутрішнього виробництва [375] активізація інноваційної діяльності у машинобудуванні визначається одним із головних чинників модернізації національної економіки. Програмою передбачено розроблення проекту Концепції Державної цільової науково-технічної програми розвитку машинобудування на період до 2020 р., реалізація якої сприятиме розвитку машинобудівного комплексу, створенню сучасних машин, механізмів та обладнання для потреб енергетичного, важкого, металургійного, транспортного та електротехнічного машинобудування;

– Законом України "Про стимулювання розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу" [405] серед основних напрямів державної підтримки вітчизняного машинобудування виділено впровадження новітніх технологій проектування та виготовлення техніки і обладнання на підприємствах сільськогосподарського машинобудування та стимулювання їхнього технічного переоснащення;

– у квітні 2013 р. прийнято за основу проект Закону України "Про затвердження Загальнодержавної цільової науково-технічної космічної програми на 2013-2017 рр." [157], якою передбачено вдосконалення наявних космічних систем, розроблення і виготовлення зразків космічних приладів, створення національної супутникової системи зв'язку.

Підвищення інноваційного потенціалу підприємств машинобудівної промисловості України, зокрема, має відбуватись такими шляхами [360]:

– поглиблення і розширення напрямів міждержавного кооперування для повнішого використання виробничого, інноваційного та науково-технологічного потенціалу машинобудівної промисловості;

– створення потужних інтегрованих національних науково-виробничих об'єднань, здатних концентрувати ресурси на розробленні перспективних зразків машинобудівної техніки, забезпечувати високу ефективність використання таких ресурсів та спроможних інтегруватись у світові ланки з виробництва та збуту інноваційних товарів.

Суб'єкти вітчизняного машинобудівного комплексу, що працюють у великому бізнесі, здатні забезпечити випуск високотехнологічної продукції, використовуючи перевагу співпраці з малими (середніми) підприємствами на різних етапах виробничого циклу МБ-продукції. При цьому реалізація різних методів інтеграційної взаємодії між ними має передбачати можливість поєднання інноваційних рішень у виробничих процесах та імпорту конкурентоспроможних груп товарів, наприклад: транспортних засобів, інженерної техніки і споживчої електроніки, електричних елементів та ін. У МБ-промисловості досягнення пріоритетів у розвитку виробничих галузей шляхом використання методів ІВ можливе через залучення державних

фінансових ресурсів малими підприємствами на наукові та науково-технічні цілі, що дасть змогу: по-перше, використати державні кошти, призначені для підтримки розвитку підприємництва; по-друге, реалізувати регіональні програми розвитку, використовуючи кошти місцевих бюджетів і трансферти; по-третє, випускати високотехнологічну продукцію.

Треба зазначити, що для різних типів суб'єктів підприємництва відповідно до їх розміру, характерні різні типи інноваційних продуктів. Якщо великим підприємствам притаманна розробка інновацій, що базуються на ефекті масштабу та потребують участі великої кількості фахівців (фундаментальні наукомісткі інноваційні розробки), то для підприємств малого та середнього бізнесу характерними є ті інноваційні продукти, для розроблення яких потрібні гнучкість і швидке пристосування до змін ринкового попиту (нові продукти та модифікація нових продуктів для окремих ринкових ніш). Загалом результати окремих досліджень інноваційних процесів у малому та середньому бізнесі у розвинених країнах свідчать про те, що ці підприємства створюють більше інновацій в кількісному та вартісному обсягах, аніж взагалі від них очікується, якщо порівнювати затрати та результати [527].

Представлені у роботі дані підтверджують результати зарубіжних досліджень щодо переваги діяльності МСП у розробленні, поширенні та використанні інновацій. Тому ІВ великих і малих промислових МБ-підприємств доречна й у сфері виробництва, й у сфері невиробничої діяльності, тобто послуг. Однак інтеграційний процес має відбуватися із використанням методів ІВ, які передбачають збереження наявного потенціалу МСП і мають спрямовуватись на його збільшення. Це, водночас, унеможлиблює методи злиття, приєднання і поглинань при розвитку вітчизняної економіки у глобалізаційному просторі.

У світовій практиці господарювання серед ознак ведення бізнесу є взаємодія підприємств різного типу між собою. У ринкових умовах господарювання значної ваги набуває сектор малого бізнесу, який вважають одним з елементів ринкових відносин і який має сьогодні значний вплив на

економіку України. Тепер МС-підприємництво розглядають як сектор економіки, що має власну специфіку становлення, функціонування і поширення у різних галузях національного господарства. Він поєднує організаційно-технічний і соціально-економічний аспекти суспільного виробництва, а специфіка підприємницьких процесів враховує риси інтеграційної взаємодії підприємств великого бізнесу та МСБ і передбачає необхідність потреби формування сприятливих умов для такого розвитку – тобто ІОПС. Тому взаємодія підприємств секторів великого та малого бізнесу є виправдана умовами ринку і сьогодні інтеграційних процесів у промисловому підприємстві не уникнути.

Під час формування ІОПС потрібна організація ефективної мережі підприємницьких структур у пріоритетних галузях економіки, що мають стратегічне значення для безпеки нашої держави. Практика довела і важливість стійкого конкурентного середовища та ефективної мережі саме інтегрованих підприємницьких структур – у цьому випадку МСП. Так, промислово розвинені держави, не применшуючи ролі великих концернів, демонструють стабільне економічне зростання саме завдяки розвитку інноваційного підприємництва МСП.

Залежно від специфіки економічних процесів та формування ринкових засад господарювання в Україні розвиваються різні форми підприємницької діяльності. Адже в умовах ринкової конкуренції неефективне функціонування розрізнених господарських товариств призводить до їх банкрутства. Виникає потреба у створенні об'єднань за галузевою, територіальною, виробничою та іншими ознаками – таким чином встановлюються нові сучасні організаційно-правові форми інтеграційної взаємодії (директивна форма). Згідно із законодавством України вони можуть бути створені унаслідок: об'єднання підприємств в асоціації, корпорації, консорціуми і концерни, в інші форми об'єднань: союзи, спілки, асоціації підприємців тощо; реорганізації підприємств в інше об'єднання; реорганізації господарських об'єднань шляхом злиття, приєднання, поділу, перетворення.

З урахуванням викладеного можна стверджувати, що об'єднанням підприємств є господарська організація, утворена у складі двох або більше підприємств з метою координації їх виробничої, наукової та іншої діяльності для вирішення спільних економічних та соціальних завдань. Об'єднання утворюються підприємствами на добровільних засадах або за рішенням органів, які відповідно до Господарського кодексу України та інших законів мають таке право. До об'єднань можуть входити підприємства, утворені за законодавством інших держав, а підприємства України можуть входити до об'єднань підприємств, утворених на території інших держав.

Господарське об'єднання – об'єднання підприємств, утворене за ініціативою підприємств незалежно від їх виду, які на добровільних засадах об'єднали свою господарську діяльність. Державне (комунальне) господарське об'єднання – об'єднання підприємств, утворене державними (комунальними) підприємствами за рішенням Кабінету Міністрів України або, у визначених законом випадках, рішенням міністерств (інших органів, до сфери управління яких входять підприємства, що утворюють об'єднання), або рішенням компетентних органів місцевого самоврядування. Підприємства – учасники об'єднання підприємств зберігають статус юридичних осіб незалежно від організаційно-правової форми об'єднання (асоціації, корпорації, консорціуму чи концерну). Державні і комунальні господарські об'єднання утворюються переважно у формі корпорації або концерну незалежно від найменування об'єднання (комбінат, трест тощо) [141].

Як бачимо, об'єднання підприємств формують сферу великого бізнесу і отримують переваги у способах реалізації й поширення власної фінансової, виробничої, цінової, кадрової, облікової, маркетингової, кредитної і дивідендної політики. Крім цього, господарське об'єднання має право утворювати філії, представництва, а також бути учасником (засновником) господарських товариств. Варто зазначити, що об'єднання не відповідає за зобов'язаннями підприємств, які входять до його складу, а підприємства не

відповідають за зобов'язаннями об'єднання, якщо інше не передбачено установчим договором (статутом) [141].

Реорганізація господарського об'єднання здійснюється за рішенням підприємств-учасників, а реорганізація державного (комунального) господарського об'єднання – за рішенням органу, що ухвалив рішення про його утворення [141]. Реорганізація – це один із способів припинення юридичної особи, відповідно до якої юридична особа припиняється у результаті передачі всього свого майна, прав та обов'язків іншим юридичним особам – правонаступникам (злиття, приєднання, поділу, перетворення) [496]. Відповідно до ст. 106 Цивільного кодексу України злиття, приєднання, поділ та перетворення юридичної особи здійснюються за рішенням її учасників або органу юридичної особи, уповноваженого на це установчими документами, а у випадках, передбачених законом, – за рішенням суду або відповідних органів державної влади. Наприклад, за результатами розгляду справ про порушення законодавства про захист економічної конкуренції органи Антимонопольного комітету України приймають рішення про примусовий поділ суб'єкта господарювання, що займає монопольне (домінуюче) становище на ринку [68, с. 119]. Нормою Господарського кодексу України (ст. 59) також передбачено реорганізацію суб'єктів господарювання шляхом злиття, приєднання, поділу та перетворення [141].

Розглядаючи можливість інтеграційної взаємодії підприємств шляхом їх реорганізації у формі злиття та приєднання, зазначимо, що злиття підприємств – це процес, у результаті якого два і більше підприємств утворюють нове, при цьому усі майнові права та обов'язки кожного з них переходять до нового товариства, що утворюється внаслідок злиття. Приєднання – це вид реорганізації, у ході якої одне або кілька підприємств приєднуються до іншого, в результаті чого до останнього переходять усі майнові права та обов'язки приєднаних підприємств (ст. 59) [68, с. 120].

Цілісність підприємств, на наш погляд, є доцільною для господарських об'єднань, що перебувають у комунальній власності. Такі підприємства варто

тракувати як єдину фінансово-господарську одиницю з однотипною номенклатурою продукції. І, передусім, – це монополістичні структури, що перебувають у державній власності. Вважаємо, що роздержавлення таких суб'єктів господарювання та створення на їх базі окремих МП не є ефективним процесом, оскільки ці підприємства мають уже сформовані ринки збуту, усталену цінову політику для певного виду продукції. Такий підхід пропонуємо для тих господарських об'єднань, які працюють у пріоритетних галузях промислового комплексу конкретного регіону і фінансово забезпечуються державними коштами.

Ще одним способом інтеграційної взаємодії є реорганізація великих підприємств шляхом поділу та перетворення, що передбачено Господарським кодексом України, – так зване розукрупнення. За умови переважання негативних наслідків у співпраці великих і малих підприємств саме і передбачається розукрупнення перших. Однією з причин розукрупнення великих підприємств і створення на їх базі інтеграційних об'єднань є їх пристосування до потреб індивідуального замовника. Раніше такі підприємства були орієнтовані на масового споживача і займалися масовим виробництвом однотипної продукції. Проте втрачені коопераційні зв'язки компенсуються пристосуванням до індивідуальних замовлень, які не потребують систематичних закупівель однотипної сировини. Такі закупівлі стають епізодичними і не набувають масового характеру. Тому процес налагодження постійних зв'язків із зовнішніми МП – постачальниками не буде ефективним. У цьому разі можливим видається створення "внутрішніх" постачальників на базі інтеграційних об'єднань. Призначення таких дочірніх МП полягатиме у виготовленні необхідних комплектуючих (наданні спецпослуг) "на місці" – за рахунок внутрішнього виробництва. Тому налагодження зовнішніх зв'язків доцільне для реалізації товарної продукції виробничого об'єднання на зовнішніх ринках збуту [68, с. 120-122].

Отже, розвиток МС-підприємництва залежить від факторів середовища, у якому функціонує: від усіх загалом і від кожного, зокрема. МС-

підприємництво, займаючи окремий сегмент у своєрідній системі правових, соціальних, економічних та інших умов ринкової економіки, забезпечує фінансове посередництво між великими учасниками фінансових ринків і виступає як "інтеграційний ресурс" у процесі активізації темпів економічного зростання та оптимізації моделі економічного розвитку України.

Зауважимо, що за останні п'ять років спостерігається збільшення кількості збиткових малих підприємств промислового сектора. Основна причина – можливість створення малих підприємств з метою отримання бюджетного відшкодування за рахунок мінімізації нарахування і сплати ними податків без порушення норм чинного законодавства. Види фінансово-господарської діяльності таких підприємств дозволяють застосовувати нульову ставку з ПДВ та визначати від'ємне значення податку до відшкодування, а це, водночас, призводить до мінімізації фінансових результатів господарської діяльності.

Реалізація завдань державної регіональної політики щодо фінансування сектора малого підприємництва забезпечується шляхом планування обсягів бюджетного фінансування видатків місцевих бюджетів на програми розвитку підприємництва відповідної території, а також частковим відшкодуванням із місцевих бюджетів процентних ставок за кредитами, залученими суб'єктами малого й середнього бізнесу [68, с. 74].

Отже, обмеженість доступу до фінансових ресурсів та незначна кількість джерел фінансової підтримки малих підприємств вагомо збільшують роль власного капіталу цих суб'єктів господарювання у провадженні власної фінансово-господарської діяльності. А це, водночас, збільшує потребу в залученні додаткових джерел фінансової підтримки малого бізнесу за бюджетні кошти. Бюджетна підтримка сфери малого бізнесу виправдана і повинна бути віднесена до основних напрямів розвитку окремих територій. З цією метою необхідно нарощувати підприємницький потенціал, реалізуючи раціональні програми розвитку малого та середнього бізнесу, що неможливо без ефективної і дієвої системи результативних показників їх оцінки.

Мале та середнє підприємництво, розвиваючись внаслідок поєднання інноваційних рішень у виробничій діяльності та маркетингових і організаційних інновацій, здатне створити одну з умов для практичної реалізації моделі "досконалої конкуренції" в економіці. Це можна пояснити передусім тим, що за наявності великої кількості малих суб'єктів господарської діяльності, сфера функціонування котрих практично не обмежена, державна політика має бути орієнтована на створення умов конкурентного інтеграційно орієнтованого середовища, що забезпечить вагоме місце сектора МСБ у стратегії економічного зростання України.

2.4. Економетрична оцінка впливу параметрів інтеграційності підприємницького середовища на ефективність розвитку машинобудівних підприємств

Регресійний аналіз впливу кон'юнктури підприємницького середовища на розвиток галузей вітчизняного машинобудування є багатоаспектним, адже передумови активізації інноваційних та інвестиційних процесів у промисловому секторі економіки визначаються економіко-соціальними, технологічними, географічними та інституційними факторами.

В основі проведеного регресійного моделювання лежать завдання оцінки, які дали змогу визначити проблемні ніші вітчизняного підприємницького клімату, перспективні можливості підвищення його сприятливості та безпечності для активізації ділової активності промислових підприємств у пріоритетних і стратегічно важливих галузях національної економіки, зокрема, ДП "Електроважмаш", ДП НВП "Електронмаш", ПАТ "Дизельний завод", ПАТ "Запоріжтрансформатор", ПАТ "Мотор Січ", ПАТ "Турбоатом", ПАТ Кредмаш, ПАТ НДІ "Перетворювач", ПАТ "Харківський тракторний завод ім. С. Орджонікідзе", підприємств ДК "Укроборонпром", ПП НВП "Промавтомат", ПП НВП "ЗТЗА", ПрАТ НВК "Гірничі машини", СП "Електротранс", Сумське машинобудівне НВО ім. Фрунзе. Моделі побудовані на основі економічних гіпотез, які пояснюють множину причинно-наслідкових взаємозалежностей між

впливом кон'юнктури підприємницького середовища [538] та основними результуючими характеристиками розвитку підприємств вітчизняного машинобудування [338] з позиції використання механізмів інтеграційної взаємодії.

З метою обґрунтування способу побудови та ефективного використання механізмів інтеграційної взаємодії проведений комплексний економетричний аналіз впливу параметрів інтеграційності підприємницького середовища на ділову активність та ефективність розвитку суб'єктів підприємництва вітчизняного машинобудівного комплексу за період 2005-2014 рр. (рис. 2.2). Регресійні моделі (2.1-2.8) побудовані на основі гіпотез та вихідних даних для аналізу (дод. Ж, табл. Ж.1-Ж15). Проведена за статистичними характеристиками перевірка адекватності моделей підтвердила, що вони є якісно прийнятними і не потребують додаткового уточнення. Зокрема, коефіцієнти детермінації (R^2) вказують на адекватність відображення основних тенденцій досліджуваних процесів, високу залежність між обраними факторами і результуючими ознаками. Перевірка гіпотези про збіг рівнянь регресії для окремих спостережень за допомогою F -статистики Фішера довела невинноватості цього результату ($F_{кр. у рівняннях регресії} < F_{сп.}$). Статистики Дарбіна-Уотсона DW вказали на правомірність опису досліджуваних процесів за допомогою лінійних зв'язків [307].

В результаті виявлено, що фактори зовнішнього підприємницького середовища (n – кількість факторів) у експортно-імпортному, науково-технологічному та інвестиційному напрямках макроекономічного співробітництва ($x_{1... n}$) позитивно впливають на інституційні, технологічні, економічні та географічні фактори (m – кількість факторів) внутрішнього підприємницького середовища підприємств ($Y_{1... m}$) – потенційних учасників інтеграційної взаємодії. У результаті аналізу виявлена залежність обсягів прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) машинобудівних підприємств (Y_1) від інституційних і технологічних факторів внутрішнього підприємницького середовища.

Фактори підприємницького середовища					Параметри інтеграційності		
внутрішнього			зовнішнього, за напрямками інституційного забезпечення				
інституційні	економічні	технологічні	географічні	вплив			
Y ₁					наукowo-технологічний	інвестиційний	експортно-імпортний
Y ₂				Y ₁	x ₁ , x ₂	x ₃	
Y ₃					x ₇		
Y ₄					x ₄ , x ₅ , x ₆		
Y ₅				Y ₂			
Y ₆				Y ₃			
Y ₇					x ₈		
Y ₈					x ₁₁		
Y ₉					x ₉ , x ₁₀		
Y ₁₀							
Y ₁₁							
Y ₁₂							
Y ₁₃							
Y ₁₄							
Y ₁₅							
Y ₁₆							
Y ₁₇							
Y ₁₈							
Y ₁₉							
Y ₂₀							
Y ₂₁							
Y ₂₂							
Y ₂₃							
Y ₂₄							
Y ₂₅							
Y ₂₆							
Y ₂₇							

Ефективність розвитку підприємств	$Y_1 = 1267,09 - 20,23x_1 - 12,22x_2 + 0,36x_3$ $R^2=0,781851$
$Y_2 = 24566,26 - 38,33x_4 - 97,01x_5 - 289,72x_6 - 150,42x_7$ $R^2=0,596446$	
$Y_3 = 26121,47 + 8,77x_8 - 1823,17x_9 - 118,11x_{10} - 218,45x_{11}$ $R^2=0,894375$	
$Y_4 = 28184,08 - 186,39x_{12} - 0,69x_{13} - 354,65x_{14} + 17,52x_{15}$ $R^2=0,932917$	
$Y_5 = 69731,19 - 3264,54x_{18} - 216x_{19} + 9214,88x_{20} + 86,19x_{21}$ $R^2=0,917163$	
$Y_6 = -582,78 - 217,85x_{22} + 0,13x_{23} + 33,95x_{24}$ $R^2=0,805924$	
$Y_7 = 1727,13 + 0,024x_{25} - 5,79x_{26} - 13,87x_{27}$ $R^2=0,892858$	

Ефективність розвитку підприємств

$$Y_1 = 1267,09 - 20,23x_1 - 12,22x_2 + 0,36x_3$$

$$R^2=0,781851$$

$$Y_2 = 24566,26 - 38,33x_4 - 97,01x_5 - 289,72x_6 - 150,42x_7$$

$$R^2=0,596446$$

$$Y_3 = 26121,47 + 8,77x_8 - 1823,17x_9 - 118,11x_{10} - 218,45x_{11}$$

$$R^2=0,894375$$

$$Y_4 = 28184,08 - 186,39x_{12} - 0,69x_{13} - 354,65x_{14} + 17,52x_{15}$$

$$R^2=0,932917$$

$$Y_5 = 69731,19 - 3264,54x_{18} - 216x_{19} + 9214,88x_{20} + 86,19x_{21}$$

$$R^2=0,917163$$

$$Y_6 = -582,78 - 217,85x_{22} + 0,13x_{23} + 33,95x_{24}$$

$$R^2=0,805924$$

$$Y_7 = 1727,13 + 0,024x_{25} - 5,79x_{26} - 13,87x_{27}$$

$$R^2=0,892858$$

Рис. 2.2. Вплив параметрів інтеграційності підприємницького середовища на ділову активність машинобудівних підприємств. Джерело: розроблено автором.

Залежність обсягів прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) машинобудівних підприємств від кон'юнктури формування підприємницького середовища представлена такою формулою:

$$U_1 = 1267,09 - 20,23x_1 - 12,22x_2 + 0,36x_3; \quad (2.1)$$

$$R^2 = 0,781851,$$

де U_1 – прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал), млн дол. США;

x_1 – кількість процедур для відкриття підприємств;

x_2 – вартість витрат при реєстрації власності, % від вартості власності;

x_3 – темпи зростання витрат на придбання нових технологій, % до попереднього року (у порівнянних цінах).

Зниження на одиницю кількості процедур для започаткування бізнесу (x_1) зумовлює зростання прямих іноземних інвестицій у машинобудівні підприємства на 20,23 млн дол. США, а зниження питомої ваги вартості витрат при реєстрації власності (x_2) на 10% забезпечує приріст інвестицій на 122,2 млн дол. США – адже формування сприятливого ділового клімату за рахунок спрощення регуляторних умов ведення бізнесу виступає поштовхом і для інвестиційної активності іноземних інвесторів.

Підвищення темпів зростання витрат на придбання нових технологій (x_3) на 10 % призводить до збільшення прямих іноземних інвестицій у машинобудівні підприємства на 3,6 млн дол. США – це пояснюється тим, що інноваційна активність, яка характеризується зростанням витрат на купівлю нових технологій для виробництва і є ознакою його інноваційної спрямованості, найбільшою мірою стимулює капіталовкладення іноземних інвесторів у розвиток вітчизняного машинобудування.

Залежність обсягів витрат машинобудівних підприємств на інноваційну діяльність від кон'юнктури підприємницького середовища описана такою формулою:

$$U_2 = 24566,26 - 38,33x_4 - 97,01x_5 - 289,72x_6 - 150,42x_7; \quad (2.2)$$

$$R^2 = 0,596446,$$

де U_2 – обсяг витрат машинобудівних підприємств на інноваційну діяльність, млн грн.;

x_4 – індекс сприйняття корупції, рейтинг;

x_5 – витрати часу на реєстрацію підприємства, днів;

x_6 – оцінка економічної свободи, бал;

x_7 – дефіцит державного бюджету, % до ВВП.

Залежність обсягів витрат машинобудівних підприємств на інноваційну діяльність (U_2) від кон'юнктури підприємницького середовища вказує, що підвищення позиції України у рейтингу сприйняття корупції на одиницю (x_4) зумовлює зменшення обсягів таких витрат на 38,33 млн грн., що підтверджує необхідність вирішення проблеми політичної корупції, що сприятиме не тільки полегшенню умов ведення бізнесу для підприємців, але і забезпечить вагомий інвестиційний ресурс машинобудівних підприємств для розвитку їх інноваційної діяльності.

Підвищення на день затрат часу на реєстрацію малих (середніх) підприємств, основним видом економічної діяльності яких є виробництво продукції машинобудування (x_5), забезпечує зменшення обсягів їх витрат на інноваційну діяльність на 97 млн грн., що підтверджує необхідність подальшого спрощення дозвільної системи регулювання підприємницької діяльності.

Зниження економічної свободи в країні (у рейтингу – підвищення балу на одиницю свідчить про погіршення ситуації) (x_6) призводить до зменшення обсягів витрат машинобудівних підприємств на інноваційну діяльність на 289,72 млн грн. – адже свобода підприємництва, захист від рейдерства, відкритість економіки сприяють активізації зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності за рахунок доступу до відкритих потоків капіталу, товарів, послуг, трудових ресурсів, інформації, технологій.

Підвищення дефіциту державного бюджету (x_7) на частку у ВВП зумовлює зменшення обсягів витрат машинобудівних підприємств на інноваційну діяльність на 150,42 млн грн., що пояснюється впливом макроекономічних проблем в країні, які супроводжуються відволіканням грошових ресурсів з

реального сектору економіки, скороченням соціальних державних видатків, а отже, і зниженням купівельної спроможності населення тощо.

Залежність обсягів експорту машинобудівної продукції від кон'юнктури підприємницького середовища представлена такою формулою:

$$U_3 = 26121,47 + 8,77x_8 - 1823,17x_9 - 118,11x_{10} - 218,45x_{11}; \quad (2.3)$$

$$R^2=0,894375,$$

де U_3 – обсяг експорту машинобудівної продукції, млрд дол США;

x_8 – впроваджено нових технологічних процесів, процесів;

x_9 – вартість витрат при відкритті підприємств, % доходу на душу населення;

x_{10} – індекс сприйняття корупції, рейтинг;

x_{11} – державний і гарантований борг, % у ВВП.

Залежність обсягів експорту продукції машинобудівних підприємств (U_3) від кон'юнктури підприємницького середовища показує, що збільшення кількості впроваджених нових технологічних процесів (x_8) на одиницю забезпечує збільшення обсягів експорту машинобудівної продукції на 8,77 млрд дол США. – це підтверджує тісну залежність інноваційної та експортної діяльності машинобудівних підприємств і необхідність подальшої активізації та стимулювання інноваційних процесів.

Підвищення питомої ваги вартості витрат при відкритті підприємств у величині доходу на душу населення (x_9) на одиницю призводить до зменшення обсягів експорту машинобудівної продукції на 1823,17 млрд дол США., а таке ж підвищення позиції України у рейтингу сприйняття корупції (x_{10}) зумовлює зменшення обсягів експорту машинобудівної продукції на 118,11 млрд дол США. Тобто основні проблеми підприємницького середовища негативно впливають на можливості розвитку експортного потенціалу машинобудівних підприємств.

Підвищення державного і гарантованого боргу на частку у ВВП (x_{11}) зумовлює зменшення обсягів експорту машинобудівної продукції на 218,45 млрд дол США. Це пояснюється зростанням податкового навантаження на

підприємства, зменшенням обсягів державної підтримки підприємництва, підвищенням ставок за кредитами, що пов'язане із необхідністю погашення боргових зобов'язань держави. Особливо це проявляється у зменшенні обсягів експортної діяльності машинобудівних підприємств.

Залежність обсягів фінансування інноваційної діяльності машинобудівних підприємств України за рахунок власних коштів від кон'юнктури підприємницького середовища представлена такими формулами:

$$U_4 = 28184,08 - 186,39x_{12} - 0,69x_{13} - 354,65x_{14} + 17,52x_{15}; \quad (2.4)$$

$$R^2=0,932917,$$

$$U_4 = 22540,82 - 256,46x_{12} - 349,46x_{14} + 6,03x_{16} + 53,26x_{17}; \quad (2.5)$$

$$R^2=0,848365,$$

де U_4 – обсяг фінансування інноваційної діяльності машинобудівних підприємств за рахунок власних коштів, млн грн.;

x_{12} – податкове навантаження на комерційний прибуток підприємств, % сплачених податків у прибутку;

x_{13} – вартість витрат на отримання дозволів на будівництво, % доходу на душу населення;

x_{14} – економічна свобода, бал;

x_{15} – темпи зростання реальної заробітної плати, % до попереднього року;

x_{16} – індекс інвестицій в основний капітал, %;

x_{17} – кількість банків.

Залежність від кон'юнктури підприємницького середовища обсягу фінансування інноваційної діяльності вітчизняних машинобудівних підприємств за рахунок власних коштів (U_4) показує, що підвищення податкового навантаження на комерційний прибуток підприємств (на 1% у величині сплачених податків у прибутку) (x_{12}) призводить до зменшення обсягів фінансування їх інноваційної діяльності за рахунок власних коштів на 186,39 млн грн. Рівень оподаткування повинен бути знижений з 54,9% (станом на початок 2015 р.) до 45%. Цього можна досягти шляхом "реалізації комплексного підходу оптимізації кількості податків, затрат часу на їх сплату та ставок

(здебільшого на працю). Першочергового удосконалення вимагає процедура адміністрування ПДВ, особливо його відшкодування. Проблема відшкодування ПДВ є однією з перших для розв'язання в ході формування більш ефективної моделі вітчизняного бізнес-середовища, адже затримки у поверненнях сум ПДВ в цілях розв'язання фінансових нестач бюджету є дестимулювальним чинником ділової активності, зниження фінансового потенціалу, ліквідності та платоспроможності вітчизняних підприємств" [306].

Підвищення питомої ваги вартості витрат для отримання дозволів на будівництво у величині доходу на душу населення (x_{13}) на 1 відсотковий пункт призводить до зменшення обсягів фінансування інноваційної діяльності машинобудівних підприємств за рахунок власних коштів на 690 тис грн., а зниження економічної свободи в країні (x_{14}) призводить до зменшення обсягів такого фінансування на 354,65 млн грн. згідно формули (2.4) та 349,46 млн грн. згідно формули (2.5). Тобто фінансовий потенціал для розвитку інноваційної діяльності машинобудівних підприємств прямо залежить від основних інституційних факторів підприємницького середовища, тобто дозвільної системи, регуляторної політики, економічних свобод для започаткування і ведення підприємницької діяльності та виходу на ринок, захисту від недобросовісної конкуренції, рейдерства та монополізації.

Підвищення темпів зростання реальної заробітної плати (x_{15}) на відсотковий пункт зумовлює збільшення обсягів фінансування інноваційної діяльності машинобудівних підприємств за рахунок власних коштів на 17,52 млн грн. – адже зростання заробітної плати населення зумовлює зростання його купівельної спроможності, а за рахунок реалізованого платоспроможного попиту на машинобудівну продукцію створюється фінансовий потенціал підприємств для розвитку та активізації їх інноваційної і диверсифікації господарської діяльності.

Крім цього, підвищення темпів зростання інвестицій в основний капітал (x_{16}) на відсотковий пункт забезпечує збільшення обсягів фінансування інноваційної діяльності машинобудівних підприємств за рахунок власних

коштів на 6,03 млн грн., а збільшення кількості банків (x_{17}) на одиницю – на 53,26 млн грн. – адже інвестиційна активність та розвиток банківської інфраструктури є економічними показниками фінансової стабільності підприємств в підприємницькому середовищі, таким чином створюється резерв інвестиційного та позичкового капіталу, що й стимулює фінансування інноваційної діяльності машинобудівних підприємств.

Залежність обсягів реалізованої інноваційної продукції машинобудівних підприємств від кон'юнктури підприємницького середовища представлена такою формулою:

$$U_5 = 69731,19 - 3264,54x_{18} - 216x_{19} + 9214,88x_{20} + 86,19x_{21}; \quad (2.6)$$

$$R^2=0,917163,$$

де U_5 – обсяг реалізованої інноваційної продукції машинобудівних підприємств, млн грн.;

x_{18} – рівень безробіття населення, %;

x_{19} – облікова ставка НБУ (на кінець періоду), %;

x_{20} – частка витрат на придбання машин та обладнання, які пов'язані з впровадженням інновацій, % у ВВП;

x_{21} – вантажооборот, млрд т км.

Залежність обсягів реалізованої інноваційної продукції машинобудівних підприємств (U_5) від кон'юнктури підприємницького середовища вказує, що підвищення рівня безробіття населення (x_{18}) на відсоток зумовлює зменшення обсягів реалізованої інноваційної продукції на 3264,54 млн грн. через зниження купівельної спроможності населення країни.

Підвищення рівня облікової ставки НБУ (x_{19}) на 1 % сприяє зменшенню цих обсягів на 216 млн грн. – адже формує передумови для здороження кредитних ресурсів (додаткове вилучення обігових коштів на сплату відсотків), а тому створює умови для погіршення фінансових результатів та інвестиційних можливостей для розвитку інноваційного виробництва та створення нових робочих місць.

Зростання питомої ваги витрат на придбання машин та обладнання, які пов'язані із впровадженням інновацій (x_{20}) на частку у ВВП, зумовлює збільшення обсягів реалізованої інноваційної продукції такими підприємствами на 9214,88 млн грн., що є об'єктивним підтвердження активізації інноваційного розвитку вітчизняних машинобудівних підприємств.

Зростання вантажообороту (x_{21}) на 1 млрд т км забезпечує збільшення обсягів реалізованої інноваційної продукції машинобудівних підприємств на 86,19 млн грн. – адже забезпеченість інфраструктурою для вантажних перевезень виступає основним інфраструктурним чинником для забезпечення реалізації інноваційної продукції підприємств машинобудування.

Залежність кількості машинобудівних підприємств України від чинників формування підприємницького середовища представлена такою формулою

$$U_6 = -582,78 - 217,85x_{22} + 0,13x_{23} + 33,95x_{24}; \quad (2.7)$$

$$R^2=0,805924,$$

де U_6 – кількість машинобудівних підприємств України, од;

x_{22} – рівень тіньової економіки (інтегральний), % у ВВП;

x_{23} – приріст прямих іноземних інвестицій в Україну, млн дол. США;

x_{24} – вантажооборот, млрд т км.

Залежність кількості машинобудівних підприємств (U_6) від кон'юнктури підприємницького середовища показує, що підвищення рівня тіньової економіки (x_{22}) на 1 % у ВВП сприяє зменшенню кількості підприємств на 217 одиниць. У найзаможніших країнах Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) тіньова економіка в середньому складає 18,7% ВВП. Прийнято вважати, що безпечним рівнем тінізації економіки держав для розвинених країн світу є 14-15% ВВП, а для пострадянських – в межах 20-25% ВВП [289]. Високий рівень тіньової економіки показує проблеми вітчизняного бізнес-клімату, пов'язані з бюрократизацією та зарегульованістю господарської діяльності підприємств, браком довіри до інститутів влади, деструктивними і девіантними явищами системи економічних відносин, що негативно позначається на безпеці підприємницького середовища загалом. Інтеграційність підприємницького

середовища в контексті європейського співробітництва, насамперед, вимагає впровадження чіткої системи антикорупційних заходів в напрямі раціонального дерегулювання господарської діяльності (спрощення процедур реєстрації власності, відкриття та закриття бізнесу, торговельного режиму, митних процедур та вимог безпеки в торгівлі й розміщенні ринків) [305].

Приріст прямих іноземних інвестицій (x_{23}) на 1 млрд дол. США зумовлює збільшення кількості машинобудівних підприємств на 130 одиниць, тобто іноземне інвестування виступає вагомим каталізатором створення (збереження) машинобудівного підприємництва. Зростання вантажообороту (x_{24}) на 1 млрд т км забезпечує також збільшення кількості машинобудівних підприємств на 34 одиниці, так як питання розвитку транспортної інфраструктури належить до визначальних при обґрунтуванні рішень щодо створення підприємств у пріоритетних галузях економіки України.

Залежність кількості зайнятих працівників на машинобудівних підприємствах України від чинників формування підприємницького середовища представлена такою формулою:

$$U_7 = 1727,13 + 0,024x_{25} - 5,79x_{26} - 13,87x_{27}; \quad (2.8)$$

$$R^2=0,892858,$$

де U_7 – кількість зайнятих працівників на машинобудівних підприємствах України, тис. осіб;

x_{25} – приріст прямих іноземних інвестицій в Україну, млн дол. США;

x_{26} – індекс сприйняття корупції, рейтинг;

x_{27} – рівень тіньової економіки (метод попиту-пропозиції), % у ВВП.

Залежність кількості зайнятих працівників на машинобудівних підприємствах (U_7) від кон'юнктури підприємницького середовища показує, що приріст прямих іноземних інвестицій (x_{25}) на 1 млрд дол. США зумовлює збільшення кількості зайнятих працівників на машинобудівних підприємствах на 24 тис. осіб; підвищення позиції України у рейтингу сприйняття корупції (x_{26}) на одиницю (негатив) зумовлює зменшення кількості зайнятих працівників на 5,79 тис. осіб; а підвищення рівня тіньової економіки (x_{27}) на 1 в.п. у ВВП сприяє зменшенню їх кількості на 13,87 тис. осіб.

Проведене моделювання залежності ділової активності промислових підприємств від впливу кон'юнктури підприємницького середовища дало змогу визначити параметри його інтеграційності. Це дозволяє виявити основні проблеми та прогнозувати активність промислових підприємств в коротко- та середньотривалому періоді, а також виступає базисом для формування і використання механізмів інтеграційної взаємодії та розвитку вітчизняного промислового виробництва.

Висновки до другого розділу

1. Результати аналізу показників ділової активності підприємств вітчизняного машинобудування, свідчать про те, що сьогодні вплив кон'юнктури підприємницького середовища формує умови для сповільненого розвитку машинобудівних підприємств, що демонструється погіршенням фінансових результатів їх діяльності та банкрутством. Чинниками, які зумовили таку ситуацію є кризові явища у економічному і соціальному розвитку держави та напружена військова ситуація на Сході України, де концентрується виробництво машинобудівної продукції. Проведені дослідження показали, що попри це, підприємства вітчизняного машинобудівного комплексу є одними з найбільш важливих, потужних і перспективних промислових об'єктів, які забезпечують технічне оснащення, комплексну механізацію та автоматизацію процесів виробництва. Результати досліджень свідчать й про те, що саме ці підприємства стали стратегічним об'єктом для рейдерських захоплень, що зруйнувало їх спеціалізацію та виробничий профіль, підірвало конкурентні позиції вітчизняних машинобудівних підприємств на внутрішньому та світовому ринках, знизило показники їх ділової активності. Для уникнення підприємствами негативних чинників впливу кон'юнктури підприємницького середовища запропоновано способи проведення діагностики параметрів його інтеграційності.

2. Аргументовано, що моделі інтеграційної взаємодії підприємств побудовані на взаємовідносинах між суб'єктами великого та малого

(середнього) підприємництва. Використання різних форм інтеграційної взаємодії між підприємствами сприятиме збільшенню виробничого потенціалу адміністративно-територіальних комплексів. Важливість врахування регіональних особливостей при виробленні політики підтримки малого виробничого підприємництва пов'язана з тим, що цей структурний елемент ринкової економіки переважно зорієнтований на місцеві ринки продукції і допомагає задіяти підприємницький потенціал у промисловому виробництві як вагомий ресурс регіонального розвитку. При цьому здійснюється вплив на економічну, соціальну та екологічну компоненти, збалансованому розвитку підприємств і адміністративно-територіального комплексу, що сприяє формуванню інтеграційно орієнтованого підприємницького середовища. У перспективі це поєднання забезпечить економічне зростання – через розвиток підприємств виробничих галузей економіки територій та соціальну стабільність для їх населення.

3. Суб'єкти малого та середнього підприємництва, розвиваючись внаслідок поєднання інноваційних рішень у виробничій діяльності та маркетингових і організаційних інновацій, здатне створити одну з умов для практичної реалізації моделі "досконалої конкуренції" в економіці. Це можна пояснити передусім тим, що за наявності великої кількості малих суб'єктів господарської діяльності, сфера функціонування котрих практично не обмежена, державна політика має бути орієнтована на створення умов конкурентного інтеграційно-орієнтованого середовища, що забезпечить вагоме місце малого та середнього підприємництва у стратегії економічного зростання України. З метою підвищення ефективності формування та використання механізмів інтеграційної взаємодії підприємств із урахуванням кон'юнктури підприємницького середовища проведено компаративний аналіз інтеграційних процесів у вітчизняному машинобудуванні. Для обґрунтування перспективних механізмів інтеграційної взаємодії підприємств якісно оцінена залежність ділової активності суб'єктів господарювання від впливу негативних екзогенних факторів на ефективність їх фінансово-господарської діяльності. Проведена

оцінка впливу кон'юнктури підприємницького середовища на структурні зміни результатів ділової активності слугує основою удосконалення державного регулювання і підтримки виробничого підприємництва, зокрема й обґрунтування галузевих пріоритетів його стимулювання.

4. Представлено методичний інструментарій оцінки впливу кон'юнктури підприємницького середовища на розвиток машинобудівних підприємств, що дає змогу визначити передумови формування та використання механізмів інтеграційної взаємодії у інтеграційно орієнтованому підприємницькому середовищі. Розроблені регресійні моделі для встановлення взаємозалежностей між параметрами підприємницького середовища та показниками ділової активності промислових підприємств свідчать про залежність виділених технологічних, економічних, інституційних та географічних факторів, які, водночас, і формують умови зовнішнього впливу на ці підприємства, і визначаються показниками ділової активності суб'єктів господарювання. В основі проведеного регресійного моделювання лежать завдання оцінки, які дали змогу визначити проблемні ніші вітчизняного підприємницького клімату, перспективні можливості підвищення його сприятливості та безпечності для активізації розвитку вітчизняного бізнесу у пріоритетних і стратегічно важливих галузях національної економіки, а також прогнозувати ефекти інтеграції машинобудівних підприємств із урахуванням впливу кон'юнктури підприємницького середовища на ці процеси.

Положення цього розділу, які складають наукову новизну виконаного дослідження, опубліковані у таких наукових працях автора: 49, 50, 51, 52, 53, 55, 62, 68, 69, 71, 73, 87, 87, 92, 93, 96.

РОЗДІЛ 3

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМІВ ІНТЕГРАЦІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ ПІДПРИЄМСТВ ІЗ УРАХУВАННЯМ КОН'ЮНКТУРИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕРЕДОВИЩА

3.1. Принципи корпоративного управління виробничо-господарською діяльністю підприємств

У конгломераті організаційно-виробничих структур форм власності, які сягнули найбільшого застосування в Україні, вагомого значення набули елементи економічної структури, що в розвинених країнах світу почали виникати ще в тридцяті роки XVIII ст., а масове розповсюдження отримали в останній третині XIX ст. Маємо на увазі розвиток корпоративного підприємництва, потенціал якого полягає в можливостях усупільнення капіталу, інтеграції економічного життя зі збереженням відносної приватної господарської автономії для достатньо широкого кола економічних суб'єктів.

Сьогодні в Україні процес корпоративного управління пов'язаний з власністю на капітал. Коопераційні зв'язки, що існували між промисловими підприємствами пострадянського простору, зараз стають основою для утворення транснаціональних об'єднань, які, водночас, забезпечують функціонування підприємств промислових галузей економіки, у т. ч. машинобудівних, створюючи тим самим можливість їх виходу на міжнародні ринки. Розвиток корпоративного сектору залежить від сучасних тенденцій у ІОПС, які полягають у поєднанні методів інтеграційної взаємодії різних типів капіталу – фінансового, виробничого, торгівельного та варіантів його об'єднання у відповідні організаційні форми.

За останні 100 років набуто багатого і надзвичайно цінного досвіду дослідження корпоративного управління та корпоративного менеджменту як центральних проблем корпоративного підприємництва. Особливу цінність мають праці таких відомих представників американських шкіл корпоративного

менеджменту, як Д. Грейсон, П. Друкер, Г. Кунц, Е. Мейо, М. Мескон, С. О'Донелл, Т. Пітерс, Г. Саймон, Д. Сінк, Ф. Тейлор, р. Уотермен та інші. Відомі науковій громадськості й дослідження у цій сфері таких українських фахівців, як Ю. Архангельський, В. Геєць, А. Гальчинський, В. Голіков, В. Гош, Г. Козаченко, Є. Мендрул, С. Мочерний, П. Несенко, М. Павлишенко, О. Пасхавер, Ю. Пахомов, С. Пішпек, Г. Рибалкін, Є. Суїменко, М. Чечетов та інші. Дуже спрощені, а значною мірою й ілюзорні, уяви про механізм формування та функціонування корпоративного підприємництва у країнах із перехідною економікою були однією з головних причин невтішних результатів реформування великих підприємств. Тому, поза сумнівом, потрібно активізувати дослідження цього нагального і, водночас, дуже складного аспекту реформування постсоціалістичної економіки [321].

Досліджуючи принципи інтеграційної взаємодії підприємств, розглянемо детальніше процес розвитку корпоративного підприємства. Зауважимо, що дослідження корпоративного підприємництва та інтеграційних процесів зараз стають центром уваги багатьох зарубіжних учених, зокрема, дослідженню питань сутності інтеграційних процесів приділяли увагу р. Блейр, Д. Казерман, Р.Г. Коуз, О.І. Уільямсон, К. Дж. Ерроу та ін. Серед українських вчених-дослідників відомі наукові праці Ю. М. Бажала – щодо пошуку нових організаційних форм інноваційних виробничих систем, Я. А. Жаліло – щодо контрактно-інтеграційної співпраці малого та середнього бізнесу з великими фінансово потужними корпораціями; В. М. Горбатова, М. В. Білоусенка – щодо інтегрованих структур бізнесу (ІСБ), М. О. Кизим – щодо окремого класу ІСБ – великомасштабних економіко-виробничих системи (ВЕВС), В. С. Пономаренка, М. В. Куркіна – щодо теорії стратегічної поведінки підприємства на ринку факторів виробництва та ін.

Незважаючи на це, залишається низка невирішених питань, які стосуються впливу факторів ІОПС та їх впливу на структурні зміни господарській діяльності промислових підприємств. Вивчення цих проблем, із врахуванням реформ у промисловості дасть змогу визначити ефективні, адекватні сучасним реаліям форми інтеграційної взаємодії між підприємствами.

Так, корпоративні зв'язки, які виникають у ІОПС між підприємствами, передбачають також нові можливості у створенні інтеграційних об'єднань внаслідок поєднання виробничих інтересів та розмежування прав власності інтегрованих підприємств, які є представниками МСБ та суб'єктів великого підприємництва. Виникненню таких зв'язків передують: створення нових суб'єктів підприємницької діяльності, або ж об'єднання шляхом розмежування (вилучення), поглинання (придбання), злиття підприємств однієї або суміжних галузей промислового комплексу України. ІОПС формують фактори (зовнішні та внутрішні), які створюють сприятливі умови для виникнення різних форм інтеграційної взаємодії між такими підприємствами. На ІВ підприємств впливають також міжнародні економічні відносини, що виникають унаслідок руху продукції, послуг, засобів виробництва, трудових ресурсів і їх поширення за межі однієї держави. І це закономірно, так як традиційно, окремою формою міжнародних економічних відносин виділяють історично перший тип світогосподарських зв'язків – міжнародну (світову) торгівлю товарами та послугами.

Переміщення факторів виробництва знаходиться в основі таких форм міжнародних економічних відносин, як міжнародний рух капіталу, міжнародна міграція робочої сили, міжнародна торгівля знаннями (міжнародна передача технологій). Міжнародні економічні відносини характеризуються і розвитком процесів їх інтенсифікації, глобалізації, інтеграції. Тому сучасний рівень міждержавних економічних зв'язків у ІОПС характеризується [2; 24; 205; 251; 272; 297; 342]:

- трансформацією двосторонніх міжнародних економічних відносин у багатосторонні, значним поглибленням міжнародного поділу праці у світовому господарстві;
- зростанням масштабів та якісними змінами характеру традиційної міжнародної торгівлі – із суто комерційної вона перетворюється в інструмент обслуговування національних виробничих процесів;
- інтенсифікацією і глобалізацією міграції капіталу;

- активним обміном науково-технічними знаннями, прискореним розвитком сфери послуг;
- помітним зростанням масштабів міграції робочої сили;
- прискоренням і розширенням процесів інтеграції економік країн та регіонів.

Наслідком таких процесів стало виникнення нової форми підприємництва – "підприємництво корпоративного типу". Проте, елементи корпоративного підприємництва, потенціал якого полягає в можливостях усупільнення капіталу, інтеграції економічного життя зі збереженням відносної приватної господарської автономії для достатньо широкого кола економічних суб'єктів, – у розвинених країнах світу почали виникати ще в тридцяті роки XVIII ст., а масове поширення отримали в останній третині XIX ст. [321].

Одним з найхарактерніших явищ ринкових трансформацій в Україні стало створення корпоративного сектору економіки як базового серед інших організаційно-правових форм господарювання, з певною системою впливу на учасників корпоративних відносин із метою ефективного використання об'єднаного капіталу. Формування корпоративного сектору економіки відбувалось у процесі приватизації (реформування державної власності). Сьогодні його метою є організація ринково орієнтованих підприємств та підвищення ефективності функціонування організаційних формувань корпоративного типу на основі: використання переваг корпоративного устрою суб'єкта господарювання, забезпечення інвестиційних інтересів широких верств населення України, участі їх у користуванні, розпорядженні та управлінні майном окремих суб'єктів господарювання корпоративного типу, вирішення складних проблем бізнесу за рахунок об'єднань зусиль, інтелекту та капіталів різних груп акціонерів... Завдяки цьому уможлиблюється й вирішення низки соціально-економічних проблем держави [437].

Актуальним у цьому плані є розвиток корпоративного підприємництва в Україні. Досліджуючи вітчизняний корпоративний сектор, зауважимо, що в його активі знаходиться близько 70 % загального обсягу саме промислового

виробництва. Отже, за статистичними параметрами, промисловий сектор став домінуючим у структурі національної економіки. Частка машинобудування у ньому становить близько 10 % [207].

У країнах із ринковою економікою вже сформувалася структура управління корпоративними підприємствами зі сталими характеристиками й елементами. Структура моделі корпоративного управління в Україні ґрунтується на специфіці розподілу управлінських функцій. Важливість формування сучасного корпоративного сектору забезпечило розроблення державної програми корпоративного управління, національних принципів та кодексу, а також створення державної системи підготовки і перепідготовки фахівців для роботи у цьому секторі. Можна стверджувати, що уряд України, функціональні інститути приватизації і корпоратизації за наукової підтримки створили теоретичні та практичні основи для формування корпоративного сектору економіки України, метою якого є організація ринково орієнтованих підприємств та підвищення ефективності функціонування організаційних формувань корпоративного типу на основі: використання переваг корпоративного устрою суб'єкта господарювання, забезпечення інвестиційних інтересів широких верств населення України, участі їх у користуванні, розпорядженні та управлінні майном окремих суб'єктів господарювання корпоративного типу, вирішення складних проблем бізнесу внаслідок об'єднань зусиль, інтелекту та капіталів різних груп акціонерів тощо. Завдяки цьому уможлиблюється й вирішення низки соціально-економічних проблем держави.

Враховуючи це, процес формування підприємницького середовища, із кон'юктурою орієнтованою на підприємства корпоративного сектору, потребує врахування специфіки розвитку виробничих галузей під час розроблення концепції управління такими суб'єктами господарювання. Згідно із законодавством України корпоративне підприємство – це господарське товариство, холдинговим корпоративним пакетом акцій якого володіє, користується та розпоряджається холдингова компанія [410]. Це підприємство, що утворюється, як правило, двома або більше засновниками за їх спільним

рішенням (договором), діє на основі об'єднання майна та (або) підприємницької чи трудової діяльності засновників (учасників), їх спільного управління справами, на основі корпоративних прав, у т. ч. через органи, що вони створюють, участі засновників (учасників) у розподілі доходів та ризиків підприємства [141]. Зважаючи на визначення цих підприємств як представників корпоративного сектору, розглянемо детальніше фактичні можливості їх формування та функціонування, що дасть змогу виділити проблемні аспекти корпоративного управління.

Отже, управління господарською організацією здійснюється на основі корпоративних прав, тобто "прав особи, частка якої визначається у статутному фонді (майні) господарської організації, що включають правомочності на участь цієї особи в управлінні господарською організацією, отримання певної частки прибутку (дивідендів) даної організації та активів у разі ліквідації останньої відповідно до закону, а також інші правомочності, передбачені законом та статутними документами" ч. 1 ст. 167 Господарського кодексу України [141].

І навпаки, корпоративні права можуть виникнути тільки у корпоративних підприємств (кооперативних підприємств, підприємств, що створюються у формі господарського товариства, інші підприємства, в т.ч. засновані на приватній власності двох або більше осіб). Власникам корпоративних прав належать організаційно-установчі повноваження, які засвідчують їх право визначати правовий статус господарської організації.

Відповідно до ч. 1, 2 ст. 135 Господарського кодексу України, до організаційно-установчих повноважень належать [141]:

а) право визначати в установчих документах правовий статус господарської організації, а саме: мету і предмет діяльності утвореної господарської організації, структуру господарської організації, склад і компетенцію її органів управління та порядок прийняття ними рішень, закріплення майна за господарською організацією на праві власності або праві господарського відання; склад і порядок використання майна, інші умови господарювання.

б) право здійснювати безпосередньо або через уповноважені органи в межах, встановлених законом, інші управлінські повноваження щодо заснованої організації (брати участь та голосувати на загальних зборах, вносити пропозиції щодо порядку денного, брати участь у формуванні органів управління господарської організації та особисто входити до їх складу, отримувати інформацію про діяльність господарської організації тощо);

в) право приймати рішення про припинення діяльності господарської організації відповідно до вимог Господарського кодексу України та інших законів.

Будь-яке управлінське рішення має прийматися відповідно до законодавчо встановленої процедури від імені органу господарської організації, або від імені учасників, незалежно від їх частки у статутному капіталі господарської організації. У ч. 3 ст. 128 Господарського кодексу України закріплено, що громадянин може здійснювати підприємницьку діяльність безпосередньо як підприємець або через приватне підприємство, що ним створюється, самостійно або спільно з іншими особами. У ч. 4 цієї ж статті встановлено: "У разі здійснення підприємницької діяльності спільно з іншими громадянами або юридичними особами громадянин має права і обов'язки відповідно засновника та (або) учасника господарського товариства, члена кооперативу тощо..." Із процитованих норм випливає очевидний висновок, що засновники (учасники) як унітарних, так і корпоративних господарських організації визнаються такими, що займаються підприємницькою діяльністю. Однак у ч. 2 ст. 167 Господарського кодексу України закріплюється прямо протилежна норма – володіння корпоративними правами не вважається підприємництвом. У с. 42 зазначено, що підприємництво – це діяльність, яка здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями). Громадянин визнається суб'єктом господарювання в разі здійснення ним підприємницької діяльності за умови державної реєстрації його як підприємця без статусу юридичної особи [140].

Зважаючи на таку ситуацію, доцільно зауважити, що саме поняття підприємницької діяльності охоплює діяльність із виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг та заняття торгівлею (з метою отримання

прибутку). Господарська діяльність нормами Господарського та Податкового кодексів ототожнюється з підприємницькою: під господарською діяльністю у Господарському кодексі розуміють діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямовану на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність [141]; відповідно до норм податкового законодавства – це діяльність особи, що пов'язана з виробництвом (виготовленням) та/або реалізацією товарів, виконанням робіт, наданням послуг, спрямована на отримання доходу і проводиться такою особою самостійно та/або через свої відокремлені підрозділи, а також через будь-яку іншу особу, що діє на користь першої особи, зокрема, за договорами комісії, доручення та агентськими договорами [355].

Проте норми Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність" та Закону "Про ліцензування певних видів господарської діяльності" визначають її як будь-яку діяльність, у т. ч. підприємницьку: господарська діяльність – будь-яка діяльність, в т. ч. підприємницька, пов'язана з виробництвом і обміном матеріальних та нематеріальних благ, що виступають у формі товару [391]; це також будь-яка діяльність, у т. ч. підприємницька, юридичних осіб, а також фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності, пов'язана з виробництвом (виготовленням) продукції, торгівлею, наданням послуг, виконанням робіт [396].

Розпорядженням Антимонопольного комітету України господарська діяльність визначається як "діяльність юридичних осіб, у т. ч. органів державної влади, органів місцевого самоврядування, органів адміністративно-господарського управління та контролю та/або фізичних осіб з виробництва, реалізації, придбання товарів, а також здійснення ними контролю над іншою юридичною чи фізичною особою. Господарською діяльністю не вважається діяльність фізичної особи з придбання товарів народного споживання для кінцевого споживання" [311].

Отже, підприємницька діяльність є одним з видів господарської діяльності. І якщо корпоративні права можуть виникнути з приводу участі суб'єкта у статутному фонді корпоративного підприємництва, то вони однозначно не являються його безпосередньою діяльністю. Володіння корпоративними правами – це правопідстава права власності, тобто "право володіти, користуватися та розпоряджатися своєю власністю, результатами своєї інтелектуальної та творчої діяльності [253]. Таке трактування не передбачає безпосередньої участі власника у виробничих процесах (посередницьких, торгівельних), тобто господарській діяльності, а радше визначає його претендування на її результат (прибуток, збиток, розподіл ризиків, активів, формування статутного капіталу і т.ін.). Ознака корпоративних прав як прийняття управлінських рішень їх власником стосується організації господарської діяльності корпоративного підприємства, тому в її поняття також входити не може. Отже, виникнення корпоративних прав і володіння ними, не є процесом підприємницької діяльності корпоративного підприємства. З метою уникнення розбіжностей чинного законодавства, необхідне нормативне закріплення обмежень на володіння корпоративними правами та здійснення підприємницької діяльності, яке може бути однотипним, а саме:

- обмежена підприємницька діяльність депутатів, посадових і службових осіб органів державної влади та органів місцевого самоврядування [253];
- не можуть здійснювати некомерційну господарську діяльність органи державної влади, органи місцевого самоврядування, їх посадові особи [141];
- обмеження у здійсненні підприємницької діяльності, які визначені Законом України "Про ліцензування певних видів господарської діяльності" [396].

Треба зазначити, що в Україні існує негативний досвід створення великих підприємств з акціонерним капіталом. Це пов'язано з розподілом контрольного пакету акцій у трудовому колективі, у членів якого, незважаючи на велике коло повноважень, було недостатньо кваліфікації як в управлінні підприємством, так і у виборі стратегії його розвитку. При цьому була відсутня особиста

відповідальність за помилкові рішення в управлінні підприємством, так як такі рішення приймали акціонери колективно. В аналогічній ситуації опинились великі підприємства, контрольний пакет акцій котрих перебував у власності держави.

Крім цього, 90-ті роки XX ст. (період становлення нашої держави) характеризуються фактичним руйнуванням великих виробничих і науково-виробничих комплексів – цілісних систем, до складу яких входили технологічно взаємопов'язані підприємства. Як наслідок, це призвело до занепаду високотехнологічних галузей промисловості і ускладнило умови функціонування наукоємних виробництв у країні. Отже, перші спроби виділення і перетворення в самостійні суб'єкти господарювання окремих підприємств, які раніше були частиною єдиного системного промислового комплексу, не стали ефективними – з'являються тенденції до інтеграційної взаємодії великого та малого бізнесу, тобто формується ІОПС. Різні форми інтеграційної взаємодії, які виникають у підприємницькому середовищі, зокрема, й передбачають створення нових промислових господарських об'єднань.

В Україні також діють специфічні фактори ІОПС, які спонукають підприємства цього комплексу до об'єднання у великі структури. До них належать:

1. Потреба структурної перебудови виробництва, яка неможлива без координації діяльності усіх ланок технологічного ланцюга і залучення великих фінансових ресурсів.

2. Лобіювання інтересів підприємств. Успішніше це може здійснити не одне підприємств, а їх група, яка має спільні інтереси.

3. Потреба відновлення зруйнованих виробничо-технологічних зв'язків. Традиційно виробництво високотехнологічної продукції було сконцентровано на великих науково-виробничих об'єднаннях, що інтегрують життєвий цикл виробу від конструкторської розробки до його обслуговування у покупця. До них входили науково-дослідні організації, конструкторські бюро, дослідні та

серійні заводи. Руйнування цих науково-виробничих комплексів значно погіршило умови кооперації як наукових і конструкторських організацій, так і виробничих підприємств. Щоб виправити ситуацію, ці підприємства роблять спроби відновити об'єднання на новій основі чи створити структури, які більше підходять сучасним вимогам розвитку виробництва.

Як бачимо, теорія і практика коопераційної діяльності, які властиві ІОПС на будь-якому рівні, розрізняють об'єкт співробітництва, або ту сферу діяльності, у якій воно здійснюється, метод співробітництва, тобто організаційні форми й кошти, а також нормативний апарат. За допомогою цього досягається виконання учасниками кооперації спільно поставлених цілей. Отже, як певна система відносин в ІОПС, кооперацію потрібно класифікувати на основі обліку двох головних визначників – сфери та методу (або форми) співпраці. Основні методи, які використовують для налагодження коопераційних зв'язків між підприємствами у ІОПС, такі [179, с. 35]:

- здійснення спільних програм;
- договірна спеціалізація;
- створення виробничих спільних підприємств.

У рамках першого методу міжнародне кооперування виробництва, як ознака ІОПС, проявляється у двох основних формах: підрядному кооперуванні й спільному виробництві. Підрядне кооперування – найстаріший вид виробничих зв'язків між підприємствами. Сутність підрядної діяльності полягає в тому, що одна зі сторін угоди (замовник) доручає іншій (виконавцеві) виконання певної роботи відповідно до заздалегідь зумовлених вимог до її виконання щодо термінів, обсягів, якості виконання й ін.

Другий метод виробничого кооперування підприємств, притаманного ІОПС, укладають у розмежуванні виробничих програм учасників такого роду угод. Відповідно до угод про спеціалізацію договірні сторони прагнуть усунути або зменшити дублювання виробництва, а отже, і пряму конкуренцію між собою на ринку. Найважливіша умова, що надає такого роду угодам про спеціалізацію коопераційного характеру, – наявність у ньому положень про

тісне співробітництво учасників у формі спільного виробництва звичайно складної продукції, взаємних або односторонніх субпідрядних поставок, проведення спільних досліджень і розробок й т.ін.

Третій метод виробничого кооперування суб'єктів підприємницької діяльності у ІОПС дедалі більше поширюється у світі. Це т. зв. інтегрована кооперація, коли під єдиною організаційною формою поєднується капітал кількох учасників для досягнення окремих, спільно погоджених цілей [179].

Виробничу кооперацію у машинобудуванні розглядають як форму виробничих, міжвиробничих і міжгалузевих зв'язків, які характеризують ІОПС. Виробнича кооперація базується на юридично оформленій єдності суб'єктів кооперації (виробничих підприємств, об'єднань регіональних, міжрегіональних або міжнаціональних, об'єднаних чи розмежованих, конкретизованих, спеціалізованих за певними виробничо-технологічними ознаками) щодо спільних дій для створення матеріальних благ, зокрема, виробництва особливо важливої, надскладної продукції, реалізації великомасштабних державних і міждержавних проектів.

Отже, наявність інтеграційної ознаки у підприємницького середовища стає одним із шляхів удосконалення суспільної організації виробництва, його спеціалізації, концентрації, вдосконалення технології, впровадження досягнень науково-технічного прогресу, раціонального використання ресурсів і зростання ефективності та прибутковості. Водночас, інтеграційна взаємодія промислових підприємств є ширшим поняттям, ніж їх виробнича кооперація. Адже сьогодні основним об'єктом господарського управління стає інтегрований виробничий ланцюг – планомірно організована мережа підприємств і організацій на основі довготермінових контрактів, які беруть участь у розробленні, реалізації, а також утилізації кінцевої продукції (пов'язане з процесом злиття та поглинання фірм) [30]. Отже, інтеграційна ознака підприємницького середовища посилюється. Виділяють також особливості інтегрованих виробничих ланцюгів, зокрема, [313]:

1. Сталий характер кооперації, зумовлений технологічним ускладненням кінцевої продукції, зростанням її наукомісткості та тривалим науково-виробничим циклом. Так, у створенні сучасного літака, судна, трактора, авто тощо бере участь до 300 підприємств і організацій. Одночасно з цим збільшується життєвий цикл товару (особливо етап зародження товару).

2. Міжгалузевий принцип кооперації, пов'язаний з участю у виробничому процесі не тільки виробничих, але й маркетингових (дослідження доцільності створення нової продукції і ринків збуту), науково-технічних (прикладні дослідження, дослідницько-конструкторські, технологічні, проектні і організаційні розробки), збутових і сервісних (дилери, лізингові фірми, центри технічного обслуговування, утилізації тощо), фінансових організацій (кредитування, розрахунки тощо).

3. Глобальні масштаби кооперації, зумовлені інтеграцією регіональних і національних ринків, а також зниженням серійності виробництва складного устаткування, що потребує розширення географії замовлень.

4. Підвищення плановірності кооперації: розрахунок обсягу, термінів і попереднє визначення технічних умов поставок до початку виробництва на основі організаційно-планових, а не виключно ринкових методів.

Деякі ознаки ІОПС представлено у табл. 3.1.

Отже, за умови формування ІОПС для СПД розглядатимемо інтеграційний процес, який охоплює різні форми коопераційної взаємодії між підприємствами. Масштаби його розвитку збільшуються, виходячи за межі адміністративно-територіальних округів і досягають міжконтинентального рівня. Учасники інтеграційної взаємодії, що діють в ІОПС, перетворюються на суб'єктів міжнародних економічних відносин. Розглядаючи методи кооперування, доходимо висновку, що саме вони передують процесу створення інтеграційного об'єднання та визначають інтеграційну ознаку підприємницького середовища його функціонування. Отже, кооперування стає способом інтеграції і така властивість підприємницького середовища як

"інтеграційність", тобто вплив факторів, які спонукають підприємства до інтеграційної взаємодії, посилюється.

Таблиця 3.1

Ознаки інтеграційно орієнтованого підприємницького середовища

Кооперування	Інтеграція
– розширення виробничих і збутових можливостей підприємств.	– ефективне використання ресурсів і задоволення потреб учасників процесу інтеграції у відповідних товарах і послугах.
– зменшення витрат часу на формування і реалізацію управлінських рішень; – зменшення витрат коштів на реалізацію встановлених цілей; – нарощення інноваційного та інвестиційного потенціалу; – удосконалення використовуваних логістичних схем [16].	– отримання ефекту масштабу на всіх стадіях відтворювального процесу; – різномірна співпраця підприємств, які належать до різних стадій виробництва; – диверсифікація ризиків та витрат, з погляду управління як капіталом, так і виробництвом [519].

Джерело: складено автором за даними: [16; 519].

Це відбувається через поширення факторів впливу, які визначають умови інтеграційної взаємодії підприємств. Отже, інтеграція означатиме наслідок процесу кооперування, тобто створення певної корпоративної структури. При цьому форми кооперування підприємств передбачатимуть:

1. Поєднання наукових, виробничих та інших інтересів фізичних та юридичних осіб (корпорація).
2. Створення об'єднань підприємств (концерн, асоціація, конгломерат, холдинг та ін.).
3. Розмежування прав власності і прав користування активами (лізинг, франчайзинг, венчурне підприємництво...).

Не останню роль в означенні ІОПС відіграє ступінь його інтеграційності. Це поняття охоплюватиме можливість реалізації власної підприємницької ініціативи суб'єктом господарської діяльності. Крім цього, ступенем визначено міру необхідності підприємств в інтеграційній взаємодії. Оскільки в теперішній практиці господарювання перевагу надають підприємницькій ініціативі – рішення щодо доцільності та способу інтеграції мають приймати власники

підприємств (особливо це стосується МСП), тобто у суб'єкта господарської діяльності залишається вибір (ступінь свободи) щодо реалізації (не реалізації) потреби в інтеграційній взаємодії, виборі її способу та міри залежності від інтеграційного об'єднання. Такий підхід є доречним через те, що в сучасній економіці дедалі більшого поширення набувають підприємницькі процеси, які передбачають стимули для створення і функціонування малих і середніх підприємств, тобто роблять акцент на секторі малого бізнесу, передбачаючи для цього сприятливі умови кон'юнктури підприємницького середовища.

Зважаючи на специфіку взаємодії таких підприємств між собою та великими підприємствами – необхідно чітко визначити форму їх договірної співпраці. Це залишає малим (середнім) підприємствам певний ступінь свободи у виборі власної стратегії розвитку. Визначений ним рівень незалежності також може передбачати й умови для їх виходу на зовнішні ринки – точніше способи подолання (нівелювання) ризиків, які з цим пов'язані. Проте доступ на ці ринки обмежений і відкритий невеликій кількості компаній. Він супроводжується значними ризиками, які вони можуть нівелюватися завдяки великим обсягам фінансового капіталу суб'єкта великого підприємництва.

Окремим аспектом під час формування інтеграційно орієнтованого середовища для підприємств є не тільки форма власності кожного суб'єкта господарювання, а також його відношення до сфери великого або малого чи середнього підприємництва із врахуванням критеріїв, які характеризують ту чи іншу сферу: середньооблікова чисельність працюючих на підприємстві за звітний (фінансовий) рік, обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) чи будь-якої діяльності за цей період та ін.

Виходячи з цього, зауважимо, що інтеграція передбачає побудову великомасштабних економіко-виробничих системи (ВЕВС) – надскладних систем, що утворені з неоднорідних за складом підсистем, різнорідних за зв'язками між ними, траєкторія поведінки яких має імовірнісний характер [364, 421]. Такі структури становлять форму господарювання, що може об'єднувати в одному понятті різні за своїм виробничо-господарським змістом, за

організаційно-правовою формою, за масштабами виробничо-господарської діяльності та іншими ознаками підприємства, угруповання підприємств, а також їх об'єднання з установами та організаціями інших сфер економічної діяльності, наприклад банками, фінансовими і страховими компаніями тощо. До них можуть належати підприємства усіх форм власності, холдингові компанії, промислово-фінансові групи та інші.

3.2. Особливості інтеграції підприємств, що мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави

Основною рисою сучасної епохи стає не протистояння, а тенденція до співробітництва та взаєморозуміння. Можна говорити про процеси конвергенції моделей національних економік, економічних і соціальних цінностей і стосунків; про зближення економічних рівнів розвитку різних країн. Загалом же сучасні міжнародні економічні відносини характеризуються розвитком процесів їх інтенсифікації, глобалізації, інтеграції та набувають дедалі більшого поширення в світі [272].

Дослідженню інтеграційних процесів і проблемам залучення іноземного капіталу як прямих інвестицій приділяли увагу багато вітчизняних і зарубіжних вчених. Про це свідчать наукові роботи В. Андрущенка, В. Вишневецького, А. Гальчинського, В. Гейця, Я. Жаліло, А. Крисоватого, А. Кузнєцової, З. Луцишин, А. Соколовської, В. Федоренка, Л. Федулової, Л. Шаблистої та ін. Норми законодавчого забезпечення міждержавної інтеграції представлено у роботах А. Мовчан, І. Лукашук, В. Свінтова, М. Ентіна, В. А. Василенко, М. Ушакова та ін. Зокрема, у галузі залучення іноземних капіталів відомі наукові праці таких зарубіжних вчених: Д. Лоренса, Р. Дернберга, Л. Мізеса, У. Шарпа, П. Фішера та ін. Крім цього, питання впливу глобалізації на сучасні міжнародні правовідносини досліджено у працях таких провідних вітчизняних науковців: М.О Баймуратова, Б.В. Бабіна, Ю.О. Волошина, В.А. Дергачьова, В.М. Кампа, О.Л. Копиленка, А.Р. Крусан, П.Ф. Мартиненка, Ю.М. Оборотова,

В.Ф. Погорілка, І.Д. Сліденка, П.Б. Стецюка, В.М. Шаповала, С.В. Шевчука та багато ін.

Зважаючи на глобалізацію світової економіки, тепер основним об'єктом економічних відносин стають інтеграційні структури, які формують нові організаційно-виробничі системи, створюючи корпоративні мережі. Мережева структура забезпечує рівномірний розподіл ризиків між її учасниками, сприяє їх пристосуванню до кон'юнктури ринку. Процеси створення мережних структур охоплюють всю ієрархічну вертикаль в економіці, поширюючись на фінансово-промислові групи, міжнародні об'єднання й цілі ринки. Такі інтеграційні структури починають функціонувати на основі нових принципів організації економіки – вони залучають прямих іноземних інвестицій більше, ніж традиційні суб'єкти підприємництва, стають окремими суб'єктами ринкових відносин і також стикаються з проблемами, які можуть перешкоджати їхньому стабільному розвитку. Капітальні інвестиції в підприємства машинобудування за видами промислової діяльності у 2010-2014 рр. представлено у табл. 3.2.

Таблиця 3.2

**Капітальні інвестиції в машинобудівні підприємства
за видами промислової діяльності у 2010-2014 рр., млн грн.***

	2010	2011	2012	2013	2014
Промисловість	55384,4	78725,8	91598,4	97574,1	86242,0
Переробна промисловість, у т.ч.:	30151,9	42161,3	42276,8	44717,9	42474,4
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	227,9	408,7	501,0	194,5	224,5
Виробництво електричного устаткування	663,5	632,7	673,4	1000,3	601,7
Виробництво машин та устаткування не віднесених до інших угруповань	1581,7	2162,2	2781,5	2132,1	2020,8
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	1680,2	2422,7	2815,4	3122,9	2627,7

Примітки: * – без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: складено автором за даними [217].

Як бачимо, показники інвестиційного забезпечення промислових підприємств збільшилися тільки в одній галузі, яка пов'язана із виробництвом комп'ютерів, електронної та оптичної продукції. Проте динаміка показників

капітальних інвестицій у машинобудівні підприємства за аналізований період не є стабільною. Можна констатувати, що сьогодні такі підприємства потребують додаткового фінансування бюджетними коштами через пріоритетність розвитку провідних галузей машинобудівної промисловості.

Сьогодні найважливішим аспектом державної політики у якому першочергову роль відіграє МБК є реформування оборонно-промислового комплексу України (ОПК). Реформи відбуватимуться шляхом здійснення заходів, спрямованих на залучення інвестицій в ОПК, оптимізацію його структури, створення економічно ефективних науково-виробничих об'єднань. З метою задоволення національних потреб як у військовій, так і в цивільній сферах на найвигідніших для держави умовах та отримання покупцем компенсації вартості придбаного товару реалізовуватимуться завдання, спрямовані на розвиток та впровадження офсетної практики в Україні, розгляд наявних пропозицій на міжнародному ринку озброєнь, пошуку перспективних постачальників підофсетної продукції. У рамках виконання вищезазначених завдань здійснюватимуться такі заходи [373]:

- запровадження сучасних енерго- та ресурсоощадних технологій з виготовлення озброєння та військової техніки;
- запровадження державного протекціонізму у сфері військово-технічного співробітництва з метою просування товарів військового призначення та подвійного використання вітчизняного виробництва на міжнародні ринки;
- підвищення кваліфікації наукових та інженерно-технічних працівників, робітничих кадрів тощо;
- формування дієвої системи внутрішньодержавної координації та здійснення контролю за виконанням офсетних договорів;
- освоєння виробництва нових конкурентоспроможних видів озброєння та військової техніки.

Зважаючи на велике стратегічне значення машинобудівних підприємств для промисловості країни у т.ч. її оборонної здатності – будь-який зовнішній інвестор, здійснюючи капітальні вкладення у розвиток цих підприємств, здатен вимагати гарантій їх прибутковості. Додаткова залежність у пріоритетах

промислового розвитку не сприятиме стабілізації економіки України, а створить можливість контролю з боку зовнішнього інвестора.

Для економічної незалежності України небезпечне зростання частки іноземного капіталу у стратегічних галузях економіки [398]. Тому акцентуємо увагу на бюджетній підтримці підприємств пріоритетних галузей шляхом здійснення державою інвестицій на правах участі у капіталі підприємств машинобудування – як повноправного учасника інтеграційного об'єднання із контрольним пакетом акцій. Проте сьогодні на таку підтримку можуть розраховувати підприємства, що здійснюють господарську діяльність тільки у тих галузях промисловості, які є стратегічно важливими для розвитку економіки України. Із зміною пріоритетів – зміниться фінансове забезпечення таких підприємств. Тому, незважаючи на законодавче закріплення норм держпідтримки, необхідне формування державних замовлень на продукцію цих СПД.

Машинобудівні підприємства вважають стратегічно важливим для економіки і безпеки держави, якщо вони належать до категорії таких суб'єктів підприємницької діяльності [362]:

- авіаційної та ракетно-космічної промисловості;
- віднесених до цивільної оборони;
- якщо становлять науковий і науково-технічний потенціал держави та є виконавцями загальнодержавних цільових науково-технічних програм і державних замовлень;
- середньооблікова кількість штатних працівників яких перевищує 5 тис. осіб;
- які належать до категорії великих платників податків.

Зазначені умови стосуються тих МБ-підприємств, у яких основний вид діяльності і частка його продукції на ринку відповідних товарів в Україні становить не менш як 20 %. Перелік об'єктів державної власності, що мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави, наведено у табл. 3.3.

**Перелік об'єктів державної власності сфери оборони,
що мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави***

Код згідно з ЄДРПОУ	Найменування об'єкта
07587058	Державне підприємство "Євпаторійський авіаційний ремонтний завод"
08385169	Державне підприємство "Феодосійський судномеханічний завод" Міністерства оборони України
14309008	ВАТ "Феодосійська суднобудівна компанія "Море"
14309586	ПАТ "Завод "Фіолент"
14310554	Державне підприємство "Конструкторсько-технологічне бюро "Судокомпозит"
16502206	Державне підприємство Науково-дослідний центр "Вертолiт"
Волинська область	
08029701	Державне підприємство "Луцький ремонтний завод "Мотор"
Донецька область	
14309511	ПАТ "Спеціальне конструкторське бюро радіотехнічних приладів"
14310371	ПАТ "Топаз"
14310566	Державне підприємство "Науково-дослідний інститут комплексної автоматизації"
24639505	ПАТ "Державна акціонерна холдингова компанія "Топаз"
Запорізька область	
07917635	Державне підприємство "Запорізький державний авіаційний ремонтний завод "МіГремонт"
14312921	Державне підприємство "Запорізьке машинобудівне конструкторське бюро "Прогрес" імені академіка О.Г. Івченка
14313317	Запорізьке державне підприємство "Радіоприлад"
14313866	Казенне підприємство "Науково-виробничий комплекс "Іскра"
Київська область	
14311175	Державне підприємство "Жулянський машинобудівний завод "Візар"
Луганська область	
08215600	Державне підприємство "Луганський авіаційний ремонтний завод"
Львівська область	
07676441	Державне підприємство "Львівський радіоремонтний завод"
07684556	Державне підприємство "Львівський державний авіаційно-ремонтний завод"
07985602	Державне підприємство "Львівський бронетанковий завод"
14311429	Державне підприємство "Львівський науково-дослідний радіотехнічний інститут"
30162618	Державне підприємство "Львівський державний завод "Лорта"
Миколаївська область	
09794409	Державне підприємство "Миколаївський авіаремонтний завод "НАРП"
14313240	Державне підприємство "Суднобудівний завод ім. 61 комунара"
31821381	Державне підприємство "Науково-виробничий комплекс газотурбобудування "Зоря" – "Машпроект"
Одеська область	
07756801	Державне підприємство "Одеський авіаційний завод"
14307848	Державне виробничо-технічне підприємство "Граніт"

Продовження таблиці 3.3

Код згідно з ЄДРПОУ	Найменування об'єкта
Сумська область	
12602750	Державне підприємство "Конотопський авіаремонтний завод "Авіакон"
14314452	Казенне підприємство "Шосткинський казенний завод "Імпульс"
Харківська область	
08252623	Державне підприємство "Балаклійський ремонтний завод"
14309408	Державне підприємство "Центральне конструкторське бюро "Протон"
14310052	Державне підприємство "Харківський машинобудівний завод "ФЕД"
14310299	Державне підприємство "Харківське конструкторське бюро з машинобудування імені О.О. Морозова"
14310431	Державне підприємство "Харківське агрегатне конструкторське бюро"
14313582	Державне підприємство "Харківське конструкторське бюро з двигунобудування"
14315629	Державне підприємство "Завод імені В.О. Малишева"
30210163	Державне підприємство "Ізюмський приладобудівний завод"
Хмельницька область	
08396724	Державне підприємство "Шепетівський ремонтний завод"
14307831	Державне підприємство "Красилівський агрегатний завод"
22987900	Державне підприємство "Новатор"
23831376	Державне підприємство "Науково-технічний комплекс "Завод точної механіки"
Черкаська область	
14312329	Державне підприємство "Науково-виробничий комплекс "Фотоприлад"
22794124	Державне підприємство "Оризон-Навігація"
Чернігівська область	
14307297	Державне підприємство "Науково-виробничий комплекс "Прогрес"
м. Київ	
14307699	Державна акціонерна холдингова компанія "Артем"
14307765	Державне підприємство "Науково-технічний комплекс "Імпульс"
14308109	Державне підприємство "Радіовимірювач"
14308138	Державне підприємство "Науково-дослідний інститут "Квант"
14308552	ПАТ "Український науково-дослідний інститут авіаційної технології"
14308776	Державне підприємство "Державне Київське конструкторське бюро "Луч"
14309356	ПАТ "Науково-виробниче об'єднання "Київський завод автоматики ім. Г.І. Петровського"
14312453	Державне підприємство завод "Генератор"
14312973	ВАТ "Меридіан" імені С.П. Корольова
21666128	Державне підприємство "Машинобудівна фірма "Артем"
24577572	Державне підприємство "Науково-дослідний інститут радіолокаційних систем "Квант-радіолокація"
34297075	Державне підприємство "Конструкторське бюро "Артилерійське озброєння"
37854297	Державний концерн "Укроборонпром"
м. Севастополь	
07705790	Державне підприємство "Севастопольське авіаційне підприємство"
14308457	Державне підприємство "Центральне конструкторське бюро "Чорноморець"
14312631	Державне підприємство "Спеціальна виробничо-технічна база "Полум'я"

Примітки: * – МБ-підприємства є учасниками Державного концерну "Укроборонпром".

Джерело: складено автором за даними [385].

Потрібно зазначити, що серед усіх підприємств оборонно-промислового комплексу України абсолютну більшість становлять підприємства машинобудування. Об'єктами державної власності таких підприємств є: майно підприємств, які входять до складу Державного концерну "Укроборонпром"; майно, передане цьому концерну, та пакети акцій, що належать державі у статутних капіталах акціонерних товариств, що провадять діяльність в оборонно-промисловому комплексі, та передані в установленому порядку в управління Державного концерну "Укроборонпром" [362].

Окремо представлені підприємства МБК, діяльність яких не пов'язана із виготовленням продукції для військових цілей (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

**Перелік об'єктів державної власності,
що мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави**

Код згідно з ЄДРПОУ	Найменування об'єкта
Дніпропетровська область	
32495626	Державне підприємство "Дніпропетровський науково-виробничий комплекс "Електровозобудування"
Луганська область	
00187369	Державне підприємство "Лутугинський науково-виробничий валковий комбінат"
14314423	Державне підприємство "Центральне конструкторське бюро машинобудування "Донець"
Харківська область	
00213121	Державне підприємство завод "Електроважмаш"
05762269	ВАТ "Турбоатом"
м. Київ	
14312789	Державне науково-виробниче підприємство "Електронмаш"

Джерело: складено автором за даними [385].

Таких підприємств чи не найменше серед інших стратегічно важливих об'єктів державної власності. Два з них розташовані на території проведення антитерористичної операції. Отже, державне фінансування отримують сьогодні більшість МБ-підприємств, продукція яких пов'язана з військовою безпекою країни. Усі інші, через напружену ситуацію в Україні, брак державних коштів, проблеми приватизації державних підприємств стратегічно важливих галузей

МБК, мають розраховувати на альтернативні шляхи фінансового забезпечення та комбіновані форми власності, використовуючи переваги корпоративного підприємництва.

Вітчизняний корпоративний сектор визначений суб'єктами ІОПС, діяльність котрих орієнтована на отримання прибутку. Цьому сектору економіки протистоїть:

- державний сектор (представниками якого є, наприклад, ДП "Завод ім. В.О. Малишева", що спеціалізується на випуску бронетехніки, сільськогосподарської та вугледобувної техніки; ДП "Вінницятрансприлад" – виготовляє більше ніж 70 найменувань різної продукції; ДП Міністерства оборони України "Харківський автомобільний ремонтний завод"; ДП "Луцький ремонтний завод "Мотор"; ДП "Харківський бронетанковий завод" та ін.);

- націоналізовані галузі МБК (суб'єктами яких є, наприклад, ДП "Виробниче об'єднання "Південний машинобудівний завод ім. О. М. Макарова" – виробничий комплекс світового значення, який здійснює серійне виробництво зразків сучасної ракетно-космічної техніки; ДП Харківський машинобудівний завод "ФЕД" – всесвітньовідомий бренд авіаційно-космічної галузі і ДП "Харківське агрегатне конструкторське бюро корпорації "ФЕД"; ДП "Харківське державне авіаційне виробниче підприємство"; ПАТ "Миколаївський суднобудівний завод "Океан"; ДП "Східний гірничо-збагачувальний комбінат", що спеціалізується на розробленні і виготовленні гірничо-шахтного обладнання; ДП "Антонов" спеціалізації літакобудування; ДП Науково-виробничий комплекс газотурбобудування "Зоря"- "Машпроект" та ін.);

- приватні особи (наприклад: приватне акціонерне товариство "Інститут Укроргверстатінпром"; ПрАТ "Холдингова компанія "Укртехнопром"; ПрАТ "Лозівський завод "Трактородеталь"; ПП "Київавтоматика"; ПП "Спецпідйомтранс"; ПП "Виробничо-комерційна фірма "Метро-Поліс"; Приватне виробниче підприємство "ТИТАН" та ін.).

Саме підприємствам корпоративного сектору притаманні господарські зв'язки, що передбачають взаємодію суб'єктів підприємництва на основі концентрації належних їм матеріальних або нематеріальних ресурсів

(виробничих, фінансових, інтелектуальних...). Розширення функціональних форм і способів такої взаємодії передбачає і розширення меж діяльності суб'єктів за межі території їх безпосереднього місця розташування аж до світових масштабів. Тому інтеграційні зв'язки між суб'єктами в підприємницькому середовищі у будь-якій країні також зумовлюють темпи її інтеграції на міжрегіональному та міждержавному рівнях.

Розглядаючи інтеграційну взаємодію суб'єктів підприємницької діяльності на різних рівнях її організації та здійснення, доцільно зазначити, що ефективність таких процесів оцінюватиметься саме на перших етапах її започаткування. І зауважимо, що перспектива їх розвитку, хоча й цілком реальна, може не реалізуватися на глобальному рівні. Це зумовлено специфікою конкурентного середовища, у якому успішно функціонують монополістичні структури.

У МБК України сьогодні можна виділити СПД, що мають єдину спеціалізацію, зокрема: ТОВ НВП "Херсонський машинобудівний завод" – єдиний в Україні завод, що спеціалізується на виробництві складної сільськогосподарської техніки [337]; Кременчуцький ДП "УкрНДІВ" – єдиний в Україні науково-дослідний інститут у галузі рухомого складу магістрального та відомчого залізничного транспорту [418]; полтавський завод "Легмаш" – єдине в Україні підприємство з випуску промислових швейних машин [223]; ПАТ "Харківський тракторний завод ім. С. Орджонікідзе" – найбільше і єдине в Україні та країнах СНД підприємство з виробництва уніфікованих гусеничних і колісних сільськогосподарських тракторів загального призначення, орно-просапних і універсальних; ПАТ "Стахановський вагонобудівний завод" – єдине в Україні підприємство, яке виробляє унікальні транспортні засоби, призначені для перевезення залізницями надпотужних силових трансформаторів, відпрацьованого ядерного палива та великогабаритних великовагових вантажів; ПАТ "Львівсільмаш" – єдине в Україні підприємство, яке спеціалізується на випуску машин і обладнання для хімічного захисту рослин і внесення рідких мінеральних добрив, його продукція також

використовують у зоні радіоактивного забруднення для дезактивації місцевості; ПАТ "Еталон" (м. Умань, Черкаська область) – єдине підприємство серед країн СНД з випуску високоякісного обладнання для оснащення великого діапазону промислових підприємств; ТЗОВ "НВО "Фастівський завод хімічного машинобудування "Червоний Жовтень" – єдине підприємство в колишньому Радянському Союзі з виробництва сталевих емальованого обладнання; ПрАТ "Київський електровагоноремонтний завод імені Січневого повстання 1918 р." – єдине підприємство України, що виконує капітальний ремонт електропоїздів усіх типів; ВАТ "Рефма" (м. Мелітополь, Запорізька область) – єдине в Україні підприємство з випуску холодильних машин; ПАТ "Запорізький автомобілебудівний завод" – єдине в Україні підприємство з повним циклом виробництва легкових автомобілів; ТОВ "Львівський завод гідромеханічних передач" – єдине в країнах СНД підприємство, яке освоїло серійний випуск одного з найскладніших автомобільних агрегатів – автоматичних гідромеханічних передач; ДП "Харківський механічний завод" єдине підприємство в Україні, що розробляє і виготовляє автоматичні системи газового пожежогасіння, а також пересувні вуглекислотні вогнегасники серії ВВК – 18; 28; 56 [223].

Окремими формами транснаціоналізації виробництва є вертикальна і горизонтальна інтеграція виробничих зв'язків та інтеграція конгломеративного (діагонального) типу. Кожна форма за відповідної організації має свої переваги і недоліки. Горизонтальна інтеграція передбачає об'єднання підприємств однієї галузі, що виробляють однорідну продукцію або послуги, належать до технологічно пов'язаних між собою галузей. У МБК прикладом такої інтеграції є організація діяльності ЗАТ Запорізький автомобілебудівний завод (у його структурі: ГРП "АвтоЗАЗ-Мотор" (м. Мелітополь), ГРП "Іллічівський завод автоагрегатів" (м. Іллічівськ Одеської області), ГРП "Іскра" (м. Пологи Запорізької області), "Таврія-Магна" (м. Запоріжжя) [222]), Холдингова компанія "АвтоКРАЗ", яка об'єднує 10 підприємств у сфері автомобільної

промисловості та 2 збутових підрозділи; Корпорація "Укрпідшипник" (Донецьк); Група "Гірничі машини" (Донецьк); Корпорація "Богдан" (м. Київ).

Основною перевагою горизонтального типу інтеграції підприємств є отримання ефекту масштабу на всіх стадіях відтворювального процесу (під час постачання сировини і матеріалів, розроблення технологій і товарів, виробництва, збуту однорідної продукції, у сфері управлінських функцій тощо) [519].

Вертикальна інтеграція передбачає різномірну співпрацю підприємств, які належать до різних стадій виробництва – від видобутку сировини до випуску готової продукції, може включати підприємства транспортно-збутової мережі. Такими інтеграційними об'єднаннями в МБК є, наприклад, групи "Фінанси і кредит", "Приват", "Укрпромінвест", "СКМ", "УКРАВТО", "Метінвест Холдинг", "Норд", "Азовмаш", "Смарт- Холдинг", SLAV AG, ТАС, "Базовий елемент", АРС, "Енергетичний стандарт", "Щербаня".

Конкурентні переваги інтеграції конгломеративного або діагонального типу передусім полягають у диверсифікації ризиків та витрат, з погляду управління як капіталом, так і виробництвом. Диверсифікованість дає змогу зменшити наслідки циклічних коливань на окремих товарних і факторних ринках. Крім цього, більшість інтегрованих структур діагонального типу – це одночасно як горизонтальні, так і вертикальні інтеграції, тобто вони отримують переваги як першого, так і другого з названих типів інтеграції, завдяки чому виникають нові додаткові ефекти синергії. У МБК прикладом цього типу інтеграції може стати група "Ілліч-Сталь" Метінвест холдингу.

Як бачимо, різні форми транснаціоналізації виробництва передбачають концентрацію потужностей для виготовлення продукції і можуть стосуватися підприємств практично усіх галузей промисловості. Проте інтеграційні процеси мають також низку невизначеностей, що не дає об'єктивної оцінки загального обсягу інтеграційного ресурсу. Вони стосуються насамперед:

- пріоритетних галузей, орієнтованих на зовнішні ринки;
- формування стратегії довготермінового розвитку підприємств промислового комплексу;

- незначних обсягів нових замовлень на виробництво продукції [330; 331];
- значне погіршення динаміки розвитку потенціальних високотехнологічних виробництв, які зараз через повільну окупність капіталовкладень та потребу активізації інноваційних процесів передбачають виготовлення МБ-підприємствами готової продукції з низькою конкурентоспроможністю у високорозвинених країнах Європи та світу. Так, кількість промислових МБ-підприємств, що проводили інновації із загального обсягу витрат на інновації становила: у 2005 р. – 1793 шт. (1619251,9 тис грн.), 2011 р. – 1811 шт. (2731693,4 тис грн.), 2012 р. – 1728 шт. (3079143,5 тис грн.) [317], 2013 р. – 338 шт. (3585975 тис грн.), 2014 р. – 327 шт. (2270300 тис грн.) [318];
- необхідності уніфікації норм окремих правових актів та наближення їх до стандартних вимог, які зумовлюють інтеграційну взаємодію підприємств у Європі та світі, враховуючи обмеження на діяльність монополій.

Отже, вирішення науково-практичних завдань, які стосуються проблемних питань інтеграційної взаємодії підприємств у потребує розробки заходів щодо посилення стимулятивного впливу таких процесів на розвиток економіки України.

3.3. Концептуальні засади побудови механізму інтеграційної взаємодії із урахуванням кон'юнктури підприємницького середовища

Реалізація стратегії інтеграційної взаємодії підприємств полягає у вивченні кон'юнктури інтеграційно орієнтованого підприємницького середовища і показників діяльності вітчизняних промислових підприємств. Тому управління інтеграційними процесами має передбачати розробку таких механізмів, які б її забезпечували із найменшими втратами для суб'єктів-учасників ІВ. Тоді суб'єкт підприємницької діяльності, вивчаючи фактори інтеграційності підприємницького середовища та аналізуючи тенденції власного розвитку, визначає методи особистої поведінки щодо реалізації стратегії ІВ. Причому для великих підприємств переваги ІВ полягають у використанні таких механізмів, які сприяли б завоюванню ними монопольного становища на ринку, тому

фондоозброєність цих підприємств розглядають як критерій монополізму. Одним із шляхів уникнення таким підприємством монополістичного визнання є диверсифікація власної продукції. При цьому обсяг реалізації кожного її виду не дозволить визначати це підприємство як монопольну структуру.

У цьому випадку "прояв певної стратегічної відповідності, що досягається у процесі диверсифікації компанії у споріднені галузі, оскільки споріднена диверсифікація задовольняє вимоги "критерію додаткових вигод" та збільшує прибутковість, забезпечує високу гнучкість у виборі конкурентної позиції – А. А. Томпсон і А. Дж. Стрикленд розглядають як синергізм [470, с. 345-348; 559, с. 47-49]. Суть синергізму, синергії полягає у підвищенні ефективності діяльності внаслідок з'єднання, інтеграції, злиття окремих частин в єдину систему завдяки системному ефекту, емерджентності [170; 224; 415]. Synergeia – співробітництво, співдружність – це комбінована дія яких-небудь компонентів, за якого сумарний ефект перевищує дію кожного окремого компонента [247]. Тобто – це ріст ефективності діяльності компанії внаслідок злиття підприємств порівняно з їх діяльністю до об'єднання [18; 189; 206; 280; 288].

Враховуючи це, для оцінювання ефекту функціонування інтеграційного об'єднання, насамперед потрібно виділити неефективні показники у його структурі та діяльності. Отже, оцінюватиметься загальний вплив будь-якого негативного чинника підприємницького середовища, а також вплив факторів, які його формують, на види економічної діяльності, структуру, системи постачання і збуту та інші сторони господарської діяльності цього об'єднання і визначають варіанти їх усунення. Так підвищиться ефективність формування механізмів інтеграційної взаємодії підприємств із урахуванням кон'юнктури підприємницького середовища. У цьому полягає синергетичний підхід до управління промисловим інтеграційним об'єднанням як і до управління будь-якою системою. Акцентуючи увагу на принципі незалежності суб'єктів інтеграційної взаємодії – виробничих СПД та означення витрат як основної ознаки у класифікації СПД за їх розмірами – виявлення можливостей економії

на витратах для кожного з них унаслідок інтеграційної взаємодії може відбуватись шляхом: диверсифікації продукції, яку воно виготовляє; збільшення обсягів виробництва за стабільної чисельності працівників та незмінних виробничих потужностей (ефект масштабу) шляхом покращення якості управління інтеграційним об'єднанням; виявлення додаткових власних можливостей – т. зв. прихованих резервів за рахунок зміни джерел і обсягів фінансування, вартості акцій; реорганізації інтеграційної структури шляхом утворення господарського об'єднання; збільшення прибутковості нового учасника інтеграційного об'єднання підвищить вартість самого ІО.

При цьому корпоративні накладні витрати розподілятимуться пропорційно між учасниками інтеграційного об'єднання. Для формування ІО потрібен проектний розрахунок грошових потоків усіх його учасників до і після завершення процесу інтеграційної взаємодії. Потрібно також оцінити їх сумісність для функціональної взаємодії. При цьому більша величина показника економічної ефективності діяльності інтеграційного об'єднання порівняно з її величиною для кожної інтегрованої структури означатиме доцільність його формування. Отже, інтеграційне об'єднання у складається з групи таких систем, які є життєздатними, самоорганізованими та саморегульованими і працюють автономно.

Можливість залучати життєздатні підсистеми характеризує інтеграційне об'єднання як систему із здатністю самовідтворення, для якої характерною ознакою є виникнення синергійного ефекту – взаємного посилення дії факторів. Він означає повну мобільність ресурсів інтеграційного об'єднання і передбачає можливість покриття ним ризиків, які є загрозливими для його успішного функціонування у будь-якому зі секторів діяльності на ринку. Саме це визначає конкурентні переваги цього ІО, формує високий економічний потенціал та зумовлює стійку позицію на зовнішніх ринках [75, с. 31-36; 78, с. 6-11].

Інтегрування СПД має дотичність до сектору малого та середнього підприємництва, підприємств великого бізнесу та органів державної влади. Отже, розвиток інтеграційних процесів кваліфікують як явище системне. Тому

інтеграційні процеси у промисловості характеризуються великою кількістю різнорідних зв'язків між суб'єктами господарської діяльності – учасниками інтеграційної взаємодії. Ці суб'єкти господарювання пов'язані між собою елементами виробничого циклу або сферою управління, що полягає у ресурсній підтримці або у певних обмеженнях їх діяльності.

Отже, під час системного дослідження процесів інтеграційної взаємодії необхідне виділення мети формування інтеграційного господарського об'єднання, об'єкта та суб'єкта інтеграційної взаємодії (рис. 3.1).



Рис. 3.1. Інтереси та обмеження процесу формування інтеграційного об'єднання

Джерело: розроблено автором.

За умови виявлення спільних елементів у меті діяльності кожного з СПД – учасника інтеграційної взаємодії – вона буде прийнятною для них усіх, і об'єктом дослідження виступатиме інтеграційне об'єднання. Інтеграційно орієнтоване підприємницьке середовище розглядатимемо як сукупність елементів зовнішнього та внутрішнього впливу на це інтеграційне об'єднання і буде суб'єктом системи інтеграційної взаємодії. Воно сформоване рисами зовнішнього та внутрішнього підприємницького середовища, що характерні для

поточної діяльності та розвитку СПД і здатне змінювати умови їх утворення та функціонування. Вплив ІОПС спрямований на об'єкт системи інтеграційної взаємодії – інтеграційне господарське об'єднання. Водночас, ІО також можна розглядати як своєрідну систему – ІСБ, до складу якої входять суб'єкти ІВ, які інтегруються. У цьому випадку суб'єкт приймає власне рішення щодо інтеграційної взаємодії, яке призводить до зміни об'єкта – інтеграційної структури. Зважаючи на специфіку дослідження, розглядатимемо варіант формування системи ІВ із об'єктом – інтеграційним об'єднанням та суб'єктом впливу на нього – ІОПС, які також є своєрідними системами.

Мета будь-якого суб'єкта господарської діяльності спрямована на досягнення прибутку. Проте, зважаючи на обмеження його діяльності суспільними нормами – наслідком функціонування інтеграційного об'єднання має стати рівновага системи інтеграційної взаємодії, тобто збалансований розвиток інтеграційного об'єднання та прийнятні умови його функціонування, які не обмежують формування та діяльність інших СПД, наприклад підприємств малого та середнього бізнесу.

Такий підхід надає можливість визначити механізм інтеграційної взаємодії підприємств як впорядковане уявлення про об'єкт дослідження стосовно поставленої мети. Впорядкованість при цьому полягає в цілеспрямованому виділенні утворюючих систему механізму елементів, встановленні їх суттєвих ознак, характеристик взаємозв'язків між собою та із зовнішнім середовищем. Формування систем дає змогу виділити найсуттєвіше в об'єктах дослідження й ігнорувати другорядне. Для аналізу багатьох комплексних ситуацій такий підхід важливий сам по собі, однак, як правило, побудова системи є передумовою для розроблення і реалізації її моделі [35, с. 111; 284, с. 40; 464, с. 253]. Модель, водночас, є формалізованим уявленням про об'єкт дослідження стосовно поставленої мети [27; 175; 197; 284].

Система інтеграційної взаємодії, зважаючи на свою поширеність у національній економіці багатьох країн, набуває також ознак великомасштабної системи, яку характеризує: [40; 117; 341; 343; 494]: незворотний характер

розвитку, тобто інтегральні характеристики, які визначають вихідний "продукт" системи загалом, не зменшуються у процесі розвитку, тоді як окремі елементи системи можуть розвиватися по-різному; розмитість границь: у процесі розвитку склад елементів системи і характер їх взаємозв'язку між собою і зовнішнім середовищем істотно змінюється; тісний зв'язок із іншими великомасштабними системами та зовнішнім середовищем; комплексний характер управління, що передбачає узгодження галузевих і територіальних інтересів; значні витрати ресурсів і часу на розвиток; стійкість (стабільність), тобто невеликі відхилення у параметрах розвитку окремих елементів та їх взаємозв'язків несуттєво впливають на розвиток системи в цілому.

Задачі аналізу та синтезу великомасштабних систем потребують розроблення методів формалізації їх елементів та взаємозв'язків між ними. У методології формування великомасштабних систем одним із найефективніших визнано агрегативно-декомпозиційний підхід [493]. Такий методологічний підхід у формуванні загальної системи інтеграційної взаємодії СПД передбачає виділення окремих її компонент. Виходячи з цього, у структурі системи інтеграційної взаємодії великих і малих (середніх) суб'єктів підприємництва виокремимо такі компоненти: мета, завдання; критерії та принципи за якими формується інтеграційне об'єднання; об'єкти і суб'єкти інтеграційної взаємодії; підсистеми; вхідні елементи (показники); зв'язки та способи, за допомогою яких усі компоненти поєднуються і формують загальну систему механізму інтеграційної взаємодії.

Поняття підприємницького середовища розглянуто з позицій системного підходу. Як система, на яку впливає підприємницьке середовище, виступає СПД – об'єкт системи інтеграційної взаємодії. Водночас, підприємницьке середовище є системою більш високого порядку – виступає суб'єктом системи ІВ, що задає вимоги й обмеження у здійсненні господарської діяльності СПД. Ця система складається із сукупності компонентів, які характерні для інтеграційного процесу. Вона потребує визначених принципів і методів, які зумовлюють закономірності та особливості процесу її формування.

Тому підхід до побудови механізму інтеграційної взаємодії підприємств ґрунтується на виокремленні характерних елементів: мети, завдань, принципів і критеріїв формування та методів, моделей, зв'язків і результативних показників його використання. Вони є спільними для будь-якої організаційно правової форми господарського об'єднання підприємств і підприємницького середовища у якому це об'єднання функціонує. Більш детальну характеристику та структурно-функціональну модель механізму інтеграційної взаємодії підприємств представлено у табл. 3.5.

Загальною метою побудови механізму інтеграційної взаємодії вітчизняних промислових підприємств буде формування інтеграційного господарського об'єднання підприємств, здатного функціонувати на засадах сталого розвитку та отримувати, за рахунок використання переваг інтеграційної взаємодії, постійно зростаючу величину прибутку. Мета такого об'єднання формується відповідно до пріоритетів державної політики на основі теоретичних та емпіричних досліджень і моніторингу функціонування суб'єктів підприємництва, що здійснюють свою діяльність у пріоритетних галузях (у т.ч. підприємства МСБ) та суспільних обмежень (дотримання засад сталого розвитку).

Таблиця 3.5

**Структурно-функціональна модель
механізму інтеграційної взаємодії підприємств**

Структурний елемент	Ознаки елементів	
	Інтеграційне об'єднання – об'єкт	Інтеграційно орієнтоване підприємницьке середовище – суб'єкт
Формування		
Мета	отримання прибутку, підвищення конкурентоспроможності продукції, доступ до ресурсів, використання переваг малих (середніх) підприємств у сфері виробничих і продуктових інновацій	формування підприємницького клімату, інтернаціоналізація економіки, сприяння розвитку інноваційної діяльності

Породовження таблиці 3.5

Структурний елемент	Ознаки елементів	
	Інтеграційне об'єднання – об'єкт	Інтеграційно орієнтоване підприємницьке середовище – суб'єкт
Завдання	збільшення обсягу продаж, вихід на нові ринки збуту, забезпечення ефективності управління, виявлення ризиків у процесі здійснення усіх видів діяльності, оцінювання та реалізація методів із мінімізації запобігання і усуненню ризиків, використання новітніх методів інформаційного забезпечення можливих операцій	застосування методів впливу щодо: встановлення політичних та економічних інтересів великих і малих підприємств, запобігання рейдерству, державної підтримки розвитку підприємств пріоритетних галузей промисловості, подолання інфляційних процесів в економіці, виходів на фондові ринки інших держав, умов здійснення зовнішньоекономічної діяльності
Принципи	оцінювання наслідків інтеграційної взаємодії та миттєвості реагування на них, адекватності оцінки впливу інтеграційної взаємодії, самостійності в управлінні господарською діяльністю МСП – учасника інтеграційної взаємодії	наявність корпоративного підприємництва, власності на ресурси, ринкового ціноутворення, застосування договірних відносин між суб'єктами інтеграційної взаємодії, державного регулювання та прямої участі держави у процесах інтеграційної взаємодії
Критерії	максимізація ефекту від інтегрування та кількості інтегрованих суб'єктів, оптимізація ресурсних потоків, зменшення витрат, оптимальна величина отриманого прибутку	соціалізація, суспільна відповідальність, екологічність, безпека, інформатизація, алокація ресурсів, інтелектуалізація, транснаціоналізація, економічна свобода
Використання		
Методи	програмно-цільовий	проблемно-орієнтований, функціональний
Моделі	субпідряд, франчайзинг, венчурне фінансування, лізинг, аутсорсинг, кластер	сталого розвитку, законодавчого регулювання підприємницьких відносин, мотивації підприємств
Показники	кількість промислових підприємств – учасників інтеграційного об'єднання, вартість створених інновацій, обсяги грошових потоків, обсяг витрат на інноваційну діяльність, розвиток підприємницької ініціативи, підвищення виробничого, інноваційного та	норми вітчизняного і міжнародного законодавства у сфері інтеграційної взаємодії підприємств, розвиток підприємницької ініціативи, наявність у країни промислового потенціалу, інноваційна активність, використання альтернативних

Породовження таблиці 3.5

Структурний елемент	Ознаки елементів	
	Інтеграційне об'єднання – об'єкт	Інтеграційно орієнтоване підприємницьке середовище – суб'єкт
результативності	ресурсного потенціалу, орієнтація на зовнішні ринки, величина внеску інтегрованих підприємств у створення доданої вартості, показники зайнятості, обсягів виготовлення та реалізації продукції, показники якості державного регулювання, вартість створених інновацій, показники збільшення прибутку і рентабельності, можливості економічного росту, раціональне використання виробничих та невиробничих ресурсів	методів у провадженні господарської діяльності, стимулятивні заходи національної політики країн базування промислових підприємств – суб'єктів інтеграційної взаємодії та материнської компанії, забезпечення здійснення незалежної господарської діяльності МСП, доступ до ресурсів та контроль за їх раціональним використанням, узгодження усіх складових збалансованого розвитку
Зв'язки	двосторонні (взаємні) – між учасниками	односторонні – при впливі на підприємство; двосторонні – при формуванні інтеграційно орієнтованого підприємницького середовища

Джерело: розроблено автором.

Мета формування ІОПС – забезпечити умови для ефективного створення та функціонування ІО. Умови формування ІОПС забезпечуються адміністративними рішеннями відповідних органів законодавчої та виконавчої влади, органами місцевого самоврядування.

Завдання системи інтеграційної взаємодії СПД передбачають побудову таких ефективних підсистем: корпоративного управління, управління ризиками, внутрішнього контролю, обліку, інформаційного забезпечення. Ці завдання формуються відповідно до ресурсного потенціалу інтеграційного об'єднання (наявного і залученого) і можуть уточнюватись залежно від оцінки діяльності об'єднання на окремих етапах його взаємодії з інтегрованими у нього структурами.

Підсистема корпоративного управління передбачає таку організацію системи відносин між учасниками інтеграційного господарського об'єднання, яка забезпечує ефективне управління його діяльністю загалом, визначає стратегію розвитку та цілі, мінімізує (усуває ризики) діяльності кожного з СПД-

учасників, діяльність котрих базується на таких організаційно-економічних моделях та методах ведення бізнесу як субпідряд, франчайзинг, венчурне фінансування, лізинг, аутсорсинг, промислові кластери.

Для суб'єктів системи інтеграційної взаємодії СПД принципами її реалізації стануть такі:

1. Принцип оцінювання поширення процесів інтеграційної взаємодії. Дає змогу миттєво реагувати на будь-які зміни інтеграційно орієнтованого підприємницького середовища. Ринкові умови господарювання зумовлюють динамічні процеси формування підприємницького середовища і сприяють виникненню ризиків у провадженні підприємницької діяльності. Можливість реагування і прийнятність умов ринку дає змогу підприємствам здобути й зберегти стабільні позиції та збільшити обсяги прибутку. Один із способів реагування на зміни у підприємницькому середовищі – використання різних форм інтеграційної взаємодії.

2. Принцип адекватності оцінювання інтеграційної взаємодії. Базується на адекватності оцінення впливу ІВ та проявляється через оцінення потенційними суб'єктами переваг і недоліків від інтеграції із збереженням власної самостійності.

3. Принцип самостійності. Передбачає незалежність суб'єкта малого (середнього) підприємництва – учасника інтеграційної взаємодії у взаємовідносинах інтеграції з великим СПД. Ґрунтується на виборі та застосуванні заходів, форм і методів інтеграційної взаємодії, які передбачають можливість реалізації власних рішень в управлінні господарською діяльністю МСП. При цьому активізуються усі внутрішні потужності підприємства та залучаються додаткові. Визначаються спільні мета та завдання інтеграційного господарського об'єднання, учасником якого стає МСП, обумовлюються нормативно-правові засади його інтеграційної взаємодії на умовах визначення ступеня самостійності.

Такі принципи є основою інтеграційної взаємодії і використовуються СПД під час діагностики підприємницького середовища для своєчасного виявлення і

використання переваг інтеграційної взаємодії. Водночас, формування ІОПС відбуватиметься на основі принципів корпоративних відносин та застосування договорів співпраці між суб'єктами господарської діяльності при ІВ; власності на ресурси; ринкового ціноутворення.

Важливе місце серед принципів організації ІОПС середовища займає адміністративне регулювання та державна фінансова підтримка малих і середніх підприємств, які є потенційним ресурсом для інтеграції. Вона відбуватиметься у разі збереження ступеня свободи у веденні господарської діяльності суб'єктами малого і середнього підприємництва – тобто у випадках договірному оформленні таких господарських відносин між великими та малими підприємствами, унеможливаючи способи їх поглинання і захоплення зі сторони великих господарських структур. Державна підтримка і регулювання інтеграційних процесів в економіці стосується підприємницького середовища і, власне, формує його для здійснення цих процесів (рис. 3.2).

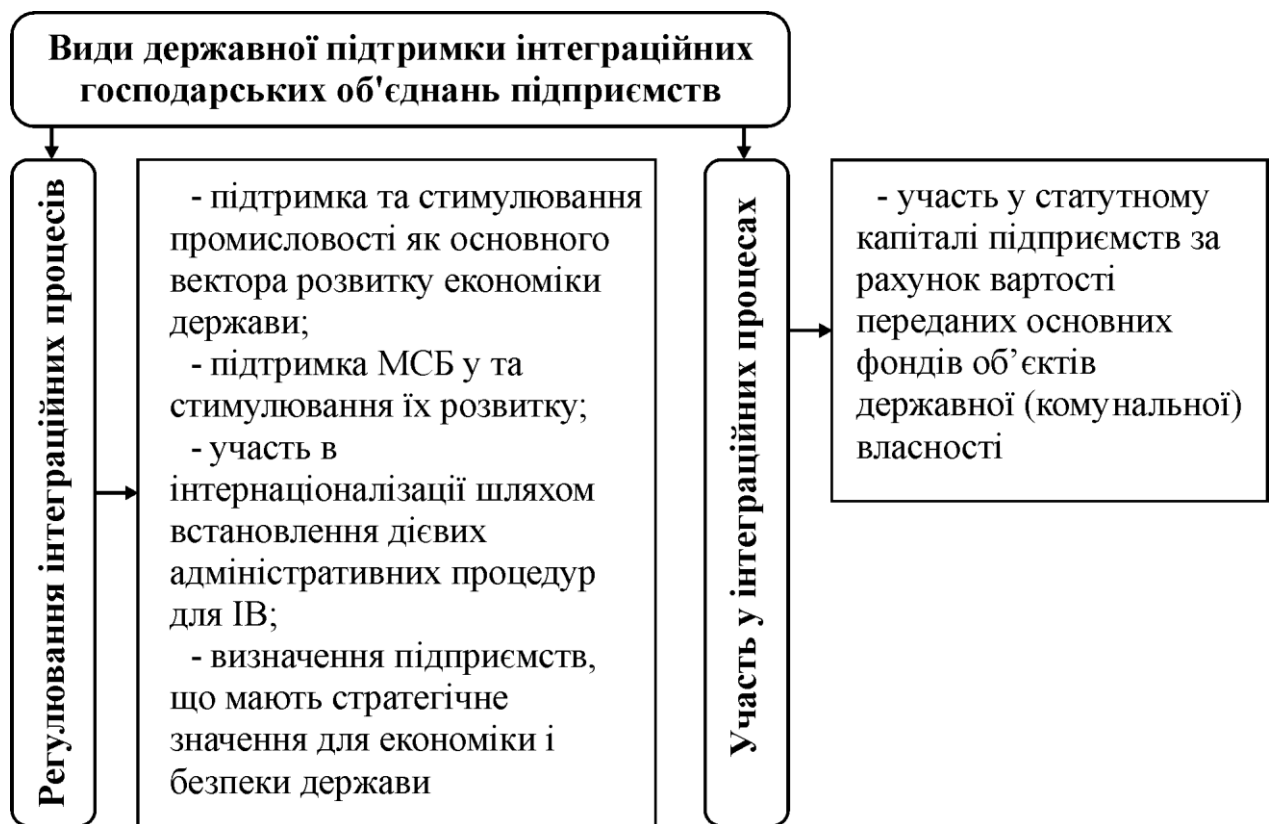


Рис. 3.2. Види державної підтримки інтеграційних господарських об'єднань підприємств

Джерело: розроблено автором.

Так, зважаючи на особливості державного устрою країни (федеративної, унітарної) важливу роль у його європейській дворівневій моделі (держава – ОМС) відіграє державна підтримка підприємництва як власними активами так і через її безпосередню участь у підприємницьких процесах як суб'єкта підприємницької діяльності. Тому загальна мета здійснення державної промислової політики України полягатиме у підвищенні конкурентоспроможності економіки шляхом зміцнення свого внутрішнього ринку та використання усіх законних методів, які сприятимуть збалансованому розвитку підприємств провідних галузей.

Держава виконує регулятивну функцію стосовно процесів інтеграційної взаємодії, при цьому відбувається формування та впровадження відповідної нормативно-законодавчої бази. Вид регуляторного втручання мають оцінити суб'єкти підприємництва, зовнішніх організацій, а за потреби – потрібне консультування із підприємницькими організаціями. Значну увагу при цьому приділяють не самому інтеграційному об'єднанню, а, безпосередньо, інтеграційному ресурсу, яким є для нього, наприклад, промислові підприємства сектору МСБ. У цьому випадку державна фінансова підтримка має бути гарантом ефективного функціонування таких підприємств, що стимулюватиме їх до подальшого розвитку, вступаючи до інтеграційних господарських об'єднань із збереженням ступеня власної самостійності. Проте, розглядаючи промисловий сектор, варто зазначити, що сьогодні не усі підприємства його галузейі характеризуються високим рівнем розвитку, незважаючи на те, що мають необхідну ресурсну базу і високий потенціал.

Отже, нові позиції держави у розвитку вітчизняних промислових підприємств стратегічного значення для економіки і безпеки держави, які відповідають європейським тенденціям, будуть доречними. Сьогодні роль держави у регулюванні цих процесів полягає й у їх бюджетному фінансуванні, підтвердженням чого слугують положення окремих нормативно правових актів:

1. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 рр.) шляхом європейської інтеграції передбачає: "подальший розвиток авіаційної та

космічної промисловості. Розвиток інноваційного потенціалу оборонно-промислового комплексу з метою перетворення його на високотехнологічний наукомісткий сектор економіки (радіолокаційні системи, ракетні технології). Формування ефективного внутрішнього ринку високих технологій (реалізація Державної програми виробництва медпрепаратів та медичної техніки та ін.) [456].

2. Стратегія розвитку вітчизняної авіаційної промисловості на період до 2020 р. передбачає: на першому етапі (2008-2010 рр.) – забезпечення пріоритетного розвитку виробництва літаків АН-148, АН-140 та їх модифікації, двигунів Д-27, Д-436-148, ТВ-3-117-СБМ1, вертольота КТ-112; на другому етапі (2011–2015 рр.) – забезпечення пріоритетного розвитку виробництва такої авіаційної техніки, як літаки АН-38, АН-70, АН-124, серійного виробництва двигунів Д-27, Д-18Т четвертої серії, АІ-450, АІ-222-25, ВС-2500, вертольота КТ-112 і його модифікацій; на третьому етапі (2016-2020 р.) – створення нових типів літаків та іншої авіаційної техніки [408].

3. Стратегія розвитку суднобудування на період до 2020 р.: "реформування галузі суднобудування шляхом утворення державних господарських науково-виробничих об'єднань. Розвиток науково-технічного і виробничого потенціалу. Проведення комплексної модернізації та технічного переоснащення підприємств галузі" [409].

4. Закон України "Про розвиток літакобудівної промисловості": "створення нової авіаційної техніки – принципово нових моделей літаків" [401].

5. Закон України "Про стимулювання розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу": "виконання програм виробництва технологічних комплексів машин і обладнання. Здійснення заходів, спрямованих на зростання експортного потенціалу обсягів реалізації техніки і обладнання. Розробка проектів програм розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу у порядку, визначеному законодавством. Здійснення економічних та організаційних заходів, спрямованих на зростання експортного потенціалу, збільшення обсягів

реалізації техніки і обладнання для агропромислового комплексу в Україні та за її межами" [405].

6. Закон України "Про Загальнодержавну комплексну програму розвитку високих наукоємних технологій": "розвиток машинобудування та приладобудування як основи високотехнологічного оновлення всіх галузей виробництва; розвиток нанотехнологій і мікроелектроніки, створення і впровадження інформаційних технологій та телекомунікаційних систем" [369].

7. Закон України "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні": "освоєння нових технологій високотехнологічного розвитку транспортної системи, ракетно-космічної галузі, авіа- і суднобудування, озброєння та військової техніки" [399].

Державна форма підтримки розвитку має передбачати також стимули для вітчизняних промислових, які через низку факторів притаманні тільки окремим територіям і, які, з причини відсутності необхідних виробничих потужностей, не розвиваються.

3.4. Використання механізмів інтеграційної взаємодії підприємств: ініціативи та інструменти

Формування та використання механізмів інтеграційної взаємодії підприємств відбуватиметься шляхом застосування ефективних методів, найбільш прийнятних для усіх суб'єктів-учасників інтеграційного господарського об'єднання. Методом, який активно використовуватиметься для реалізації моделі інтеграційних взаємовідносин серед підприємств – учасників ІВ, є метод програмно-цільового планування діяльності СПД МСБ на основі реалізації принципу самостійності інтегрованого підприємства. У цьому випадку метод, передбачатиме, що процес формування функціональних підсистем, які входять до складу механізму інтеграційної взаємодії як системи, має відбуватися за такою структурною схемою: встановлення цілей та завдань з огляду на загальну мету формування інтеграційного господарського об'єднання та в її межах – методи реалізації мети (напрямки та види інтеграції, інструменти

і т.д.) – результативні показники виконання. Цей метод стосується інтегрованих структур, якими є малі та середні підприємства, що користуються державною підтримкою та фінансуються в межах виконання місцевих програм розвитку малого (середнього) бізнесу. Саме тому промисловим підприємствам обох секторів (великого і малого), з метою збереження державної підтримки, доцільно взаємодіяти на основі оформлення договорів співробітництва, а не інтеграції із втратою статусу юридичної особи.

Проблемно-орієнтований метод використання механізму інтеграційної взаємодії промислових підприємств під час формування інтеграційно орієнтованого підприємницького середовища базуватиметься на початковому визначенні пріоритетів і проблем інтеграції вітчизняних підприємств. Їх вирішення передбачає функціональне забезпечення ІВ, яке включає та об'єднує напрями, програми та інструменти взаємодії між ними та характеризується відповідним співвідношенням фінансових складових і виробничих показників діяльності СПД.

Механізм інтеграційної взаємодії підприємств будується на основі використання сучасних організаційно-економічних моделей (див. табл. 3.6).

Незважаючи на те, що методи інтеграційної взаємодії не забезпечені відповідною нормативно-законодавчою базою – усе ж сьогодні вони поширені України і використовуються вітчизняними підприємствами, базуючись здебільшого на зарубіжному досвіді. Б. Шелл у науковій праці "Субпідрядна система – складова частина політики підприємства" посилається на визначення субпідрядної системи, дане французькою Федерацією машинобудівної промисловості та переробки металів: "Промисловець, званий субпідрядником, виконує замовлення за рахунок коштів інших промисловців, званих замовниками, і за директивами останніх. Це замовлення може бути представлене роботами або деталями, системами або підсистемами, просто окремими операціями або договором на виробництво" [536]. Отже, оформлення взаємовідносин суб'єктів великого і малого (середнього) підприємництва на основі договорів підряду та субпідряду визначає можливість їх самостійної

діяльності і є прийнятним для збільшення показників ділової активності, враховуючи при цьому кон'юнктуру підприємницького середовища.

Таблиця 3.6

**Організаційно-економічні моделі інтеграційних відносин підприємств
за умови використання механізму інтеграційної взаємодії**

Метод організації відносин	Елемент господарської діяльності СПД	Визначення
Субпідряд	Виробництво	За договором підряду одна сторона (підрядник) зобов'язується на свій ризик виконати певну роботу за завданням другої сторони (замовника), а замовник зобов'язується прийняти та оплатити виконану роботу [496].
Франчайзинг	Виробництво, збут	За договором комерційної концесії одна сторона (правоволоділець) зобов'язується надати другій стороні (користувачеві) за плату право користування відповідно до її вимог комплексом належних цій стороні прав з метою виготовлення та (або) продажу певного виду товару та (або) надання послуг [496].
Венчурне фінансування	Інновації	Недиверсифікований інститут спільного інвестування закритого типу, який здійснює виключно приватне розміщення цінних паперів інституту спільного інвестування серед юридичних та фізичних осіб, є венчурним фондом [370].
Лізинг	Виробництво	Лізинг – це підприємницька діяльність, яка спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів і полягає в наданні лізингодавцем у виключне користування на визначений термін лізингоодержувачу майна, що є власністю лізингодавця або набувається ним у власність за дорученням і погодженням з лізингоодержувачем у відповідного продавця майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів [395].
Аутсорсинг	Виробництво, послуги	"Послуга з надання персоналу" – господарська або цивільно-правова угода, відповідно до якої особа, що надає послугу (резидент або нерезидент), направляє у розпорядження іншої особи (резидента або нерезидента) одну або декількох фізичних осіб для виконання визначених цією угодою функцій. Угода про надання персоналу може передбачати укладання зазначеними фізичними особами трудової угоди або трудового контракту із особою, у розпорядження якої вони направлені. Інші умови надання персоналу (у т. ч. винагорода особи, що надає послугу) визначаються угодою сторін [355].

Продовження таблиці 3.6

Метод організації відносин	Елемент господарської діяльності СПД	Визначення
Промислові кластери	Виробництво	Виробничі кластери – це об'єднання підприємств, що здійснюють виробництво продукції (і супутніх послуг) шляхом виконання складальних операцій (наприклад підприємства автомобілебудування, авіаційної промисловості, суднобудування, інших галузей машинобудівного комплексу, організації будівельної галузі і виробництва будівельних матеріалів), а також об'єднання підприємств, які належать до хімічної, целюлозо-паперової, металургійної галузей, а також сільського господарства, харчової промисловості тощо. Інноваційно-технологічні кластери – це об'єднання географічно локалізованих підприємств, що пов'язані виробничими зв'язками з метою створення інноваційної продукції та надання послуг суб'єктам інноваційної діяльності [525].

Джерело: систематизовано автором на основі [355; 370; 496; 395; 525].

Ситуація з українським законодавством в галузі франчайзингу очікує кардинальних змін. Наразі, на затвердженні законопроект про дерегуляцію, який містить і пункт про скасування реєстрації договорів комерційної концесії [361]. Оскільки поки що в українському законодавстві термін "франчайзинг" не використовується, натомість вживається термін "комерційна концесія" у Цивільному та Господарському кодексах України. І він містить свої недоліки [190; 250; 442]:

1. Невідповідність правового регулювання франчайзингу природі та стану розвитку комерційних відносин.
2. Вимоги до реєстрації ("подвійна реєстрація").
3. Незахищеність франчайзі (особливо українських франчайзі у франчайзингових договорах з іноземним франчайзером).

У МБК України прикладом франчайзингових відносин може слугувати фірма ChipsAway Ukraine сфери професійного ремонту невеликих пошкоджень салону та кузова автомобіля, що стала основоположником розвитку нового виду індустрії в автомобільному ремонтному бізнесі – індустрії SMART технологій (м. Київ).

Венчурні інвестиції, як правило, спрямовуються до нових компаній із випереджальними темпами розвитку. Зазвичай венчурний інвестор вкладає кошти безпосередньо у компанію, а не купує її акції на вторинному ринку – ознака, що притаманна для портфельного інвестора. Найважливішою рисою венчурного інвестування є безпосередня участь інвестора у господарській діяльності компанії та органах її управління з метою забезпечення сприяння збільшенню її вартості і наступному продажу своєї частки.

Сьогодні в Україні повноцінна індустрія венчурного капіталу перебуває на початковій стадії становлення. Тому однією з основних проблем розвитку вітчизняного венчурного фінансування залишається той факт, що на відміну від провідних країн світу, де розвиток венчурного бізнесу приводить до спрямування інвестицій у високоризиковану інноваційну сферу, в Україні спостерігається цілком протилежна тенденція: існуючі венчурні фонди надають однозначну перевагу низько- та середньоризикованим короткотривалим операціям з фінансовими активами та нерухомістю і практично не зорієнтовані на "хай-тек" технології [149; 172; 453; 463; 524].

У вітчизняному машинобудуванні прикладом різних форм венчурного підприємництва є: ВАТ "Дніпротяжмаш", ВАТ "Сумське НВО ім. М. В. Фрунзе", ЗАТ "Запоріжтрансформатор", ВАТ "Булат", ВАТ "Львівський локомотиворемонтний завод", Концерн "Електрон", Телевізійний завод "Електрон", ОКБ "Текон-Електрон", "Нуково-технічний центр ЛуАЗ", ЗАТ "Завод комунального транспорту", науково-технічний центр "Еталон", ДП "РаПід", ДП завод "Необіт", випробовувальний центр ВАТ "ЧеЗаРа" (внутрішні венчури); ЗАТ "Запорізький автомобілебудівний завод", корпорація "Еталон-Авто", ВАТ Холдингова компанія "АвтоКрАЗ", державне науково виробниче підприємство "Електронмаш", ТОВ "Українська технологічна компанія", Корпорація "УкрАВТО", ВАТ "Чернігівський завод радіоприладів", "NT-computer", Промислово-інвестиційний холдинг "Богдан", ЗАТ "Атолл Холдинг" (зовнішні венчури); "APowerCap Technologies", ВАТ "Дружківський машинобудівний завод", НВП "Карат", ХСП "Радіоприладобудівний завод",

ЗАТ "АвтоЗАЗ-Daewoo", ВАТ "Автомобільний завод "Богдан" (незалежні венчури) [282].

Треба зазначити, що таке поняття, як "аутсорсинг" у законодавстві України відсутнє. Сьогодні бізнес-практика виробила й успішно використовує в рамках існуючого законодавства такі схеми аутсорсингових послуг [150; 200; 273; 345; 425]:

- зовнішнє джерело (outsourcing) – у цьому випадку компанія-замовник передає яку-небудь зі своїх функцій компанії-виконавцеві, тобто купує послугу, а не працю конкретних працівників. Як правило, це види діяльності (роботи), необхідні для підтримки життєзабезпечення організації, які не є для неї профільними;

- виведення персоналу зі штату (outstaffing) – у цьому випадку аутсорсер не підбирає співробітників, а оформляє в себе вже наявний персонал компанії-замовника;

- лізинг персоналу (staff leasing) – схема, за якої компанія-виконавець надає співробітників, що перебувають у її штаті, компанії-замовникові на відносно тривалий термін – від кількох місяців до кількох років. В основному це практикується в тих випадках, коли послуги кваліфікованого фахівця затребувані з певною регулярністю.

Наприклад, передача частки виконання функції транспортування на аутсорсинг є досить вигідною для підприємства, оскільки при цьому: скорочуються загальні витрати і змінюється структура витрат (зменшення витрат на транспортування, технічне обслуговування, ремонт, закупівлю запчастин, палива та ін.); підвищується якість транспортного обслуговування (дотримання графіку поставок, моніторинг шляху пересування вантажу, зменшення кількості помилок, оперативне виправлення помилок та ін.); за рахунок спеціалізації аутсорсера у сфері надання послуг транспортування, раціонального планування руху транспортних потоків, розроблення оптимальних логістичних рішень підвищується продуктивність транспортно-логістичної інфраструктури підприємства. Підприємства також прагнуть скоротити власні витрати на експлуатацію та оснащеність складських

приміщень, тому робота з аутсорсером складування вирішує для підприємства багато проблем. Аутсорсерами логістичних функцій для вітчизняних машинобудівних підприємств є: "Логістик-Плюс", "УВК Україна", компанія "Гранд Логістик", "Ін-Тайм", ТОВ "Компанія "РАСКО" (м. Київ) і ТОВ НВФ "Механіка" (м. Київ) та ін. [195].

Концепція кластеризації наявна у машинобудуванні Німеччини, Нідерландів, Італії, Норвегії, Ірландії, Швейцарії, Австрії і Словенії [229; 491; 537]. В Україні немає законодавчого визначення кластера. Проте сьогодні передбачено формування таких промислово-виробничих кластерів у Придніпровському регіоні: Національний інноваційний кластер "Нові машини" (з центром у м. Дніпропетровськ). У складі Національного інноваційного кластера "Нові машини" передбачено формування семи технологічних інноваційних кластерів: "Сільськогосподарське машинобудування", "Ракетобудування", "Моторобудування й авіабудування", "Гірське машинобудування", "Приладобудування", "Металургійне машинобудування", "Автомобілебудування". Засновниками інноваційно-технологічного кластера "АгроБум" (з центром у м. Мелітополь) [444], стали Таврійський державний агротехнічний університет (базова наукова установа інноваційного кластера), Державна бюджетна установа "Дніпровський регіональний центр інноваційного розвитку", Придніпровський регіональний центр НАН України й МОН України, Технологічний парк "Машинобудівні технології", Громадська організація "Інноваційно-технологічний кластер "АгроБУМ" [443]. Передбачено створення кластеру "Новітні силові установки та двигуни" (з центром у м. Запоріжжя) [444].

Для ефективного використання механізмів інтеграційної взаємодії підприємств основною моделлю ІОПС має бути модель сталого розвитку. Вона ґрунтується на різних аспектах, зокрема, [472, с. 91]:

1. Економічний аспект: господарська діяльність людства має орієнтуватись не на зростання споживання ресурсів біосфери, а на його раціоналізацію; подальший розвиток має виходити не із збільшення матеріального виробництва, а з інтенсифікації господарства за рахунок інформаційних

технологій. Високі темпи економічного зростання, з одного боку, є благом, оскільки вони забезпечують зростаючі потреби населення, а з іншого – злом, бо вони спричиняють дедалі більше техногенне навантаження на довкілля та його деградацію.

2. Соціальний аспект: сталий розвиток орієнтований на подолання великої різниці в рівнях доходів і якості життя між різними країнами, різними групами і прошарками населення. Демографічний аспект: виважена демографічна політика в різних країнах і регіонах має стати обов'язковою складовою сталого розвитку.

3. Екологічний аспект: будь-яке господарське рішення має враховувати близькі й далекі його соціально-екологічні наслідки.

4. Культурологічний аспект: традиційні стереотипи й орієнтири життєдіяльності мають замінюватись новими поглядами; потрібен перегляд "споживчого" підходу; потрібне розуміння єдності національно-регіональних цінностей і глобальних загальнолюдських пріоритетів.

5. Прогностичний аспект: ефективність управлінських рішень стане значно вищою, якщо вони спиратимуться на достовірне прогнозування процесів соціально-економічного розвитку.

Крім цього, формування та розвиток ІОПС для підприємств має відбуватись у рамках законодавчого регулювання підприємницьких відносин між СПД – представниками різних форм ведення господарської діяльності (наразі у законодавстві України, і у галузевому законодавстві в т.ч., відсутнє визначення основних форм договірної співпраці СПД при їх інтеграційній взаємодії). У ІОПС відносини між суб'єктами-учасниками інтеграційної взаємодії повинні мотивуватись. Проте цей процес має відбуватися на основі визначених принципів і методів ІВ підприємств, за представленими критеріями.

Отже, процес використання механізму інтеграційної взаємодії підприємств характеризуватиметься окремими критеріями. Для підприємств таким критерієм слугуватиме:

- максимізація ефекту від інтегрування СПД та кількості інтегрованих суб'єктів;
- оптимізація ресурсних потоків, зменшення витрат у межах інтеграційного господарського об'єднання підприємств;
- оптимальна величина отриманого прибутку.

Критерії ІОПС, що притаманні процесу використання механізму інтеграційної взаємодії підприємств: соціалізація; суспільна відповідальність, екологічність, безпека, інформатизація, алокація ресурсів, інтелектуалізація, транснаціоналізація [473], економічна свобода суб'єктів підприємницької діяльності. Зазначені компоненти виступають не тільки як статичні, а насамперед як динамічні критерії організації та функціонування, національної, регіональної та світової економіки. Під час використання механізму інтеграційної взаємодії підприємств передбачається одночасне застосування кількох критеріїв. Основною компонентою у структурі інтеграційного механізму є результативні показники господарської діяльності ІСБ, утвореної внаслідок інтеграції (табл. 3.7), та показники інтеграційності підприємницького середовища. Це кількісні та якісні індикатори, які дають оцінку вихідних та остаточних явищ, що відбуваються всередині системи [73; 110; 220].

Таблиця 3.7

Результативні показники інтеграційного об'єднання

Вихідний показник	Остаточний показник зростання
Кількісні	
– кількість інтегрованих суб'єктів господарювання	– величина внеску інтегрованих СПД у створення доданої вартості
– кількість підприємств – потенційних реципієнтів інвестиційної підтримки	– показники зайнятості, обсягів виготовлення та реалізації продукції
– обсяг витрат на інноваційну діяльність	– вартість створених інновацій
– обсяги грошових потоків ІО	– показники збільшення прибутку і рентабельності, можливості економічного росту
Якісні	
– підвищення виробничого, інноваційного та ресурсного потенціалу	– раціональне використання виробничих та невиробничих ресурсів
– вихід на зовнішні ринки збуту	– якості державного регулювання

Джерело: розроблено автором.

Результативні показники використання механізму інтеграційної взаємодії підприємств пов'язані з ефективністю функціонування усіх елементів, що входять до складу такої системи. Крім цього, вони залежать від впливу факторів кон'юнктури підприємницького середовища, в якому перебуває інтеграційне об'єднання (рис. 3.3).

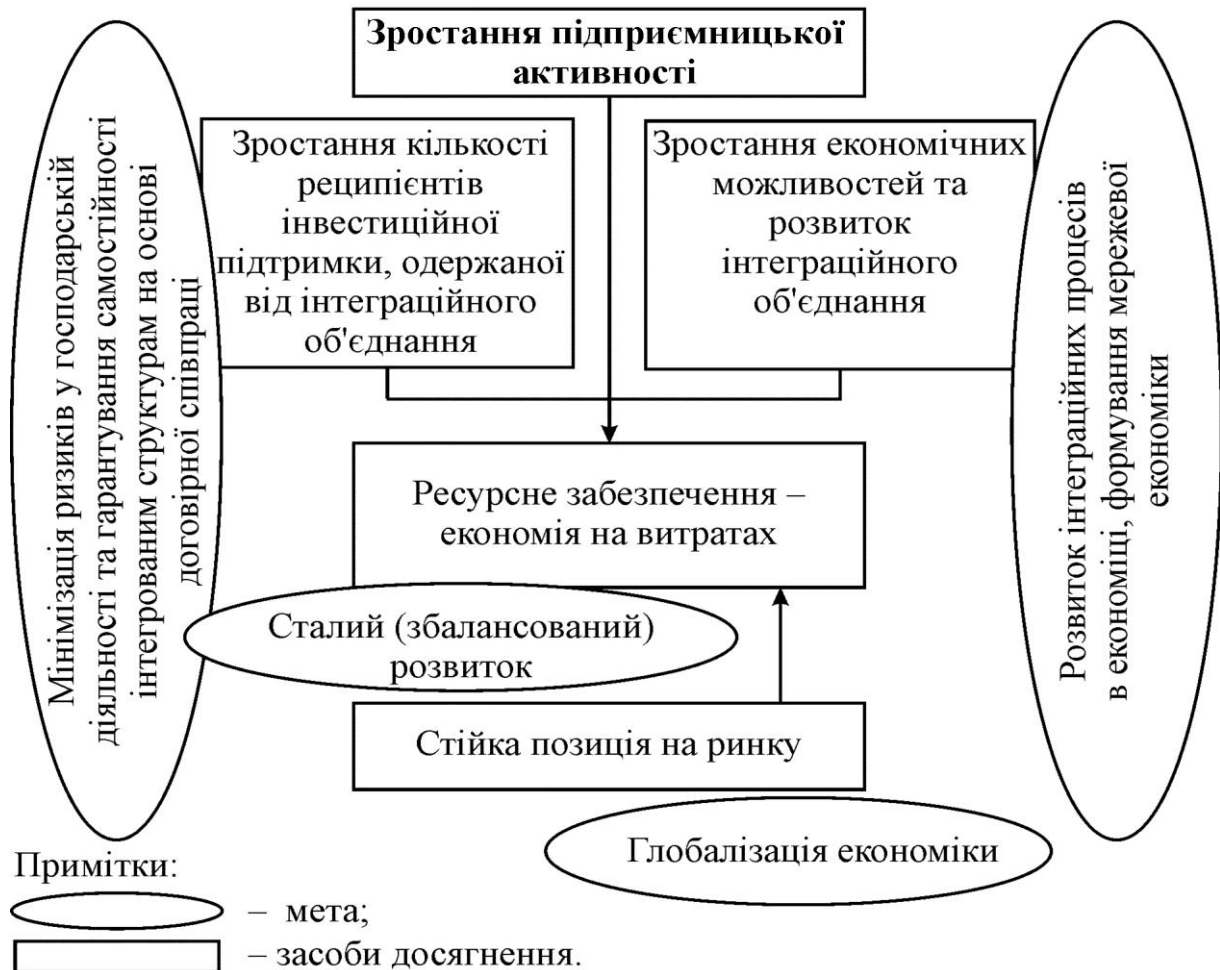


Рис. 3.3. Взаємозв'язок якісних результативних показників за умови використання механізму інтеграційної взаємодії підприємств із урахуванням кон'юнктури підприємницького середовища
 Джерело: розроблено автором.

Через неможливість кількісного означення факторів кон'юнктури у оцінці параметрів інтеграційно орієнтованого підприємницького середовища будемо використовувати тільки якісні показники оцінки умов, сприятливих для інтеграційної взаємодії суб'єктів підприємницької діяльності. Показники для формування ІОПС наведено у табл. 3.8.

**Якісні результативні показники інтеграційно орієнтованого
підприємницького середовища**

Вихідний показник	Остаточний показник зростання
– норми вітчизняного і міжнародного законодавства у сфері інтеграційної взаємодії СПД	– стимулюючі заходи національної політики країн базування промислових підприємств – суб'єктів інтеграційної взаємодії та материнської компанії
– розвиток підприємницької ініціативи	– забезпечення здійснення незалежної господарської діяльності МСП
– наявність у промислового потенціалу	– забезпечення доступу до ресурсів та контроль за їх раціональним використанням
– інноваційна активність, використання альтернативних методів у провадженні господарської діяльності	– концепція збалансованого розвитку

Джерело: розроблено автором.

Зв'язки, за умови використання механізму інтеграційної взаємодії підприємств характеризуються відповідним співвідношенням фінансових, виробничих та інформаційних потоків між учасниками цієї системи: інтеграційними господарськими об'єднаннями, великими, малими, середніми підприємствами та інтеграційно орієнтованим підприємницьким середовищем (рис. 3.4).

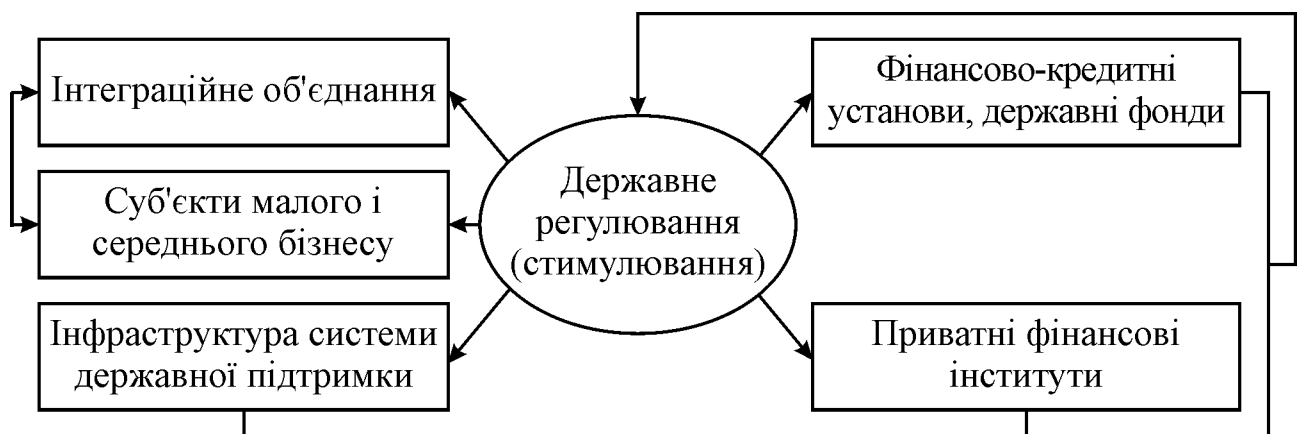


Рис. 3.4. Приклад односторонніх зв'язків інтеграційної взаємодії за державної підтримки процесу формування інтеграційного господарського об'єднання

Джерело: розроблено автором.

Вплив регулювальних чинників ІОПС на інтеграційну взаємодію промислових підприємств демонструє, що адміністративна підтримка

підприємств малого бізнесу може бути використана господарським об'єднанням як потенціал для власного розвитку. Отже, у разі інтеграційної взаємодії реалізуються переваги функціонування суб'єктів малого підприємництва щодо додаткових можливостей в отриманні нових земельних ділянок, об'єктів державного майна, організації матеріально-технічного забезпечення та інформаційного обслуговування господарської діяльності, підготовці кадрів, облаштуванні неосвоєних територій об'єктами виробничої і соціальної інфраструктури з їх продажем або передачею, модернізації технологій, інноваційній діяльності, освоєнні нових видів продукції та послуг.

Брак інформації про рівень виробничого потенціалу МП пригальмовує їх співпрацю з великими господарськими структурами. Можливим джерелом такої інформації міг би стати комунальний банк: якщо підприємець, реалізуючи відповідний проект у сфері промислового виробництва, потребує для цього кредитних коштів, доцільним є залучення додаткового капіталу і налагодження з ним спільних економічних зв'язків у сфері пільгових пропозицій з оренди обладнання і приміщень. Відродження великомасштабної індустрії неможливе без налагодження взаємозв'язків із підприємствами малого та середнього бізнесу. Інтеграційна взаємодія великих та малих підприємств передбачатиме їх взаємну співпрацю із використанням переваг такої кожним із них (рис. 3.5).

Зворотні зв'язки співпраці між СПД в рамках інтеграційного об'єднання передбачають таке: моніторинг підприємницького середовища; представлення вимог до учасників господарського об'єднання; представлення умов розподілу прибутку; ідентифікація бар'єрів і напрямків інтеграційної взаємодії підприємств; формування мети та завдань для інтеграційної взаємодії та програм для кожного напрямку і однотипних (неоднотипних) – промислових суб'єктів-учасників; визначення умов надання кредитів (за потреби); оцінка форм і методів реалізації інтеграційної взаємодії між СПД, їх коригування (за потреби); акумулювання, розподіл та регулювання ресурсних потоків між напрямками діяльності та учасниками господарського об'єднання підприємств; моніторинг засобів державної підтримки (в Україні і за кордоном); оцінювання

результатів функціонування господарського об'єднання підприємств та їх впливу на кожну з інтегрованих структур (за винятком поглинутих і виділених).

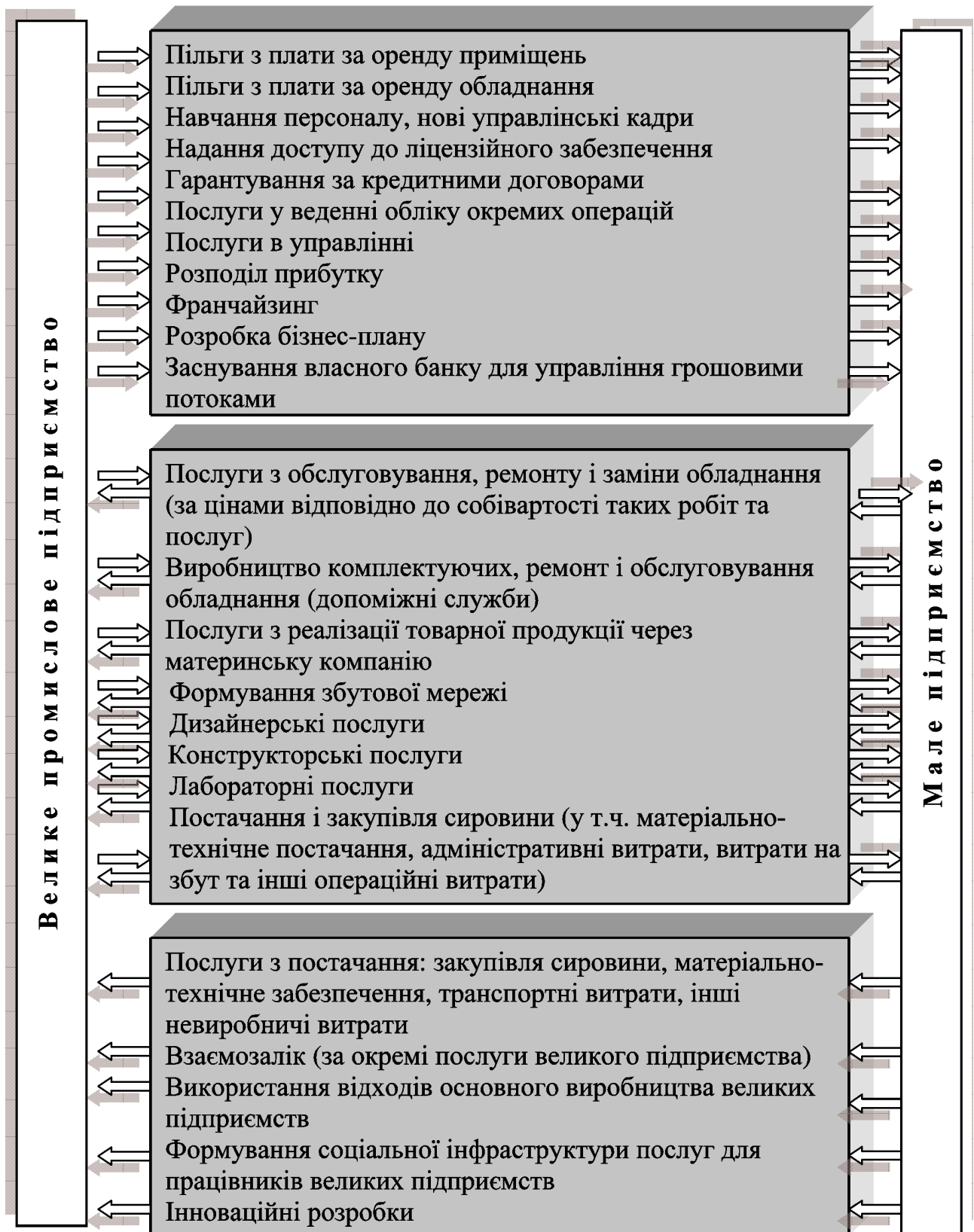


Рис. 3.5. Переваги інтеграційної взаємодії промислових підприємств

Джерело: розроблено автором.

При цьому вихідними параметрами (кількісними показниками) для ефективного використання механізму інтеграційної взаємодії СПД є зростання внеску підприємств сектору МСБ у створення нової вартості та оптимізація торгових, виробничих і фінансових потоків для функціонування інтеграційного господарського об'єднання, отримання ним прибутку (рис. 3.6).

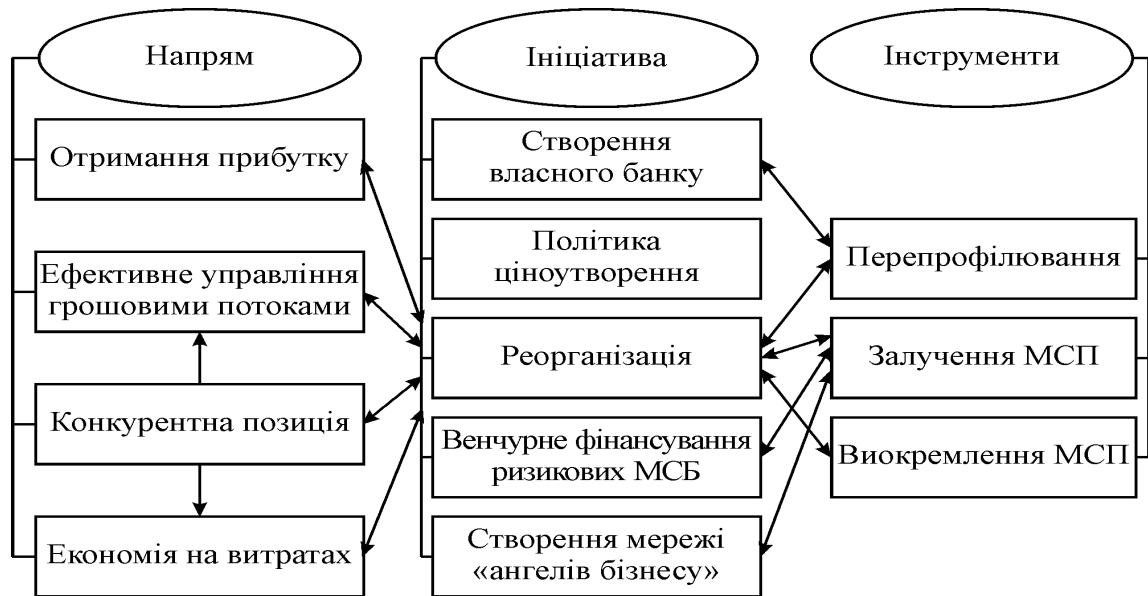


Рис. 3.6. Зворотні зв'язки за умови інтеграційної взаємодії між підприємствами

Джерело: розроблено автором.

Сукупність зворотних зв'язків між факторами зовнішнього та внутрішнього підприємницьких середовищ формують у ІОПС. Отже, механізм інтеграційної взаємодії підприємств у промисловості складається з окремих складових, які передбачають формування ініціатив та інструментів (засобів), що забезпечують їх виконання в межах інтеграційного об'єднання та інтеграційно орієнтованого підприємницького середовища. Якісні результативні показники оцінки наслідків інтеграційної взаємодії СПД вказують на динамічні процеси розвитку економіки, які відбуваються завдяки процесу інтеграції СПД великого та малого бізнесу (на основі принципу збереження ступеня самостійності підприємств МСБ) і проявляються через посилення конкуренції на внутрішніх і зовнішніх ринках. Це, водночас, сприяє покращенню підприємницького клімату та престижності діяльності підприємця – для тих СПД, що є представниками малого (середнього) бізнесу, активізації їх

інноваційної активності. Інтегровані промислові структури активізують власні зусилля, отримавши необхідний ресурс (послугу) від інтеграційного об'єднання. Саме тому йдеться про всі можливі способи інтеграційної взаємодії, які передбачають збереження самостійності такими структурами.

У процесі інтеграційної взаємодії передбачаються такі аспекти співпраці великого та малих промислових суб'єктів господарської діяльності: інформаційна, інноваційна, виробнича та ресурсна (рис. 3.7).

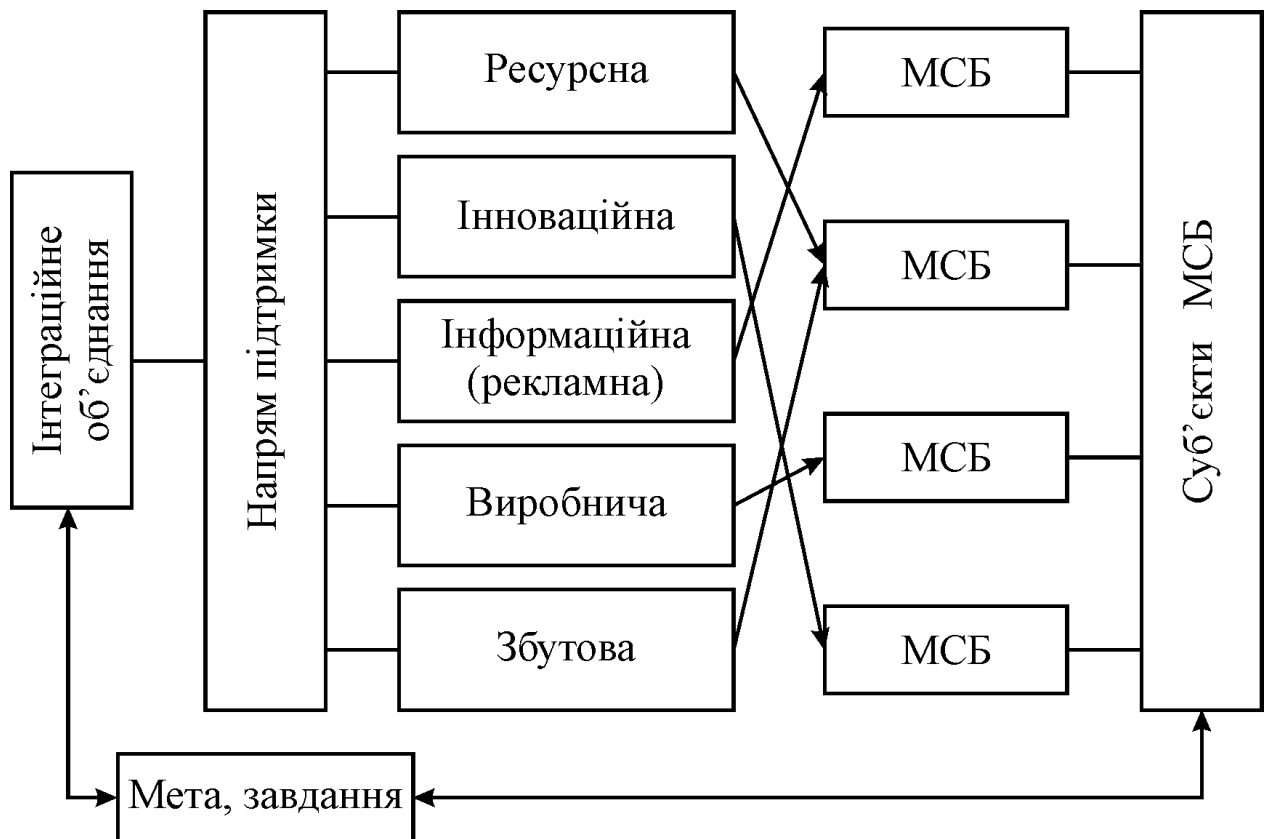


Рис. 3.7. Напрямки інтеграційної взаємодії підприємств

Джерело: розроблено автором.

Отже, механізм інтеграційної взаємодії підприємств являє собою систему організації господарських відносин комплексного характеру, яка спрямована на розширення форм і методів організації виробничо-збутової діяльності її суб'єктів за допомогою ефективного використання потенціалу кожного з них. Розвиток такої системи має комплексний програмно-стратегічний характер. Ефективне використання цього механізму ґрунтується на застосуванні методів, моделей, зв'язків і результативних показників функціонування об'єкта і суб'єкта цієї системи, що дає змогу враховувати параметри кон'юнктури

підприємницького середовища для прийняття і реалізації ефективних управлінських рішень щодо інтеграційної взаємодії підприємств та забезпечує збалансування параметрів внутрішнього і зовнішнього підприємницького середовища її учасників.

Висновки до третього розділу

1. У розділі запропоновано метод побудови механізму інтеграційної взаємодії підприємств через виокремлення його характерних елементів, що є спільними для будь-якої організаційно правової форми господарського об'єднання і підприємницького середовища у якому це об'єднання функціонує. Визначено, що участь в інтеграційному об'єднанні буде прийнятною для підприємства за умови виявлення спільної мети діяльності кожного учасника інтеграційної взаємодії. Інтеграційне об'єднання представлено об'єктом при побудові механізму інтеграційної взаємодії і розглянуто як систему, до складу якої входять суб'єкти, що інтегруються. Інтеграційно орієнтоване підприємницьке середовище розглядається за рисами інтеграційності факторів зовнішнього та внутрішнього підприємницьких середовищ.

2. Метою інтеграційної взаємодії промислових підприємств визначено формування інтеграційного об'єднання, здатного функціонувати на засадах збалансованого розвитку та отримувати, за рахунок використання переваг інтеграційної взаємодії, прибуток. Мета такого об'єднання визначається із урахуванням суспільних обмежень, відповідно до пріоритетів державної промислової політики і на основі теоретичних та емпіричних досліджень та моніторингу функціонування суб'єктів підприємництва, що здійснюють свою діяльність у пріоритетних галузях економіки. Мета формування інтеграційно орієнтованого підприємницького середовища – забезпечити умови для ефективного створення та функціонування інтеграційних об'єднань підприємств.

Завдання побудови механізму інтеграційної взаємодії передбачені для побудови таких ефективних підсистем: корпоративного управління, управління ризиками, внутрішнього контролю, обліку та інформаційного забезпечення

підприємств. Ці завдання формуються відповідно до ресурсного потенціалу інтеграційного об'єднання (наявного і залученого) і можуть уточнюватись залежно від оцінки діяльності об'єднання на окремих етапах його взаємодії з інтегрованими підприємницькими структурами. При формуванні механізму інтеграційної взаємодії підприємств передбачені окремі критерії. Для підприємств таким критерієм слугуватиме максимізація ефекту від інтегрування та кількість інтегрованих суб'єктів; оптимізація ресурсних потоків, зменшення витрат у межах інтеграційного об'єднання; оптимальна величина отриманого прибутку. Під час формування механізму інтеграційної взаємодії підприємств передбачається одночасне використання кількох критеріїв.

3. Використання механізму інтеграційної взаємодії підприємств відбуватиметься шляхом застосування ефективних методів, найбільш прийнятних для усіх суб'єктів – учасників інтеграційного об'єднання. Проведені дослідження показали, що ефективним для реалізації моделі інтеграційних взаємовідносин серед підприємств, є метод програмно-цільового планування діяльності на основі реалізації принципу самостійності інтегрованого підприємства. Застосування методу передбачає процес формування функціональних підсистем, які входять до складу механізму інтеграційної взаємодії підприємств і відбувається за такою структурною схемою: встановлення цілей та завдань з огляду на загальну мету формування інтеграційного об'єднання та в її межах – методи реалізації мети (напрямки та види інтеграції, інструменти і т.д.) – результативні показники виконання. Цей метод стосується інтегрованих структур, якими є малі та середні підприємства, що користуються державною підтримкою та фінансуються в межах виконання місцевих програм розвитку малого бізнесу. Під час формування інтеграційно орієнтованого підприємницького середовища запропоновано використовувати проблемно-орієнтований метод побудови інтеграційних взаємовідносин, який базується на початковому визначенні пріоритетів і проблем інтеграції вітчизняних промислових підприємств у стратегічно важливих галузях економіки. Це передбачає функціональне забезпечення інтеграційної взаємодії, об'єднує її

напрями, програми, інструменти та характеризується відповідним співвідношенням фінансових складових і виробничих показників діяльності підприємств-учасників.

Основною компонентою у структурі механізму інтеграційної взаємодії виділено результативні показники господарської діяльності інтеграційного об'єднання та параметри кон'юнктури інтеграційно орієнтованого підприємницького середовища, тобто кількісні та якісні індикатори, які дають оцінку вихідних та остаточних явищ, що відбуваються всередині системи і пов'язані з ефективністю функціонування усіх її елементів. Зв'язки як елемент складових системі механізму інтеграційної взаємодії охарактеризовано як відповідне співвідношення фінансових, виробничих та інформаційних потоків між учасниками інтеграційної взаємодії.

4. Запропонований підхід до побудови механізму інтеграційної взаємодії підприємств із урахуванням кон'юнктури підприємницького середовища передбачає виділення у його структурі окремих складових, які включають формування підприємницьких ініціатив та інструментів (засобів), що забезпечують їх виконання у межах інтеграційного об'єднання та інтеграційно орієнтованого підприємницького середовища. Формування та використання механізму інтеграційної взаємодії підприємств базується на моделі збалансованого розвитку та сучасних організаційно-економічних моделях ведення бізнесу у межах законодавчого регулювання підприємницьких відносин.

Положення цього розділу, які складають наукову новизну виконаного дослідження, опубліковані у таких наукових працях автора: 58, 59, 68, 78, 82, 83, 87, 94, 95, 97, 100, 101, 104, 106, 107, 108, 110, 560.

РОЗДІЛ 4

ФОРМУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКИХ ОБ'ЄДНАНЬ ПІДПРИЄМСТВ ІЗ УРАХУВАННЯМ КРИТЕРІЮ НЕЗАЛЕЖНОСТІ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ СУБ'ЄКТІВ-УЧАСНИКІВ

4.1. Методологічні принципи та організаційно-правові форми утворення інтеграційних об'єднань у промисловості

Стратегія інтернаціоналізації економік розвинених країн ґрунтується на використанні виробничо-інвестиційної моделі, яка є складовою стратегічного потоку міжнародного економічного обміну, спрямованого на встановлення та розвиток великомасштабних і тривалих у часі форм зовнішньоекономічної діяльності. Об'єктами міжнародного обміну в рамках стратегічного потоку є не так одиничні товари, як товар-група (об'єкт, який здається під ключ) і товар-програма (комплекс функціонально або технологічно пов'язаних між собою підприємств чи систем). При цьому перспективним у виробничо-інвестиційній моделі інтернаціоналізації є те, що країна виводить за національні рамки її відтворювальні цикли й інституціонально оформляє їх, надаючи своїм виробничо-господарським чи транснаціональним структурам статус носія національних інтересів країни та активного учасника світового досвіду, що формується в межах світових відтворювальних комплексів [34, с. 24-25; 100, с. 219-224; 58, с. 35-40; 136, с. 119; 513, с. 200]. Інтернаціоналізація господарської діяльності в Україні стосуватиметься насамперед підприємств провідних галузей національного господарства.

Зауважимо, що поняття інтеграційної структури (об'єднання), навіть незважаючи на однакові підходи у її трактуванні різними науковцями – визначається не однаково. В основному воно стосується означення тієї структури, що утворилася внаслідок процесу об'єднання. Так, В.М. Горбатов визначає інтегровані структури бізнесу (ІСБ), що об'єднують окремих суб'єктів господарювання, виділяючи десять головних форм їх організації: трести,

концерни, конгломерати, фінансово-промислові групи, картелі, синдикати, пули, консорціуми, стратегічні альянси та асоціації [137, с. 156]. М.О. Кизим виокремлює клас ІСБ – великомасштабні економіко-виробничі системи (ВЕВС), трактуючи їх як надскладні системи, що утворені з неоднорідних за складом підсистем, різнорідних за зв'язками між ними, траєкторія поведінки яких має імовірнісний характер [225, с. 4]. А.І. Бажанова у своїй праці зазначає, що інтегрованою виробничо-господарською структурою (ІВГС) потрібно вважати добровільне об'єднання двох або більше юридичних осіб, що повністю або частково поєднали свої матеріальні або нематеріальні ресурси із метою здійснення спільної виробничої, інвестиційної, наукової, комерційної та/або інших видів діяльності, координації дій, захисту своїх прав, відстоювання спільних інтересів, що не суперечать чинному законодавству і базується на спільності завдань, які прагнуть здійснити підприємства при об'єднанні чи єдності їх матеріальних інтересів, чи технологічній спільності процесів виробництва, централізації управління тощо і діє на підставі установчих документів [15].

Пропонуємо виокремлювати інтеграційне об'єднання та інтегровані структури, що входять до його складу, або залежать від цього суб'єкта господарської діяльності. Другі, водночас, володіють відповідним капіталом (фінансовим, виробничим, інтелектуальним) та беруть участь у процесі формування і функціонування, утворення і ліквідації цього інтеграційного об'єднання. Такий підхід обґрунтовується тим, що загалом поняття "інтегрований" означає "оснований на об'єднанні, інтеграції; комплексний", поняття ж "інтеграційний" стосується інтеграції (об'єднання частин у ціле), об'єднувальний; те саме, що інтегративний суцільний, цілісний [129]. Для детальнішої характеристики процесів інтеграційної взаємодії підприємств та формування для цього відповідних умов інтеграційно орієнтованого підприємницького середовища, звернемо увагу на трактування понять, які пов'язані з самим означенням цих процесів.

Відіменникові прикметники інтегративний – інтеграційний і віддієслівні інтегрований – інтегрувальний мають різні значення і різну лексичну сполучуваність. Слова інтегративний, інтеграційний, як засвідчують лексикографічні видання, не завжди диференціювались. Лексичне значення, закріплене за словом інтеграційний, – "той, що стосується до інтеграції, об'єднувальний" – наявне і в слові інтегративний. Сучасна мовна практика засвідчує розрізнення цих слів, а отже, й вироблення характерної і відмінної для кожного з них лексичної сполучуваності. Інтеграційний зберігає семантику "об'єднання частин у ціле" і вживається в словосполученнях: інтеграційний процес, інтеграційна роль, інтеграційне угруповання [262].

Розглянемо трактування цих понять детальніше. У своєму дослідженні як інтеграційний процес розглядатимемо процес формування інтеграційного об'єднання. Інтеграційним об'єднанням визначатимемо "господарське об'єднання підприємств" (відповідно до виду та організаційно-правової форми, встановленої Господарським кодексом України), тобто велике підприємство(а) і МСП, а також фінансові структури формують інтеграційне об'єднання, використовуючи різні методи інтеграційної взаємодії. Якщо об'єднання використовує субконтрактні і франчайзингові схеми інтеграції для СПД, другі будуть інтегрованими підприємствами, в основному це підприємства МСБ. Інтеграційна роль відводиться факторам зовнішнього та внутрішнього підприємницького середовища, які, за наявності спільних "ознак інтеграційності", формують ІОПС для підприємств.

Формування ІОПС відбувається зовнішніми та внутрішніми факторами його економічної, соціальної та екологічної складових, які мають риси інтеграційності. Усі фактори взаємопов'язані – оскільки формують збалансовану систему і взаємозалежні – зміни одних факторів призводять до зміни інших. Отже, ІОПС – це саморегулювальне утворення, яке можна трактувати не як предмет, а як складне динамічне і системне явище. І усі процеси, які відбуваються у цьому середовищі та пов'язані із застосуванням різних методів ІВ СПД, визначаються як "інтегративні", тобто стосуються

інтеграції у будь-якому її прояві: як злиття, об'єднання, виділення, франчайзинг, лізинг, підряд та ін. Поняття "інтегративний" (фіксується в словниках з 90-х років XX ст.) дедалі частіше позначає "суцільний, цілісний предмет або явище" [262].

Віддієслівний прикметник інтегрований – це "комплексний; той, що ґрунтується на об'єднанні", тобто той, якого інтегрували, який зазнав дії інтегрування (об'єднаний, об'єднувальний). Закріплена в мові семантика визначає і лексичну сполучуваність слова. Наприклад, систематологія – наука про складні системи – свідчить, що в разі розпаду чи дезінтеграції системи найбільш живучими системами є ті, що меншою мірою були інтегровані в цілісну систему і мали відносно автономний характер (з журн.) [262].

У своєму дослідженні під "інтегрованою" структурою розумітимемо того суб'єкта підприємницької діяльності, який зазнав впливу інтегрування, внаслідок чого має відповідний тип зв'язків із цим об'єднанням або ввійшов до його складу. Тому суб'єкти підприємницької діяльності, які беруть участь в інтеграційній взаємодії, формуючи господарське об'єднання, належать до інтегрованих суб'єктів, для яких процес інтеграції завершився, як наприклад у разі злиття чи поглинання, при цьому саме об'єднання як господарська структура є інтеграційним. Воно постійно розвивається, зокрема, і завдяки використанню різних форм інтеграційної взаємодії між СПД, що зумовлено окремими факторами ІОПС та ускладненими умовами ведення конкурентної боротьби. Отже, інтеграційні об'єднання утворюються завдяки інтегративним процесам, інтеграційно орієнтоване підприємницьке середовище буде таким за наявності ознак інтеграційності, а МСП-учасники інтеграційної взаємодії, які вступають (інтегруються) до ІО, відповідно – інтегрованими структурами.

Розглядаючи питання об'єднання вітчизняних промислових підприємств, зазначимо, що його специфічні форми (промислово-фінансові групи, фінансово-промислові групи, інтегровані структури бізнесу, інтегровані корпоративні структури промислово-фінансові інтеграції виробничо-господарські структури тощо) активно досліджують вітчизняні науковці

упродовж останніх десятиліть. Наприклад, І.В. Алексєєв трактує інтеграційне об'єднання як виробничо-господарську структуру і подає таке її тлумачення: "ВГС являє собою форму господарювання, яка може об'єднувати в одному понятті різні за своїм виробничо-господарським змістом, за організаційно-правовою формою, за масштабами виробничо-господарської діяльності та іншими ознаками підприємства, угруповання підприємств, а також їх об'єднання з установами та організаціями інших сфер економічної діяльності, наприклад, банками, фінансовими і страховими компаніями тощо" [4]. М. К. Колісник у своїй роботі зазначає, що виробничо-господарська структура – це об'єднання нефінансових корпорацій з фінансово-кредитними установами, всередині яких можна перерозподіляти фінансові ресурси на користь підприємств, які перебувають на етапі інноваційних перетворень [411, с. 42]. Ю.М. Бажал [292, с. 56] трактує їх як нові підприємницькі агломерації кластерного типу. Я.А. Жаліло [127, с. 268] схиляється у своїх дослідженнях до поняття фінансово-промислових корпорацій – національних економічних лідерів.

Л. Федулова обґрунтовує доцільність використання поняття "корпоративні структури" як сукупність окремих одиниць господарської системи, де кожна складова може функціонувати на основі взаємодії з іншими елементами і є організацією, що розвивається за певними законами. Така структура працює в умовах інтеграції на основі виробничо-технологічних і фінансових зв'язків, беручи участь у капіталі учасників корпоративної структури, взаємодіючи між собою та маючи єдиний координаційний центр – головну або керуючу компанію [485, с. 19].

Аналізуючи наведені вище трактування, треба зазначити, що утворенню будь-якої інтеграційної структури передуює процес об'єднання капіталів суб'єктів господарської діяльності, тому вважаємо, що її визначення потрібно трактувати як "інтеграційне об'єднання", до того ж і в українському законодавстві визначено організаційно-правові форми об'єднань підприємств таким чином: "господарські об'єднання утворюються як асоціації, корпорації, консорціуми,

концерни, інші об'єднання підприємств, передбачені законом" [141]. Отже, основним об'єктом ІОПС виступатиме інтеграційне об'єднання, яке характеризується стабільним економічним розвитком, прибутковістю та достатнім рівнем виробничо-фінансового забезпечення і трактується як сукупність економічно інтегрованих суб'єктів підприємницької діяльності, що функціонують у суміжних галузях на таких операціях як постачання, виробництво, збут [560, с. 37-47].

Специфічні характеристики інтеграційного об'єднання залежать від результатів його оцінки, проведеної за відповідними критеріями. Залежно від специфіки утворення (реєстрації), характеру управління, складу статутного капіталу, організаційно-правової форми та особливостей функціонування такої інтеграційної структури виявляються основні форми її взаємодії з інтегрованими формуваннями. Результативність діяльності такої структури ґрунтується на ефективному використанні переваг країни базування компанії, конкурентних переваг та умов попиту на її продукцію, а також на адміністративній підтримці діяльності інтегрованих у неї бізнесових структур. При цьому інтегральний ринок такої компанії розширюватиметься завдяки залученню (придбання, поглинання, створенню нових) підприємств доти, поки оцінка переваг інтеграції буде вищою від оцінки витрат, пов'язаних з інтеграційним процесом.

Синергетичний ефект, тобто додатковий результат, отриманий від тісної злагодженої взаємодії окремих інтегрованих корпоративних структур ВП і МСП, як елементів системи ІОПС, є загальною підсумковою характеристикою. При цьому спектр потенційних складових синергії дуже різноманітний і може охоплювати [126; 230; 292; 328; 446; 466; 499]:

- 1) економію на трансакційних витратах;
- 2) операційну економію, пов'язану з усуненням дублювання управлінських функцій та їх централізацією, із скороченням збутових витрат та із зростанням виробництва внаслідок придбання доповненої продукції;
- 3) економію, пов'язану із розширенням контрольованих ринків;

4) економію внаслідок тиражування результатів окремих НДДКР та інвестиційних проектів значною сукупністю підприємств-партнерів;

5) зростання обсягів контрактів (замовлень) та їх кращу реалізованість при об'єднанні активів;

6) нарощення інвестиційного потенціалу на основі отримання додаткових позичкових коштів, знаходження способів акумулювання тимчасово вільних коштів грошових ресурсів окремих учасників (для ВП).

Визнаємо, що саме ці аспекти потребують поглибленого теоретичного дослідження, оскільки визнають провідну роль корпоративного сектору в промисловому розвитку нашої країни та формуванні ІОПС для підприємств. Потреба дослідження процесу формування ІОПС для СПД відповідних видів діяльності визначається необхідністю розробок новітніх науково обґрунтованих методів управління економічними процесами.

Сучасні тенденції інтеграційного розвитку, що перетворюються у регіоналізацію та глобалізацію і утворення мережевої економіки в країні – потребують теоретичних розробок нових понять та обґрунтування процесів їх виникнення і поширення. Зокрема, це стосується теорії інтеграційної взаємодії підприємств, процесів виникнення, розвитку, управління, економіко-математичного моделювання, інформаційного та методичного забезпечення на рівні кожного суб'єкта-учасника ІВ та інтеграційного об'єднання в цілому. Існує також потреба у розробленні інструментарію оцінювання ризиків та прогнозування розвитку інтеграційної взаємодії на рівні підприємств та на рівні ІОПС.

Інтеграційна взаємодія – явище, яке зумовлює ті економічні процеси, що отримують продовження в часовому лані і поширюються за межами території регіонів країн – до світового масштабу. Тому дослідження основних принципів теорії інтеграційної взаємодії передбачає вивчення досвіду різних наукових шкіл (див. дод. А, табл. А.1) та виявлення при цьому факторів формування інтеграційно орієнтованого підприємницького середовища і його впливу на розвиток виробничих підприємств.

В інтеграційній взаємодії беруть участь насамперед промислові ІСБ. Водночас, на такі процеси впливають зовнішні та внутрішні фактори кон'юнктури підприємницького середовища, риси яких визначають і забезпечують його інтеграційність. Отже, теорії, що характеризують виникнення і функціонування ІСБ, трактують інтеграційну взаємодію як процес, який започатковується безпосередньо на суб'єкті підприємницької діяльності, визначається його спонукальними мотивами та залежить від факторів кон'юнктури підприємницького середовища. Отже, у разі впливу факторів ІОПС на процеси інтеграційної взаємодії підприємств реформаторські зрушення в промисловості України набуватимуть системного характеру. ІОПС формують риси інтеграційності його факторів. Розвиток ІСБ зумовлює виникнення і різноманітних рис інтеграційності факторів підприємницького середовища і нових факторів ІОПС.

Це відбувається внаслідок взаємозв'язку між складовими ІОПС та їх впливу одна на одну (див. дод. Б, табл. Б.1) і передбачає удосконалення економічних відносин, які формують підприємницьке середовище та пов'язані з інтеграційними процесами. Отже, стан ІОПС матиме визначальний вплив на розвиток промислових підприємств, результатом чого стане зростання показників їх ділової активності. Нарощування підприємницького потенціалу може стати одним із головних факторів забезпечення ринкового поступу нашої держави. Можливості розвитку підприємництва визначаються процесом формування умов кон'юнктури ІОПС для становлення та розвитку суб'єктів господарювання виробничих галузей із застосуванням зв'язків інтеграційної взаємодії між суб'єктами великого та малого підприємництва. Тому вплив факторів ІОПС на формування інтеграційних структур передбачає також їх залежність від:

- політичної та економічної ситуації в державі;
- державної політики та підтримки розвитку;
- інфляції, кризових явищ та нестабільності в економіці;
- нестабільного розвитку ІСБ, зниження обсягів прибутку;

– конкуренції та коливання попиту.

Оскільки, ІОПС є явищем об'єктивним, воно формуватиме умови для ефективного функціонування ІСБ, враховуючи повною мірою інтереси суб'єктів як великого, так і малого підприємництва. Водночас, підприємства-учасники або потенційні учасники інтеграційної взаємодії мають враховувати усі зовнішні фактори та умови ІОПС для прийняття рішення щодо участі у ІВ. Не останню роль при визначенні потреби в інтеграційній взаємодії для підприємств відіграватиме "інтеграційність" підприємницького середовища. Саме вона визначатиме можливі напрямки співпраці представників МСБ і великих промислових об'єднань.

За цих умов кожен суб'єкт фінансово-господарської діяльності має самостійно прийняти рішення щодо доцільності інтеграції, визначивши при цьому доречний спосіб його реалізації. Демонстрація його підприємницької ініціативи полягає у самостійному визначенні потреби та форми інтеграційної взаємодії. Прийняте рішення базується на результатах вивчення та оцінюванні умов кон'юнктури підприємницького середовища, в якому функціонує МСП.

ІОПС для підприємств – середовище складне і багатовимірне. Тому підприємства, стаючи суб'єктами інтеграційної взаємодії, можуть брати у ній участь прямо, як безпосередній суб'єкт ІВ, або ж опосередковано, визначивши контрактом ділянку спільної співпраці МСП і великих СПД. Такі можливості зумовлені наявністю різних функцій виробничого капіталу у промисловості та його концентрацією внаслідок утворення промислових інтеграційних об'єднань (рис. 4.1).

Учасниками ІО можуть бути не тільки підприємства. Ці структури доповнюються СПД, що реалізують банківські, страхові, фінансові та ін. послуги. Сьогодні у промисловості здійснюють господарську діяльність підприємства однотипних (споріднених) галузей і фінансово-кредитних банківських структур, які інтегрують власний капітал з метою отримання прибутку у процесі функціонування великих підприємств, вирішуючи їх

виробничі, фінансові та організаційні завдання в межах своїх компетенцій, відповідно до умов укладеного договору.

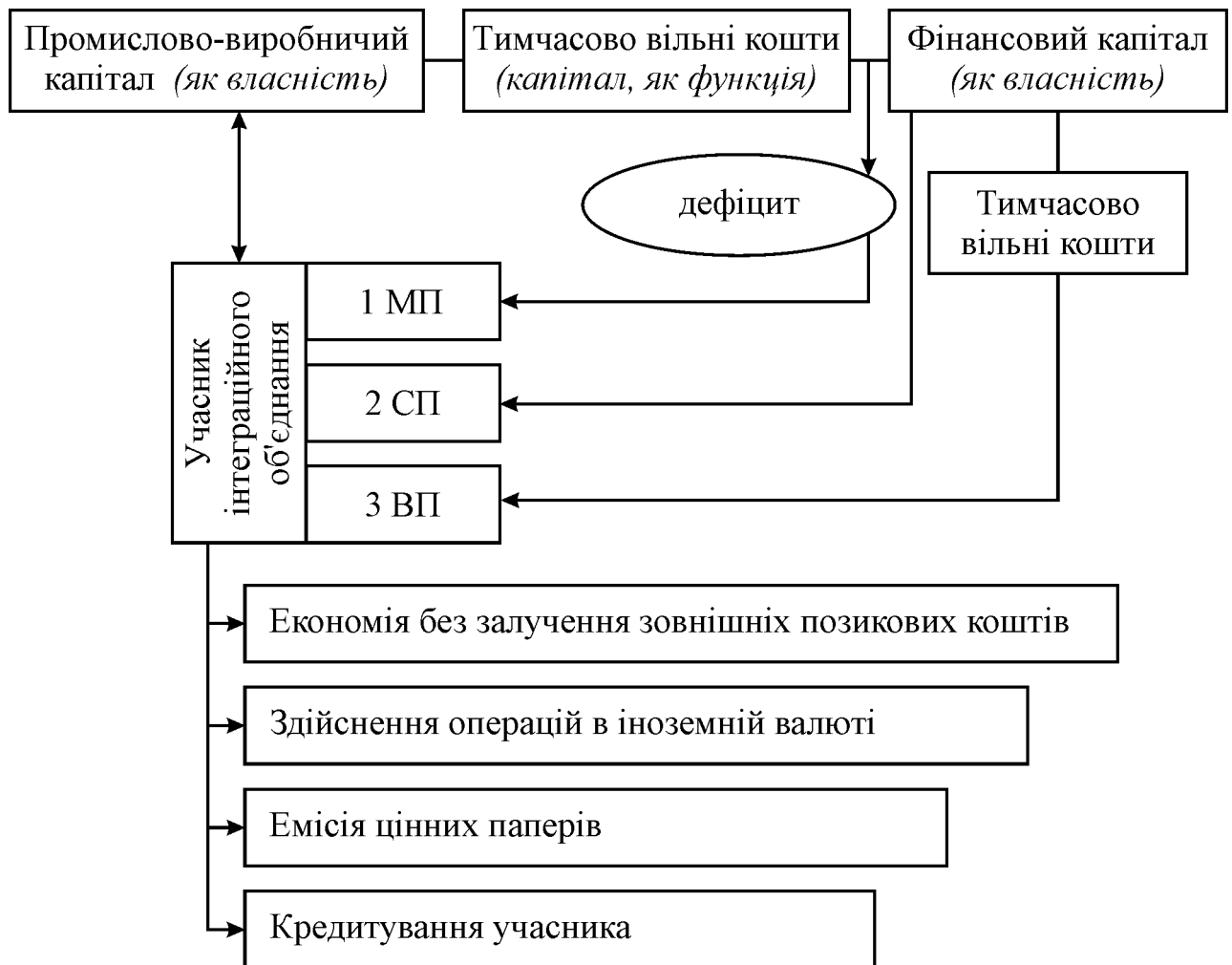


Рис. 4.1. Ознаки капіталу та переваги його концентрації за умови інтеграційної взаємодії СПД

Джерело: розроблено автором.

Застосування таких підходів у діяльності великих промислових інтеграційних структур – інтеграційних об'єднань – дає змогу здійснювати процес управління єдиним промисловим інтеграційним комплексом з метою забезпечення його прибутковості та прибутку інтегрованим у нього структурам за наперед визначеними напрямками діяльності – виробнича, інноваційна, фінансова та ін. Різні аспекти інтеграційної взаємодії підприємств, специфіка її форм і методів спричиняють утворення нових інтегрованих структур бізнесу, закономірності розвитку яких також обумовлені класичними законами економіки. Так, закони розвитку економічної організації містять [181]:

1) закон синергії, згідно з яким економічний потенціал організації зростає внаслідок взаємодії її елементів (а також компонентів кожного з елементів), у процесі якої вони взаємодоповнюють один одного, і виникають нові зв'язки, якості та властивості, тобто нові суперечності й рушійні сили розвитку організації;

2) закон цілісності, згідно з яким виникнення і розвиток економічної організації супроводжуються появою нового регулятивного органу, який підпорядковує собі всі інші елементи і спрямовує еволюцію організації в конкурентному середовищі до посилення ефективності та стабільності;

3) закон появи в організації спільної мети, яка є системотворним чинником, певною мірою підпорядковує собі цілі кожного з елементів, а кожна з цих підсистемних цілей – своєрідна конкретизація загальної мети;

4) закон пропорційності, властивий цілісній економічній системі та окремим її підсистемам, елементам, у т.ч. окремим економічним організаціям;

5) закон поетапного розвитку, відповідно до якого життєдіяльність будь-якої організації проходить такі послідовні фази: тотожність, відмінність, протилежність, конфлікт і ступінь розв'язання суперечності, перехід її у вищу форму розвитку, в розвиненішу й досконалішу організацію;

6) закон самозбереження, згідно з яким будь-яка економічна організація, її окремий елемент чи компонент в умовах конкуренції намагаються зберегти себе (уникнути серйозних потрясінь завдяки своєчасному вирішенню конфліктів, що назрівають, удосконаленню організації, раціональному використанню ресурсів та ін.);

7) закон зростання інформованості, відповідно до якого для посилення порядку й самоорганізованості кожен елемент має засвоювати дедалі більшу частину інформації й на цій основі приймати відповідні рішення та організовувати свідому діяльність.

Особливим мотивом інтеграції підприємств у єдину корпоративну структуру є намагання скористатися потенційними перевагами інтеграції без жорсткої централізації контролю над ресурсами. Негативними чинниками, які

гальмують створення та розвиток ПФГ в Україні, є: відсутність державних гарантій діяльності, державної підтримки, податкових пільг; тимчасовість функціонування; громіздкий і складний порядок формування; невизначеність організування структурної будови, схеми внутрішньогрупових відносин, форм і принципів корпоративного управління групою; відсутність чіткого стратегічного та оперативного планування; невизначеність принципів ведення консолідованого балансу групи; недосконалість системи оподаткування ПФГ; недосконалість законодавства, а, зокрема, втрата чинності Закону України "Про промислово-фінансові групи в Україні" [241].

Результати дослідження демонструють, що під час формування інтеграційних структур в основному відбувається поєднання промислового та фінансового капіталу СПД [29; 131; 358; 427; 429]. Варто зазначити, що в Україні з метою координації виробничої, наукової та іншої діяльності підприємств, для вирішення їх спільних завдань збалансованого розвитку – передбачається утворення господарських організацій у формі об'єднань таких підприємств. Організаційно-правовими формами таких об'єднань є: асоціація, корпорація, консорціум, концерн, асоційовані підприємства, холдингова компанія, інші об'єднання юридичних осіб [141]:

1. Асоціація – договірне об'єднання, створене з метою постійної координації господарської діяльності підприємств, що об'єдналися, шляхом централізації однієї або кількох виробничих та управлінських функцій, розвитку спеціалізації і кооперації виробництва, організації спільних виробництв на основі об'єднання учасниками фінансових і матеріальних ресурсів для задоволення переважно господарських потреб учасників асоціації.

2. Корпорацією визнається договірне об'єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів підприємств, що об'єдналися, з делегуванням ними окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників органам управління корпорації.

3. Консорціум – тимчасове статутне об'єднання підприємств для досягнення його учасниками певної спільної господарської мети (реалізації цільових програм, науково-технічних, будівельних проектів тощо).

4. Концерном визнається статутне об'єднання підприємств, а також інших організацій, на основі їх фінансової залежності від одного або групи учасників об'єднання, з централізацією функцій науково-технічного і виробничого розвитку, інвестиційної, фінансової, зовнішньоекономічної та іншої діяльності.

5. Державні і комунальні господарські об'єднання утворюються переважно у формі корпорації або концерну, незалежно від найменування об'єднання (комбінат, трест тощо).

Згідно з чинним законодавством України, об'єднання підприємств утворюються на невизначений термін або як тимчасові та є юридичними особами, які залежно від порядку заснування можуть утворюватися як господарське об'єднання або як державне чи комунальне об'єднання. При цьому, господарським вважається об'єднання підприємств, утворене за ініціативою підприємств, незалежно від їх виду, які на добровільних засадах об'єднали свою господарську діяльність. Підприємства-учасники зберігають статус юридичної особи незалежно від організаційно-правової форми об'єднання. Підприємство – учасник господарського об'єднання може [141]:

- бути членом інших об'єднань підприємств, якщо законом, засновницьким договором чи статутом господарського об'єднання не встановлено інше;
- отримувати від господарського об'єднання в установленому порядку інформацію, пов'язану з інтересами підприємства;
- отримувати частину прибутку від діяльності господарського об'єднання відповідно до його статуту;
- мати інші права, передбачені засновницьким договором чи статутом господарського об'єднання відповідно до законодавства.

Підприємства – учасники об'єднання можуть вийти з його складу із збереженням взаємних зобов'язань та укладених договорів з іншими суб'єктами господарювання. Підприємства, які входять до складу об'єднання, зберігають статус юридичної особи, свій господарський статус. Виходячи з цього, зауважимо, що господарське об'єднання – це сучасна, юридично визначена форма оформлення різних напрямків інтеграційної взаємодії підприємств. Отже, ІОПС, формуючи умови для виникнення процесів інтеграції, також

визначає її форми та методи для тих СПД, діяльність яких пов'язана унаслідок концентрації промислового капіталу та/або фінансового капіталу.

Можливість впливу промислових інтеграційних об'єднань (ПІО) у на економіку проявляється також способом взаємодії інтегрованих у них структур. В основному до методів, які можуть бути використані для інтеграційної взаємодії належать процеси злиття та поглинання, що відбуваються у визначених умовами ІОПС формах:

- по-перше – злиття активів, яке передуює об'єднанню капіталів СПД з метою утворення єдиної нової компанії. Злиття тягне за собою купівлю однією компанією матеріальних активів або контрольного пакету акцій другої компанії [324]. При цьому вид та організаційно правова форма діяльності інтегрованих СПД зберігається;

- по-друге – злиття форм, якому передуює припинення існування інтегрованого СПД як юридичної особи внаслідок утворення нової компанії;

- по-третє – приєднання з передачею всіх майнових прав і зобов'язань одного (або кількох) СПД у відання іншому, внаслідок чого перші зупиняють власну діяльність і ліквідовуються.

Сьогодні інтеграційні напрямки взаємодії (ІНВ) підприємств можна вважати сучасними рисами збалансованої економіки, трактуючи їх як явище системне. ІНВ є формою інтернаціоналізації виробничих процесів підприємств, що передбачає виділення споріднених технологічних операцій і їх здійснення на будь-якій сприятливій для цього території. Тепер створення інтеграційних об'єднань у промисловості зумовлює транснаціоналізацію виробництва, якій притаманно:

- наявність і використання горизонтальних або вертикальних зв'язків (т. зв. горизонтальна чи вертикальна інтеграція) кожним учасником інтеграційного об'єднання;

- синергійні ефекти, що виникають внаслідок інтеграційної взаємодії учасників і потенційних учасників інтеграційного об'єднання;

- динамічність інтеграційної структури як життєздатної системи – здатність пристосовувати свої можливості до умов ринкового середовища, а також вплив самої інтеграційної системи на це середовище;

- поширення інтеграційних процесів у суміжних і діаметрально протилежних галузях та діяльність інтеграційних об'єднань на міжнародних ринках;
- адаптація до ринкових умов господарювання, враховуючи умови внутрішнього та зовнішнього середовищ, які впливають на функціонування інтеграційного об'єднання;
- охоплення інтеграційними процесами різних сфер діяльності – виробничої, технологічної, наукової, постачальницько-збутової, проектної і різних видів капіталу: торгівельного, промислового та фінансового);
- посилення міжнародної конкуренції;
- залучення фінансових структур та держави до участі в інтеграційних процесах на основі взаємної участі в капіталі інтеграційного об'єднання;
- галузеву диверсифікованість інтеграційного об'єднання.

За умов транснаціоналізації в економіці, великі промислові підприємства із обмеженістю власних ресурсів, братимуть безпосередню участь в інтеграційних процесах. Можливість зберегти власну незалежність залишиться у підприємств, що є представниками малого та середнього бізнесу. Для них переваги інтеграційної взаємодії можуть бути вагомими, за умови використання договірної форми співпраці із суб'єктами великого підприємництва. Функціонування інтеграційних об'єднань у різних галузях створить їм додаткові конкурентні переваги, а залучення до співпраці для постачально-збутових операцій – окремих МСП дасть змогу проводити ефективну цінову політику, яка забезпечила б отримання більшого прибутку. Така можливість може бути реалізована і для інтеграційних об'єднань, діяльність яких обмежується тільки однією галуззю.

Оскільки потреба постачальницько-збутової мережі може бути вирішена залученням до ІВ з великими підприємствами підприємств малого та середнього бізнесу, на основі умов договору, то вони можуть проводити спільну діяльність (інтегруватися) як з великою фірмою, так і одне з одним. Отже, з'являється можливість створення окремих інтеграційних структур, які

спеціалізувалися б тільки на постачальницьких, збутових чи постачальницько-збутових операціях – т. зв. "синдикатів постачання-збуту" продукції.

4.2. Поєднання форм промислового капіталу при утворенні виробничо-господарських інтеграційних комплексів

Сьогодні в Україні процес корпоративного управління пов'язаний із власністю на капітал. Коопераційні зв'язки, що існували між промисловими підприємствами пострадянського простору, зараз стають основою для утворення транснаціональних об'єднань. Другі, водночас, забезпечують функціонування виробничих галузей економіки, створюючи собі можливість виходу на міжнародні ринки. Розвиток корпоративного сектору залежить від сучасних тенденцій інтеграційної взаємодії різних форм промислового капіталу, який функціонує у сфері виробництва (матеріального й нематеріального), водночас, перебуваючи на всіх трьох стадіях кругообігу у відповідних функціональних формах (грошовій, продуктивній, торговій). Головною формою промислового капіталу є продуктивний (виробничий) капітал. Він функціонує у сфері виробництва. Грошова і торгова форми капіталу функціонують у сфері обігу. Внаслідок зрощування промислового капіталу з банківським утворюється якісно нова його форма – фінансовий капітал [182].

Зауважимо, що концентрація капіталу властива усім способам виробництва та стадіям економічного розвитку, тому прийнятна у промисловості. Проте, в умовах сьогодення, за непланованих тенденцій промислового розвитку, в Україні виникають різні комбінації способів концентрації видів капіталу (рис. 4.2).

Такі можливості стають передумовою виникнення інтеграційних процесів у галузях промислового комплексу, що передують появі інтеграційних об'єднань у вітчизняній промисловості. Концентрація капіталу в цьому випадку відбувається у формі централізації або ж інтеграції індивідуальних капіталів (приватного, державного) та відповідних ресурсів (матеріальних або

нематеріальних). Отже, формуванню ІОПС сприяє наявність різних форм і способів концентрації капіталу.

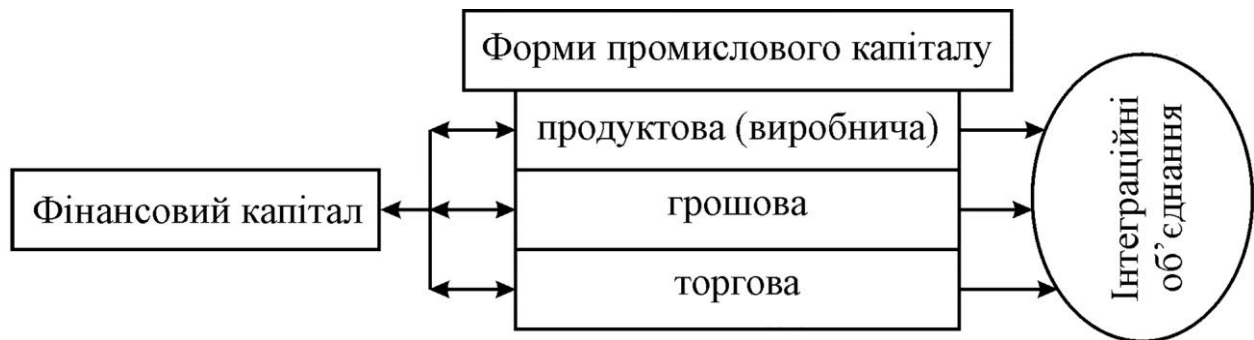


Рис. 4.2. Комбінація способів концентрації капіталу

Джерело: побудовано автором.

В умовах інтеграційної взаємодії потрібно розглядати специфіку взаємодії фінансового та різних форм промислового капіталу, оскільки в основі інтеграційного господарського об'єднання підприємств – промисловий капітал, то фінансовий починає виступати як обслуговуючий ресурс (т. зв. кишеньковий банк), який поступово перетворюється на інтеграційний ресурс для великих фінансових структур – поглинається або зливається із ними. Коли ж частка фінансового капіталу переважає, тоді зосереджується увага на процесах перерозподілу фінансових потоків з огляду на економію фінансового ресурсу для виробничої із промислової групи підприємств, які виступають учасниками інтеграційного об'єднання. При цьому їх вільні кошти стають додатковим ресурсом для фінансової структури – обслуговуючого банку. Тоді способом рівноправного функціонування відбувається однаковий розподіл ризиків між фінансовою та промисловою структурами, оскільки нарощування фінансового капіталу однаково залежить від ефективності управління виробничим капіталом інтеграційного господарського об'єднання підприємств.

Отже, розглядаючи концентрацію капіталу, зважимо на те, що в разі застосування будь-якого її способу, результатом має стати капіталізація частини чистого прибутку суб'єкта господарювання. Це може збільшити (зменшити) вартість факторів виробництва суб'єкта ІО і сприятиме виникненню конкуренції у ІОПС. Проте, акцентуючи увагу на розвитку промислових

процесів в економіці держави, зосередимося на основних типах об'єднань саме у промисловості. Так, для промислових галузей із незначним асортиментом продукції і масовим виробництвом на початкових етапах створення нових об'єднань був характерний синдикалізм, що зумовлювало значну концентрацію промислового виробництва, а згодом – вже для диверсифікованих підприємств – створення трестів, характерне для багатогалузових об'єднань. Сьогодні основними серед таких інтегрованих комплексів є промисловий концерн, стратегічний альянс, фінансово-промислова група.

Постійний рух (оборот) капіталу у ІОПС сприяє формуванню прибутку, що забезпечує стабільний розвиток як окремим підприємствам відповідних галузей, так і їх об'єднанням (рис. 4.3).

Тому об'єднання різних форм капіталу є закономірним процесом, унаслідок якого утворюються нові інтеграційні структури і їх розвиток пов'язаний вже з новими системами капіталу, що мають специфічні властивості. За інтеграційної взаємодії різних видів капіталу, в умовах циклічності ринку, відбуватиметься формування, зростання та вивільнення грошових ресурсів.

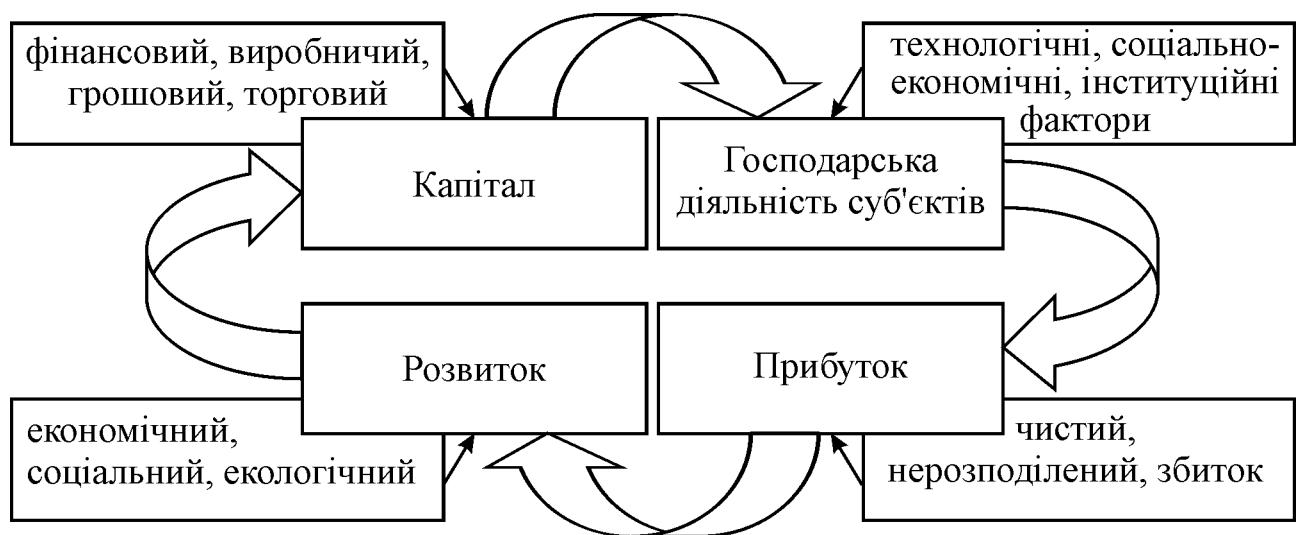


Рис. 4.3. Оборот капіталу суб'єктів-учасників
інтеграційного господарського об'єднання підприємств в ІОПС

Джерело: побудовано автором.

Отже, вивільнений ресурс, зважаючи на більші його обсяги, порівняно з індивідуальним прибутком одиничного суб'єкта господарювання, може

стабілізувати товарні та грошові потоки інтеграційного господарського об'єднання і спрямовуватись на забезпечення збалансованого розвитку суб'єктів – учасників інтеграційної взаємодії. Це стає можливим з огляду на те, що в єдиній економічній ринковій системі господарювання прибуток інтеграційного господарського об'єднання підприємств більший, ніж сумарний обсяг прибутку окремих суб'єктів його господарської діяльності. Тому вкрай важливим є формування середовища, яке забезпечить необхідні умови розвитку нових структур із поєднанням різних типів капіталів.

Оскільки такі функції промислового капіталу підприємств як виробництво і реалізація продукції, зважаючи на тривалість виробничого процесу, постачальницьких і збутових операцій, створюють передумови для вивільнення грошового ресурсу з обороту підприємств – то він, водночас, об'єднуючись з іншими формами промислового капіталу різних суб'єктів інтеграційної взаємодії, утворює нове фінансове джерело, яке може стати додатковим ресурсом для забезпечення стабільного економічного розвитку ІО. Тоді обсяг вивільнених грошових коштів, спрямованих у розвиток слугуватиме показником прийнятності кон'юнктури підприємницького середовища для інтегрованості суб'єктів, що є представниками малого та середнього бізнесу, адже їх витрати таким чином можуть бути мінімізовані, а показник прибутку зростатиме, або залишатиметься стабільним.

Звертаємо увагу на те, що цим підприємствам необхідно зберегти ступінь незалежності в управлінні власною господарською діяльністю. Отже, наявність і утворення інтегрованого капіталу є передумовою формування інтеграційно орієнтованого підприємницького середовища для вітчизняних промислових підприємств. При цьому інтеграційний капітал розглядають як об'єднання фінансового та різних форм промислового капіталу з метою посилення впливу на виробництво продукції, внаслідок якого виникає стабільний грошовий потік і відбувається вивільнення грошових коштів для подальшого інвестування у розвиток підприємств.

Концентрація різних форм капіталу забезпечить високий економічний ефект (прибуток) суб'єктам підприємництва – учасникам ІО та створить умови у підприємницькому середовищі для використання вивільнених грошових коштів інтеграційним об'єднанням. Унаслідок об'єднання капіталів суб'єктів інтеграційної взаємодії, управління грошовими потоками можна централізувати, що дасть змогу зменшити витрати на управління та позиціонування для кожного окремого СПД – учасника ІВ.

Потрібно зауважити, що концентрація капіталу підприємств більше стосується приватного сектора. Серед найбільших вітчизняних машинобудівних компаній, які у структурі власного капіталу мають менше 50 % державного капіталу або в яких державний капітал у загальній структурі відсутній, наступні: ПАТ Азовмаш, ПАТ Крюківський вагонозавод, ПАТ Мотор Січ, ПАТ Укравто, ПП Toyota Україна, ПАТ Запорожтрансформатор, ПАТ Дніпровагмаш, Корпорація Богдан, компанія Corum Group (колишній НПК "Горные" машины"), Науково-виробниче об'єднання ім. Фрунзе, ПАТ Стахановський вагонобудівний завод, ПрАТ АтоллХолдинг, ПАТ Луганськтепловоз, ПАТ Норд.

Зважаючи на концентрацію та оборот різних форм капіталу, а також сучасні глобалізаційні процеси в економіці, які зумовлені концентрацією капіталу та вивільненням грошових ресурсів – формування стабільного інтеграційно орієнтованого підприємницького середовища, сьогодні є актуальним завданням стратегії макроекономічного розвитку держави, вирішення якого підвищить ефективність діяльності національного виробника. Для СПД формування інтеграційно орієнтованого середовища відбуватиметься внаслідок:

- генерації конкурентних переваг суб'єктів інтеграційної взаємодії;
- зростання показника прибутку інтеграційних об'єднань, а також рівня зайнятості, завдяки залученню до інтеграційної взаємодії МСП у тих галузях промислового комплексу, де потрібна висока концентрація праці, наприклад у галузях точного машинобудування;

- зростання ефективності використання ресурсів (у т. ч. природних);
- використання коопераційних зв'язків та їх поширення у сфері економік та ринків інших країн і міжнародних компаній – т. зв. міжнародна інтеграція, яка передбачає зону вільної торгівлі і митний союз, єдиний ринок і валютний та політичний економічний союз.

Передумовою формування інтеграційно орієнтованого підприємницького середовища для промислових підприємств є виникнення різноманітних зв'язків між ними, які визначаються обсягом та формою індивідуальних капіталів кожного із суб'єктів господарської діяльності. ІОПС характеризується варіативністю способів нагромадження капіталу, від чого залежить спосіб формування та тип інтеграційного об'єднання. Зважаючи на різноманітність елементів кон'юнктури ІОПС та їх постійну зміну, необхідно щоб система, яку утворюють індивідуальні капітали кожного суб'єкта була відкритою. Це створить нові можливості для формування ІОПС. Така система має передбачати також умови інформаційного обміну між підприємствами у ІОПС та сприяти розвитку міжгалузевих зв'язків. Для СПД це створюватиме необхідність:

- обов'язкового дотримання законодавчо-правових норм;
- збереження самостійності підприємств у здійсненні господарської діяльності;
- забезпечення автономності економічних зв'язків у відносинах між суб'єктами інтеграційної взаємодії;
- стимулювання конкурентоспроможності (формування відповідного асортименту продукції, її ціни та якості);
- орієнтації підприємств на інвестиційну та інноваційну діяльність.

Виникнення інтеграційного капіталу (ІК) також є передумовою формування ІОПС для підприємств. Його трактують як цілісну систему, до якої входять різні форми капіталу (підсистеми) і який здійснює безперервний рух (обіг) у різних сферах господарської діяльності підприємств. Отже, інтеграційний капітал, як система, стає передумовою нового макроутворення – яким видається середовище його функціонування. При цьому усі виробничі процеси, пов'язані з виготовленням продукції, починають здійснюватися у

цьому макросередовищі з метою досягнення ринкової рівноваги. ІК виконує насамперед виробничу функцію і має забезпечувати створення різних видів продукції. Інтеграційний капітал суб'єктів підприємництва має бути ліквідним, мобільним, мати властивість перерозподілу та переходу з однієї своєї форми в іншу. Тоді частина вивільнених коштів може спрямовуватися диверсифікацію діяльності інтеграційного об'єднання.

Отже, об'єктом у системі ІОПС є капітал (його рух, обороти, кругообіг у будь-яких функціональних формах) усіх СПД – суб'єктів інтеграційної взаємодії. Відповідно, суб'єктами є промислові інтеграційні структури, діяльність яких спрямована на отримання прибутку інтеграційним об'єднанням загалом та кожним його учасником зокрема. Інтеграційне об'єднання – це система різнопрофільних підприємств однієї (суміжних) галузей, що зберігають ступінь незалежності при формуванні зовнішніх та внутрішніх зв'язків виробничої взаємодії, які забезпечують стабільність, стійкість і сталий розвиток підприємствам-учасникам.

Основним призначенням ІОПС є створення умов кон'юнктури для здійснення прибуткової діяльності суб'єктами господарювання. Отже, зовнішні та внутрішні фактори ІОПС передбачатимуть ліквідацію внутрішніх бар'єрів щодо ведення торгівельних та виробничих операцій, враховуючи однакові обмеження відносно виготовлення та поширення однотипної продукції різними компаніями, а також вільний потік (можливе об'єднання) фінансових, виробничих і трудових ресурсів їх суб'єктів-учасників.

Серед зовнішніх і внутрішніх факторів, які визначають інтеграційний напрям у формуванні підприємницького середовища пріоритетне значення мають фактори зовнішнього впливу, і сьогодні це в основному особлива ситуація в державі та негативні явища у господарському устрої країни, які відбуваються на рівні національної економіки та стосуються насамперед економічних та організаційно-правових форм підприємств. При цьому домінуючий статус серед факторів кон'юнктури, що формують підприємницьке

середовище, має інтеграційний ресурс, яким у цьому випадку виступатимуть підприємства сектору МСБ.

Отже, узгодженість екзогенних і ендогенних факторів економічної, соціальної та екологічної складових сталого розвитку підприємств забезпечується рисами інтеграційності підприємницького середовища унаслідок розвитку в нім інтеграційних процесів. Формування і використання механізмів інтеграційної взаємодії підприємств, базуються на принципах гармонізації інтересів суб'єктів підприємництва в умовах зміни кон'юнктури підприємницького середовища. Метою формування механізмів інтеграційної взаємодії є забезпечення ефективності функціонування підприємств у інтеграційно орієнтованому підприємницькому середовищі.

Отож, концепція ІОПС дає змогу сформулювати нові погляди на роль великих, малих (середніх) підприємств, держави та їх вплив на розвиток підприємництва у спеціалізованих і пріоритетних галузях економіки. Концепція формування ІОПС набуває актуальності в сучасних умовах – коли відбувається посилення ролі різних форм капіталу, його концентрація та інтернаціоналізація діяльності підприємств виробничі галузей. У цьому випадку підприємництво відіграє значну роль у промисловому розвитку країни, сприяючи таким чином її економічному зростанню. Крім цього, конкурентні переваги цього сектора тепер визначаються зовнішньоекономічною конкурентоспроможністю інтеграційних об'єднань підприємств у промисловості.

Концепція ІОПС передбачає зміни у методології, переліку інструментів та методиці управління розвитком вітчизняної промисловості. Перехід до інтеграційної політики означає новизну в організації галузевого управління та в управлінні національною економікою. Перехід до політики інтеграції вітчизняного виробництва визначає новий об'єкт економічного управління, яким стає інтеграційна виробнича структура. Отже, від об'єкта управління, яким виступали територія концентрації підприємств або галузь економіки, при формуванні ІОПС увага акцентується безпосередньо на інтеграційних об'єднаннях. І вже другі, у процесі реалізації взаємозв'язків (коопераційних,

інтеграційних та ін.), формуватимуть виробничі системи, які завдяки використанню нових механізмів інвестиційно-інноваційного управління виробничими, економічними процесами у масштабах кількох країн, стають просторово організованими.

Отже, ІОПС створює умови для СПД, акцентуючи на активізації процесів інтеграційної взаємодії між ними. Це, водночас, потребує нових методів управління ІС – т. зв. інтеграційного управління, яке виходить за межі однієї галузі і не обмежується територією нашої держави. Інтеграційне управління спрямоване на ефективний розподіл вільних грошових потоків у вигляді інвестицій у розвиток інтеграційного об'єднання підприємств – для термінового фінансування відповідного напрямку їх діяльності. Отже, вкладення коштів здійснюватиметься не за територіальним чи галузевим принципом, а відповідно до потреб конкретного суб'єкта інтеграційної взаємодії. При цьому в ІОПС функціонуватимуть і підприємства, які пов'язані спільним виробничим процесом та розподілені за галузевою ознакою, і різні типи інтеграційних об'єднань. Управління такими об'єднаннями має передбачати норми законодавчого регулювання їх фінансової, промислової, маркетингової діяльності. Для інтеграційних об'єднань наслідком цієї взаємодії також може стати їх фінансова (у т. ч. кредитна) і державна підтримка.

Об'єднання виробничого, промислового і фінансового капіталів передбачає розвиток інтеграційних процесів у різних галузях промисловості. Акцент в управлінні інтеграційними об'єднаннями потрібно спрямовувати на забезпечення їх сталого розвитку. Адже великомасштабні процеси, що передбачають винятково економічне зростання, можуть завдати непоправної шкоди суспільству, якщо ці суб'єкти господарської діяльності ігноруватимуть екологічні та соціальні напрямки власного розвитку. Цьому має сприяти й державна регулятивна політика. ІОПС передбачатиме участь держави в процесах інтеграційної взаємодії, яка можлива внаслідок використання ресурсів (матеріальних і нематеріальних) державної форми власності. Це відбуватиметься шляхом [114]:

- передання акцій підприємств державної (комунальної) власності у трастове управління інтеграційної структури;
- виставлення державних підприємств в інвестиційних тендерах, внаслідок яких продаж акцій спрямований на забезпечення економічного розвитку такого підприємства;
- конвертація боргових зобов'язань державних підприємств в акції і поширення їх серед кредиторів. Акції державних підприємств також можна подавати у довірче управління інтеграційним структурам.

Участь держави в інтеграційних процесах, має передбачати дві функції: як повноправного учасника інтеграційного об'єднання і як суб'єкта, що здійснює регулювання та контроль таких процесів. Обидва методи участі є ефективними для активізації підприємницьких процесів у проблемних галузях промисловості. У цьому випадку органи державної влади стимулюють ділову активність СПД, запобігаючи банкрутству підприємств та регулюють відносини у сфері майнових прав на об'єкти державної власності (за їх наявності), гарантуючи державні замовлення.

Державне замовлення формує Міністерство машинобудування, військово-промислового комплексу і конверсії України щодо державних замовлень на виробництво машинобудівної, військово-промислової та цивільної продукції, а також замовлення наукових досліджень комплексного характеру з технологічних, організаційних та економічних проблем розвитку машинобудування та військово-промислового комплексу [352]. Засади внутрішньої політики у сфері національної безпеки та оборони також передбачають впровадження практики державного замовлення на озброєння та військову техніку для Збройних Сил України, інших складових частин Воєнної організації держави [370]. Держзамовлення продукції машинобудування можуть стосуватися стратегічно важливих галузей: літако-, ракето- і суднобудування.

Наприклад, Законом України "Про розвиток літакобудівної промисловості" [401] передбачено тимчасово, до 1 січня 2016 р., з метою створення належних умов для забезпечення виконання Україною зобов'язань, передбачених

міжнародними договорами (угодами) України, до суб'єктів літакобудування, що в установленому порядку здійснюють розробку авіаційної техніки та авіаційних двигунів, виробництво авіаційної техніки та авіаційних двигунів, ремонт авіаційної техніки та авіаційних двигунів; виконують державне або оборонне замовлення на розробку авіаційної техніки та авіаційних двигунів, виробництво авіаційної техніки та авіаційних двигунів, ремонт авіаційної техніки та авіаційних двигунів; забезпечують виконання Україною міжнародних зобов'язань з реалізації міжнародних контрактів з розробки авіаційної техніки та авіаційних двигунів, постачання авіаційної техніки та авіаційних двигунів, виробництва авіаційної техніки та авіаційних двигунів, ремонту авіаційної техніки та авіаційних двигунів, застосовуються особливості сплати ввізного мита щодо товарів за кодами Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТ ЗЕД) (2371а-14, 2371б-14, 2371в-14, 2371г-14) згідно з нормами пункту "р" ст. 19 Закону України "Про Єдиний митний тариф", особливості здійснення розрахунків в іноземній валюті згідно з нормами ст. 6 Закону України "Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті", а також особливості сплати земельного податку, податку на додану вартість, податку на прибуток підприємств, встановлені відповідними податковими законами.

Щодо суднобудування, то варто зазначити, що 65 % продукції суднобудівних підприємств становили військові кораблі, які будували за держзамовленнями колишнього Союзу. Після 1992 р., коли будівництво кораблів було практично зупинене, більшість українських судновласників (за винятком Blasco) одночасно втратили і військові, і цивільні замовлення – і почали виготовляти дешеві судна на експорт. На цей час виробничі потужності суднобудівних підприємств України завантажені в середньому на 25-30 % і сьогоденний стан морського і річкового українського торгового флоту характеризується низкою негативних тенденцій. У межах стратегічних дій суднобудівних підприємств вбачається їх вихід на міжнародні ринки країн Балтії, Африки та Азії: Сирія, Індія, ОАЕ, Монголія, Пакистан [351].

Отже, принципи розподілу державних коштів для фінансової підтримки інтеграційних об'єднань не передбачені взагалі, оскільки ресурси Державного бюджету України сьогодні є обмеженими, а на держпідтримку цим ІО можна розраховувати тільки як на методи нормативно-законодавчого регулювання та метод політичного впливу, що тим не менше важливо для підприємств, які провадять господарську діяльність і на зовнішніх ринках.

Ефективне державне регулювання підприємницьких процесів – необхідна умова ІОПС. Сьогодні це актуально з огляду на потребу покращення інноваційної активності суб'єктів ІОПС. У цьому випадку механізм інтеграційної взаємодії підприємств має враховувати роль корпоративного сектору (інтеграційних об'єднань), держави та СПД – представників малого і середнього бізнесу у сфері науково-технічних розробок. Так, інтеграція підприємств малого та великого бізнесу передбачатиме використання переваг державної підтримки цих СПД (фінансової, інформаційно-консультативної, кадрової) та недержавної – підтримки міжнародних організацій, що утворить необхідний додатковий фінансовий ресурс.

Отже, процес інтеграції, стаючи явищем закономірним і незворотним потребує залучення держави до участі не тільки як регулятора, а й як безпосереднього суб'єкта інтеграційної взаємодії із власним капіталом. Можливі форми участі держави мають стосуватися підприємств пріоритетних галузей, підтримка яких (фінансова чи адміністративна) невдовзі забезпечить прибуток. Можливість залучення капіталу підприємств державної форми власності під час формування інтеграційних об'єднань дає змогу використовувати фінансовий капітал банківського сектору. А об'єднання фінансового та промислового капіталу передбачає створення інтеграційних структур, які забезпечують собі перевагу, водночас, у виробничій та фінансовій сферах, розширюючи діяльність у різних галузях національного господарства. Проте схеми інтегрування мають бути прозорими і відбуватись у рамках правового поля.

Державна промислова політика має бути спрямована на забезпечення сприятливих умов для функціонування ІС, тобто для формування ІОПС, яке

визначає прийнятні умови здійснення господарської діяльності – відповідного податкового навантаження, фінансової підтримки, обмеження монополізму, створення конкурентних умов та ін. До того ж інтеграційні процеси тепер передбачають не тільки операції з промисловим капіталом, а є різнорідними і стосуються виробничого та фінансового капіталу. Саме наявність державної та комунальної форм власності дає змогу впливати на процеси інтеграційної взаємодії підприємств, застосовуючи їх у тих галузях, розвиток яких сьогодні потребує додаткових ресурсів. Це стосується і поширення цього виду процесів на території нашої та інших держав – таким чином, ІОПС розвивається.

Отже, будь-який процес інтеграції передбачатиме взаємодію (об'єднання) різнорідних капіталів, внаслідок чого формуються інтеграційні об'єднання. Інтеграційні об'єднання передбачають концентрацію окремого (их) виду (ів) капіталу підприємств, що дає змогу здійснювати, при управлінні об'єднанням, відповідний (найбільш раціональний) тип політики, оптимально розподіляючи ресурсні потоки за напрямками діяльності та суб'єктами інтеграційної взаємодії. Функціонування інтеграційного об'єднання в одній галузі створює можливість її монополізації. Проте зосередження інтеграційних об'єднань у галузях з низькою рентабельністю зумовлює потребу державної фінансової підтримки підприємств, які зважились на такі великі економічні ризики. На наш погляд, необхідна державна підтримка вітчизняних компаній, яка реалізовуватиметься шляхом забезпечення [82; 118; 242]:

- стабільності української економіки;
- сприятливого інвестиційного клімату;
- розвитку конкуренції між інтеграційними об'єднаннями;
- створення умов, насамперед законодавчих, які передбачають можливість концентрації різних форм капіталу (виробничого, фінансового, торговельного);
- розвитку фондового ринку, відповідно до умов міжнародних стандартів.

Варто звернути увагу на те, що однією з цілей державного регулювання ринку цінних паперів є інтеграція в європейський та світовий фондові ринки, що також передбачає сприяння адаптації національного ринку цінних паперів

до міжнародних стандартів. Інтеграційні процеси тепер стосуються фондових ринків і стають передумовою фінансової глобалізації. Поряд з цим проблема міжнародної інвестиційної взаємодії, яка передуює глобалізації міжнародних ринків цінних паперів, ґрунтується на пошуку та оптимізації усіх інструментів таких фондових ринків.

Зазначимо, що Закон України "Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні" однією з цілей його державного регулювання визначає інтеграцію в європейський та світовий фондові ринки та основні завдання Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку (ДКЦПФР), зокрема, сприяння адаптації національного ринку цінних паперів до міжнародних стандартів, здійснення моніторингу руху інвестицій в Україну та за її межі через фондовий ринок [366]. Головним завданням, яке має виконувати ринок цінних паперів, є забезпечення умов для залучення інвестицій на підприємства, доступ цих підприємств до дешевшого, порівняно з іншими джерелами, капіталу. Залучення інвестицій у цінні папери відбувається шляхом придбання цінних паперів у процесі їх емісії.

Акції та облігації є найефективнішим джерелом отримання додаткових фінансових ресурсів для фінансування поточної господарської діяльності, довготермінових проектів підприємств і держави. Динаміка показників економічного розвитку України протягом останніх років, зокрема, і ринку цінних паперів, свідчить про закріплення позитивних тенденцій. Серед головних позитивних змін, які були характерні для фондового ринку в цей період та сформували надійну основу для подальшого зміцнення ринку цінних паперів, а також сприяли відновленню її інвестиційної функції, – збільшення обсягу торгів, зростання співвідношення капіталізації до ВВП, залучення інвестицій та ін. [421].

Обсяг залучених інвестицій в економіку України через інструменти фондового ринку в 2011 р. становив 173,37 млрд грн. Це майже у два рази більше, ніж у 2010 р., що свідчить про збільшення ролі фондового ринку в фінансовій системі країни в цілому [421].

За результатами 2012 р. такий показник становив 67,23 млрд грн. Показник обсягу залучених інвестицій в економіку України через інструменти фондового ринку протягом січня-червня 2013 р. становив 57,62 млрд грн., порівняно з аналогічним періодом 2012 р. він збільшився на 7,27 млрд грн., що свідчить про зростання зацікавленості в такому інструментарії. Упродовж 2014 р. спостережено як стрімке, так і помірне зростання більшості показників. Так, обсяг залучених інвестицій в економіку України через інструменти фондового ринку у 2014 р. становив 217,25 млрд грн. Порівняно з 2013 р. цей показник збільшився на 76,06 млрд грн. [325].

Абсолютні відхилення показників обсягу залучених інвестицій в економіку України через інструменти фондового ринку за досліджуваний період наведено у табл. 4.1.

Таблиця 4.1

Абсолютні відхилення показників обсягу залучених інвестицій в економіку України через інструменти фондового ринку протягом 2005-2014 рр., млрд. грн.

Рік	2010	2011	2012	2013	2014
Абсолютні відхилення показників обсягу залучених інвестицій в економіку України через інструменти фондового ринку	-44,19	80,46	-106,14	133,96	76,06

Джерело: розраховано автором за даними [325; 416; 421].

Доречно зазначити, що за даними компанії Ernst&Young, у 2013 р. вихід іноземного капіталу з українського бізнесу мав бути трендом на вітчизняному ринку злиттів і поглинань. Цей тренд зумовлений нестабільним політичним середовищем, низьким рівнем прозорості правової системи, а також загальним спадом економіки в країні. При цьому в Е&У наголошено, що загалом в Україні зараз дуже сприятливий час для експансії шляхом придбання бізнесів з огляду на те, що компанії-продавці відкриті для переговорів стосовно ціни. А за оцінками бізнесу, інвестиційна привабливість України зараз нижча, ніж навіть у кризові 2008-2009 рр.

4.3. Формування інтеграційних господарських об'єднань підприємств з урахуванням критерію незалежності учасників інтеграційної взаємодії

Інтеграційні процеси, що відбуваються чи будуть відбуватися в національній економіці будь-якої країни, є основною рисою і передумовою глобалізаційних процесів, які зараз набувають світового масштабу. Отже, виробляють і встановлюють міжнародні стандарти у виробництві, продукуванні та наданні послуг, способах функціонування інтеграційних об'єднань, МСП та державних інститутів. За умови вилучення негативних чинників (корупційних явищ, тінізації економіки, напруженої ситуації в країні і т.ін.) – ця ефективна модель реалізації економічних відносин була б прийнятною у суспільстві. Проте сьогодні чітко не сформовано міжнародних стандартів, які б стосувалися усіх галузей та видів діяльності промислових підприємств – починаючи від ведення облікових операцій, закінчуючи однаковою вартістю та якістю продукції і послуг на всій території країни. Важливим кроком у цьому напрямку має бути приведення норм і нормативів щодо виготовлення продукції до єдиних стандартів міжнародного зразка, із врахуванням особливостей та специфіки кожної галузі промислового комплексу, а наступним – поширення якісної продукції із покращеними характеристиками.

Важливою у цьому процесі є роль органів державної влади та реалізація завдань державної промислової економічної політики та вироблення однотипних законодавчих процедур стосовно організації та провадження підприємницької діяльності. Так, наприклад, Договором про функціонування Європейського союзу – Європейський союз забезпечує надання послуг згідно з Директивою про послуги Європейського Парламенту і Ради Single market for services, низкою рішень суду ЄС, Хартією Основних прав та іншими актами вторинного законодавства. Положення ст. 49 Договору скасовують будь-які обмеження на вільне надання послуг у межах Союзу стосовно громадян як держав-членів, які користуються своїм правом на заснування та підприємницьку діяльність в іншій державі-членів, ніж та, громадянину якої

надають послуги. Як послуги трактують діяльність промислового, комерційного характеру; ремісничу та професійну діяльність. Спільна політика щодо юридичного регулювання окремих секторів сфери послуг здійснюється на основі окремих нормативних актів. Необхідною умовою для того, щоб обмін послугами підпав під юрисдикцію Союзу, є існування факту перетину кордону держави-члена Європейського Союзу [561].

Отже, стабілізація розвитку України можлива завдяки підвищенню конкурентоспроможності економіки держави, визначеній орієнтацією на процеси світової інтеграції. Одним із засобів досягнення цієї мети, з уникненням негативних факторів суб'єктивізму, є розробка єдиних стандартів і дотримання стандартів міжнародного характеру щодо процесу формування і функціонування промислових інтеграційних об'єднань із збереженням характерних рис, притаманних національному підприємництву, в т. ч. сектору МСБ.

Напрямки інтеграційної взаємодії промислового і фінансового капіталу мають визначати ті її форми, які передбачають взаємовідносини СПД у рамках інтеграційного об'єднання. При цьому суб'єктам ІО потрібно мати незалежну позицію у здійсненні власної виробничо-господарської політики. Переваги інтеграційної взаємодії мають визначатися самостійно кожним партнером інтеграційного об'єднання. Це відбуватиметься на підставі результатів проведення суб'єктами ІВ моніторингу та оцінки кількісних і якісних показників виробничо-господарської діяльності до та після участі у інтеграційній взаємодії. Доцільно оцінити рівень досягнення мети і виконання завдань за результатами господарської діяльності підприємства: рівень прибутковості, оподаткування, ціноутворення, обсяги виробництва, кількість працівників, рівень їх вивільнення, суму заробітної плати та рівень залежності від великого суб'єкта ІВ щодо прийняття власних управлінських рішень.

Вихід вітчизняних промислових підприємств на міжнародну арену у вигляді великих інтеграційних комплексів із збереженими традиціями національного виробника сприятиме самоутвердженню нашої держави в категорії високорозвинених країн світу. Необхідно зазначити, що за

інтеграційної взаємодії – держава в особі органів виконавчої влади має змогу виступати суб'єктом таких відносин, що забезпечує можливість оздоровлення неплатоспроможних підприємств.

Функціонування інтеграційного об'єднання в одній галузі створює можливість її монополізації. Проте зосередження інтеграційних об'єднань у галузях промисловості із низькою рентабельністю зумовлює потребу державної фінансової підтримки цих підприємств, зменшуючи тим самим їх економічні ризики. Малий і середній бізнес є невід'ємним інтеграційним ресурсом об'єднань різних типів. І спосіб провадження ними підприємницької діяльності має передбачати взаємовигідні умови для всіх суб'єктів інтеграційної взаємодії. Тому МСП із найвищими темпами економічного зростання в межах різних держав, формують великомасштабні регіональні комплекси, що сприяє глобалізації в світовій економіці. А вимоги Євросоюзу передбачають наявність і розвиток малого підприємництва у країнах-членах ЄС.

Сьогодні інтеграційні процеси стрімко розвиваються. Однак у цьому розвитку присутні тенденції, які характеризують ці процеси двояко. Так, перспектива глобалізації передбачатиме концентрацію виробництва (як і будь-якого іншого) у світовому масштабі, але це також створює залежність вітчизняного підприємництва спершу від впливу інших країн (регіональний рівень), а згодом – від світових лідерів (глобальний рівень). Проте участь вітчизняних ІО у глобалізаційних процесах сприятиме розвитку економіки України за рахунок:

- зростання експорту продукції, що розширить масштаби і підніме технічний рівень її виробництва, забезпечить додаткову зайнятість;
- створення спільних з іншими державами підприємств в окремих галузях, які спеціалізуватимуться на виготовленні товарів широкого вжитку (наприклад, виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції, радіоелектронної апаратури, годинників);
- спільної інноваційної діяльності (наприклад, у пріоритетних галузях, ракетно-космічній галузі, галузях авіаційної промисловості).

Внаслідок територіального поділу праці, існують різні види спеціалізації: предметна спеціалізація (випуск кінцевих продуктів); технологічна (спеціалізація на випуск напівфабрикатів – литва, заготовок) і подетальна (випуск деталей, вузлів, агрегатів для комплектування машин та устаткування) [423], подетальні виробники територіально віддалені від предметних. Сьогодні, посилення ролі малого бізнесу зумовлює розвиток подетальної спеціалізації серед його суб'єктів. Не є винятком виробничі галузі, наприклад, 55 % малих підприємств Японії машинобудівної промисловості працюють як учасники технологічних ланцюгів, що обслуговують великий бізнес. Великі компанії визначають вигоду від створення власних виробничих потужностей та від передачі трудомістких процесів субпідрядним організаціям. Головне завдання економічного розвитку Японії – стимулювання інноваційного високотехнологічного виробництва у малому та середньому бізнесі. Крім цього, максимально спрощено законодавчі процедури відкриття МСП, процедури їх банкрутства, надається безкоштовна державна інформаційна та юридична підтримка [166].

За результатами досліджень П. Рейнольда, які пов'язані із впливом різних форм інтернаціоналізації на рівень конкурентоспроможності підприємств малого та середнього бізнесу різних розмірів [553], найбільший ефект від інтернаціоналізації діяльності отримують саме середні підприємства, причому участь у міжнародних альянсах, мережах, зокрема, неформальному співробітництві з іноземними партнерами, має більший вплив на конкурентоспроможність підприємств, ніж здійснення експортно-імпортних операцій. Окремі дослідження цієї групи присвячені оцінці ефекту, який отримують підприємства малого та середнього бізнесу від взаємодії з ТНК [542; 556]. Хоча основні вигоди для малих та середніх підприємств стосуються можливостей щодо вдосконалення їхньої організаційної структури, покращення техніко-технологічної бази, отримання фінансової, технічної та консультативної допомоги з боку ТНК, обсяги та форми вигод значно відрізняються, залежно від розміру і країни походження ТНК, розмірів і країни

базування підприємств малого та середнього бізнесу [215; 556] та галузевої належності підприємств МСБ [542].

Ефективність промислового виробництва сьогодні можна значно підвищити внаслідок інтегрування СПД, використовуючи для цього договірні взаємовідносини між підприємствами. Це сприяє раціональному використанню наявних виробничих потужностей та економії виробничих ресурсів. Тоді інтеграція стосується економічних зв'язків суб'єктів малого (середнього) підприємництва, а також великих підприємств та держави. Широко використовують таку систему відносин у Японії, Італії, Німеччині та Франції. Започаткована у 60-70-х роках XIX ст. її пов'язували зі змінами в одній з ключових галузей економіки – машинобудуванні (у т.ч. в автомобілебудуванні, виробництві устаткування для залізничного транспорту, верстатобудуванні, радіоелектронній і електротехнічній промисловості).

При цьому, контракторами звичайно виступають підприємства, що виготовляють верстати, інструменти, транспортні засоби тощо, для остаточного зібрання яких потрібна велика кількість деталей і комплектуючих. Зазвичай, ці підприємства зберігають за собою такі елементи виробничого циклу, як НДР і ДКР, промисловий дизайн, маркетинг, кінцеву збірку, наладку, упакування і тільки окремі виробництва, що несуть у собі ключові "ноу-хау". Це різко скорочує терміни впровадження у виробництво нових виробів, полегшує процес їхньої сертифікації, скорочує запаси комплектуючих на складах і багаторазово пришвидшує оборотність коштів у виробництві. Субконтракторами, як правило, виступають підприємства малого та середнього бізнесу. Високий рівень спеціалізації на окремих виробничих процесах і операціях дає змогу цим підприємствам поставляти якісні товари на економічно вигідних умовах у строгій відповідності з технічними вимогами контракторів. Нові вигоди для вітчизняних МСП сфери машинобудування може створити досвід Японії, де за сприяння Агенції малих і середніх підприємств ММТП було створено та підтримується електронна інформаційна система обміну виробничими замовленнями, яка містить в собі базу даних замовлень та базу

даних постачальників. Обидві бази даних об'єднані єдиною системою спільного пошуку. Вся інформація є відкритою, зокрема, й інформація про замовників. Ефективність використання цієї інформаційної системи достатньо висока [125].

Тепер адаптація суб'єктів великого та малого (середнього) підприємництва до глобалізаційних процесів має передбачати поєднання капіталів СПД із обов'язковим визначенням ступеня самостійності інтегрованих суб'єктів. Заходи стимулятивного впливу держави на розвиток МСБ склалися історично (рис. 4.4), проте необхідність самостійного розвитку цих підприємств сьогодні потребує нормативного обґрунтування і залежить, насамперед, від показників ділової активності цих суб'єктів.

У сучасних умовах господарювання актуальним завданням підприємництва є процес відновлення коопераційних зв'язків, що також є одним із способів реалізації однієї з форм інтеграції. Формування господарських зв'язків між промисловими підприємствами за умов інтеграційної взаємодії між ними демонструє табл. 4.2.

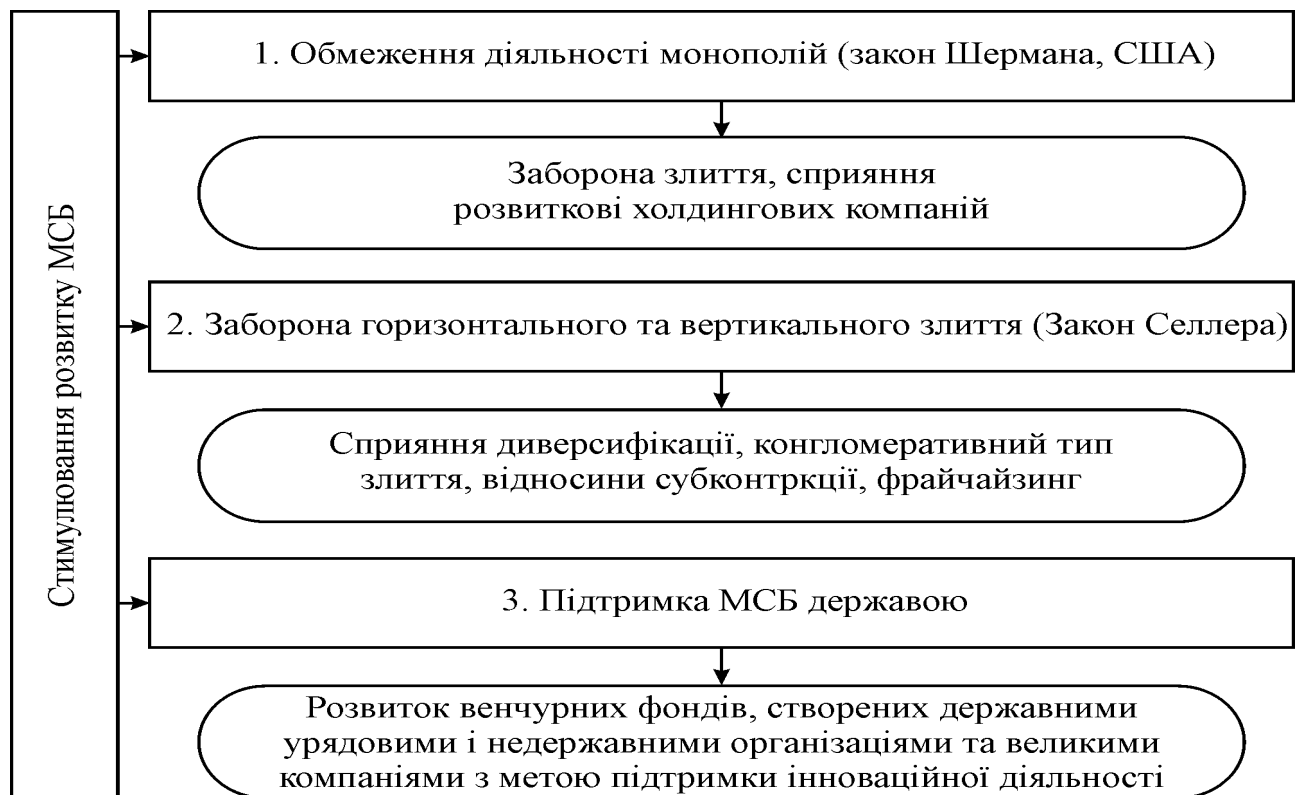


Рис. 4.4. Заходи державного стимулятивного впливу на розвиток МСБ

Джерело: розроблено автором.

Можливі способи організації взаємодії СПД

Стадія	Рівень	Взаємодія	Поширення	Реалізація функції управління
Виникнення господарських зв'язків	підприємство	ВП $\rightleftarrows$ МСП МСП $\rightleftarrows$ МСП ВП $\rightleftarrows$ ВП	У межах територій регіонів країни	ОМС, держава
Зовнішньоекономічна діяльність	підприємство	ВП $\rightleftarrows$ МСП МСП $\rightleftarrows$ МСП ВП $\rightleftarrows$ ВП	За кордоном	Україна, інші держави
Регіоналізація	інтеграційна структура	ІС $\rightleftarrows$ ІС	Регіони в межах країн світу	Держави, міждержавні організаційні комітети
Глобалізація		ІС $\rightleftarrows$ ІС	Міжнародний рівень взаємодії	Країни – лідери світового масштабу

Джерело: розроблено автором.

Отже, різні форми коопераційної взаємодії між підприємствами трансформуються, виходячи за межі традиційних умов співпраці, долучають відносини участі у капіталі та різні способи державного регулювання і поширюються у формі ІВ за межами регіонів держави, досягаючи міжконтинентального масштабу [137; 299; 337; 533; 546].

Враховавши специфіку інтеграційних процесів, зазначимо, що управління ними передбачає цілісний комплекс заходів та охоплює засоби управління, які включають оцінку параметрів кон'юнктури підприємницького середовища і вибір методу інтеграції. Тоді управління інтеграційним об'єднанням являє собою систему управління внутрішніми та зовнішніми ресурсами його суб'єктів господарювання із моменту юридичного оформлення виду інтеграційної взаємодії до застосування методів управління визначеною при цьому частиною ресурсів інтегрованих суб'єктів.

Реалізація методів інтеграційної взаємодії має відбуватися на засадах збереження самостійності інтегрованих структур. Тому для підприємства є необхідним:

- оцінка потреби в інтеграційній взаємодії;

- визначення основних чинників, які обумовлюють інтеграцію, а саме: зовнішніх, таких як явища у підприємницькому середовищі та внутрішніх, наприклад таких як брак власних ресурсно-виробничих, збутових та інших можливостей економічного розвитку СПД;
- визначення напрямку інтеграційної взаємодії;
- встановлення видів та обсягу ресурсів для інтеграційної взаємодії, враховуючи реалізацію принципу самостійності суб'єктів малого (середнього) підприємництва;
- розробка програм та стратегії інтеграційної взаємодії.

Такі напрямки є навзаєм прийнятними для МСП і ВП. За цієї умови реалізація можливостей інтеграційної взаємодії повинна гарантувати МСП збереження або досягнення платоспроможності, фінансової стійкості та фінансової рівноваги у коротко та довготерміновій перспективі. Проте інтеграційна взаємодія СПД, за переважаючого впливу ВП-материнської компанії, допускає припинення господарських зв'язків між суб'єктом великого підприємництва та МСП за ініціатииви ВП, якщо вони компенсуються забезпеченням платоспроможності інтеграційного об'єднання без інтегрованого МСП. Інтеграційну взаємодію з боку великого підприємства також може бути припинено шляхом надання переваги у ІВ з іншим МСП, яке демонструє кращі показники виробничо-господарської діяльності у аналогічній сфері виробництва або послуг.

Тому, для збереження незалежних позицій МСП за умови участі у інтеграційній взаємодії, їм необхідний власний капітал. При його наявності СПД МСБ використовують переваги інтегрування, а також зберігають вже існуючі (завойовані) позиції на ринку виробництва товарів, робіт, послуг. Крім цього, якщо переваги інтеграції задовольняють велике та мале підприємство у довготерміновому періоді – форма інтеграційної взаємодії може бути змінена на іншу. Тоді більша частка у статутному капіталі інтеграційного об'єднання дає перевагу інтегрованому МСП в отриманні більшої частини прибутку при розподілі.

Зазначимо, що за умов транснаціоналізації в економіці, великі промислові підприємства, що мають обмежені власні ресурси, братимуть безпосередню участь в інтеграційних процесах. Можливість зберегти незалежність у діяльності залишиться у підприємств, що є представниками малого та середнього бізнесу. Для них переваги інтеграційної взаємодії можуть бути прийнятними, за умови використання договірної форми співпраці між суб'єктами великого підприємництва. У разі дотримання умов взаємодії між суб'єктами інтегрування на основі принципу незалежності, виробниче МСП поступається значно більшою кількістю прав у реалізації відносин інтеграційної взаємодії, порівняно з великими підприємством (рис. 4.5).



Рис. 4.5. Варіанти переважаючого впливу СПД за умови інтеграційної взаємодії

Джерело: розроблено автором.

Акцентуючи увагу на збереженні ступеня самостійності МСП за умови оформлення договору між великим та малим СПД, звертаємо увагу на можливості незалежного прийняття управлінських рішень щодо власної господарської діяльності інтегрованими структурами, які функціонуватимуть у системі інтеграційного об'єднання. Отже, збережеться самотність і національні риси, що забезпечується розвитком сектору малого і середнього

підприємництва та участю держави у його регулюванні та підтримці. Економічні потужності держави характеризуватимуться й темпами розвитку великого бізнесу. Отже, мале і середнє підприємництво, як інтеграційний ресурс, стає сьогодні гарантом розвитку ринкової економіки в Україні, а сектор великого бізнесу – основою її стабільного зростання.

Розвиток інтеграційних процесів, сприяючи інтернаціоналізації національної економіки, також забезпечує взаємодію економік різних країн у світовому масштабі. При цьому формується нове підприємницьке середовище з єдиними правилами поведінки вже для суб'єктів міжнародної економічної діяльності. Інтеграційна взаємодія дає змогу застосовувати механізм фінансової стабілізації для виробничих МСП. Тому актуальними є завдання з розроблення теоретичних і методологічних засад формування та розвитку інтеграційних об'єднань у промисловості, а також регулювання інтеграційних процесів, які в них відбуваються.

Основним елементом стабільних ринкових позицій інтеграційного об'єднання є його інноваційний розвиток [20; 228; 447]. Інновації – це той інструмент управління, ефективно застосування якого впливає на прибутковість ІО і його адаптацію до змін у підприємницькому середовищі, інструмент, який стає вихідною і обов'язковою умовою стратегічного планування показників розвитку промислового ІО. Саме результатам інноваційної діяльності надають перевагу підприємства МСБ, приймаючи рішення про інтеграційну взаємодію з ВП (рис. 4.6).

Управління інноваційною діяльністю здійснюється на головному підприємстві та інтегрованому суб'єкті відповідно до повноважень та визначених меж самостійності управлінських функцій обох суб'єктів інтеграційної взаємодії. Інтеграційна взаємодія для СПД охоплює такі етапи:

- визначення обсягу прибутку, який може отримати кожен із суб'єктів-учасників інтеграційної взаємодії;
- участь держави у процесі інтеграції як суб'єкта-учасника і як регулятора інтеграційного розвитку;
- виробничих суб'єктів інтеграційної взаємодії;

економіко-математичне моделювання оцінки результатів діяльності промислового інтеграційного об'єднання до і після залучення у його склад нових;

– безпосередня інтеграція у формі лізингу, франчайзингу, субпідряду. Забезпечення самостійності МСП проявляється у прийнятті ними управлінських рішень та визначенні типу, способу, виду інтеграційної взаємодії. Спосіб інтеграційної взаємодії – порядок реалізації ініціативи проведення спільної діяльності у визначених напрямках: виробничо-промисловому (постачання, виробництво, збут); фінансовому. Тип ІВ – спосіб юридичного оформлення договірних взаємовідносин (лізингова ІВ, підрядна ІВ, франчайзингова ІВ). Вид ІВ – з'єднання послідовних стадій виробничого процесу (вертикальна ІВ), кооперація праці (горизонтальна ІВ), конгломеративна (ІВ по діагоналі);

– визначення ресурсного забезпечення необхідних операцій внаслідок інтеграційної взаємодії підприємств;

– встановлення стратегії розвитку інтеграційного об'єднання;

– інформаційне обслуговування господарських фінансово-виробничих операцій ІО (нові, перспективні інформаційні засоби збору, обробки, передачі і захисту даних, пов'язаних з обсягами потреби, надходження та витрати ресурсів за їх видами, а також бухгалтерської, податкової, статистичної інформації кожного суб'єкта-учасника ІО);

– управління ризиками інтеграційної взаємодії;

– прийнятність відповідного способу інтеграції залежно від обраної стратегії розвитку інтеграційного об'єднання, державної позиції у сфері підтримки МСП та визначених пріоритетів галузевого розвитку;

– моніторинг виробничо-господарської діяльності та функціонування інтеграційного об'єднання в цілому і кожного з його суб'єктів-учасників – виявлення загрозливих ситуацій розвитку, вживання заходів щодо їх запобігання та ліквідації;

– визначення, оцінка величини та ліквідація негативних факторів впливу на інтеграційну взаємодію підприємств;

– здійснення поточного контролю за усіма ділянками виробничого процесу, рівнем фінансового забезпечення та реалізацією господарських зв'язків ІО;

– отримання високих кількісних (вартість та обсяги затрат і випуску продукції...) та якісних (кваліфікація працівників, інтенсивність праці, якість фондів...) показників підприємницької діяльності.



Рис. 4.6. Організація процесу інтеграційної взаємодії підприємств у сфері здійснення інноваційної діяльності

Примітки : - - - - - реалізація принципу самостійності
Джерело: розроблено автором.

– Формування інтеграційного об'єднання підприємств на незалежних принципах міжорганізаційної співпраці представлено на рис. 4.7. Групи споживачів є безпосередньо покупцями продукції відповідного виду, яка

реалізовується промисловим інтеграційним об'єднанням. За такої умови, споживачами можуть стати суб'єкти господарської діяльності, які придбавають продукцію з метою її реалізації.

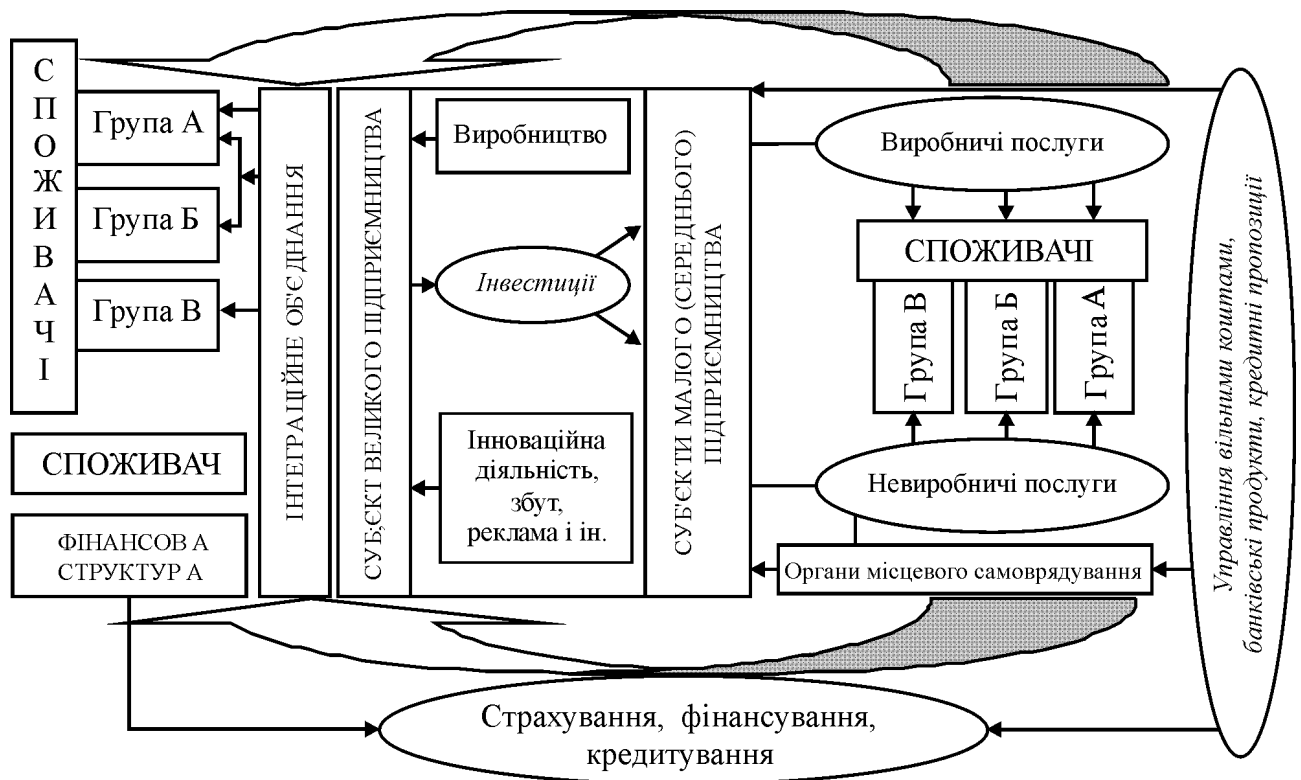


Рис. 4.7. Формування інтеграційного об'єднання підприємств на незалежних принципах міжорганізаційної співпраці

Джерело: розроблено автором.

Група споживачів Б отримуватиме виробничі і невиробничі послуги, а групи споживачів А та В за інших варіантів інтеграційної взаємодії є споживачами відповідно тільки виробничих або тільки невиробничих послуг ІО. У разі використання такого способу організації взаємовідносин велике промислове підприємство є безпосередньо споживачем і (залежно від способу інтеграції) отримує переваги ресурсного забезпечення (від фінансових установ і від МП). У представлених способах передбачені групи споживачів (А, Б та В) продукту МП, оскільки ці суб'єкти господарської діяльності у способі інтеграційної взаємодії зберігають собі незалежний статус.

Отже, перспективою інтеграційної взаємодії СПД є досягнення економічного ефекту внаслідок діяльності цілої структури та кожного її учасника зокрема, яке забезпечується [111, с. 56-58; 67, с. 44-46; 104, с. 60-62]:

- нарощуванням обсягів виробництва;
- розширенням номенклатури продукції та ринків її збуту;
- зниженням собівартості продукції;
- зменшенням ризику діяльності;
- економією та ефективним перерозподілом ресурсів всередині інтеграційного об'єднання;
- доступом ВП-споживача до об'єктів інтелектуальної власності МП.

Поєднання фінансового капіталу і виробничого дає змогу також розробляти стратегію діяльності ІО. З огляду на розширення асортименту банківських продуктів (надання послуг із страхування, кредитна та інвестиційна діяльність, управління грошовими коштами та цінними паперами, тобто операції страхових інвестиційних і трастових компаній, обіг векселів і вексельне кредитування) відбувається формування взаємовідносин рівноправності в управлінні фінансово-господарською діяльністю такого ІО.

При цьому, МСП, які є суб'єктами інтеграційної взаємодії, можуть скористатись банківськими послугами, для управління вільними коштами, наприклад, отримавши додаткове джерело прибутку від депозитної діяльності. Тому, зважаючи на перспективу виробничо-господарської діяльності інтегровані суб'єкти зацікавлені у наявності власних коштів, а також у створенні фінансових фондів з метою примноження грошових ресурсів, довіряючи їх в управління фінансовій структурі у складі ІО. Отже, потреба у інтеграційній взаємодії оцінюється ступенем переваг для кожного суб'єкта промислового інтеграційного об'єднання (рис. 4.8).

За умови тісної співпраці, для суб'єкта ІВ – малого підприємства інтегрованого типу, умови обслуговування "власною" фінансовою структурою можуть бути більш лояльні, ніж ціна аналогічних фінансових послуг будь-яких зовнішніх структур. Таке підприємство може отримувати послуги, пов'язані із вкладенням коштів у цінні папери, або отриманням дивідендів. За рівноправного функціонування суб'єктів ІВ відбувається прийнятний розподіл

ризиків між ними, оскільки існує однакова залежність нарощування фінансового капіталу від ефективності управління виробничим капіталом ІО.

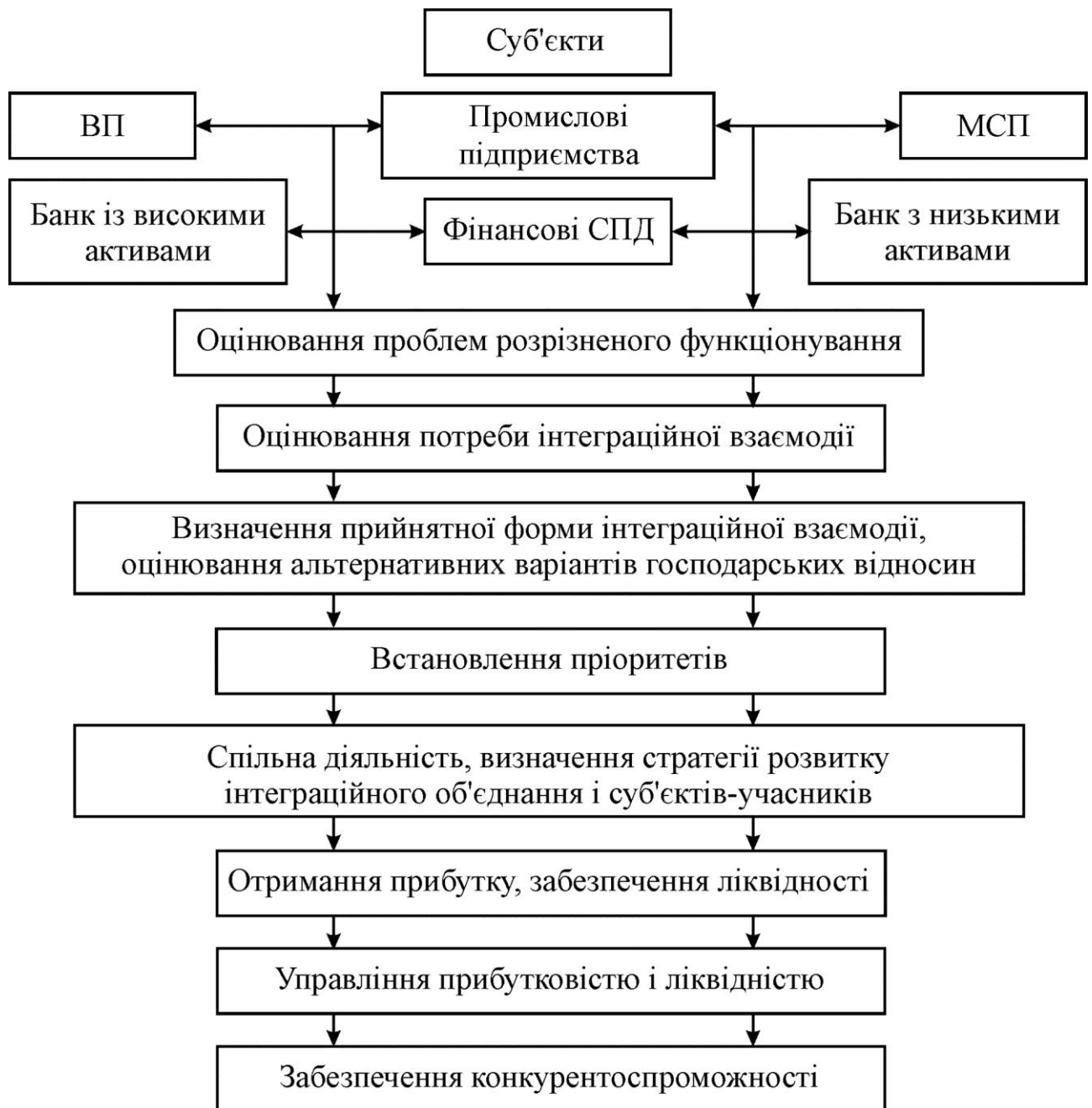


Рис. 4.8. Характерні риси взаємної оцінки потреби в інтеграційній взаємодії для СПД

Джерело: розроблено автором.

Процес інтеграційної взаємодії підприємств передбачає адаптацію її суб'єктів до умов ІОПС. При цьому учасникам інтеграційного об'єднання необхідно пристосуватись ще й до умов внутрішнього підприємницького середовища інтеграційного об'єднання. Для ІО таке пристосування

передбачатиме відповідні витрати, які забезпечать йому необхідні (переважаючі) позиції на ринку. Суб'єкти ІО, крім проведення аналогічних витрат матимуть додаткові витрати. Це пов'язано із необхідністю пристосування таких суб'єктів ІВ ще й до умов внутрішнього середовища інтеграційного об'єднання, учасниками якого вони стали. Треба відзначити, що адаптація до умов ІОПС передбачає значно менші обсяги витрат для тих підприємств, які є суб'єктами малого та середнього підприємництва. Зважаючи на це, розглянемо два типи витрат, характерних для процесів ІВ, це:

- витрати на виробництво (трансформаційні) [119 с. 56; 142, с. 103; 274, с. 328; 490, с. 241; 507, с. 251];

- витрати на координацію дій (транзакційні) [142, с. 103].

Транзакційні витрати прямо впливають на форми і методи процесу ІВ, характеризують тип ІО та специфіку розподілу прав власності учасників ІО. Виділяють три основних види транзакцій [349, с. 42]:

- угоди (служать для здійснення фактичного відчуження й присвоєння прав власності, коли необхідна згода всіх сторін та виконується вимога симетричності між контрагентами);

- управління (ключовим є відношення управління (підпорядкування), коли право приймати рішення належить тільки одній стороні через асиметричність положення сторін);

- раціонування (за умови збереження асиметричності місце керівної сторони займає колективний орган, що виконує функцію специфікації прав).

Транзакційні витрати включають витрати на одержання необхідної інформації про ціни та якість товарів, а також витрати, пов'язані з веденням переговорів, оформленням контрактів та укладенням угод, контролем за їх виконанням і юридичним захистом прав власника у разі їх порушення. Збільшення масштабів фірми шляхом включення до її складу сполучених виробництв веде до зниження транзакційних витрат. Проте паралельно через збільшення розмірів фірми і ускладнення її структури починають зростати витрати на управління. Оптимальний розмір фірми буде досягнуто тоді, коли економія від скорочення транзакційних витрат, пов'язана з подальшим

збільшенням фірми, виявиться такою ж як обсяг додаткових витрат на управління [145].

Проблеми оптимізації трансакційних витрат досліджували такі вітчизняні і зарубіжні науковці, як М. І. Кондратьєв (концептуальні аспекти моделі трансакційних витрат корпоративного сектора економіки) [252]; О. В. Шепеленко (фінансові інструменти та методи оптимізації трансакційних витрат суб'єктів господарювання) [512]; Л. О. Ющишина (розробка моделі оптимізації витрат бізнес-процесів у сільськогосподарських підприємствах) [523]; І.В. Макалюк (розробка моделі оптимізації трансакційних витрат) [291] та ін. Класифікаційні ознаки трансакційних витрат виділяли: А. Алчіан, С. Архієреєв, І. Барцель, Дж. Волліс, О. Вільямсон, Тр. Еггертссон, р. Капелюшников, Г.В. Козаченко, Дж. Коммонс, р. Коуз, В. Кокорев, Кл. Менар, С. Малахов, П. Мілграм, р. Нельсон, Ю.С. Погорелов, Р. Ріхтер, Дж. Робертс, Дж. Стиглер, О. Уільямсон, Е. Фуруботн. Спробу систематичного оцінювання трансакційних витрат на рівні економіки загалом зробили Д. Норт і Дж. Уолліс. Питання кількісного оцінювання трансакційних витрат на окремому ринку вивчали Х. Демсетц і Т. Лоеб. К.Еррору пов'язав трансакційні витрати з рівнем невизначеності. Проте, напрямки зменшення ТрВ витрат СПД шляхом застосування методів ІВ між підприємствами – учасниками ІО ще недостатньо опрацьований.

Це пов'язано із складним механізмом фінансово-господарської діяльності підприємств в умовах транснаціоналізації економіки. Тому на трансакційні витрати СПД впливають умови ІОПС. Акцентуючи увагу на ІВ підприємств великого і малого (середнього) бізнесу, відмітимо, що ІСБ буде розширятися доти, доки витрати на організацію додаткової транзакції всередині фірми не зрівняються з витратами на здійснення тієї ж транзакції через обмін на зовнішньому ринку [113, с. 45], тобто доки граничні вигоди від зниження ринкових витрат не зрівняються з втратами від збільшення внутрішньофірмових витрат [259, с. 33-53].

Отже, спільним мотивом, що спонукає підприємства до інтеграційної взаємодії є зменшення трансакційних і виробничих витрат суб'єктів-учасників

ІВ у частині їх трансферу, тобто величини матеріальних і нематеріальних ресурсів та послуг із виробництва і збуту продукції, які передаються від одного суб'єкта господарської діяльності – МСП до іншого – ВП. Отже, можливість кількісного зменшення трансферних витрат інтегрованих МСП стає визначальною для реалізації ними рішення щодо інтеграційної взаємодії з іншими суб'єктами господарської діяльності і забезпечується компенсацією ТрВ великими СПД. За таких умов трансферні витрати малого (середнього) суб'єкта підприємницької діяльності, наприклад щодо виробництва окремих деталей, збуту готової продукції, а також управління цими процесами під час інтеграційної взаємодії, стають внутрішнім резервом його розвитку. Отже трансферні витрати існують у всіх суб'єктів ІВ. І їх обсяг залежить від кількості підприємств МСБ – учасників ринку, рівня конкуренції по ідентичних видах продукції та інших факторів ІОПС. У даному випадку акцентується увага тільки на тих трансферних витратах, які є трансакційними та пов'язані із адаптацією будь-якого суб'єкта до умов ІОПС. Ці витрати відповідають обсягам використаних фінансових ресурсів кожним суб'єктом ІВ та пов'язані із забезпеченням умов передачі до ІСБ прав власності на відповідні активи. Оскільки корпоративні відносини реалізуються саме у ІОПС, то кількісний показник ТрВ залежатиме від обраних учасниками ІО моделей ІВ. Витрати таких СПД пов'язані з їх позиціонуванням та адаптацією на ринку, тому можуть включати й інші елементи, пов'язані із терміновим прийняттям нестандартного управлінського рішення (наприклад щодо машинобудування ВПК).

Такі витрати для СПД пропонуємо визначати як "адаптаційні", тобто:

- по перше, як витрати, що пов'язані зі здійсненням трансакцій на ринку капіталу, яких МСП інтегруючись, може уникнути, шляхом передачі прав на управління залишками вільних коштів фінансовій структурі, що входить у склад ІО;
- по друге, як витрати, які пов'язані з передачею повноважень у сфері прийняття управлінських рішень щодо визначених етапів господарської діяльності (постачання, виробництва, збуту) інтегрованих СПД. Способи комбінації виробничих і адаптаційних витрат представлено в табл. 4.3.

Таблиця 4.3

Способи комбінації виробничих і адаптаційних витрат за умови інтеграційної взаємодії промислових підприємств

Критерій	Варіант взаємозалежності																							
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
Виробничі витрати ВП	↑	↓	↑	↑	↑	↓	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑
Виробничі витрати МП	↑	↓	↑	↑	↑	↓	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑
Адаптаційні витрати ВП	↑	↑	↓	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑
Адаптаційні витрати МСП	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑
Прибуток ІО	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑
Ефект ІВ для ВП	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Ефект ІВ для МСП	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Примітки:

↑ – зростання;

↓ – спадання;

+ – позитивний ефект;

-- – негативний ефект.

Джерело: розроблено автором.

Зважаючи на різні комбінації виробничих і адаптаційних витрат СПД, зауважимо, що вирішальну роль для їх участі у інтеграційній взаємодії відіграє ступінь взаємозалежності таких суб'єктів. Оптимальним варіантом є збереження права власності на частку активів кожним учасником ІВ, або одностороннє закріплення права контролю над активами. Другий варіант передбачає можливість здійснення довготермінових фінансових інвестицій у розвиток малого підприємства, яке є суб'єктом ІВ, а це, водночас, гарантує продовження контрактних взаємин між великим та малим (середнім) суб'єктом господарської діяльності. Крім цього, зменшення виробничих і адаптаційних витрат є одним із позитивних чинників внутрішнього підприємницького середовища для підприємств МСБ, що є суб'єктами ІВ.

Тобто ТрВ (входять до складу адаптаційних витрат) кожного суб'єкта ІВ і позиціонують його на ринку. Отже, ПС набуватиме властивостей інтеграційності. Загальний обсяг цих витрат може слугувати кількісним показником інтеграційності ПС. Поєднуючи у такий спосіб (через адаптаційні, у т. ч. ТрВ) внутрішнє середовище СПД та зовнішнє підприємницьке середовище, процес інтеграційної взаємодії оцінюється попитом на продукцію МСП. Тобто виробництво продукції або надання послуг малими підприємствами стосується їх внутрішнього підприємницького середовища, проте умови передачі прав на таку продукцію формуватимуть ІОПС, можливості якого визначатимуться такими компонентами:

- кількістю заключених угод між учасниками ІВ;
- обсягом ТрВ великих і малих підприємств – учасників ІВ з однотипною продукцією;
- попитом на продукцію (послуги);
- ринком збуту;
- умовами доступу до фондових ринків іноземного капіталу, фінансових ресурсів банківського сектора, венчурних фондів;
- особливі умови реєстрації МСП відповідно до їх організаційно-правових форм;
- фіскальним режимом;

- визначенням можливостей використання іноземного капіталу у власній діяльності та інтеграційною взаємодією із суб'єктами МСБ інших держав;
- адміністративною підтримкою (відшкодуванням ПДВ, пільговим оподаткуванням, лояльними умовами страхування, інвестиційною підтримкою, обмеженням монополій, державними пільгами, стимулюванням органами місцевого самоврядування та ін.).

Як показники трансакційних витрат використовують види витрат за рахунками бухгалтерського обліку у складі [291]:

- адміністративних витрат (представницькі витрати, витрати на службові відрядження, винагорода за професійні послуги, витрати на послуги зв'язку, плата за розрахунково-касове обслуговування та інші послуги банку);
- витрат на збут (сума витрат на збут у повному обсязі);
- інших операційних витрат (витрати на дослідження й розробки, сумнівні та безнадійні борги, втрати від операційних курсових різниць, нестачі і втрати від псування цінностей, визнані штрафи, пені, неустойки);
- фінансових витрат (відсотки за кредити, інші фінансові витрати);
- інших витрат (витрати пов'язані з реалізацією фінансових інвестицій, необоротних активів та майнових комплексів, втрати від неопераційних курсових різниць).

Трансакційні витрати формуються упродовж усього виробничо-господарського процесу. Їх склад є таким [434, с. 9-12]:

1. До трансакційних витрат функціонування підприємства, які найбільш відчутно впливають на його фінансові результати від операційної діяльності (прибуток чи збиток) належать: трансакційні витрати адміністративної діяльності (витрати на оплату праці апарату управління підприємством (працівникам маркетингового, юридичного та комерційного відділів); витрати на службові відрядження; податки та збори; витрати за послуги сторонніх організацій (комісійні банку, транспортні послуги, перекладацькі послуги, послуги з ведення реєстру цінних паперів, аудиторські послуги, інформаційно-консультаційні послуги, послуги навчання та атестації, нотаріальні послуги, експертні послуги, публікація оголошень, підписка періодичних видань,

послуги страхування)); трансакційні витрати на збут (транспортні витрати; витрати на проведення рекламних, передпродажних заходів та на дослідження ринку стосовно товарів (робіт, послуг); витрати на виготовлення нових видів тари; витрати на гарантійний ремонт (обслуговування); витрати пов'язані з несплатою податків та зборів під час реалізації (збуту) продукції; інші витрати, пов'язані із збутом); трансакційні витрати іншої операційної діяльності (витрати на дослідження та розробки; собівартість реалізованої іноземної валюти; сума безнадійної дебіторської заборгованості та відрахування до резерву сумнівних боргів; втрати від операційної курсової різниці; втрати від знецінення запасів, нестачі й втрати від псування цінностей; визнані штрафи, пені, неустойки; витрати на підвищення ділового іміджу підприємства; інші витрати операційної діяльності).

2. До трансакційних витрат, що впливають на фінансові результати від звичайної діяльності (прибуток чи збиток) втрати від неопераційних курсових різниць; витрати на ліквідацію необоротних активів; втрати від реалізації фінансових інвестицій; втрати від реалізації необоротних активів; інші витрати звичайної діяльності.

3. До трансакційних витрат, які впливають на чистий прибуток (збиток) належать: витрати на покриття протермінування чи несплати загальнодержавних податків і обов'язкових платежів (зборів); витрати на покриття суми протермінування чи несплати нарахованих місцевих податків та зборів (обов'язкових платежів); витрати, що виникають внаслідок стихійного лиха, техногенних аварій, надзвичайних подій, а також витрати на здійснення заходів, пов'язаних із запобіганням таким наслідкам та їх ліквідацією.

Акцентуємо увагу на можливості здійснення ІВ суб'єктів фінансово-господарської діяльності за умови передачі частини адаптаційних витрат МСП – суб'єктом, або кількома суб'єктами що інтегруються – великому СПД при формуванні ІО. Пропонуємо формалізовані альтернативні варіанти щодо провадження фінансово-господарської діяльності підприємствами самостійно і за умови інтеграції суб'єктів МСБ між собою.

Різниця між витратами трансакційного сектору загалом, тобто ІСБ і трансакційними витратами інтегрованих до них суб'єктів господарської діяльності, дає змогу оцінити економію матеріальних і нематеріальних ресурсів за рахунок формування інтеграційних об'єднань. Отже, створення ІО дає економію на загальних витратах шляхом трансформації 50 % трансакційних (адаптаційних) витрат незалежних агентів на відкритому ринкові у внутрішньофірмові [522]. Отже, провадячи фінансово-господарську діяльність самостійно, МСП повинно здійснювати 100 % адаптаційних витрат у зовнішньому підприємницькому середовищі. Ці витрати можна зменшити шляхом участі МСП у процесах ІВ з іншими суб'єктами господарської діяльності. І, чим з більшою кількістю таких суб'єктів співпрацюватиме МСП, тим нижчими будуть його адаптаційні витрати. Такий варіант співпраці передбачає можливості мінімізації або ж повного уникнення адаптаційних витрат МСП – учасником ІВ.

Математичним виразом характеристики відсоткового співвідношення адаптаційних витрат МСП – учасника ІВ з великими підприємствами за умови інтеграційної взаємодії МСП слугують формули (4.1) та (4.2).

Формула (4.1) використовується для характеристики інтеграційної взаємодії МСП із одним-трьома СПД.

$$C = S - \left(\frac{S}{n+1} \cdot n_1 + \frac{S}{2(n+1)} \cdot n_2 \right), \% \quad (4.1)$$

де C – витрати МСП;

S – витрати сумарні;

n – сумарна кількість підприємств;

n_1 – кількість великих підприємств;

n_2 – кількість малих підприємств.

Варіанти її інтерпретації представлені наступними трьома випадками:

1. У випадку співпраці МСП із одним великим підприємством адаптаційні витрати першого знизяться на половину, тобто становитимуть 50 %.

2. У випадку співпраці двох МСП адаптаційні витрати кожного з них (як першого так і другого) знизяться тільки на 25 %.

3. У випадку співпраці ВП і МСП, при варіанті ІВ, яка відбувається одночасно між двома МСП та між ВП та одним із МСП, загальний обсяг адаптаційних витрат становитиме 50 %. Отже, адаптаційні витрати кожного з учасників ІО зменшуються не однаково, а в залежності від кількості суб'єктів між якими утворюються інтеграційні взаємозв'язки. Чим з більшою кількістю суб'єктів підприємництва мале підприємство матиме зв'язки такого характеру, тим його адаптаційні витрати мінімізуватимуться.

Формула (4.2) використовується для характеристики відсоткового співвідношення адаптаційних витрат за умови інтеграційної взаємодії МСП із ВП. Її інтерпретація показує, що у випадку інтеграційної взаємодії МСП – учасника ІО виключно із великими підприємствами його адаптаційні витрати можуть мінімізуватися, а згодом нівелюються. Стабільні умови ІОПС сприяють цьому, що забезпечує довготривалі інтеграційні взаємовідносини та дає змогу МСП концентрувати зекономлені у такий спосіб фінансові ресурси на власний розвиток та самостійно розпоряджатися ними

$$C = S - \left(\frac{S}{n} \cdot n_1 + \frac{S}{2n} \cdot n_2 \right), \quad (4.2)$$

де C – витрати МСП;

S – витрати сумарні;

n – сумарна кількість підприємств;

n_1 – кількість великих підприємств;

n_2 – кількість малих підприємств.

Варіанти інтерпретації формули (4.2) представлені такими двома випадками:

1. У випадку ІВ між МСП та чотирма або більше ВП. У результаті реалізації цього варіанту ІВ витрати МСП нівелюються. Така ситуація є оптимальною для тих МСП, що мають незалежні позиції у провадженні власної фінансово-господарської діяльності. Проте, такий варіант ІВ за цієї ж причини

стає не вигідним для ВП. Цим пояснюється можливість або ж необхідність реалізації ним таких форм ІВ як поглинання і виділ.

2. У випадку ІВ малого (середнього) підприємства із великими і з малими підприємствами. Наприклад, якщо ІВ відбувається із двома великими і двома малими підприємствами адаптаційні витрати МСП скорочуються на 75 %, тобто становитимуть тільки 25 %, що є прийнятним показником при обранні такого способу ІВ для інтегрованого МСП.

Для відображення залежності МСП від ВП при їх ІВ використаємо наступну формулу:

$$C = S - \left(\frac{S}{2(n+1)} \cdot n + \sum_{i=1}^m M(d_i) p_i q_i \right), \quad (4.3)$$

де $\sum_{i=1}^m M(d_i) p_i q_i$ – сума дивідендів отриманих великим підприємством;

$M(d_i)$ – математичне сподівання доходу отриманого підприємством;

p_i – частка акцій i -го підприємства;

q_i – норма дохідності однієї акції;

$i=1 \dots m$ – кількість малих підприємств, акціями яких володіє ВП.

Варіанти інтерпретації формули (4.3) представлені такими двома випадками:

1. Поглинання. Математична інтерпретація вказує те, що ВП, на відміну від МСП, не може повністю відмовитись від адаптаційних витрат і єдиним шляхом їх мінімізації стає для нього володіння акціями МСП (отримання дивідендів). Формула (4.3) не передбачає скорочення витрат ВП. Акцентуємо увагу на тому, що тільки частина дивідендів іде на покриття адаптаційних витрат, через що формула (4.3) набуває такого вигляду:

$$C = S - \left(\frac{S \cdot n}{2(n+1)} + \sum_{i=1}^m M(d_i) p_i q_i l \right),$$

де l – частка дивідендів, які спрямовуються на покриття адаптаційних витрат ВП.

2. Виділ. У випадку виділу або створення філіалу ВП найпростіше розглядати ефект від застосування цього способу ІВ за допомогою порівняння його фактичних і планових показників доходів та витрат, що показує така формула:

$$\Sigma = (D_{\phi} - D_{nl}) - (S_{\phi} - S_{nl}), \quad (4.4)$$

де Σ – фінансовий результат;

D_{ϕ} – фактичний дохід;

D_{nl} – плановий дохід;

S_{ϕ} – фактичні витрати;

S_{nl} – планові витрати.

Ефект, отриманий внаслідок застосування виділу буде позитивним за умови, коли показники фактичного доходу та планових витрат перевищують показники планового доходу та фактичних витрат ВП. Якщо результат:

- має від'ємне значення – це означає, що виділ є неефективним;
- набуває нульового значення – це означає, що виділення не потрібне, так як цей спосіб ІВ не передбачає зменшення адаптаційних витрат ВП. Отже, виділ є ефективним тільки у випадку додатного значення показника фінансового результату ВП.

Залежно від кількості виділів формула (4.4) набуватиме такого вигляду:

1) один виділ (основна фірма (оф.) + додаткова фірма (філія) (дф.):

$$\Sigma = (D_{\phi оф} - D_{nl оф} + D_{\phi дф} - D_{nl дф}) - (S_{\phi оф} - S_{nl оф} + S_{\phi дф} - S_{nl дф}).$$

Цілком імовірно, що одного з доданків може не бути, так як філіал може не отримувати доходів. Це можливо, наприклад за умови, якщо виділена фірма є рекламним агентством, яке розробляє рекламу виключно для однієї великої материнської компанії);

2) n виділів (основна фірма + n додаткових фірм (філій):

$$\Sigma = (D_{\phi оф} - D_{nl оф} + D_{\phi дф} - D_{nl дф} + \dots + D_{\phi n-ої.дф} - D_{nl n-ої.дф}) - (S_{\phi оф} - S_{nl оф} + S_{\phi дф} - S_{nl дф} + \dots + S_{\phi n-ої.дф} - S_{nl n-ої.дф}).$$

Застосування формули (4.4) можливе для оцінки динаміки фінансового результату ВП внаслідок цього виду ІВ і прогнозування його показника на майбутнє:

$$\Sigma = (D_{ф.оф} + D_{ф.дф} - D_{нл.}) - (S_{ф.оф} + S_{ф.дф} - S_{нл.}). \quad (4.5)$$

Зазначимо, що формула (4.5) буде дієвою у застосуванні за умови впливу і на обсяг адаптаційних витрат і на фінансовий результат господарської діяльності ВП тільки виділу. Вона не враховуватиме інші чинники ВПС і ЗПС, які виникали хоча б в одному із періодів:

$$\Sigma = (D_{ф.оф} + D_{ф.дф} - D_{нл.} - D_{с.ч.}) - (S_{ф.оф} + S_{ф.дф} - S_{нл.} - S_{с.ч.}).$$

Треба також врахувати, що сторонній чинник не завжди можна визначити у грошовому еквіваленті достовірно, тому при таких розрахунках прийнятною є незначна похибка. Це допустимо наприклад при реалізації нестандартного управлінського рішення підприємством ВПК щодо виділу, ефект від якого визначити кількісним показником неможливо.

Отже, гарантування ступеня самостійності інтегрованому суб'єкту підприємництва МСП дає змогу йому орієнтуватися на ринку, здійснюючи менші ТрВ. При цьому його адаптаційні можливості до умов ІОПС зростають, а витрати, пов'язані з позиціонуванням себе на ринку зменшуються і можуть взагалі нівелюватися. Та це не означатиме миттєвого і рівномірного розподілу витрат суб'єктів ІВ у визначеному співвідношенні. Тому МСП, маючи на початкових етапах становлення 100 % ТрВ, може їх мінімізувати в результаті інтеграційної взаємодії із великим СПД та іншими МСП. Залежно від кількості суб'єктів з якими МСП вступає в ІВ, між ними виникатиме більше інтеграційних зв'язків і зменшиться величина адаптаційних витрат (у відсотковому вираженні). Інтегровані суб'єкти фінансово-господарської діяльності отримують стовідсоткову перевагу від таких взаємовідносин.

Якщо мале чи середнє підприємство задовільнять такі умови ВПС, то наступні витрати, пов'язані з його позиціонуванням на ринку, воно може не здійснювати. Проте, маючи ступінь свободи у виборі управлінських дій, це підприємство може прийняти альтернативне рішення, яке обумовлене

динамічними змінами ІОПС. Тільки за умови оптимізації фінансово-господарської діяльності, новизни продукції, впровадження виробничих, управлінських, продуктових інновацій такі витрати будуть ефективними.

Для ВП ситуація аналогічна – завойовані ними позиції, обумовлені здійсненими адаптаційними витратами. Однак, при ІВ кожен суб'єкт-учасник, тобто велике підприємство, має позиціонувати тільки себе. Якщо виготовляється нова продукція – тоді величина ТрВ на спільний бренд обумовлюється між суб'єктами ІВ. Загалом, величина адаптаційних витрат пов'язана із способом інтеграційної взаємодії. Якщо до окремих операцій залучаються суб'єкти малого (середнього) підприємництва, наприклад до реалізації продукції, постачання, виготовлення окремих її складових, до інноваційної діяльності – то варіанти розподілу ТрВ є такими самими. Це пов'язано з тим, що суб'єкт великого підприємництва вже позиціонував себе на ринку і займає визначені позиції, маючи право вибору партнерів по співпраці, реалізуючи таким чином принцип самостійності в управлінні господарською діяльністю.

4.4. Інструментарій для розширення участі вітчизняних інтеграційних структур на зарубіжних фондових ринках

Варто зазначити, що однією з причин зниження обсягу інвестиційних ресурсів стає використання інвесторами непрозорих схем здійснення капіталовкладень. Наявна на сьогодні законодавча база, що регулює діяльність на фондовому ринку, не містить норм щодо схем компенсації для інвесторів. Відповідно до Національного плану дій на 2013 р. щодо впровадження Програми економічних реформ на 2010-2014 рр. "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава", затвердженого Указом Президента України, передбачено розробити та внести на розгляд Верховної Ради України проект Закону України щодо створення компенсаційних механізмів захисту інтересів інвесторів. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку вже схвалила Концепцію проекту Закону України "Про

Фонд гарантування інвестицій на фондовому ринку", що спричинила неоднозначну реакцію у суспільстві. Адже підготовлений Комісією законопроект не підтримали ані учасники ринку, ані міжнародні експерти на засіданні круглого столу "Компенсаційні механізми захисту інтересів інвесторів. Перспективи законодавчого врегулювання", який відбувся у травні 2013 р. у Комітеті Верховної Ради України з питань фінансів та банківської діяльності [255].

Проте проектний варіант цього законопроекту має низку недоліків [438]:

1. Законодавство має забезпечувати, насамперед, захист прав споживачів фінансових послуг та інвесторів, а регулятивні питання мають мати другорядне значення. Головна мета законопроекту "Про Фонд гарантування інвестицій на фондовому ринку" має полягати у відновленні довіри інвесторів до українського фондового ринку.

2. Згідно із ст. 3 Законопроекту, система гарантування інвестицій гарантує проведення компенсаційних виплат інвесторам, що втратили інвестиції внаслідок настання їх недоступності, управління якими здійснювалось учасником системи гарантування інвестицій, у розмірі 90 % неповернутих інвестицій, але не більше 200 тис грн. за кожним фактом недоступності інвестицій. Такий підхід підриває почуття власної фінансової відповідальності в інвесторів. Натомість, ст.1(2) Директиви Ради 85/611/ЄЕС "Про узгодження законів, підзаконних та адміністративних положень, що стосуються інститутів спільного (колективного) інвестування в цінні папери, що підлягають обігу (ICI)", визначаючи поняття інвестиційного фонду, прямо вказує на принцип розподілу ризиків.

Потрібно, щоб фондовий ринок підтримав механізм функціонування фонду гарантування інвестицій. Так, на думку, УАІБ, "схема створення та функціонування Фонду гарантування інвестицій на фондовому ринку знов ґрунтується на хибних підходах, які використовувались у підготовці аналогічних законопроектів протягом останніх 7 років, а саме: не відповідає директиві ЄС 97/9/ЄС "Про схеми компенсації інвесторам" як у частині

окреслення кола осіб та інвестиційних послуг, на які поширюється дія цієї Директиви (зокрема, щодо нерозповсюдження запропонованих механізмів на діяльність інститутів спільного інвестування), так і в частині визначення підстав для отримання інвестором покриття з відповідної компенсаційної схеми. УАІБ неодноразово направляла до Комісії свої зауваження та пропозиції з цього питання, а також відповідні документи Європейської асоціації інвестиційних фондів та компаній (EFAMA).

До складу наглядової ради Фонду входять дев'ять осіб. Наглядова рада Фонду формується шляхом делегування до її складу по одному представнику Міністерства економічного розвитку і торгівлі України та Міністерства фінансів України, три представники Комісії, по два представники саморегулювальної організації торговців цінними паперами та саморегулювальної організації компаній з управління активами. А в світовій практиці до складу таких фондів входять авторитетні фахівці в галузі економіки, юриспруденції та представники громадських організацій із захисту прав інвесторів.

У Законопроекті відсутній порядок подачі скарги потерпілим інвестором, механізм взаємодії фонду з правоохоронними та іншими органами влади, діяльність регіональних відділень фонду.

Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку відхилила той варіант, який відповідав нормам європейського законодавства, та повернулася до підходу, який не тільки суперечить Директиві ЄС 97/9/ЕС "Про схеми компенсації інвесторам", а ще й передбачає значні фінансові витрати і державного бюджету, і інвесторів ІСІ. Необґрунтована жодними розрахунками ставка внесків, визначена в Концепції, не забезпечить ані "гарантій" наявних інвестицій в ІСІ, ані коштів на покриття витрат з адміністрування запропонованого до створення Фонду гарантування інвестицій на фондовому ринку.

На потребі перегляду запропонованого Комісією підходу до запровадження в Україні схем компенсації інвесторам наголошували й експерти проекту USAID FINREP II. У серпні 2014 р. на засіданні Комітету

НКЦПФР з питань методології регулювання ринку цінних паперів розглянуто оновлений варіант Концепції, який підтримали члени Комітету та учасники ринку, та направлено на розгляд Комісії. Це позиція УАІБ, що виражає спільну позицію учасників ринку спільного інвестування. Однак прийняття Концепції у такому варіанті не відбулося [438].

Згідно із Законом "Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні" [366], приватизаційні процеси на міжнародних фондових ринках пов'язані з використанням похідних цінних паперів, зокрема, депозитарних розписок, тобто документів, які випускає іноземна депозитарна установа згідно із законодавством відповідної держави на акції такого товариства (власник депозитарної розписки набуває і здійснює право власності на відповідні акції). Сьогодні механізм випуску та обігу на міжнародних фондових ринках похідних цінних паперів у вигляді депозитарних розписок не пов'язаний з приватизаційними процесами, адже Постанова Кабінету Міністрів України "Про забезпечення продажу пакетів акцій відкритих акціонерних товариств, створених у процесі приватизації, що належать державі, у вигляді депозитарних розписок на міжнародних фондових ринках" [368] – втратила чинність.

Тепер, як правило, таким інструментом на фондовому ринку як депозитарні розписки на акції користуються великі компанії (з метою мобілізації капіталу, поширення кола інвесторів або придбання іноземної компанії [6; 9; 42; 144; 234; 240; 261]). Проте, зважаючи на потребу інвестиційних ресурсів для підприємств промислових галузей економіки України, ці суб'єкти також змушені до пошуку ефективних варіантів залучення капіталу на міжнародних ринках, які б дали змогу отримати фінансові інвестиційні ресурси, використовуючи перспективні інструменти фондового ринку для їх мобілізації.

Дослідження участі вітчизняних суб'єктів у світових фінансових процесах за рахунок використання депозитарних розписок іноземних емітентів для купівлі на внутрішньому ринку та продажу депозитарних розписок українських

емітентів на зовнішніх фінансових, є актуальним з огляду на необхідність стимулювання залучення фінансових інвестицій в економіку нашої держави.

Досліджували розвиток та проблеми формування інструментарію фондового ринку багато зарубіжних і вітчизняних учених. Зокрема, серед зарубіжних вчених Р. Глен Габбард [121] досліджувала чинники впливу на розвиток фондових бірж країн, що розвиваються; проблемам формування дивідендної політики приділяли увагу А. Франклін, А. Бернардо [528], М. Бейкер, Дж. Верглер [532]; ризики фондових ринків досліджували Д. Сорнетте [448] та ін. Дослідження фондового ринку стали основним напрямом розвитку еконофізики, зокрема, це стосується дослідження дохідності цінних паперів, розподілу доходів за допомогою методів статистичної фізики, застосування моделей і методів квантової механіки для вивчення взаємодії економічних агентів [156]. Під час дослідження фінансових ринків в еконофізиці було розвинуто нові підходи, закладені В. Парето та Б. Мандельбротом [295].

Серед українських науковців відомі роботи Є. А. Боброва [31], З. Г. Ватаманюка, Н. В. Звонаря [47], котрі досліджували інтеграційну взаємодію українського фондового ринку зі світовими фінансовими ринками. Ю. Уманців і В. Ємець [480] досліджують вплив на фінансовий ринок України глобалізаційних процесів. Дослідженням способів залучення фінансових інвестицій приділяли увагу також В. Грушко, А. Чумаченко [147], Г. Карпенко [221], Т. Майорова [290], Л. Мельничук [308]. Проте перспективи розміщення цінних паперів українських та іноземних емітентів на вітчизняному фондовому ринку у зв'язку із потребою залучення фінансових інвестицій для розвитку промислових підприємств, зокрема, корпоративного сектору, потребують детальнішого розгляду. Зокрема, це стосується представлення переваг розширення і застосування інструментів фондового ринку які регулюють процеси інвестування і стимулюють попит на цінні папери українських та іноземних емітентів у вітчизняних інвесторів. Це забезпечить довготермінову перспективу розвитку фондового ринку України та інтеграцію світових фінансово-економічних систем.

Спосіб залучення фінансових інвестицій через IPO (initial public offering – первинна публічна пропозиція) став важливим та одним з найбільш ефективних і детально відпрацьованих способів залучення інвестицій на фінансовому ринку. Через IPO фінансується близько 15 % всіх інвестицій в основний капітал на розвинених ринках, а європейські показники досягають 10 % [511]. Саме він передбачає перший публічний продаж акцій приватної компанії, зокрема, й у формі продажу депозитарних розписок на акції.

Застосування різних способів публічного розміщення акцій підприємств корпоративного типу забезпечує фінансування їх розвитку із застосуванням дешевого ресурсу фінансового ринку. Зазначимо, що корпоративне підприємство утворюється, зазвичай, двома або більше засновниками за їх спільним рішенням (договором), діє на основі об'єднання майна та/або підприємницької чи трудової діяльності засновників (учасників), їх спільного управління справами, на основі корпоративних прав, у т.ч. через органи, що ними створюються, участі засновників (учасників) у розподілі доходів та ризиків підприємства. Корпоративними є кооперативні підприємства, підприємства, що створюються у формі господарського товариства, а також інші підприємства, в т.ч. засновані на приватній власності двох або більше осіб [141]. Корпоративне підприємство – господарське товариство, холдинговим корпоративним пакетом акцій (часток, паїв) якого володіє, користується та розпоряджається холдингова компанія [410].

Державні підприємства також можуть бути корпоративного типу. Це стосується так званих корпоратизованих підприємств або державних (національних) акціонерних товариств, легалізація яких пов'язана із прийняттям Президентом України Указу "Про корпоратизацію підприємств" [394], відповідно до якого корпоратизацією є перетворення державних підприємств, закритих акціонерних товариств, більш як 75 % статутного фонду яких перебуває у державній власності, а також виробничих і науково-виробничих об'єднань, правовий статус яких раніше не відповідав чинному законодавству, у відкриті акціонерні товариства.

– Характерні риси державного акціонерного товариства/ДАТ (на прикладі корпоратизованих підприємств) [116]:

– формально має статус відкритого акціонерного товариства, хоча фактично зазвичай є товариством однієї особи (держави в особі уповноваженого органу);

– створюються шляхом: (1) заснування (проте законодавець на рівні закону регулює тільки відносини щодо державних холдингових компаній) або (2) реорганізації у формі перетворення, як правило, державних підприємств, закритих акціонерних товариств, більше ніж 75 % статутного фонду яких перебуває у державній власності, а також виробничих і науково-виробничих об'єднань, правовий статус яких не відповідає чинному законодавству, в акціонерні товариства;

– мета перетворення зазначених господарських організацій у відкриті акціонерні товариства – їх підготовка до майбутньої приватизації (однак термін останньої заздалегідь не визначається; крім цього, законодавство про приватизацію державного майна передбачає можливість перетворення навіть підприємств ВПК на ВАТ з метою їх інвестування, однак зумовлює необхідність залишення контролю держави над таким підприємством, що здійснює діяльність, яка належить до державної монополії, і, відповідно, не підлягає приватизації);

– належать до державних суб'єктів господарювання, що забезпечується через володіння державою усім або контрольним пакетом акцій такого товариства і, відповідно, здійснення державою в особі уповноважених нею органів та осіб управління (контролю) діяльністю цих товариств;

– засновником зазвичай виступає одна юридична особа – господарське міністерство (відомство), у віданні якого перебуває державне підприємство, що корпоратизується;

– статут такого ВАТ розробляють згідно з Типовим статутом відкритого акціонерного товариства, створеного шляхом корпоратизації державного підприємства;

– державну реєстрацію товариства здійснює його засновник у загальному порядку, але без сплати реєстраційного збору. Наявність значних особливостей у правовому статусі ДАТ зумовлюють уніфікацію правового регулювання у формі спеціального закону, який, проте, ще не прийнято.

Однак сьогодні продаж пакетів акцій відкритих акціонерних товариств, створених у процесі приватизації, що належать державі, здійснюються шляхом конкурсу. Продаж здійснюють єдиним пакетом акцій у розмірі більш як 25 % статутного фонду відкритого акціонерного товариства, а в окремих випадках – більше 15 % для особливо великих акціонерних товариств [393], і не передбачає поширення депозитарних розписок на міжнародних фондових ринках.

Розглядаючи ліквідацію цієї законодавчої норми для державних підприємств у процесі їх приватизації, розглянемо використання такого інструменту фондового ринку як депозитарні розписки іншими суб'єктами господарської діяльності, тим більше, що "для українських емітентів порівняно з проведенням IPO шляхом створення холдингової компанії в юрисдикціях інших країн (через особливості національного законодавства) випуск американських і глобальних депозитарних розписок – найшвидший спосіб виходу на міжнародні ринки капіталу" [233].

Загалом, на початок 2013 р. у світі було зареєстровано 3694 випуски депозитарних розписок, з них приблизно 2000 припадало на The Bank of New York Mellon. На початок цього року діяли 75 активних депозитарних програм українських емітентів (з них чотири у 2012 р. зареєстровані банком "Форум", Мегабанком і компаніями KSG Agro і TMM Real Estate Development). Ці розміщення мали суто технічний характер і пов'язані з введенням більш жорстких умов лістингу на найдоступнішому із сегментів Франкфуртської фондової біржі – Відкритому ринку, де оберталися депозитарні розписки вітчизняних компаній. Через зміни в регулюванні цього сегмента частина емітентів виконали ці умови і провели лістинг повторно або перейшли на інші майданчики з менш жорстким регулюванням (зокрема, на Віденську біржу). По суті ж, жодних нових розміщень як таких не відбулося [233].

За прогнозами BNY Mellon, кількість нових запускених програм з випуску депозитарних розписок (DR) на акції українських компаній у 2011 р. могла становити від трьох до п'яти – це при тому, що кількість компаній, які запускають нові програми DR, щорічно скорочувалася. Скорочення кількості

нових випусків DR, BNY Mellon пояснює тим, що на ринку вже торгуються розписки близько п'ятдесяти найбільших в Україні компаній. Інші емітенти наразі не готові до виходу на міжнародні ринки капіталу і до запуску програм DR. Збереження кількості запущених програм DR, а також активні торги по всіх депозитарних розписках підтверджують інтерес інвесторів до України. Крім випуску американських та глобальних депозитарних розписок, не менший інтерес для банку представляє і можливість випуску українських DR.

Крім цього, тенденції ринку свідчать, що попит інвесторів поступово зміщується від американських DR, на глобальні DR, пізніше – на депозитарні розписки країн БРІК (Бразилії, Росії, Індії, Китаю). І наступним кроком, як очікується, будуть депозитарні розписки на Developed Markets (розвинутих ринках), враховуючи українські DR. Уже зараз є інтерес до випуску українських депозитарних розписок як з боку емітентів з активами в Україні, але зареєстрованих в офшорних зонах, так і з боку українських інвесторів, оскільки останні поки мають обмежені можливості інвестувати в компанії, зареєстровані за кордоном [483].

Характеристику депозитарних програм вітчизняних суб'єктів господарювання представлено у табл. 4.4.

Зауважимо, що вихід на міжнародні ринки капіталу суб'єктів господарської діяльності через використання програм DR сьогодні може забезпечити необхідні інвестиції у зростання економічного розвитку нашої держави і є прерогативою саме великих компаній. Сьогодні Положенням про допуск цінних паперів іноземних емітентів до обігу на території України, яке розпочало діяти у 2013 р. – передбачений механізми допуску іноземних цінних паперів до торгів в Україні. Дія цього Положення поширюється на акції, боргові цінні папери іноземних емітентів та депозитарні розписки щодо таких цінних паперів за умови окремого рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [386]. Приймаючи його, у комісії відмовилися від ідеї узгодження цієї процедури з Національним банком України.

Характеристика депозитарних програм вітчизняних суб'єктів господарювання

Компанія	Характеристика компанії	Характеристика депозитарних програм
Банк "Форум" (ліквідовано 2014 р.)	Найбільшим акціонером YERNAMIO CONSULTING LTD є Новинський В.В., який володіє 98,68 % статутного капіталу, 1,32 % – інші власники. Загальна кількість акціонерів станом на 01.01.2014 р. – близько 400. Статутний капітал – 5 934 618 920,00 грн. Загальна кількість зареєстрованих акцій – 593 461 892 штуки. Номінальна вартість акції – 10,00 грн.	вперше провів приватне розміщення 10 % власних акцій у формі GDR у жовтні 2005 р. (загальна сума залучених коштів становила близько 20 млн дол., ексклюзивним менеджером розміщення виступила інвесткомпанія "Конкорд Капітал" (Київ)); 2012 р. – переведення глобальних депозитарних розписок (Global Depositary Receipt, GDR) в американські (American Depositary Receipt, ADR); кількість зареєстрованих ADR становить 5 млн шт на суму \$ 25 млн; конвертація цінних паперів пов'язана із закриттям майданчика для торгів GDR на Франкфуртській фондовій біржі У 2006 р. провів публічне приватне розміщення 20 % акцій у формі GDR на суму близько 19 млн дол. Покупцями цінних паперів виступили іноземні портфельні інвестори зі Швейцарії, Австрії, Німеччини, чотири з Росії, а також один український інвестиційний фонд. Ексклюзивним менеджером розміщення виступила інвесткомпанія "Конкорд Капітал" (Київ). В результаті конвертації Мегабанком власних глобальних депозитарних розписок в американські, зареєстровано 50 млн ADR.
Мегабанк	Акціонери: Суботін В.Г. – пряма та опосередкована участь 60,15 % статутного капіталу; Європейський Банк Реконструкції та Розвитку (EBRD) – 15,00 % статутного капіталу; Німецький банк розвитку KfW – 15,00 % статутного капіталу; Міжнародна Фінансова Корпорація (IFC) – 6,02 % статутного капіталу; 3,83 % належить більш ніж 250 юридичним та фізичним особам – резидентам та нерезидентам. Капітал банку 714 млн.грн.	планує запуск програми американських депозитарних розписок (ADR) першого рівня, цінні папери будуть випущені відповідно до правил 144 (Rule 144). Депозитарієм призначений Bank of New York Mellon Corp. депозитарні розписки будуть випущені на акції компанії, які торгуються на Варшавській фондовій біржі (WSE).
Компанія KSG Agro	Вертикально інтегрований холдинг. Працює у всіх сегментах агроринку, враховуючи виробництво, зберігання, перероблення і продаж сільськогосподарської продукції. Акціонери: ICD Investments – 65,66 %, вільний обіг – 34,13 %, Земельний банк KSG Agro становить 92 000 га (переважно в Дніпропетровській області), а потужності зі зберігання – 120 тис. т.	Банк-депозитарій The Bank of New York здійснив випуск GDR за правилом S компанії TMM Real Estate Development Plc на суму \$ 104 млн 938,949 тис дол. Загалом було розміщено 6 млн 792,165 депозитарних розписок; Фірма TMM – ТОВ через свою материнську компанію TMM Real Estate Developments plc. Ltd., Кіпр, розмістила 13,11 % своїх акцій на альтернативному майданчику Франкфуртської біржі. Продаж акцій відбувався у формі глобальних депозитарних розписок. Унаслідок первинного розміщення залучено 105 млн дол. США.
Компанія TMM Real Estate Development	Компанія повного циклу. Працює на будівельному ринку України з 1994 р., є однією з провідних будівельних компаній країни. Основні види діяльності - будівництво житлових комплексів "під ключ", а також офісних, торгових, промислових та інфраструктурних об'єктів. Належить 100 % української девелоперсько-будівельної компанії.	

Джерело: складено автором за даними [1, 17, 294, 301, 457]

Раніше емітенти, які бажали завезти свої акції в Україну, мали отримувати не тільки дозвіл комісії, а й письмову згоду НБУ із зазначенням граничної кількості та номінальної вартості цінних паперів. Без цієї згоди регулятор був би змушений відмовити емітенту. Крім цього, НКЦБФР розширила список паперів, що допускаються до торгів, за рахунок депозитарних розписок. Раніше в документі їх допуск безпосередньо заборонявся, і зараз НКЦБФР окремими своїми рішеннями передбачатиме їх оборот на території України.

Розширення списку іноземних інструментів, які зможуть обертатися на фондових біржах, ініціювали торгівці цінними паперами. Внесення депозитарних розписок у список інструментів іноземних емітентів сфери діяльності, які можуть бути допущені до обігу на території України, розширило інструментарій і таким чином можливості учасників ринку. Додаткових вимог щодо валюти цінних паперів, на яку випущена депозитарна розписка, нема – всі операції з ними в Україні будуть здійснюватися в гривні незалежно від валюти цінного паперу та депозитарної розписки до неї – це передбачено декретом про систему валютного регулювання і валютного контролю [403]. Потреба внесення депозитарних розписок до списку іноземних цінних паперів, торгувати якими можна буде в Україні, зумовлена тим, що компанія "Миронівський хлібопродукт" – МНП SA (один з претендентів на подвійний лістинг), крім звичайних акцій, якими торгують на Лондонській фондовій біржі, має глобальні депозитарні розписки під частину своїх паперів. Ще у 2010 р. торговці разом з регулятором планували почати пілотний проект із виведення на українську біржу акцій МНП SA, які з часу IPO в травні 2008 р. перебувають у лістингу LSE (Лондонської фондової біржі). Обговорювалося також Kernel Holding SA, з 2007 р. знаходиться в лістингу WSE (Варшавської фондової біржі). Однак цей проект досі не реалізовано [294].

Акції та боргові цінні папери іноземних емітентів та депозитарні розписки щодо таких цінних паперів (за умови окремого рішення НКЦБФР) розширюють сучасний інструментарій фондового ринку України, який стосується процесів інвестування. Випуск депозитарних розписок є альтернативою прямого

лістингу акцій на зарубіжних фондових ринках. Так, впровадження обігу депозитарних розписок іноземних емітентів на українському фондовому ринку створює додаткові можливості для формування попиту в українських інвесторів на іноземні цінні папери, однак обмеження валютних операцій може нівелювати цей процес. Тому доречним видається передбачити отримання окремого дозволу Нацбанку для українських компаній, які давно розмістили акції у формі GDR або ADR на іноземних фондових біржах. Такий дозвіл не передбачав би обмежень операцій з продажу цінних паперів цих суб'єктів господарської діяльності в іноземній валюті, забезпечивши таким чином подвійний лістинг і повернення цінних паперів українських виробників в обіг на вітчизняний фондовий ринок. Для власників депозитарних розписок вітчизняних СПД – це стане хорошою можливістю отримання дивідендів у іноземній валюті.

Водночас, для акцій відкритих акціонерних товариств, створених у процесі приватизації (що належать державі), має бути повернено форму депозитарних розписок. Та з метою стимулювання інтересу до таких підприємств у вітчизняних інвесторів необхідне отримання аналогічного дозволу на операції з придбання/продажу цінних паперів та отримання дивідендів в іноземній валюті. Кожна компанія – емітент депозитарних розписок, будучи зацікавленою у фінансових інвестиціях, може сформувати на них попит, надаючи про себе достовірну інформацію, працюючи на принципах відкритості, прозорості та співпраці з іншими країнами при торгівлі цінними паперами на фондових ринках. Доступність до інформації про емітента та її прозорість, представлена на біржі, забезпечать попит на його депозитарні розписки. Це зумовлює потребу створення нової системи для обміну інформацією, яка підлягає оприлюдненню на ринку цінних паперів, а також міжнародній співпраці, оскільки учасники фондового ринку – міжнародні диверсифіковані фонди – під час оцінювання ризиків власної діяльності, насамперед, визначають урегульованість нового майданчика та інструменти придбання – акції або депозитарні розписки, які зможуть принести дивіденди [196].

Висновки до четвертого розділу

1. Визначено передумови впливу функціональних форм промислового капіталу на утворення виробничо-господарських інтеграційних комплексів. Розроблена модель формування господарських об'єднань, яка передбачає виділення стратегічних проблемно-цільових орієнтирів інтеграційної взаємодії підприємств та передбачає засоби їх досягнення, зокрема, і через підвищення ефективності використання інструментарію для розширення участі вітчизняних інтеграційних структур на зарубіжних фондових ринках. В організації інтеграційних взаємовідносин підприємств, під час формування господарського об'єднання, передбачено збереження незалежного статусу інтегрованим у нього структурам. Констатується можливість залучати життєздатні підсистеми, що характеризує інтеграційне господарське об'єднання підприємств як систему із здатністю самовідтворення, для якої характерною ознакою є виникнення синергійного ефекту. Це означає повну мобільність ресурсів і передбачає можливість покриття ризиків підприємницької діяльності.

2. Розроблений системний підхід до побудови інтеграційних взаємовідносин передбачає дотримання критеріальних показників фінансової незалежності суб'єктів підприємницької діяльності за умов: збереження статусу юридичної особи та відповідної форми власності; реалізації різнопланової форми участі малих підприємств у інтеграційних об'єднаннях, із можливістю використання щораз іншої форми інтеграційної взаємодії; уникнення делегування повноважень, а також фінансової та адміністративної залежності з боку інтегрованих структур; забезпечення маневреності власного капіталу, можливості інвестування та участі у фінансово-кредитних відносинах кожного з суб'єктів інтеграційної взаємодії.

3. З метою координації виробничої, наукової та іншої діяльності суб'єктів підприємництва, для вирішення спільних завдань збалансованого розвитку – передбачається утворення господарських організацій у формі об'єднань підприємств (інтеграційних об'єднань). Особливим мотивом інтеграційної взаємодії суб'єктів господарювання у єдину корпоративну структуру є намаган-

ня скористатися потенційними перевагами інтеграції без жорстко централізованого контролю над ресурсами. Оскільки розвиток корпоративного сектору пов'язаний із власністю на капітал, процес управління господарським об'єднанням зумовлює поєднання методів інтеграційної взаємодії різних типів капіталу – фінансового, виробничого, торгівельного та варіантів його об'єднання.

В результаті наукового дослідження виділено інтеграційне об'єднання та інтегровані структури, що входять до його складу, які володіють відповідним капіталом та беруть участь у процесі формування і функціонування, утворення і ліквідації цього об'єднання. У дослідженні "інтегровану" структуру розглянуто як суб'єкта підприємницької діяльності, який зазнав впливу інтегрування, внаслідок чого має відповідний тип зв'язків із цим об'єднанням або ввійшов до його складу. Тому підприємства, які беруть участь в інтеграційній взаємодії, формуючи господарське об'єднання, належать до інтегрованих суб'єктів, для яких процес інтеграції завершився, як наприклад у разі злиття чи поглинання, при цьому саме об'єднання як господарська структура є інтеграційним. Воно постійно розвивається, зокрема, і завдяки використанню механізмів інтеграційної взаємодії між підприємствами-учасниками, що зумовлено впливом кон'юнктури підприємницького середовища та ускладненими умовами ведення конкурентної боротьби. Утворення інтеграційного об'єднання дає змогу здійснювати процес управління єдиним промисловим інтеграційним комплексом із метою забезпечення його прибутковості та прибутку інтегрованим у нього структурам.

4. Обґрунтовано мету і перспективи розвитку процесів інтеграційної взаємодії підприємств для досягнення економічного ефекту внаслідок діяльності цілої такої структури та кожного її учасника зокрема, яке забезпечується: нарощуванням обсягів виробництва, розширенням номенклатури продукції та ринків її збуту, зниженням собівартості продукції, зменшенням ризику діяльності, економією та ефективним перерозподілом ресурсів всередині інтеграційного об'єднання, доступом до об'єктів інтелектуальної власності. Потреба у інтеграційній взаємодії оцінюється

ступенем переваг для кожного суб'єкта – учасника інтеграційного об'єднання. У дослідженні акцентується увага на означенні витрат, як основної ознаки у класифікації підприємств за їх розмірами. Спільним мотивом, що спонукає підприємства до інтеграційної взаємодії розглянуто зменшення обсягу трансакційних і виробничих витрат її учасників у частині трансферу. Акцентується увага на тих трансферних витратах, які стосуються адаптації будь-якого суб'єкта підприємництва – учасника інтеграційної взаємодії до умов кон'юнктури підприємницького середовища. Доведено, що наслідком ефективного формування та використання механізмів інтеграційної взаємодії підприємств із урахуванням кон'юнктури підприємницького середовища має стати рівновага цілої системи, тобто збалансований розвиток інтеграційного об'єднання та забезпечено стабільні умови кон'юнктури підприємницького середовища для його функціонування.

Положення цього розділу, які складають наукову новизну виконаного дослідження, опубліковані у таких наукових працях автора: 59, 61, 68, 69, 71, 78, 80, 87, 95, 97, 100, 104, 109, 111, 112, 113, 114.

РОЗДІЛ 5

ВИКОРИСТАННЯ МЕХАНІЗМІВ ІНТЕГРАЦІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ ПІДПРИЄМСТВ

5.1. Реалізація стратегій інтеграційної взаємодії суб'єктами підприємницької діяльності

Процес створення та розвитку суб'єктів господарської діяльності за рівнем концентрації та централізації виробництва (великих, середніх, малих) впливає на формування підприємницького середовища. Однак зовнішні та внутрішні фактори кон'юнктури, які діють безпосередньо на кожного суб'єкта СПД також є його формуючими чинниками. Тому для утворення та ефективного функціонування ІСБ потрібна оцінка показників ВПС та ЗПС, яка має проводитися одночасно для інтеграційних і для інтегрованих структур. Оцінювання елементів внутрішнього середовища для суб'єктів – учасників ІВ має проводитися на підставі аналізу таких чинників:

- виявлених ризиків виробничо-господарської діяльності СПД;
- умов ресурсного забезпечення, виробництва та реалізації продукції;
- резервів зниження виробничих витрат;
- відхилень фактичних показників діяльності від запланованих;
- системи управління.

Кон'юнктуру зовнішнього середовища для суб'єктів-учасників ІВ можна оцінювати із урахуванням змін у:

- податковому навантаженні на СПД;
- фінансових результатах їх діяльності;
- політичній ситуації в країні (наприклад галузі МБК мають стратегічне значення для національної економіки та для обороноздатності держави).

Адаптаційні можливості СПД пропонуємо визначати шляхом застосування показників ідентифікації змін кон'юнктури підприємницького середовища (зовнішнього і внутрішнього) при функціонуванні підприємств-учасників ІВ (рис. 5.1). Так, внутрішні ідентифікатори будуть вказувати на готовність

підприємства до інтеграційної взаємодії або на потребу у ній; зовнішні ж – передбачатимуть аналіз та оцінювання ендогенних впливів на діяльність суб'єкта господарювання та ймовірні ризики втрат внаслідок реалізації ним рішення про інтеграційну взаємодію.

Роль внутрішніх ідентифікаторів полягає у забезпеченні швидкого виявлення та діагностики ВПС підприємством з метою запобігання ризикам втрат на будь-якій стадії його діяльності. Роль зовнішніх ідентифікаторів полягає у виявленні загроз функціонування СПД – учасника ІВ від адміністративного впливу відповідних державних та місцевих органів влади, норм бюджетно-податкового законодавства, фіскального режиму. Зовнішні ідентифікатори безпосередньо пов'язані із внутрішніми через систему обліку на суб'єкті підприємництва.

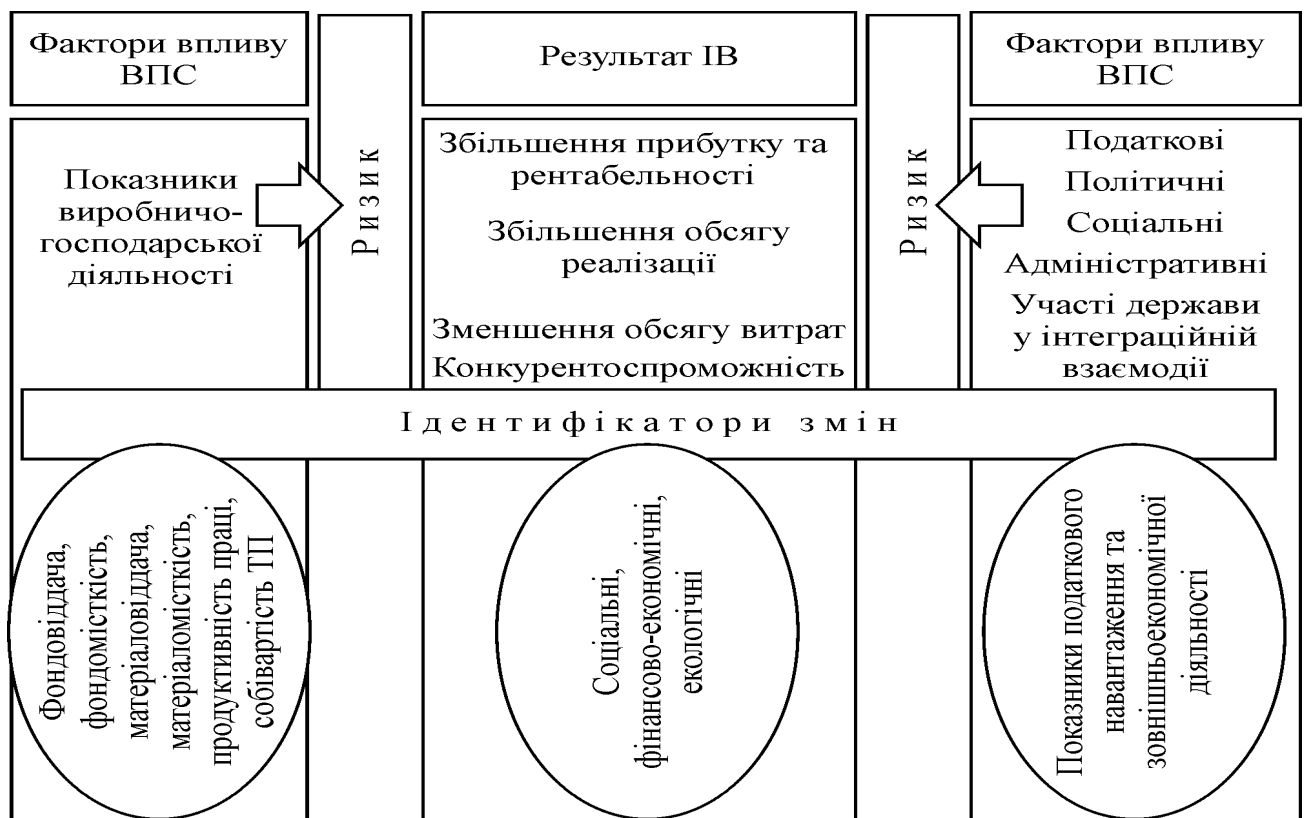


Рис. 5.1. Ідентифікатори змін у зовнішньому та внутрішньому підприємницькому середовищі для СПД

Джерело: побудовано автором.

Загалом внутрішні та зовнішні ідентифікатори, за умови застосування їх суб'єктами підприємництва для оцінювання доцільності своєї участі у

інтеграційній взаємодії, виявляють ризики цього процесу для усіх потенційних учасників ІВ. Тому тільки після оцінювання ризиків функціонування інтеграційної структури та інтегрованого у неї суб'єкта-учасника кожному з них потрібно приймати рішення про умови подальшого об'єднання. Отже, ризики внутрішнього середовища мають зменшуватись (ліквідовуватися) ризиками зовнішнього середовища і навпаки.

Наприклад, залучення виробничих суб'єктів малого (середнього) підприємництва до виготовлення нової продукції спричинено ризиками інноваційної діяльності, але такі ризики компенсуються зростаючим прибутком ВП і МСП та стійкими конкурентними позиціями великого підприємства. Іншим підтвердженням вище сказаного є факт державної підтримки МСП. Така підтримка, як чинник зовнішнього середовища, спонукатиме СПД МСБ дотримуватися принципу незалежності, шляхом самостійного вибору способу інтеграції та того виду господарської діяльності, який затребуваний у сучасних умовах господарювання.

Закордонний досвід свідчить про домінуючий вплив малого підприємництва у виробничих галузях промисловості, хоча великою є їх роль і в сфері фінансового посередництва. Отож роль малого бізнесу у процесах інтеграції закономірна і вона зростає у трудомістких галузях промисловості та невиробничих галузях сфери послуг – реклами, аудиту, маркетингу, програмного та інформаційного забезпечення та ін.

Отже, підприємницьке середовище для розвитку інтеграційних процесів має формуватися для суб'єктів малого (середнього) підприємництва, які: активно взаємодіють (інтегруються) з великими підприємствами; досягають конкурентних переваг самостійно (можуть утворювати спілки), демонструючи їх перед суб'єктами великого підприємництва і залучають їх до участі у процесах ІВ. Такі можливості зумовлені визначеною спеціалізацією малих підприємств та їх технологічними можливостями, що сприяє швидкому пристосуванню цих МСП до випуску удосконаленого виду продукції та функціонуванню на тих секторах ринку, які непривабливі для суб'єктів

великого підприємництва. Зважаючи на необхідність збереження незалежних позицій інтегрованих структур, що пов'язані з інтеграційними об'єднаннями відповідними зв'язками виробничого або фінансового характеру виділимо такі способи інтеграційної взаємодії прийнятні для промислових підприємств як франчайзинг, підряд, лізинг або венчурне фінансування.

Інтегровані суб'єкти залежно від спорідненості виробничих (фінансових) операцій можуть самостійно реалізовувати надлишки продукції, яка є ресурсом для інтеграційного об'єднання, на ринку, за конкурентними цінами. Хоча допустимим є спосіб, який не передбачає такої реалізації або передбачає реалізацію ресурсного надлишку за вищими цінами – що бажано для інтеграційного об'єднання, оскільки не потребує з його сторони додаткових виробничих витрат. Такий варіант збуту може забезпечити ІО стійкі конкурентні позиції на ринку. У цьому випадку інтегровані структури, які виготовляють дану продукцію не в змозі самостійно її реалізувати і отримати прибуток. Тому окремі способи інтеграційної взаємодії, будучи взаємовигідними для інтеграційного об'єднання та інтегрованої до нього структури в плані виробництва, не можуть гарантувати самостійність других у фінансовому плані – і це закономірно. Оцінювання потреби у інтеграційній взаємодії для СПД проводиться із обумовленням ступеня самостійності кожного суб'єкта-учасника (рис. 5.2).

Результати проведеного оцінювання ідентифікуватимуться СПД у залежності від умов впливу ЗПС та ВПС. На підставі отриманих даних приймається рішення щодо вибору та застосування прийнятної форми ІВ. При цьому необхідне уточнення ступеня незалежності усіх СПД, які інтегрується до ІО. Оцінювання кожним суб'єктом господарської діяльності власної потреби у інтеграційній взаємодії пропонуємо здійснювати поетапно.

Етап 1. Виявлення ризиків втрат та резервів підвищення ефективності господарської діяльності СПД. Основними складовими фінансового аналізу діяльності підприємства є [300; 380; 488]:

– горизонтальний фінансовий аналіз, який проводиться з метою вивчення динаміки окремих фінансових показників, розрахованих за даними фінансової звітності за певний період часу. Розраховуються абсолютні і відносні зміни, темпи росту (приросту) окремих показників (доходу, витрат, активів тощо) за ряд періодів і визначаються загальні тенденції їх змін;

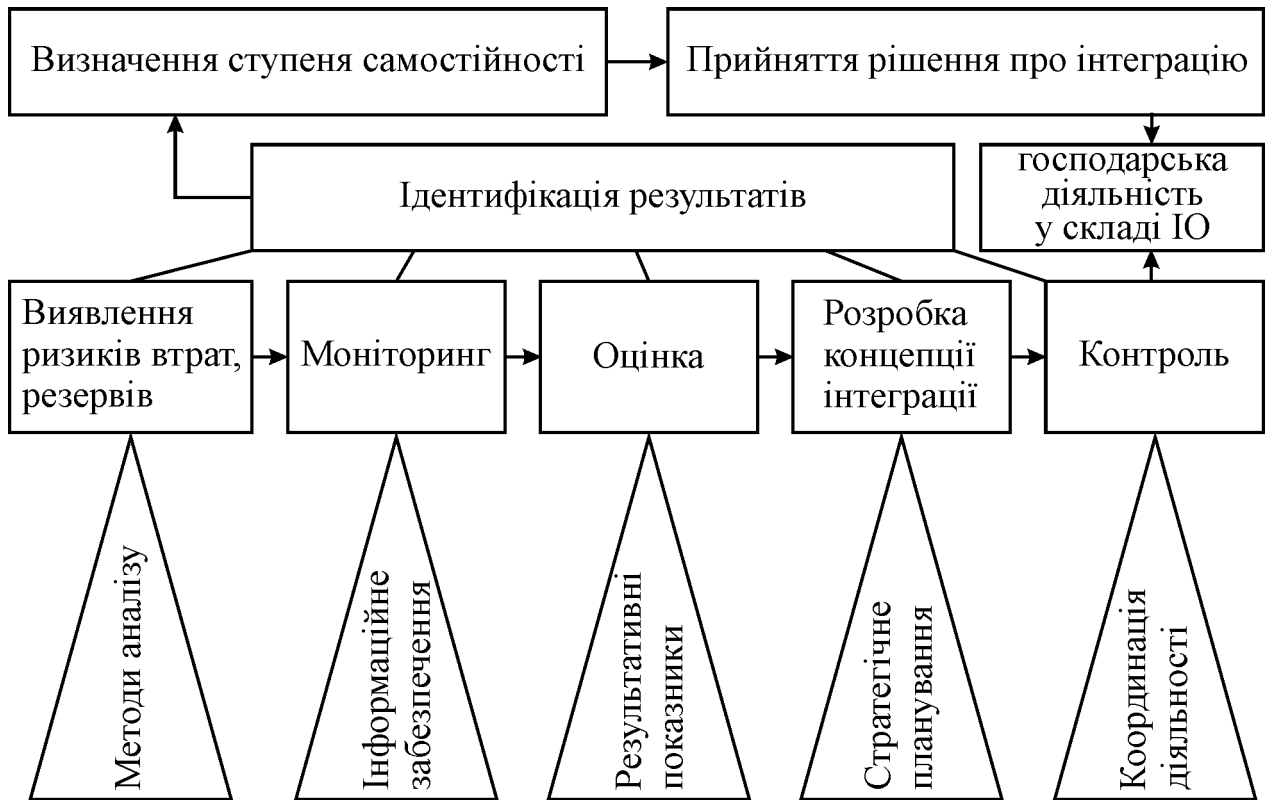


Рис. 5.2. Етапи оцінювання потреби СПД у інтеграційній взаємодії

Джерело: розроблено автором.

– вертикальний фінансовий аналіз, який базується на порівнянні питомої ваги окремих структурних складових;

– порівняльний фінансовий аналіз, який проводиться для зіставлення планових та фактичних показників, фактичних та нормативних (галузових, загальних) показників. Порівнюються такі показники, як: обсяг реалізації продукції, собівартість продукції, ціни на готову продукцію тощо;

– аналіз фінансових коефіцієнтів, який полягає у зіставленні показників звітності та/або фінансового плану з метою розрахунку коефіцієнтів: коефіцієнт платоспроможності (ліквідності), оцінки оборотності активів, фінансової стабільності підприємства тощо;

– факторний фінансовий аналіз, який проводиться для оцінки впливу окремих чинників на рівень відповідних результативних показників.

Основним завданням проведення аналізу є оцінка результатів господарської діяльності за попередній та поточний роки, виявлення факторів, які позитивно чи негативно вплинули на кінцеві показники роботи підприємства, прийняття рішення про визнання структури балансу задовільною (незадовільною), а підприємства – платоспроможним (неплатоспроможним) [152; 178; 381].

Аналіз фінансового стану та виробничо-господарської діяльності для СПД пропонуємо здійснювати з метою визначення об'єктивних і суб'єктивних причин збитковості, ефективності управління та доцільності участі у процесах ІВ. Він стосується виявлення можливих (або існуючих) ризиків втрат та резервів підвищення прибутковості таких СПД і включатиме аналіз:

- структури та змін у вартості активів підприємства (визначаються абсолютне та відносне зростання (коефіцієнт зростання) кожного виду активів);
- джерел власних коштів;
- структури та динаміки кредиторської та дебіторської заборгованості;
- структури та динаміки власного капіталу підприємства;
- структури та динаміки зобов'язань підприємства;
- доходності активів;
- балансу надходжень і витрат;
- активів і пасивів. Активи підприємства та їх структура вивчаються як з точки зору їх участі в виробництві, так і з точки зору оцінки їх ліквідності. Безпосередньо з'ясовується участь у виробничому циклі основних фондів, нематеріальних активів, запасів і затрат, грошових коштів. При цьому уточнюються найбільш та найменш ліквідні активи підприємства. Зміна структури активів підприємства в бік збільшення частки оборотних засобів може вказувати на: формування більш мобільної структури активів, що сприяє прискоренню оборотності засобів підприємства; відволікання частини поточних активів на кредитування споживачів товарів, робіт, послуг підприємства, дочірніх підприємств та інших дебіторів, що свідчить про фактичну

імобілізацію цієї частини оборотних засобів із виробничого циклу; згорання виробничої бази [203; 381];

- динаміки валюти балансу та його структури;
- використання трудових ресурсів;
- стану та використання основних фондів (пооб'єктно).

Додатково, кожному підприємству – учаснику ІВ потрібно проаналізувати показники поточного обліку договорів оренди майна, показники обліку будівель і споруд, які тимчасово не використовуються у виробничому процесі та відомості про майно, передане в операційну оренду, а також провести аналіз:

- собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг);
- реалізації основних видів продукції;
- основних видів сировини;
- співвідношення фінансових результатів, визначених у бухгалтерському обліку та за податковим законодавством;
- витрат, пов'язаних з унесенням податків, зборів (обов'язкових платежів) до бюджету та державних цільових фондів.

Етап 2. Моніторинг. Інформаційне забезпечення необхідне для ефективної реалізації управлінських функцій СПД і має використовуватися у здійсненні моніторингу господарської діяльності підприємства. Цей процес також вимагає джерел для отримання достовірної інформації, які стосуються кожної зі стадій виробничого процесу і ґрунтується на принципах постійності, та своєчасності її отримання. В даному випадку джерелами інформації для аналізу господарської діяльності СПД з метою прийняття рішення про доцільність його участі у ІВ слугуватимуть:

- фінансовий план та звіт про виконання показників фінансового плану суб'єкта господарювання державного сектору економіки з пояснювальними записками до них [186; 388]. Пояснювальна записка щодо виконання показників фінансового плану обов'язково повинна включати:

- факторний аналіз та пояснення причин, що негативно вплинули на виконання основних показників фінансових планів підприємств у звітному періоді, зокрема: чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг),

собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), інших операційних та інших доходів (витрат), адміністративних витрат, валового прибутку (збитку), чистого фінансового результату (чистого прибутку/(збитку), сплати податків та обов'язкових платежів до бюджету, капітальних інвестицій;

- факторний аналіз та пояснення причин збільшення (зменшення) основних показників фінансово-господарської діяльності підприємств порівняно з відповідним звітним періодом минулого року;

- розрахунок внеску у фінансовий результат таких чинників: динаміка цільового ринку; вихід на нові ринки; зміна асортименту; зміна ринкової частки підприємства; зміна цін на готову продукцію; зміна цін на сировину, матеріали та інше; зміна рівня оплати праці; зміна продуктивності праці; рівень податкового навантаження; ефект від інвестиційних програм; інше (залежно від специфіки підприємства);

- інформацію щодо вжитих заходів з мінімізації витрат (у т.ч., забезпечення дотримання підприємствами обґрунтованого рівня витрат у межах, затверджених фінансовим планом), у разі відхилень (збільшення або зменшення) між плановими та фактичними показниками вказати причини за кожним рядком фінансового плану;

- інформацію щодо здійснення контролю за виконанням умов трудових контрактів з керівниками підприємств у частині безумовного дотримання вимог законодавства щодо обов'язковості складання та затвердження фінансових планів, а також виконання їх показників та своєчасного подання звітів про їх виконання [210; 245; 267];

- інформація про наявність у судах загальної юрисдикції судових справ майнового характеру, стороною у яких є підприємство, яка містить відомості про учасників справи, позовні вимоги, стан розгляду справи, а також інформацію про наявність (відсутність) виконавчих проваджень із зазначенням сторін виконавчого провадження, стану виконання рішення суду або інших виконавчих документів, сума яких підлягає сплаті або яку стягнуто на користь підприємства, наслідки виконання яких матимуть вплив на фінансовий стан підприємства (за наявності); фактів тимчасової заборони (зупинення) чи припинення діяльності підприємства чи його окремих виробничих підрозділів у разі порушення ними

законодавства про охорону навколишнього середовища (за їх наявності). Звертається увага на наявність чи відсутність споруд, устаткування, пристроїв для очищення викидів і скидів або їх знешкодження, дотримання лімітів використання природних ресурсів, порушення екологічних стандартів, вимог екологічної безпеки, а також розміри штрафних санкцій за порушення порівняно з платою за викиди і скиди забруднюючих речовин, що здійснюються в межах гранично допустимих розмірів [381; 460; 500];

- баланс (звіт про фінансовий стан); звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід); звіт про рух грошових коштів; звіт про власний капітал [384];
- податкова декларація з податку на прибуток підприємства [355];
- податкова декларація платника єдиного податку – фізичної особи – підприємця; податкова декларація платника єдиного податку третьої групи (юридичної особи) [390];
- інша інформація, за винятком відомостей, які відповідно до законодавства становлять державну таємницю.

Етап 3. Оцінка. Стосується результатів аналізу, передбачає порівняння планових і фактичних результативних показників господарської діяльності підприємства. Оцінка проводитиметься із метою визначення доцільності та потреби цього СПД у інтеграційній взаємодії. Вона стосується безпосередньо інтеграційного об'єднання підприємств, але має здійснюватися на підставі аналізу видів діяльності суб'єктів малого (середнього) підприємництва, які можуть бути інтегровані до нього на підставі результатів:

- аналізу структури та динаміки фінансових результатів;
- аналізу структури доходів підприємства;
- факторного аналізу валового та чистого прибутку (збитку);
- аналізу розподілу чистого прибутку;
- аналізу структури та динаміки операційних витрат за економічними елементами;
- аналізу структури та динаміки витрат підприємства (у т. ч. операційних);
- факторного аналізу надходження та використання фінансових ресурсів.

Узагальнена оцінка ступеня ефективності управління підприємством – проводиться із метою підведення підсумків аналізу, виявлення об'єктивних та

суб'єктивних причин збитковості. Їй передують оцінки ефективності діяльності підприємства з урахуванням галузевої специфіки та ефективності управління за ступенем виконання фінансового плану.

Етап 4. Стратегічне планування. Аналіз виконання фінансового плану включає визначення та оцінку відхилень фактичних показників фінансово-господарської діяльності від планових, виявлення факторів, що вплинули на недовиконання планових показників. Аналіз виконання плану здійснюватиметься за даними звіту, який складається за формою фінансового плану, шляхом порівняння значень показників за планом та, фактично, зміни їх питомої ваги і повинен включати порівняння показників фінансового плану з показниками фінансової, податкової та статистичної звітності підприємства на підставі результатів аналізу виконання плану за: доходами і витратами; джерелами формування та надходження фінансових ресурсів; напрямками використання фінансових ресурсів; господарськими, географічними звітними сегментами.

Так, у пояснювальній записці до фінансового плану суб'єкта господарювання державного сектору економіки наводиться порівняльний аналіз показників фінансового плану планового року з показниками плану поточного року, факту минулого року та прогнозу поточного року. Надаються пояснення відхилень показників планового року більше ніж на 10 відсотків порівняно з прогнозом поточного року. У пояснювальній записці до фінансового плану та звіту про виконання показників фінансового плану наводяться дані факторного аналізу як фактичних показників минулого року, так і запланованих показників, який повинен передбачати розрахунок внеску у фінансовий результат таких чинників:

- динаміка цільового ринку;
- вихід на нові ринки;
- зміна асортименту;
- зміна ринкової частки підприємства;
- зміна цін на готову продукцію;

- зміна цін на сировину, матеріали та інше;
- зміна рівня оплати праці;
- зміна продуктивності праці;
- рівень податкового навантаження;
- ефект від інвестиційних програм;
- інше (залежно від специфіки підприємства).

Обов'язково надається інформація щодо кількості розірваних контрактів з керівниками підприємств із зазначенням причин їх розірвання. Та проводиться аналіз виконання плану прибутковості діяльності. Невиконання плану прибутковості діяльності потребує детального аналізу факторів, що впливають на скорочення прибутковості (зростання збитковості) діяльності. Зменшення прибутковості діяльності підприємства впливає на скорочення надходжень фінансових ресурсів і, відповідно, на скорочення запланованих заходів.

При аналізі господарської діяльності підприємства в першу чергу вивчається загальна виробнича структура, наводяться основні техніко-економічні показники його структурних підрозділів (обсяги виробництва, чисельність, основні фонди, фонд оплати праці тощо), кількість та місцезнаходження окремих структурних підрозділів, в т.ч. допоміжних і обслуговуючих, оптимальність їх розташування, а також стан будівель та споруд. Висловлюється можливість їх відокремлення (виділення) в період майбутньої реструктуризації. Визначаються основні види продукції, обсяги їх випуску та реалізації за попередній і звітний роки, а також прогнозні показники на наступний рік для кожного структурного підрозділу та для підприємства в цілому. Визначається частка кожного виду продукції (робіт, послуг) у загальному обсязі. Розглядається рівень існуючої технології виробництва: наявність сучасних передових технологій, використання ноу-хау та власних розробок, можливість заміни застарілих технологій новими, використання автоматизованих систем управління. Звертається увага на циклічність технологічних процесів (їх безперервність), повторне використання продуктів

переробки (відходів), наявність науково обґрунтованих технологічних норм виготовлення продукції, серійність виробництва [381; 508; 514].

На підставі узагальнення результатів аналізу показників фінансового плану та звіту про його виконання робиться висновок щодо фінансового стану підприємства, оцінюється динаміка його зміни та складаються рекомендації щодо покращення фінансової діяльності. Крім цього аналізуються прогнози розвитку ІО та його учасників. При цьому передбачається деталізація методів, видів і форм інтеграційної взаємодії, заходів і порядку здійснення контролю за діяльністю СПД – учасників ІВ та очікувані результати їх фінансово-господарської діяльності, її ризики. Ефективною інтеграція визнається тоді, коли забезпечується зростання показників ліквідності, платоспроможності підприємств-учасників ІВ та їх прибутковість і конкурентоспроможність.

Виходячи з наявної аналітичної бази суб'єкта підприємницької діяльності, в аналітичній записці описуються основні параметри його маркетингової товарної політики, які в подальшому будуть використані при складанні та виконанні бізнес-плану по виходу з кризи. Попередні варіанти передбачають вирішення комплексу завдань щодо [7; 122; 381]:

- 1) визначення попиту на продукцію (послуги), його прогнозування;
- 2) вивчення конкурентоспроможності товарів, здатності бути виділеним споживачем серед інших аналогів;
- 3) забезпечення відповідності рівня якості товарів вимогам ринку;
- 4) розроблення концепції життєвого циклу товарів (на стадіях впровадження, росту, зрілості та спаду);
- 5) управління товарним асортиментом (розроблення нових видів, модифікація існуючих, зняття з виробництва застарілих моделей);
- 6) розрахунок прогнозних обсягів виробництва та визначення номенклатури;
- 7) розширення інноваційної діяльності, спрямованої на розроблення нових товарів з урахуванням ринкових вимог та стратегії підприємства.

Планування діяльності ІО стосується концептуальних засад інтеграції з метою отримання більшої величини прибутку, завоювання конкурентних позицій на ринку, диверсифікації діяльності. Стратегія розвитку ІО та інтегрованих СПД включає вибір оптимальних напрямків, методів та форм інтеграційної взаємодії, які передбачають збереження обумовленого ступеня свободи для суб'єкта малого підприємництва. Стратегія розвитку інтегрованого МП має узгоджуватись із метою та завданнями функціонування та розвитку інтеграційного об'єднання підприємств.

Етап 5. Координація господарської діяльності СПД. Стосується результатів моніторингу та оцінки кожного з видів діяльності інтеграційного об'єднання та інтегрованих СПД. Передбачає концентрацію відповідного виду ресурсів за пріоритетними напрямками діяльності ІО з метою отримання прибутку. Концепцію розвитку інтеграційне об'єднання підприємств повинно ґрунтувати на результативних показниках діяльності суб'єктів інтеграційної взаємодії після проведення контролю основних етапів господарської діяльності. Концептуальні засади ІВ мають реалізовуватися для цілої інтеграційної структури і розмежовуватися відповідно до стадій виробничо-господарської діяльності інтеграційного об'єднання та видів діяльності інтегрованих у нього СПД МСБ. Водночас, показники діяльності інтегрованих МСП будуть підлягати моніторингу, аналізу, та контролю в частині ресурсу (капіталу), представленого для інтеграції. При цьому доцільно проводити аналіз ефективності фінансово-господарської діяльності ІО із застосуванням коефіцієнтів:

- рентабельності активів, власного капіталу, сукупного капіталу та господарської діяльності;
- зносу та поновлення основних засобів;
- оборотності активів, фінансової стійкості підприємства;
- покриття;
- загальної та абсолютної ліквідності;
- заборгованості, концентрації залученого капіталу;
- прибутковості інвестицій (за методом участі в капіталі).
- фінансової стабільності;

– ліквідності.

Значний вплив на сталий розвиток інтеграційних структур у вітчизняному промисловому комплексі має система управління. Управління процесами інтеграційної взаємодії має реалізовуватись на стадії виникнення та поширення коопераційних господарських зв'язків за межами реєстрації суб'єктів господарювання. При утворенні нової інтеграційної структури, спосіб управління її господарською діяльністю та рівень незалежності інтегрованих у неї СПД потрібно обумовлювати нормами статуту. Необхідно зазначити, що при інтеграційній взаємодії між великими та малими (середніми) СПД може виникнути підпорядкованість, яка ліквідує рівень свободи інтегрованих суб'єктів підприємництва частково, а то й повністю. Відмітимо також і факт двоякої участі держави в управлінні процесами інтеграційної взаємодії – як повноправного учасника інтеграційного об'єднання і як суб'єкта, що регулює та здійснює контроль за такими процесами.

Отже методи та функції управління інтеграційним процесом, які реалізуються безпосередньо на інтеграційному об'єднанні, являють собою систему регулювання виробничо-господарської діяльності інтеграційної структури. У процесах інтеграції підприємств основну роль відіграє фінансовий капітал, який, будучи ресурсом суб'єкта інтеграційної взаємодії, забезпечує також виконання операцій на відповідних стадіях виробничого процесу у частині їх повного або часткового забезпечення, яке необхідне для успішної реалізації господарської діяльності інтегрованими МСП.

Зовнішні фактори впливають на внутрішні прямо чи опосередковано. Тому перевага масштабних виробничо-господарських об'єднань полягає у можливостях зовнішнього впливу на внутрішнє середовище інших суб'єктів господарювання, які провадять свою діяльність у цій або споріднених галузях господарського комплексу. Великі промислові об'єднання, беручи участь в процесах інтеграційної взаємодії прямо чи опосередковано пов'язані із зовнішнім середовищем, яке впливає на їх процес функціонування і на яке вони

створюють вплив також, будучи структурами великого бізнесу світового масштабу.

Кон'юнктура підприємницького середовища впливає на внутрішнє підприємницьке середовище функціонування інтеграційних структур. Для оцінки взаємодії необхідний аналіз результатів діяльності інтегрованого суб'єкта, який включатиме оцінку:

- видів та показників виробничо-господарської та фінансової діяльності і ефективності функціонування;
- форми і джерела мобілізації фінансових ресурсів (аналіз виробничих, грошових потоків і фінансової діяльності);
- вартості підприємства;
- стратегії розвитку;
- прогнозів розвитку.

Оцінка видів та показників внутрішнього середовища передбачає аналіз усіх операцій, визначення змісту (потреби, мету та завдання інтеграційної взаємодії), порядок її здійснення, виробничі потужності, систему інформаційного забезпечення цього процесу на двох (і більше) суб'єктах інтеграційної взаємодії, включаючи відповідність нормативно-законодавчій базі. Аналізується загальна потреба у фінансових і виробничих ресурсах, визначається величина інтегрованого ресурсу (виробничого та фінансового) – таким чином визначається ефективність інтеграційної взаємодії.

Виявлення виробничого (их) ризику (ів) внутрішнього середовища передбачає ситуації, що загрожують підприємству на стадіях забезпечення ресурсами, виробництва і збуту товарної продукції. Можливість застосування методів інтеграційної взаємодії із залученням промислових МСП дає змогу зменшити для них власні ризики внутрішнього середовища і нівелюють їх у великих підприємств. Тому виробнича співпраця, яка потенційно носить ризиковий характер, забезпечує зниження ризику виробничих операцій на стадіях виготовлення товарної продукції через виконання окремих операцій малими (середніми) підприємствами – суб'єктами інтеграційної взаємодії.

Наприклад, якщо виникають ситуації, пов'язані з виробничими ризиками на одному МП (вихід з ладу обладнання) то така ситуація в меншій мірі вплине на велике підприємство, оскільки інші суб'єкти інтеграційної взаємодії, які виконують однотипну(і) операцію(ї) забезпечать безперервність виробничого процесу. Тому виробничий ризик великого підприємства більше пов'язаний з неефективним управлінням виробничими процесами.

Більший вплив на діяльність виробничих об'єднань мають фінансові ризики (особливо при рівноправному розподілі управлінських функцій). Проте, вони напряду пов'язані із виробництвом, і виникають внаслідок втрат дохідності акцій компанії. Для вчасної ідентифікації ризику(ів) необхідне застосування відповідних методів їх запобігання, прогнозування, ліквідації, які можуть передбачати диверсифікацію діяльності об'єднання (при виробничих ризиках) та активізацію діяльності інтегрованих фінансових структур, що функціонують у складі ІО направлену на фінансове забезпечення проблемних ділянок виробництва продукції.

5.2. Організація інтеграційних взаємовідносин підприємств на основі механізму правового регулювання підрядних відносин

Оскільки розвиток інтеграційних процесів стосується здебільшого промислового сектора економіки, варто відзначити вагому роль підприємств малого бізнесу у таких процесах. Зміни, що відбуваються в економіці України, супроводжуються новими підходами до організації малого та великого бізнесу, зокрема, у діяльності суб'єктів господарювання, які за новими критеріями Податкового кодексу [355] належать до 1-ої 4-ої груп "єдиноплатників", і відрізняються видами послуг, які вони надають, обсягом доходу та кількістю осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах. Тому організаційні форми підприємницької діяльності трансформуються і, зважаючи на особливості функціонування, можуть передбачати й інтеграційну взаємодію малих та середніх підприємств із підприємствами великого бізнесу з врахуванням особливостей організації їх господарської діяльності.

Аналізуючи тлумачення поняття інтеграційної взаємодії (інтеграції) у різних наукових виданнях, зауважимо, що в основному воно стосується виробничих процесів, пов'язаних із виготовленням продукції. Тому його й доцільно розглядати, поєднуючи види діяльності підприємств промислового сектора економіки, що діють у сфері великого та малого бізнесу

Важливим з погляду організаційної взаємопідпорядкованості інтегрованих та інтеграційних формувань, є принцип інноваційного розвитку. Проте інноваційна діяльність супроводжується значними негативними ризиками, що, особливо небажані у сфері господарювання. Переведення такої ситуації у ранг сприятливих щодо отримання прибутку і збереження власних ринкових позицій можливе завдяки використанню системи інтеграційної взаємодії вертикального типу: принципу підпорядкованості завдяки співпраці (об'єднанню) підприємств, пов'язаних із різними стадіями виробництва та реалізації виробленої продукції, який забезпечує мінімальні ризики в інноваційній сфері та коригує збутову політику фірми. Попри це великі переваги мають також горизонтальні інтеграційні об'єднання України, які забезпечують розвиток окремої галузі економіки завдяки підпорядкуванню, в основному, управлінських функцій, та інтеграційні об'єднання діагонального типу.

Варто зазначити, що, згідно з Національним класифікатором України [383], вертикальна інтеграція видів економічної діяльності виникає, якщо різні стадії виробництва здійснюються послідовно, тобто продукція, яка випускається підприємством на одній стадії, є чинником виробництва на наступній. Наприклад, прокат чорних і кольорових металів поєднаний з металообробкою; видубуток вогнетривкої глини поєднаний із виправкою металів тощо. У разі вертикальної інтеграції у межах одного підприємства, коли як сировина використовуються продукти його попередньої діяльності, неможливо застосовувати загальні правила визначення. У такому разі одиниця в цілому класифікується за тим видом економічної діяльності, за яким отримується кінцева продукція.

В Україні класифікація за кінцевою продукцією застосовувалася при горизонтальній інтеграції видів економічної діяльності для одиниць, у межах яких здійснювалися декілька видів діяльності з використанням одних і тих самих виробничих чинників (навіть з одним і тим самим проміжним споживанням), але які не можна було поділити на окремі статистичні одиниці [44]. У сучасній інтерпретації Національного класифікатора України такого визначення взагалі немає.

Досліджуючи дане поняття, варто зазначити, що економічною діяльністю є процес виробництва продукції (товарів та послуг), який здійснюється з використанням певних ресурсів: сировини, матеріалів, устаткування, робочої сили, технологічних процесів тощо. Економічна діяльність характеризується витратами на виробництво, процесом виробництва та випуском продукції (товарів та послуг). У зв'язку з тим, що підприємство може здійснювати не один, а декілька видів економічної діяльності різного характеру, для їх класифікації (групування) визначаються основний, другорядний та допоміжний види економічної діяльності.

Основний вид економічної діяльності – вид діяльності підприємства, на який припадає найбільший внесок у валову додану вартість. При цьому він не обов'язково має 50 або більше відсотків у валовій доданій вартості. На практиці через складність розрахунку на рівні підприємства показника валової доданої вартості за видами економічної діяльності для визначення основного виду діяльності застосовують показники обсягу реалізованої продукції (товарів та послуг) – найбільш універсального показника для різних видів економічної діяльності – і середньорічної чисельності працівників. Другорядним видом економічної діяльності є будь-який інший вид економічної діяльності підприємства (окрім визначеного як основний) з виробництва продукції, товарів або надання послуг. Так, у міжнародній статистичній практиці вивчають другорядний вид економічної діяльності за умови, якщо обсяг такої діяльності становить понад 10 % від загальних показників діяльності

підприємства, або не менше 5 % від загального обсягу діяльності у відповідному виді економічної діяльності у регіоні [383].

Продукція, що виробляється за основним або другорядним видами економічної діяльності, призначена для реалізації на ринку. Допоміжні види економічної діяльності – види діяльності, результати яких використовуються самим підприємством з метою забезпечення його основного та другорядних видів економічної діяльності. Такі види діяльності не враховуються при розрахунку її основного виду, однак інформація щодо них включається до статистичних показників за основним видом економічної діяльності підприємства [383].

Діяльність вважається допоміжною, якщо вона відповідає таким умовам:

1) призначена для надання послуг або вироблення проміжних товарів, які не входять до складу кінцевої продукції підприємства;

2) пов'язана з поточними витратами самого підприємства, тобто не приводить до утворення основного капіталу;

3) спрямована на обслуговування тільки самого підприємства, тобто вироблені в результаті цієї діяльності продукція, товари та послуги не реалізуються на ринку;

4) є типовою для подібних підприємств.

До допоміжних належать такі види економічної діяльності як управління, бухгалтерський облік, транспортування, складування, закупівля, збут, ремонт, технічне обслуговування тощо. Типовими є такі види допоміжної діяльності: послуги власного транспорту; зберігання, закупівля власної продукції; бухгалтерський облік, адміністративно-господарська діяльність. Не розглядають як допоміжні такі види економічної діяльності:

1) виробництво товарів або послуг, які сприяють накопиченню основного капіталу. Наприклад, будівельні роботи, які виконуються за власний кошт, варто відносити до секції "Будівництво";

2) виробництво продукції, частина якої продається на комерційній основі на ринку, навіть якщо частина її споживається у процесі основної діяльності підприємства;

3) виробництво товарів, які згодом стають складовою частиною продукції, яка випускається в результаті основного або другорядних видів економічної діяльності, наприклад, виготовлення одним із підрозділів підприємства ящиків для пакування продукції;

4) виробництво енергії, яке здійснюється електростанцією, що є підрозділом або входить до складу підприємства, навіть якщо вся вироблена енергія споживається цим підприємством для виробництва продукції;

5) закупівля товарів для їх перепродажу без переробки;

6) дослідження та розробки.

Розглянемо загальні принципи визначення основного виду діяльності (ОВД) підприємства. На початку розрахунку складають перелік видів економічної діяльності цього підприємства і для кожного з них обчислюють значення показників, які застосовують для визначення основного виду діяльності у відсотках до значення цих показників у цілому на підприємстві:

1) якщо значення показника одного з видів економічної діяльності становить 50 і більше відсотків, то цей вид економічної діяльності вважається основним;

2) якщо значення показників за різними видами економічної діяльності мають однакове значення, то перевагу віддають тому виду діяльності, який відповідає основному на початок щорічного структурного обстеження, а якщо немає даних про попередній основний вид діяльності підприємства, перевага надається заявленому першим у реєстраційних відомостях. Основний вид діяльності підприємства в цьому випадку визначається за узгодженням між структурними підрозділами, які відповідають за проведення річного структурного обстеження та забезпечують ведення статистичного реєстру.

У зазначених вище випадках потреби в розрахунку основного виду діяльності немає. У решті випадків його визначають за методом, який

використовується для класифікації підприємств залежно від видів економічної діяльності і має назву "top-down".

У статистичній практиці деякі підприємства, здійснюють такі види економічної діяльності, до яких застосовують особливі підходи і правила при визначенні основного її виду. Зокрема, це стосується: виробництва продукції у разі вертикальної інтеграції видів економічної діяльності усередині одного підприємства; діяльності оптових замовників або виконання субпідрядних робіт, які здійснюються за винагороду або на договірній основі; діяльності з установки та монтажу устаткування на місці його використання, послуг з ремонту та технічного обслуговування; діяльності у сфері торгівлі тощо [383].

Підприємства, які виконують субпідрядні роботи за винагороду або на договірній основі, класифікуються так само, як підприємства, що випускають аналогічну продукцію, товари або послуги за власний кошт. Розрізняють два основні типи субпідрядних робіт [383]:

1. Роботи, які виконуються за документацією замовника. У цьому випадку підрядник надає субпідрядникові всю технічну документацію, необхідну для виробництва замовленої продукції. Це спостерігаємо, головним чином, у секторі металообробки (кування, пресування, загальні механічні операції, штампування, а також лиття).

2. Роботи, які виконуються на замовлення. Субпідрядник виконує певне оброблення продукції, яку постачає підрядник. Ця продукція може бути різною: від сировини і до деталей машин, які механічно обробляють. Робота, що виконується на замовлення, може полягати як в обробленні металів (наприклад, хромування), так і в підготовці фруктів та овочів для консервування тощо.

Такий процес співпраці великих промислових підприємств із суб'єктами малого бізнесу на договірній основі набув значного поширення за кордоном і в межах нашої держави. Найбільш поширені організаційно-економічні моделі такої бізнес-інтеграції – це [44; 134; 283; 431; 518]: субпідряд (субконтракт) – як форма виробничо-збутової інтеграції; фрайчайзинг та лізинг – форми виробничо-фінансової інтеграції, венчурне фінансування – інноваційної інтеграції. Аналізуючи промисловий сектор економіки для дослідження

ефективності інтеграційних взаємозв'язків між суб'єктами великого та малого підприємництва, можна стверджувати, що усі чотири моделі, властиві цьому сектору економіки, є, безперечно, дієвими.

За ринкових умов господарювання при формуванні економічних зв'язків між підприємствами центральне місце займають добровільні цивільно-правові угоди, у яких обумовлені права та відповідальність договірних сторін. Саме таке забезпечення комерційних зв'язків має в Україні правове підґрунтя і є регулятором ринкових відносин. Комерціалізація господарських зв'язків між підприємствами передбачає спільну орієнтацію діяльності цих підприємств на одержання ними прибутку без залучення посередників. В основному такі зв'язки ґрунтуються на системі ринкових відносин, що, водночас, передбачають вільну купівлю-продаж товарів з участю підприємницьких структур усіх форм власності [19; 21; 71; 87; 120].

Система договірних відносин, що регулює ті аспекти підприємницької діяльності, які стосуються комерціалізації господарських зв'язків, має в основному інтегративний характер. При цьому диспозитивність норм такого регулювання в теоретичному плані майже не розглядається. Тому доцільною видається необхідність чіткого розмежування норм цивільного порядку, обумовлених у Цивільному кодексі України [496] та публічних норм, обумовлених у Господарському кодексі України [141]. Це пояснюється тим, що саме право підрядника залучати до виконання робіт субпідрядників закріплене у цих двох законодавчих актах – у статті 838 Цивільного кодексу і в статті 319 Господарського кодексу України.

Якщо розглядати субпідряд як організаційну форму кооперації великих і малих підприємств, то варто відзначити, що великі промислові підприємства, використовуючи виробничий потенціал підприємств малого бізнесу, отримують економію коштів завдяки зменшенню обсягу виробничих витрат, пов'язаних із закупівлею сировини та матеріалів та виготовленням продукції, і адміністративних витрат, пов'язаних із управлінням виробничими процесами. Сутність субпідряду полягає у збільшенні обсягу робіт, що передаються

великими підприємствами за контрактами малим фірмам, а також у скороченні загальної кількості прямих постачальників комплектуючих. Субпідряд – це довготермінові відносини у сфері постачання між головною компанією, яка виробляє значні обсяги масової продукції, та багатьма малими підприємствами, які працюють на основі подетальної, технологічної, модельної спеціалізації виробництва продукції, що виготовляється порівняно невеликими обсягами, та вузької номенклатури [498].

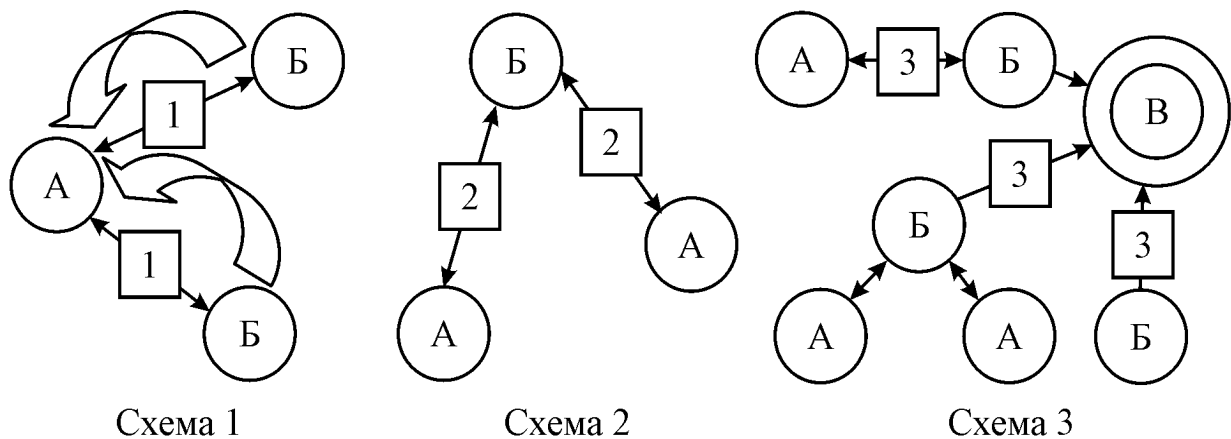
Умови субпідряду, які обумовлені у Цивільному і Господарському кодексах України, встановлюють:

– за договором підряду одна сторона (підрядник) зобов'язується на свій ризик виконати певну роботу за завданням другої сторони (замовника), а замовник зобов'язується прийняти та оплатити виконану роботу; договір підряду може укладатися на виготовлення, обробку, переробку, ремонт або на виконання іншої роботи з передаванням її результату замовникові; для виконання окремих видів робіт, встановлених законом, підрядник (субпідрядник) зобов'язаний одержати спеціальний дозвіл; підрядник має право, якщо інше не встановлено договором, залучити до виконання роботи інших осіб (субпідрядників), залишаючись відповідальним перед замовником за результат їхньої роботи. У цьому разі підрядник виступає перед замовником як генеральний підрядник, а перед субпідрядником – як замовник; генеральний підрядник відповідає перед субпідрядником за невиконання або неналежне виконання замовником своїх обов'язків за договором підряду, а перед замовником – за порушення субпідрядником свого обов'язку; замовник і субпідрядник не мають права пред'являти один одному вимоги, пов'язані з порушенням договорів, укладених кожним із них з генеральним підрядником, якщо інше не встановлено договором або законом [496].

– договір підряду (на капітальне будівництво) може укласти замовник з одним або з двома і більше підрядниками; підрядник має право за згодою замовника залучати до виконання договору як третіх осіб субпідрядників на умовах укладених з ними субпідрядних договорів, відповідаючи перед замовником за результати їхньої роботи. У цьому разі підрядник виступає перед

замовником як генеральний підрядник, а перед субпідрядниками – як замовник; договір підряду на виконання робіт з монтажу устаткування замовник може укласти з генеральним підрядником або з постачальником устаткування. За згодою генерального підрядника договори на виконання монтажних та інших спеціальних робіт можуть укладатися замовником з відповідними спеціалізованими підприємствами [141].

На рис. 5.3 представлено різновиди форм виробничо-збутової інтеграції (субпідряду) великих і малих підприємств у промисловому комплексі.



Примітки:

- (А) – велике підприємство; (Б) – мале підприємство; (В) – асоціація;
 1 – форма виробничо-збутової інтеграції, що передбачає узалежнений зв'язок підприємства–споживача послуг від постачальника;
 2 – форма виробничо-збутової інтеграції, що не передбачає узалеженого зв'язку між суб'єктами господарської діяльності;
 3 – форма виробничо-збутової інтеграції, яка передбачає створення нового об'єднання підприємств на договірних засадах;
 – домінуючий вплив одного із суб'єктів господарювання в умовах обмежених сировинних ресурсів.

Рис. 5.3. Різновиди форм виробничо-збутової інтеграції (субпідряду) великих і малих підприємств

Джерело: розроблено автором.

Взаємна вигода від такої співпраці (див. рис. 5.3. Схема 1) передбачає можливість використання підприємствами малого бізнесу окремих напрямів співпраці із кількома великими підприємствами. Це, вочевидь, не характеризує малий бізнес як самостійну форму господарювання, проте малі підприємства

отримують у результаті такої співпраці більше переваг: гарантований збут продукції, пільгові умови придбання сировини і матеріалів завдяки значним обсягам їх замовлення великим підприємством, оренду засобів виробництва – таким чином зміцнюючи ринкові позиції великих промислових підприємств. Значний вплив на ці взаємовідносини має спеціалізація суб'єктів великого підприємництва. І саме вона є приводом до партнерства й інтеграції великих та малих господарських структур у промисловому комплексі України. Треба звернути увагу, що в умовах обмежених сировинних ресурсів домінуючим суб'єктом у таких партнерських відносинах були (і будуть) підприємства-постачальники. Такий вплив обумовлюється договором між обома сторонами. І він також спонукає малих суб'єктів господарської діяльності до пошуку нових партнерів у бізнесі.

Завдяки реалізації субпідрядних відносин між великими та малими підприємствами другі можуть уникнути залежності від замовника, створивши авангард з іншими великими підприємствами (див. рис. 5.3. Схема 2). Завдяки такій кооперації в галузі виробництва малі підприємства позбавлені залежності від великого підприємства-замовника і розширюють межі співпраці відразу із кількома великими суб'єктами господарської діяльності.

Сучасні умови господарювання дозволяють виділити й третій шлях до співпраці великих та малих підприємств (див. рис. 5.3. Схема 3). Сучасне мале підприємство, поряд із постачанням основного виду власної продукції, торгує інформацією і використовує інформаційну базу даних споживачів, налагоджуючи партнерські відносини з клієнтами. В умовах ринку мале підприємство шукає нові можливості для успішного функціонування і можливою формою такої співпраці є створення такими підприємствами асоціацій.

Асоціація – добровільне об'єднання фізичних або юридичних осіб для досягнення спільної мети на засадах взаємовигідної співпраці при збереженні самостійності, правової та майнової незалежності її членів. У господарській практиці в асоціації об'єднуються виробничі, торговельні чи інші підприємницькі структури. Вони створюються з метою координації

комерційної діяльності, реалізації спільних програм, спільного захисту інтересів їх членів, фінансової підтримки спільних комерційних програм, розподілу (спеціалізації) виробництва. Асоціація є юридичною особою, може мати самостійний баланс, розрахунковий та інші рахунки, товарні знаки, власну символіку. Асоціація не відповідає за зобов'язання своїх членів і навпаки. Контроль за діяльністю асоціації, виконавчої дирекції здійснює наглядова рада (ревізійна комісія). Асоціації як неприбуткові громадські об'єднання не ведуть комерційної діяльності, але можуть створювати виробничі, торговельні та інші комерційно-підприємницькі структури. Виробнича асоціація – це великий територіально-галузевий комплекс, що створюється для задоволення потреб економіки регіону і населення у певних видах продукції, наприклад продукції машинобудування. Підприємства та організації, які увійшли до асоціації, зберігають господарську самостійність і будують свої взаємовідносини за принципами рівноправного партнерства. Для підтримки і розвитку малого і середнього підприємництва діє асоціація сприяння розвитку приватного підприємництва в Україні "Єднання", – недержавна некомерційна організація, яка є добровільним об'єднанням підприємств і організацій. Основні види її діяльності: аналітична, інформаційна, а також організація юридичної, аудиторської та консалтингової допомоги, менеджмент соціальних відносин, розробка та ведення комп'ютерних баз даних; юридичні, аудиторські консультації, бухгалтерські семінари, курси, тренінги, конференції [184, с. 51].

Отже, така форма співпраці характеризує економічні зв'язки між малими підприємствами не з погляду домінуючого впливу, а з позиції забезпечення такого впливу усіх членів добровільного громадського об'єднання у виробничо-господарських зв'язках з іншими суб'єктами господарської діяльності з перспективою створення виробничих, торговельних та інших комерційно-підприємницьких структур у промисловому комплексі України. Отже, вони просуваються на ринок, ускладнюючи функціонування аналогічних, вже діючих суб'єктів, вступаючи у конкурентну боротьбу із ними, або завойовують власні стійкі позиції. Займають і нові ніші завдяки просуванню нових видів

товарів, робіт, послуг на які є попит, конкуруючи з великими корпораціями. Вони використовують свою домінанту у субпостачанні над фірмами-одержувачами. Виробничої самостійності малі підприємства можуть набути як один з результатів ефективної державної політики у сфері підприємництва. Такий напрям підтримки розвинений за кордоном – у США, Франції, Великобританії і передбачає:

- фінансову підтримку малих і середніх підприємств;
- виділення малим суб'єктам господарювання частки державних коштів;
- консультативну допомогу з питань організації й управління;
- спрямування визначеної частки державних коштів на закупівлю товарів і послуг виключно у приватному секторі;
- затвердження спеціального переліку робіт і послуг, замовлення на які надаються тільки малим і середнім підприємствам;
- при укладанні великих державних контрактів із виробниками-монополістами обов'язкову вимогу залучення до процесу виробництва малих і середніх підприємств у ролі субпідрядників;
- обов'язковий порядок участі малих і середніх постачальників у розподілі держзамовлень (Німеччина) [43; 174; 246].

Будь-які економічні зв'язки між підприємствами при субпідрядній формі їх організації забезпечуються добровільними цивільно-правовими угодами та відносинами між суб'єктами господарської діяльності й обумовлюються договором. Така форма співпраці у підприємстві передбачає цивілізований підхід насамперед до забезпечення інтересів власника. Обов'язковість державного замовлення, на жаль, ще не поширюється в Україні на суб'єктів малого (середнього) підприємництва.

Тому практика договірної регулювання як необхідний механізм державної підтримки у ринкових умовах господарювання є доречною і необхідною у регулюванні субпідрядних відносин. Правильне трактування такого договору сприяє забезпеченню необхідних умов для отримання прибутку, налагодженню партнерських відносин та створенню іміджу малого суб'єкта підприємницької діяльності. Контрактне правове середовище наразі формується, пристосовуючись до умов ринку, проте практика обов'язкового

державного замовлення потребує поширення і стане одним із кроків до розвитку правової культури в сфері договірної регулювання підприємництва.

Як ми вже зазначали, згідно з Цивільним кодексом України [496] за договором підряду одна сторона (підрядник) зобов'язується на свій ризик виконати певну роботу за завданням другої сторони (замовника), а замовник зобов'язується прийняти та оплатити виконану роботу. За договором побутового підряду підрядник, який здійснює підприємницьку діяльність, зобов'язується виконати за завданням фізичної особи (замовника) певну роботу, призначену для задоволення побутових та інших особистих потреб, а замовник зобов'язується її прийняти та оплатити. Договір побутового підряду є публічним договором. До відносин за договором побутового підряду, не врегульованих Цивільним кодексом, застосовується законодавство про захист прав споживачів.

За договором будівельного підряду підрядник зобов'язується збудувати і здати у встановлений термін об'єкт або виконати інші будівельні роботи відповідно до проектно-кошторисної документації, а замовник зобов'язується надати йому будівельний майданчик (фронт робіт), передати затверджену проектно-кошторисну документацію, якщо цей обов'язок не покладається на підрядника, прийняти об'єкт або закінчені будівельні роботи та оплатити їх.

Договір будівельного підряду укладається на проведення нового будівництва, капітального ремонту, реконструкції (технічного переоснащення) підприємств, будівель, споруд, виконання монтажних, пусконаладжувальних та інших робіт, нерозривно пов'язаних з місцезнаходженням об'єкта. До договору будівельного підряду застосовуються положення Цивільного кодексу, якщо інше не встановлено законом.

На рис. 5.4 представлено схеми організації взаємовідносин між підприємствами великого і малого бізнесу на основі договорів підряду та субпідряду.

За договором підряду на проведення проектних та пошукових робіт підрядник зобов'язується розробити за завданням замовника проектну або іншу

технічну документацію та (або) виконати пошукові роботи, а замовник – прийняти та оплатити їх.

Схема 1



Схема 2

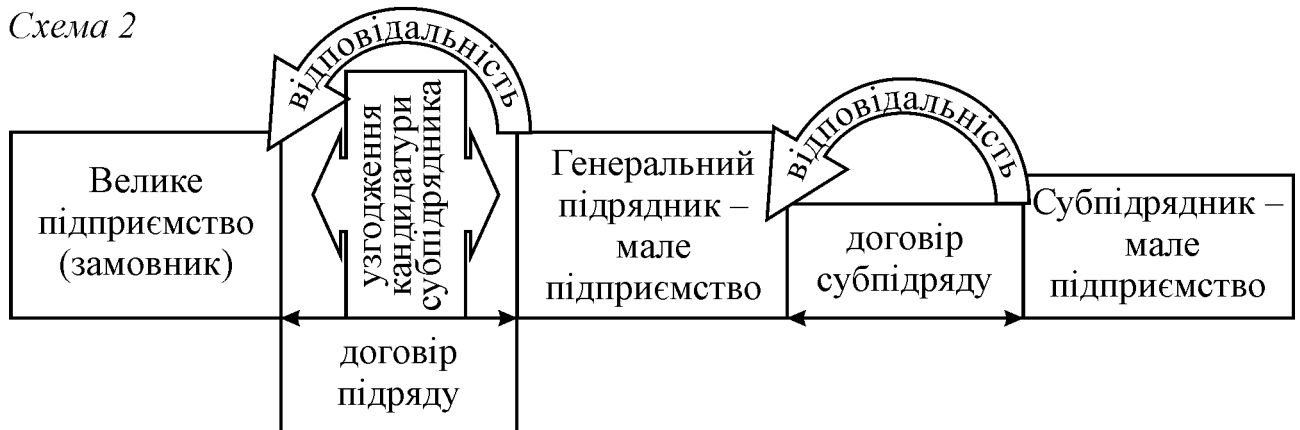


Схема 3

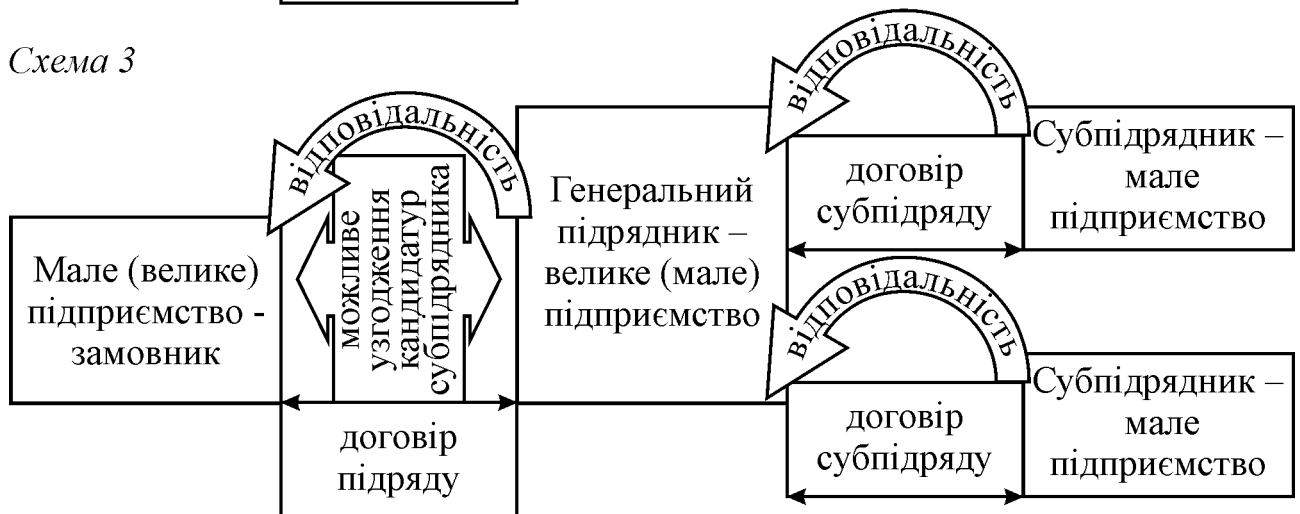


Рис. 5.4. Організація взаємовідносин між суб'єктами великого і малого підприємництва на основі договорів підряду та субпідряду

Джерело: розроблено автором.

До договору підряду на проведення проектних і пошукових робіт застосовуються положення Цивільного кодексу, якщо інше не встановлено законом. Попри те у практичній діяльності суб'єктів господарювання спостерігаємо договірні взаємовідносини на основі договорів побутового чи

будівельного підрядів та договору підряду на проведення проектних та пошукових робіт (див. рис. 5.4. Схеми 2 та 3).

Отже, розглядаючи субпідряд – як договірну форму організації взаємовідносин суб'єктів ІВ, наголошуємо, що неоднозначність його правового регулювання полягає у тому, що узгодження кандидатур субпідрядників безпосередньо замовником має відбуватися за їх подання генеральним підрядником. Такий елемент співпраці доцільно зареєструвати у договорі підряду із зазначенням порядку та термінів узгодження. Тільки після його підписання із субпідрядником укладається договір субпідряду. Предмет його договору – виконання субпідрядником за завданням генпідрядника певної роботи, результат якої той зобов'язаний прийняти й оплатити.

За умови оплати результатів виконаних робіт на підставі договору субпідряду можуть бути передбачені генпідрядні відрахування, які включають перелік генпідрядних послуг та забезпечення субпідрядника електроенергією, водою та іншими ресурсами. Можливим є укладання окремого договору на генпідрядні послуги. У ньому також можна обумовити різні за правовою природою зобов'язання – роботи субпідрядника і послуги, які надаються генпідрядником.

Проте згідно з нормами Цивільного кодексу [496] за договором субпідряду роботи виконує субпідрядник для генпідрядника і переважно такі операції оформляють одним актом приймання-передачі виконаних субпідрядником робіт як пункт "Генпідрядні відрахування", що передбачає частка компенсаційних виплат, пов'язаних із виконанням умов договору, і про жодні генпідрядні послуги мова не йде.

Такий підхід передбачає уникнення фіксації зустрічних вимог окремими актами. Формування доходу малого підприємства (генпідрядника) за умови, що ціна робіт (послуг), вказана у договорі підряду, відповідає ціні, яка вказується у договорі субпідряду, представлено на рис. 5.5.

Такий підхід в основному застосовують, якщо замовником виконання робіт (надання послуг) виступає бюджетна організація. Генпідрядні

відрахування варто розглядати як плату за послуги, які генпідрядник надає субпідряднику, що відображається у його бухгалтерському обліку як зменшення загальновиробничих витрат і віднесення їх на собівартість реалізованих робіт і послуг.



Рис. 5.5. Формування доходу малого підприємства (генпідрядника) за умови, що ціна робіт (послуг), вказана у договорі підряду, відповідає ціні, яка вказується у договорі субпідряду

Джерело: розроблено автором.

Отже, збільшується дохід від реалізації робіт і послуг та зменшується заборгованість за розрахунками із постачальниками і підрядчиками. Субпідрядник відносить вартість генпідрядних відрахувань на собівартість реалізованих послуг.

Отже, субпідряд як одна з основних форм інтеграції великих і малих підприємств передбачатиме зменшення кількості прямих постачальників для великих підприємств унаслідок передавання малим фірмам значного обсягу робіт (це обумовлюється у договорі субпідряду). Інтеграційна форма взаємодії великих і малих підприємств, у даному випадку передбачає координацію їх виробничої і збутової діяльності, що забезпечує конкурентні переваги завдяки збереженню самостійності інтегрованих структур. Ця форма організації виробництва не використовує механізмів консолідації капіталів, тобто уникає централізаційної складової у сфері виробничих і фінансових ресурсів, постачання та збуту, доступу до інформаційних джерел і високих технологій, а також ринків банківського капіталу (кредитів), страхових послуг та інвестицій. Отже, внутрішні договірні відносини підприємств малого бізнесу можуть бути

реалізовані не тільки в межах одного інтеграційного об'єднання. Ступінь свободи малих підприємств дає змогу використовувати аналогічні зв'язки з іншими інтеграційними структурами (або ігнорувати їх), забезпечуючи тим самим оптимальний рівень рентабельності завдяки диверсифікації власних активів у різних галузях економіки. Договірна форма співпраці серед суб'єктів ІВ прийнятна з огляду на те, що:

- інтегровані та інтеграційні структури – учасники договірних відносин – зберігають статус юридичних осіб та відповідну форму власності;
- договірна форма співпраці не створює централізованих управлінських зв'язків;
- така форма реалізує різнопланову форму участі малих підприємств у різних видах об'єднань, дозволяючи при цьому щораз іншу форму інтеграційної взаємодії;
- немає права делегування будь-яких повноважень з боку інтегрованих структур, а також фінансової та адміністративної залежності;
- юридична відповідальність – у межах повноважень суб'єктів господарювання – не поширюється на інших учасників фінансово-господарських відносин;
- децентралізовано функції виробництва, науково-технічну, інвестиційну, фінансову діяльність та комерційні послуги;
- забезпечується маневреність власного капіталу, можливості інвестування та участі у фінансово-кредитних відносинах кожного з суб'єктів;
- тривалість співпраці обумовлюється договором;
- підприємницька ініціатива не обмежується [86].

5.3. Застосування критерію розмежування підприємств за умов участі у інтеграційній взаємодії

У сучасних умовах господарювання для найкращого розв'язання проблем соціально-економічного розвитку держави та її регіонів потрібно робити акцент на стимулюванні підприємницьких процесів та формуванні відповідного бізнес-середовища для успішного функціонування малих та середніх підприємств. Це

зумовлено тим, що саме суб'єкти малого бізнесу найефективніше розв'язують проблеми додаткової зайнятості населення, є інвестиційно привабливими об'єктами господарювання, оскільки займають відповідну ринкову нішу, забезпечують конкурентність середовища, у якому функціонують, та сприяють наповненню місцевих бюджетів надходженнями від оподаткування прибутку.

Утім, зважаючи на необхідність відновлення виробничих потужностей та промислового розвитку адміністративно-територіальних одиниць, проблема формування інтеграційно-орієнтованого підприємницького середовища потребує ґрунтовніших досліджень. Адже тепер мале та середнє підприємництво розглядається як сектор економіки країни, що має власну специфіку становлення, функціонування й поширення в різних галузях. Цей сектор поєднує організаційно-технічний і соціально-економічний напрями суспільного виробництва, а специфіка підприємницьких процесів зумовлює формування сприятливих умов для розвитку СПД. Крім цього, тенденції формування ІОПС середовища в Україні для функціонування підприємств малого і середнього бізнесу відрізняються від умов, що створені для цього у країнах з ринковою економікою. Насамперед це [185]:

- 1) стабільність державної економічної і соціальної політики;
- 2) схвальна громадська думка про підприємництво, визнання суспільством його престижності;
- 3) наявність розвиненої інфраструктури підприємництва – інноваційних центрів, які фінансуються за рахунок пайової участі держави і приватного бізнесу; інкубаторів; консультаційних центрів і центрів підготовки підприємців;
- 4) пільговий податковий режим, який забезпечує стимули для відкриття нових підприємств і розширення діяльності тих, що функціонують;
- 5) ефективна система захисту інтелектуальної власності;
- 6) дебіюрократизація процедур регулювання господарської діяльності з боку державних органів;

7) державна підтримка розвитку підприємництва: гарантування позик, захист інтересів підприємців, різнобічна фінансова, консультаційна та інформаційна підтримка, сприяння в отриманні державних замовлень та укладенні договорів з великими компаніями, субсидіювання, безпосереднє кредитування та допомога в отриманні кредитів, розвиток конкурентного середовища [62; 96; 108; 177];

8) державна підтримка МСП в ЄС спрямована на зміцнення єдиного внутрішнього ринку та інтернаціоналізацію підприємницької діяльності внаслідок реалізації загальноєвропейських і національних програм, основними з яких є: європейські програми фінансової допомоги, національні програми спрощення процедур створення нових підприємницьких структур, європейська програма розвитку вторинного ринку цінних паперів EASDAQ, європейська програма розвитку мереж "бізнес-ангелів", європейська та національні програми підвищення інноваційного потенціалу МСП, програма управлінської інтеграції в ЄС [454].

Сучасні інструменти державної підтримки розвитку малого та середнього підприємництва, з огляду на ситуацію, що склалася в Україні, через брак фінансових ресурсів застосовувати проблематично. Основними організаціями, що спеціалізуються на підтримці МСБ є державні фонди підтримки підприємництва, громадські об'єднання підприємців, інвестиційні та інноваційні фонди і компанії, наукові парки, бізнес-інкубатори. Законодавче обґрунтування розвитку малого і середнього підприємництва визначене нормами Законів України "Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні" [402], "Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні" [397], "Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності" [371], а також наказу Державної служби України з питань регуляторної політики та розвитку підприємства "Про затвердження методичних рекомендацій щодо формування і реалізації регіональних та місцевих програм розвитку малого і середнього підприємництва" [382]. Заходи з державної підтримки суб'єктів

малого і середнього підприємництва та об'єктів інфраструктури підтримки малого і середнього підприємництва зазначено у табл. 5.1.

Таблиця 5.1

Заходи з державної підтримки суб'єктів малого і середнього підприємництва та об'єктів інфраструктури

Державна підтримка	Заходи
Інновації, наука і промислове виробництво	1) надання фінансової підтримки для утворення об'єктів інфраструктури підтримки малого і середнього підприємництва у сфері інновацій, науки та промислового виробництва, у т. ч. бізнес-інкубаторів, інноваційних бізнес-інкубаторів, науково-технологічних центрів, центрів трансферу технологій; 2) сприяння розвитку венчурного підприємництва; 3) створення системи економічних стимулів для розвитку економіки на основі технологічних інновацій; 4) передачі наукової продукції, створеної за рахунок бюджетних коштів, для її впровадження у виробництво; 5) створення умов для залучення суб'єктів малого і середнього підприємництва до укладення договорів субпідряду у сфері інновацій та промислового виробництва; 6) стимулювання залучення іноземних інвестицій і розвитку взаємовигідної міжнародної інноваційної співпраці; 7) створення умов для поширення кооперації між суб'єктами малого і середнього підприємництва та великими підприємствами.
Консультації на	1) сприяння утворенню об'єктів інфраструктури підтримки малого і середнього підприємництва, які надають консультаційні послуги суб'єктам малого і середнього підприємництва та забезпечення їх діяльності; 2) спрощення доступу до інформації в режимі реального часу.
Інформаційна	1) створення та забезпечення функціонування державних, регіональних і місцевих інформаційних систем, інформаційно-телекомунікаційних мереж, сприяння започаткуванню підприємницької діяльності за допомогою Інтернету; 2) надання інформації: – про стан виконання державних, регіональних і місцевих програм розвитку малого і середнього підприємництва та рівень ефективності державної підтримки; – про стан розвитку малого і середнього підприємництва; – про об'єкти інфраструктури підтримки малого і середнього підприємництва та іншої інформації (економічної, правової, статистичної, виробничо-технологічної, з питань маркетингу),

Державна підтримка	Заходи
	необхідної для забезпечення розвитку СМП.
Державна підтримка суб'єктів малого і середнього підприємництва, що провадять експортну діяльність	1) сприяння просуванню на ринки іноземних держав продукції вітчизняного виробництва (товарів, робіт і послуг), об'єктів інтелектуальної власності та створення сприятливих умов для українських учасників експортної діяльності; 2) співпраця з міжнародними організаціями та іноземними державами у сфері розвитку малого і середнього підприємництва; 3) утворення об'єктів інфраструктури підтримки малого і середнього підприємництва, що сприяють експортній діяльності, зокрема, шляхом надання фінансової підтримки (кредитування, гарантування, страхування експортних операцій, часткова компенсація частки відсоткових ставок за кредитами для провадження експортної діяльності, часткове покриття витрат суб'єктів малого і середнього підприємництва, пов'язаних із здійсненням маркетингових заходів на зовнішньому ринку, вивченням кон'юнктури зовнішнього ринку, пошуком партнерів, просуванням товарів на нові ринки, участю у виставково-ярмарковій діяльності за кордоном, відрядженням спеціалістів для вивчення ринків іноземних держав, підготовкою, перепідготовкою та підвищенням кваліфікації персоналу суб'єктів малого і середнього підприємництва з питань експортної діяльності); 4) сприяння участі СМП у виставково-ярмарковій діяльності за кордоном для представлення продукції вітчизняного виробництва, у т. ч. шляхом надання фінансової підтримки, надання в оренду виставкових площ, часткового покриття витрат суб'єктів малого і середнього підприємництва, пов'язаних з участю у виставково-ярмарковій діяльності за кордоном; 5) сприяння поширенню за кордоном інформації про потенційні можливості вітчизняного малого і середнього підприємництва та забезпеченню доступу до іноземних інформаційних мереж для пошуку ділових партнерів.
Підготовка, перепідготовка і підвищення кваліфікації управлінських кадрів і кадрів ведення бізнесу	1) створення та розвитку мережі бізнес-інкубаторів; 2) розроблення та виконання освітніх програм, спрямованих на підготовку, перепідготовку і підвищення рівня кваліфікації кадрів для СМП на основі державних освітніх стандартів; 3) створення умов для підвищення рівня професійних знань і ділових якостей фахівців з числа соціально незахищених верств населення; 4) надання навчально-методологічної, науково-методичної допомоги; 5) сприяння участі у програмах обміну міжнародним досвідом з метою запровадження передових технологій та підвищення рівня кваліфікації персоналу суб'єктів малого і середнього підприємництва.

Джерело: складено автором за даними: [8; 162; 402].

Основними видами такої фінансової державної підтримки є [402]:

1) часткова компенсація відсоткових ставок за кредитами, що надаються на

реалізацію проектів суб'єктів малого і середнього підприємництва;

2) часткова компенсація лізингових, факторингових платежів і платежів за користування гарантіями;

3) надання гарантії та поруки за кредитами суб'єктів малого і середнього підприємництва;

4) надання кредитів, у т. ч. мікрокредитів, для започаткування і ведення власної справи;

5) надання позик на придбання і впровадження нових технологій;

6) компенсація видатків на розвиток кооперації між суб'єктами малого і середнього підприємництва та великими підприємствами;

7) фінансова підтримка впровадження енергоощадних та екологічно чистих технологій;

8) інші види не забороненої законодавством фінансової державної підтримки.

Отже, зважаючи на існуючі заходи стимулювального впливу (компенсація видатків на розвиток кооперації) – ІВ між МСП та ВП може відбуватися із використанням останніми переваг державного фінансового забезпечення, а великими СПД – переваг державної підтримки МСП. При цьому, вважаємо необхідним збереження юридичної самостійності кожного з суб'єктів ІВ. Ефективним способом досягнення цієї мети є утворення господарських об'єднань підприємств (за ініціативою підприємств, незалежно від їх виду, які на добровільних засадах об'єднали свою господарську діяльність [141]).

Членами об'єднання можуть бути тільки підприємства-юридичні особи, кожне з яких у разі входження до нього зберігає права юридичної особи і діє на підставі Господарського кодексу України. Цим об'єднання відрізняються від підприємств, які не можуть мати в своєму складі інших юридичних осіб. Тобто підприємства як члени об'єднання залишаються самостійними суб'єктами господарського права. Разом з тим об'єднання підприємств також є самостійним суб'єктом права. Отже, з точки зору правосуб'єктності, об'єднання підприємств є сукупністю самостійних суб'єктів права, спільні майнові права та інтереси яких реалізує об'єднання. У теорії господарського права такі організаційні

структури визначаються як господарські системи, у теорії цивільного та адміністративного права – як складні юридичні особи [132].

Налагодження системи взаємозв'язків між великими та малими підприємствами не залежить від акцентів державної політики на таких процесах. Формування цих взаємозв'язків залежить від ділового середовища, конкурентних відносин, фінансової інфраструктури регіону, країни в цілому. Крім цього, доцільним видаються уніфікація поняття "малого підприємництва" у нормативно-законодавчих актах міжнародного рівня та віднесення до цієї категорії системи критеріїв, які її характеризують. Такі критерії повинні визначати можливість і обсяги надання малим підприємствам державної підтримки. Якщо це інтегроване об'єднання, – критерій оцінки обсягів бюджетного фінансування недоцільний: необхідне законодавчо обґрунтоване стимулювання великих підприємств у вигляді пільгового оподаткування за умови, що ці кошти спрямовуватимуться на інвестиційну підтримку інтегрованих структур бізнесу – так звана адміністративна підтримка інтеграційних об'єднань. Характерні ознаки такої підтримки:

- пільги в оподаткуванні підприємств великого бізнесу в обсягах допомоги, яку вони надають як послуги малим підприємствам у сфері державного замовлення, технологічної чи іншої підтримки (у грошовому вираженні);
- бюджетна допомога новоствореним малим підприємствам, які орендують у великих суб'єктів господарювання виробничі площі (обладнання) та використовують їх для спільної діяльності у порядку інтеграційної взаємодії, створюючи нові робочі місця при реєстрації підприємницької структури;
- для великих підприємств – можливість створення на базі інтегрованого суб'єкта підприємницької діяльності – дочірнього підприємства (філії) у разі банкрутства інтегрованого підприємства;
- доступність для господарських структур великого бізнесу до інформаційної бази з якісними і кількісними показниками виробничо-коопераційних можливостей суб'єктів малого бізнесу;

– доступність підприємств малого бізнесу до інформації, яка стосується комерційних пропозицій великих господарських структур щодо інтеграційної взаємодії.

Потреби і можливості інтеграційної взаємодії підприємств великого і малого бізнесу можуть бути оцінені шляхом реалізації пілотних проектів у базових галузях промисловості. Актуальність такого підходу зумовлює вирішення проблем у коопераційних взаємозв'язках між такими підприємствами. Крім цього, це дозволить визначити напрями й умови державної фінансової підтримки для інтегрованих підприємств та інтеграційних об'єднань, у складі яких вони перебувають.

Отже, при формуванні інтеграційного об'єднання враховується потенціал корпоративного інтеграційного ресурсу, яким є сектор малого бізнесу. Набір якісних і кількісних критеріїв дає змогу оптимально визначити ефект від процесу інтеграції і для великої компанії, і для малого підприємства. Взаємна оцінка переваг інтеграційної взаємодії дозволяє визначити форму інтеграції.

Сфера впливу МС-підприємництва на економіку країни, як відомо, поширюється завдяки зайнятості населення та створенню нових робочих місць. За даними Конференції Об'єднаних Націй з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), у більшості країн світу питома вага суб'єктів малого та середнього підприємництва у загальній кількості СПД досягає 90 %, а іноді перевищує 95 %. Так, у країнах ЄС суб'єкти малого та середнього підприємництва становлять 99,8 %, у США – понад 90 %, в Японії – 99 %. У Сінгапурі функціонує близько 140 тис. суб'єктів малого і середнього підприємництва, що становить близько 90 % від усіх підприємств країни. У Південній Кореї малі підприємства становлять 99,5 % від усіх зареєстрованих СПД і на їх частку припадає близько 50 % обсягу виробленої продукції [479].

У країнах ЄС малі та середні підприємства забезпечують робочими місцями понад 70 млн осіб, що становить майже 70 % від усіх робочих місць у приватному секторі. У США понад 50 % зайнятих у приватному секторі працюють на підприємствах малого та середнього бізнесу. В Японії на них

припадає майже 70,2 % усіх робочих місць. У Китаї на частку малих і середніх підприємств припадає 75 % створених нових робочих місць [334]. Такий вплив можна визнати одним із найважливіших факторів економічного розвитку держави.

На середніх підприємствах кількість зайнятих працівників майже у 2 рази більша ніж на великих підприємствах; на малих – удвічі менша. Середні підприємства забезпечують робочими місцями майже 47 %-53 % загальної кількості працівників і надають місце роботи 50 % найманим; для малих СПД цей показник становить 7,2-8,1 % щодо зайнятих працівників та 7,1-7,9 % – щодо найманих працівників. Отже, при інтеграційній взаємодії різних за розмірами підприємств, з огляду на забезпечення їх збалансованого розвитку, необхідне збереження/збільшення зайнятості населення на МС-підприємствах – суб'єктах ІВ. Це ще раз підтверджує взаємні переваги для суб'єктів-учасників ІВ у разі утворення ними господарського об'єднання.

Досліджуючи ефективність малого і середнього підприємництва у промисловому секторі економіки України, потрібно акцентувати увагу на визначальних чинниках його розвитку (забезпечення зайнятості, інноваційна діяльність, обсяги виготовленої та реалізованої продукції, прибуток, рентабельність та ін.). Це необхідно із метою визначення потреби у ІВ для її потенційних учасників – великих та малих СПД. Отже, для оцінювання впливу МС-підприємництва на розвиток необхідні показники, що найточніше відображали б потребу галузевого розвитку малого (середнього) підприємництва у промисловому комплексі України внаслідок формування в ній господарських об'єднань. При цьому треба враховувати вплив усіх факторів ІОПС на процеси ІВ. Його позитивне значення та зростаюча динаміка сприятиме збалансованому розвитку ІО у виробничих галузях (мікрорівень), промисловому комплексі загалом (мезорівень) і економіці країни (макрорівень).

Варто наголосити на необхідності уніфікованості таких показників. Проблематичність їх розроблення і застосування полягає у тому, що саме поняття МС-підприємництва в європейських країнах визначають по-різному,

тож стандартне оцінювання цього динамічного процесу за допомогою будь-яких ідентифікаторів ускладнена. Загалом, у багатьох країнах малими вважають підприємства з невеликими обсягами реалізації продукції та кількістю зайнятих осіб, і це об'єктивно. Стандартними даними для оцінювання підприємництва на основі тільки двох названих показників оперувати недоцільно: специфіка промислового комплексу і виробничих процесів у його галузях, а також особливості галузей невиробничої сфери зумовлюють потребу врахування й інших показників, зокрема, і галузевої ознаки [99, с. 169-174].

З огляду на сьогоденні пріоритети промислового розвитку України, одним з яких визнано машинобудування, для ефективного перебігу підприємницьких процесів у виробничих галузях нагальною стає потреба створення нових та відродження колишніх виробничих потужностей. Це стане запорукою успішного функціонування економічно сильних промислових адміністративно-територіальних комплексів у нашій країні.

Зважаючи на сучасні тенденції розвитку процесів інтеграції фінансового та промислового капіталу і потребу залучення та використання при цьому сектора МСП як інтеграційного ресурсу для великих багатогалузевих підприємств, необхідною стає параметризація способів оцінки нових інтеграційних об'єднань і самих МСП-учасників. Форми такої співпраці різноманітні, як і критеріальні ознаки. Так, у багатьох країнах малими вважаються підприємства з невеликими обсягами реалізації продукції та кількістю зайнятих осіб – і це об'єктивно. Стандартними даними щодо трактування підприємництва на основі лише двох названих показників оперувати не доцільно: специфіка промислового комплексу й виробничих процесів у його галузях, а також особливості галузей невиробничої сфери зумовлюють необхідність урахування в системі показників також галузевої ознаки.

Варто зазначити, що в 75-ти країнах світу використовується понад 50 показників, які визначають належність підприємства до малого, середнього або великого бізнесу. Поряд із кількісними законодавчо встановлені якісні критерії оцінки підприємництва. Усталений підхід до оцінки будь-якого явища – за

кількісними і якісними критеріями – є доцільним. Тому, визнаючи його ефективним, вважаємо за потрібне запропонувати використовувати набір кількісних та якісних показників для підприємств будь-якої галузі, враховуючи формування інтеграційних об'єднань багатогалузевого спрямування. При цьому усі фактори впливу на суб'єктів господарської діяльності, які є специфічними і які не можна віднести до кількісного чи якісного показника (наприклад, географічне розташування), доцільно розглядати як середовище їх функціонування.

Розвиток МС-підприємництва оцінюють методом порівняння результативних показників діяльності МСП: кількості зайнятих і найманих працівників, витрат на оплату праці, показників балансу, вартості необоротних і оборотних активів, обсягів дебіторської та кредиторської заборгованості, суми поточних зобов'язань, обсягів власного капіталу, реалізованої та виробленої продукції (товарів, послуг), фінансових результатів та рентабельності діяльності підприємств. Такі показники є спільними для характеристики діяльності вітчизняних СПД. Проте визначення ефективності розвитку підприємницьких процесів має враховувати і галузеву специфіку економіки, і особливості провадження господарської діяльності суб'єктами малого та середнього бізнесу.

Сьогодні в Україні універсальним критерієм віднесення підприємства до категорії МСП є кількість працівників і доходи від будь-якої діяльності за рік, від цього також залежить система його оподаткування. Однак, зважаючи на те, що у машинобудівних галузях здійснюються насамперед виробничі процеси, які із розвитком НТП стають більш автоматизовані – доволі важко спрогнозувати кількість зайнятих працівників при одночасному збільшенні обсягів виробництва продукції за рахунок впровадження інноваційних рішень і саме за цим критерієм оцінювати розмір підприємства. Водночас, капітал великих ІСБ, які працюють у різних галузях економіки, набуває щодалі інших форм і виробництво продукції не завжди є основним видом їх діяльності.

Для розмежування МСП у Європейському Союзі введено такі індикатори: зайнятість, фінансові показники, критерії самостійності й незалежності. Також для класифікації МСП застосовують за кордоном і такі показники: галузева приналежність; стадії росту (початкова, виживання, ріст); типи проблем, характерні для підприємств (наприклад їхнє фінансування, керування якістю й ін.); географічна сфера діяльності (локальні, регіональні й національні масштаби); критерії самостійності, незалежності; специфічні характеристики власників. Також можуть використовуватися конкретні галузеві показники [279].

Так, відповідно до рекомендацій комісії Європейських спільнот щодо визначення малих і середніх підприємств такий критерій застосовується: "оскільки незалежність залишається рівною мірою фундаментальним критерієм в міру того, наскільки МСП, що належить до великої групи, має в розпорядженні кошти та підтримку, яких не мають його конкуренти еквівалентного розміру; рівною мірою належить виключити юридичні конструкції МСП, які утворюють групу, економічна потужність якої фактично перевищує економічну потужність МСП" [420]. Критерії розмежування СПД у ЄС представлено у табл. 5.2.

Таблиця 5.2

Критерії розмежування СПД у ЄС

Тип підприємства	Кількість працівників		Річний оборот, млн євро		Річний баланс, млн євро	Капітал і право голосу, %	
						незалежне	залежне
Рекомендація Європейської Комісії 96/280/ЄС від 3 квітня 1996 р. [420]							
МікроП	< 10	та	≤ 7	або	≤ 5	≥ 25	≤ 25
МП	< 50	та	≤ 7	або	≤ 5		
СП	< 250	та	≤ 40	або	≤ 27		
Рекомендація Європейської Комісії 2003/361/ЄС від 6 травня 2003 р. [164]							
МікроП	< 10		≤ 2		≤ 2	≥ 25	≤ 25
МП	< 50		≤ 10		≤ 10		
СП	< 250		≤ 50		≤ 43		

Джерело: складено автором за даними: [164; 420].

Класифікаційні ознаки підприємництва в Україні не враховують критерію незалежності і є різними у податковому та господарському законодавствах (табл. 5.3).

Проте, класифікаційні ознаки вітчизняних підприємств відповідають вимогам ЄС, за винятком умови незалежності СПД. Однак визначення в пп. 14.1.24 Податкового кодексу України великого платника податків (див. табл. 2.15) відбувається на підставі дещо інших критеріїв, ніж у класифікації в господарському законодавстві, а також використання в Податковому кодексі категорії СМП все-таки дає деякі підстави говорити про окремий поділ платників для цілей оподаткування, адже встановлює, по суті, окремий поділ платників на тих, що зобов'язані застосовувати загальну, і тих, що мають право застосовувати спрощену систему оподаткування [326].

Таблиця 5.3

Класифікація суб'єктів господарювання в Україні

Вид суб'єкта підприємництва	Критерії, що мають виконуватися одночасно	
	Обсяг річного доходу, еквівалент у євро за середньорічним курсом НБУ, млн євро	Середня кількість працівників за календарний рік
Суб'єкт МікроП	≤ 2	≤ 10
Суб'єкт МП	≤ 10	≤ 50
Суб'єкт СП	Усі інші суб'єкти, що не належать до суб'єктів МП (зокрема, і МікроП) та ВП	
Суб'єкт ВП (юридичні особи)	≥ 50	≥ 250

Джерело: складено автором за даними: [141].

Класифікацію суб'єктів господарювання в Україні відповідно до податкового законодавства для проведення перевірок органами Державної фіскальної служби представлено у табл. 5.4.

Зважаючи на велику кількість видів економічної діяльності у машинобудівній промисловості (див. дод. В, табл. В.1), розмежування СПД пропонуємо здійснювати відповідно до розділів 26-30 КВЕД, що включають виробництво таких видів продукції: комп'ютерів, електронної та оптичної продукції; електричного устаткування; машин і устаткування, не віднесених до

інших угруповань; автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів; інших транспортних засобів.

Таблиця 5.4

**Класифікація платників податків для проведення перевірок
органами Державної фіскальної служби України**

Вид платника податків	Критерій
СМП	Загальний обсяг доходу не перевищує 10 млн євро за середньорічним курсом НБУ та середня кількість працівників за календарний рік не перевищує 50 осіб [141].
Інші платники (проміжна категорія)	Усі платники, що не належать до категорії СМП або до категорії великих платників податків.
Великий платник податків	Юридична особа, у якої обсяг доходу від усіх видів діяльності за останні чотири послідовні податкові (звітні) квартали перевищує 500 млн грн. або загальна сума сплачених до Державного бюджету України податків за платежами, що контролюються органами державної податкової служби, за такий самий період перевищує 12 млн грн. [355].

Джерело: складено автором за даними: [141; 355].

Пропонуємо при розмежуванні СПД враховувати їх прибутковість, обсяг витрат на виробництво продукції і ступінь незалежності суб'єкта господарювання. Для цього, на основі показників рентабельності та чистого прибутку, розраховано обсяг річних витрат МБ-підприємств по кожному виду їх діяльності (табл. 5.5 та 5.6).

Таблиця 5.5

Показники рентабельності машинобудівних підприємств

	Код за КВЕД–2010	Рік	ВП, одиниць	СП, одиниць	МП, одиниць	З них МікроП одиниць	Рівень рентабельності (збитковості) усієї діяльності підприємств, %			
							ВП	СП	МП	З них МікроП
Машинобудування:	26+27+ 28+29+30	2010	52	921	3763	2650	3,0	2,1	0,0	–3,7
		2011	61	916	3814	2668	5,8	4,7	1,4	0,1
		2012	54	937	3555	2311	6,4	3,8	–0,2	0,1
		2013	46	904	4153	2887	3,2	0,2	1,1	–1,1
		2014	33	786	3641	2559	–14,5	–12,3	–10,6	4,9

Продовження таблиці 5.5

	Код за КВЕД–2010	Рік	ВП, одиниць	СП, одиниць	МП, одиниць	З них МікроП одиниць	Рівень рентабельності (збитковості) усієї діяльності підприємств, %			
							ВП	СП	МП	З них МікроП
виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	26	2010	4	124	808	600	–3,0	0,5	1,4	–3,8
		2011	2	128	790	585	... ^к	... ^к	2,1	–1,1
		2012	3	110	683	503	1,0	3,3	5,6	4,9
		2013	1	110	766	570	... ^к	... ^к	6,1	7,4
		2014	1	104	687	510	... ^к	... ^к	28,9	2,4
виробництво електричного устаткування	27	2010	7	198	682	486	4,4	–0,7	0,7	0,7
		2011	8	188	661	473	... ^к	... ^к	4,0	9,9
		2012	9	198	660	434	6,5	2,8	–0,8	0,3
		2013	9	192	821	594	... ^к	... ^к	0,9	–6,8
		2014	6	174	727	531	... ^к	... ^к	–3,5	–9,9
виробництво машин і устаткування, не віднесене до інших угруповань	28	2010	22	438	1813	1237	2,7	0,2	0,0	–4,5
		2011	22	439	1874	1271	5,2	0,5	0,4	–3,6
		2012	19	427	1712	1043	5,3	1,0	–1,7	0,2
		2013	17	412	1990	1312	3,6	0,0	0,2	1,2
		2014	11	342	1773	1184	–10,7	–6,2	–3,6	–3,2
виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів	29	2010	6	82	190	122	–1,8	–1,3	–1,3	–2,3
		2011	9	81	188	111	1,6	1,1	2,3	6,1
		2012	6	86	216	127	–0,4	–7,1	–2,5	–7,5
		2013	5	81	229	143	–0,6	–1,3	–3,7	–10,3
		2014	4	72	208	137	39,3	–14,0	–21,2	–49,0
виробництво інших транспортних засобів	30	2010	13	79	270	205	4,4	13,2	–2,5	–8,1
		2011	20	80	301	228	7,1	16,7	–0,6	0,6
		2012	17	116	284	204	8,6	12,4	–0,2	–7,2
		2013	14	109	347	268	4,1	–1,3	1,2	–7,2
		2014	11	94	246	197	–9,8	–21,1	–6,5	–6,4

Примітки: ...^к – дані вилучено з метою забезпечення виконання Закону України "Про державну статистику" щодо конфіденційності інформації".

Джерело: складено автором за даними [163; 164].

Зважаючи на те, що рентабельність характеризує ефективність господарської діяльності СПД, для визначення розміру витрат МБ-підприємств за видами їх економічної діяльності, застосовано показник "рентабельності витрат діяльності", який визначають діленням чистого прибутку на суму витрат діяльності [320, с. 223]. Узагальнені результати розрахунку обсягів річного доходу та витрат вітчизняних МБП відображено у табл. 5.6.

Таблиця 5.6

Чистий прибуток (збиток) машинобудівних підприємств, млн. грн.

	Код за КВЕД- 2010	Роки	ВП			СП			МП			З них МікроП		
			сальдо	прибут ок	збиток	альдо	прибут ок	збиток	сальдо	прибут ок	збиток	альдо	прибут ок	збиток
Машинобудування:	26+27+ 28+29+30	2010	3056,3	4427,5	1371,2	1145,8	2518,8	1373,0	2,8	325,1	322,3	-48,7	81,0	129,7
		2011	7117,4	7837,7	720,3	3394,0	4763,8	1369,8	128,2	510,5	382,3	2,5	158,4	155,9
		2012	6676,3	7313,5	637,2	2609,0	4682,8	2073,8	-16,5	472,3	488,8	1,6	107,8	106,2
		2013	2566,2	4330,0	1763,8	92,7	2258,4	2165,7	109,7	590,4	480,7	-25,7	162,4	188,1
		2014	-11909,6	3761,4	15671,0	9245,8	3208,4	12454,2	1224,8	652,4	1877,2	-274,9	172,4	447,3
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	26	2010	-114,5	85,9	200,4	30,9	179,7	148,8	18,2	104,8	86,6	-11,1	21,1	32,2
		2011	...	...	...	...	...	...	38,9	127,4	88,5	-4,2	33,2	37,4
		2012	32,0	32,0	-	192,2	278,9	86,7	95,9	130,5	34,6	21,5	35,1	13,6
		2013	...	...	...	...	...	...	100,2	156,8	56,6	30,5	56,1	25,6
		2014	...	...	...	...	...	...	-693,3	203,7	897,0	-10,3	66,6	76,9
Виробництво електричного устаткування	27	2010	520,0	552,4	32,4	-86,5	274,0	360,5	7,3	44,0	36,7	1,4	19,0	17,6
		2011	...	...	...	...	...	...	64,1	96,8	32,7	34,7	53,3	18,6
		2012	736,8	1044,5	307,7	401,5	671,2	269,7	-12,5	79,7	92,2	1,1	17,5	16,4
		2013	...	...	...	...	...	...	18,7	102,2	83,5	-39,3	26,5	65,8
		2014	...	...	...	...	...	...	-80,1	125,5	205,6	-67,8	34,8	102,6
Виробництво машин і устаткування, не віднесені до інших угруповань	28	2010	957,2	1428,7	471,5	44,6	576,8	532,2	-1,0	146,8	147,8	-28,1	34,8	62,9
		2011	1555,5	1558,4	2,9	130,4	770,9	640,5	15,8	241,2	225,4	-34,4	53,4	87,8
		2012	1266,0	1353,3	87,3	245,0	788,6	543,6	-81,7	215,8	297,5	1,6	46,6	45,0
		2013	755,2	1391,2	636,0	-6,5	726,8	733,3	11,2	275,9	264,7	12,6	69,9	57,3
		2014	-2716,1	1728,4	4444,5	-1523,9	1177,4	2701,3	-185,7	284,1	469,8	-35,5	60,4	95,9

Продовження таблиці 5.6

	Код за КВЕД– 2010	Роки	ВП			СП			МП			3 нх МікроП		
			сальдо	прибут ок	збиток	альдо	прибут ок	збиток	сальдо	прибут ок	збиток	альдо	прибут ок	збиток
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів	29	2010	-163,5	75,5	239,0	-70,4	89,3	159,7	-4,6	8,5	13,1	-1,3	2,1	3,4
		2011	181,5	358,7	177,2	58,6	175,5	116,9	14,0	23,8	9,8	5,4	8,2	2,8
		2012	-39,7	116,2	155,9	-454,0	110,0	564,0	-16,6	16,3	32,9	-8,4	3,7	12,1
		2013	-37,4	42,6	80,0	-74,5	237,8	312,3	-28,1	14,3	42,4	-13,3	3,4	16,7
		2014	-3530,2	0,0	3530,2	-1318,4	392,8	1711,2	-217,9	17,3	235,2	-146,5	6,4	152,9
Виробництво інших транспортних засобів	30	2010	1857,1	2285,0	427,9	1227,2	1399,0	171,8	-17,1	21,0	38,1	-9,6	4,0	13,6
		2011	4766,6	4788,1	21,5	2763,9	3068,1	304,2	-4,6	21,3	25,9	1,0	10,3	9,3
		2012	4681,2	4767,5	86,3	2224,3	2834,1	609,8	-1,6	30,0	31,6	-14,2	4,9	19,1
		2013	1602,2	2269,2	667,0	-166,8	456,6	623,4	7,7	41,2	33,5	-16,2	6,5	22,7
		2014	-3313,2	1732,3	5045,5	-3074,0	616,2	3690,2	-47,8	21,8	69,6	-14,8	4,2	19,0

Примітки: ...^к – дані вилучено з метою забезпечення виконання Закону України
"Про державну статистику" щодо конфіденційності інформації.
Джерело: систематизовано автором за даними [163; 164].

Оскільки середня кількість працівників за календарний рік, як свідчать результати аналізу протягом останніх п'яти років, не відповідає критеріальному розмежуванню машинобудівних підприємств за розмірами, а основним показником такого поділу є тільки обсяг їх річного доходу, то витрати СПД пропонуємо вважати основним критерієм такого розмежування. Виходячи з цього, визначено середній рівень показника рентабельності по кожному виду економічної діяльності (критерій незалежності) СПД МБК (табл. 5.7).

Таблиця 5.7

Критерії розмежування вітчизняних машинобудівних підприємств

Вид економічної діяльності СПД відповідно до КВЕД	Існуючі		Можливі для застосування	
	Середня кількість працівників за календарний рік, тис. осіб	Обсяг річного доходу, еквівалент у євро за середньорічним курсом НБУ, млн євро	Обсяг річних витрат, еквівалент у євро за середньорічним курсом НБУ, млн євро	Критерій незалежності
СмікроП	≤ 10	≤ 2	≤ 2	x
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	13,6	36	0,15	≥ 3
Виробництво електричного устаткування	9	29	0,07	≥ 4
Виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань (н.в.і.у.)	11	51	3000	$\geq 1^*$
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів	5	4	110	$\geq 1^*$
Виробництво інших транспортних засобів	2	6	110	$\geq 1^*$
СМП	≤ 50	≤ 10	≤ 10	x
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	7	520	1,37	4
Виробництво електричного устаткування	6	81	0,68	1
Виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань (н.в.і.у.)	20	220	73300	$\geq 1^*$
Виробництво автотранспортних засобів,	3	16	1200	$\geq 1^*$

Продовження таблиці 5.7

Вид економічної діяльності СПД відповідно до КВЕД	Існуючі		Можливі для застосування	
	Середня кількість працівників за календарний рік, тис. осіб	Обсяг річного доходу, еквівалент у євро за середньорічним курсом НБУ, млн євро	Обсяг річних витрат, еквівалент у євро за середньорічним курсом НБУ, млн євро	Критерій незалежності
причепів і напівпричепів				
Виробництво інших транспортних засобів	3	28	5600	≥ 1*
ССП	51-250	2≤50≤	10≤50≤	x
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	35	229	1,2	2
Виробництво електричного устаткування	47	473	4,5	1
виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань (н.в.і.у.)	93	716	1,8	1
виробництво автотransпортних засобів, причепів і напівпричепів	30	153	7100	1*
виробництво інших транспортних засобів	45	1939	1,88	10
СВП	≥ 250	≥ 50	≥ 50	x
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	6,9	59	5900	1*
Виробництво електричного устаткування	20	799	1,33	6
Виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань	74	1433	3,58	4
Виробництво автотransпортних засобів, причепів і напівпричепів	20	148	12300	1*
Виробництво інших транспортних засобів	20	3528	5,78	6

Примітки: * – пропонується мінімальне значення показника для високозатратних виробництв за умови ІВ підприємств.

Джерело: розроблено автором

Зауважимо, що запропоновані критерії розмежування необхідні для СПД, у яких машинобудування може бути і основним, і допоміжним видом

економічної діяльності. Проте для підприємств, основним видом діяльності яких є торгівля МБ-продукцією і які не мають витрат, пов'язаних із її виготовленням, розмежування необхідно здійснювати відповідно до загальноприйнятих класифікаційних ознак, враховуючи однак критерій незалежності.

Уніфікація кількісних та якісних параметрів суб'єктів малого (середнього) підприємництва дасть змогу визначити аналогічні його показники у будь-якій країні, а також відповідні форми адміністративної підтримки МСП під час реєстрації, вибору організаційно-правової форми, структури власного капіталу та галузі діяльності підприємств, враховуючи їхню участь у інтеграційних процесах. Крім цього, зважаючи на велику кількість МСП, які функціонують у різних галузях, а також на світові тенденції транснаціоналізації, акцентуємо увагу на залученні таких підприємств до процесів інтеграційної взаємодії, які відбуваються також в українській економіці, що пов'язано із збитковістю малих підприємств. Це дасть змогу застосувати єдині методи для аналізу та оцінювання рівня розвитку машинобудівних підприємств та створить умови для галузевого порівняння цих показників у світовому масштабі [69, с. 79-80; 103, с. 54-61].

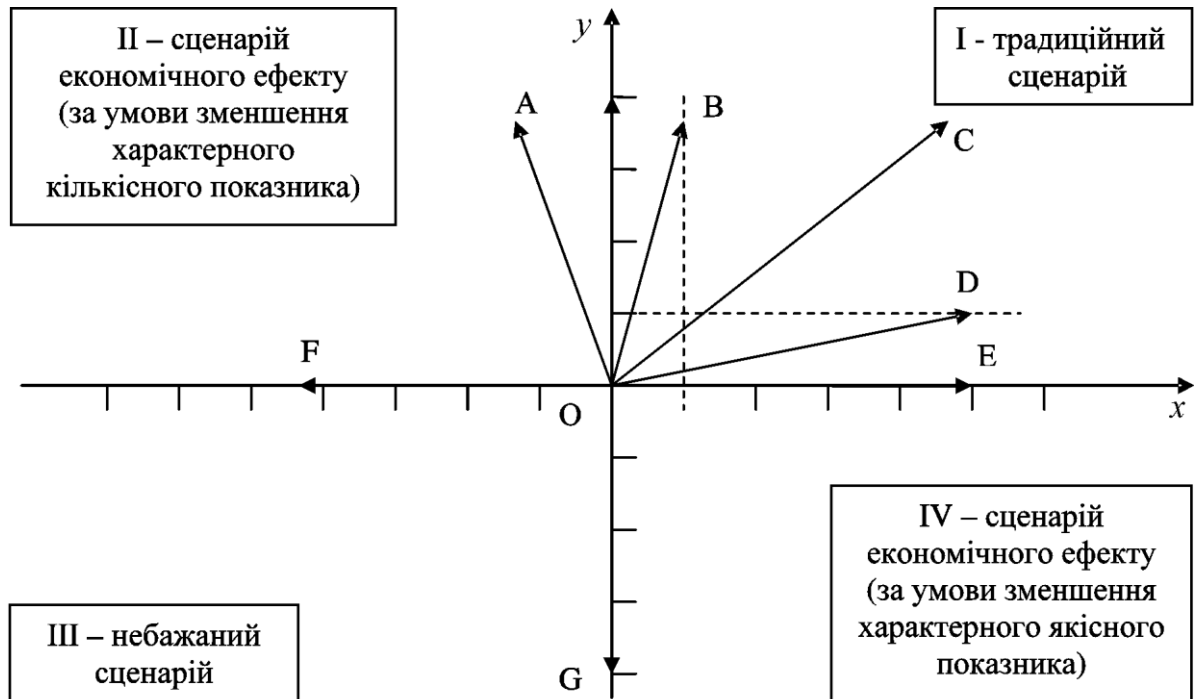
Розглядаючи можливі ситуації, пов'язані із формуванням різних структур корпоративного типу (рис. 5.6), зауважимо, що економічний ефект від використання потенціалу підприємств малого бізнесу виникає за умови збереження набутої величини кількісного (кількісних) параметра(ів) розвитку і підвищення економічного ефекту завдяки збільшенню будь-якого якісного показника – це характерно для традиційного сценарію розвитку.

Можливе і поєднання критеріїв оцінки – тоді економічний потенціал інтеграційної структури збільшується з одночасним збільшенням і якісних, і кількісних показників її діяльності. Але в цьому разі спостерігаємо різні сценарії розвитку інтеграційного об'єднання:

– сценарій економічного ефекту – коли зростають лише якісні показники за рахунок використання потенціалу МП або коли зменшенням характерного

кількісного (наприклад, кількість працівників) чи якісного показника (наприклад, ресурсомісткість продукції) досягається збільшення будь-якого з якісних (кількісних) показників інтеграційного об'єднання;

– небажаний для інтеграційного об'єднання сценарій розвитку – зменшення ефекту від його функціонування унаслідок інтеграційної взаємодії з суб'єктами малого підприємництва.



Умовні позначення:

по осі x – кількісні критерії оцінки;

по осі y – якісні критерії оцінки;

OA , OG – максимальний (мінімальний) економічний ефект залежно від змісту якісного критерію;

OB – збільшення економічного ефекту за рахунок зростання одного кількісного показника;

OC – збільшення економічного ефекту унаслідок пропорційного зростання кількісних і якісних параметрів розвитку;

OD – збільшення економічного ефекту за рахунок зростання величини кількісних параметрів;

OE , OF – максимальний (мінімальний) економічний ефект залежно від змісту кількісного критерію.

Рис. 5.6. Функціонування інтеграційних об'єднань унаслідок використання потенціалу МСП

Джерело: побудовано автором.

Зважаючи на таку кількість варіантів стабілізації економічної ситуації інтеграційного об'єднання та можливостей підвищення економічного ефекту від його діяльності, все-таки можна зробити висновок, що позитивні тенденції

системи обмежені першою площиною координат. Виняток становить вісь кількісних критеріїв. Такі критерії за своїм змістом в оцінці економічних явищ можуть характеризувати об'єкт як із позитивного, так і з негативного боку. Тому збільшення кількісних показників розвитку, небажаних для інтеграційної структури, може нівелюватися шляхом збільшення одного чи кількох якісних показників – тоді відповідна стратегія подальшого розвитку корпоративного об'єднання залежить від ефективності ухвалених управлінських рішень. Наприклад, збільшення кількості працівників (кількісний показник) впливає, залежно від країни реєстрації, на віднесення суб'єкта господарської діяльності до певної категорії (малі, середні, великі), що зумовлює особливості в оподаткуванні прибутку, користуванні пільгами, реєстрації СПД тощо.

До кількісних критеріїв оцінки підприємництва у європейських країнах належать: кількість зайнятих осіб (середня кількість зайнятих осіб, обсяг продажу, обсяг товарообігу, вартість капіталу, величина річного прибутку, вартість сукупних активів, сума балансу, розмір статутного капіталу (наявність коштів на розрахунковому рахунку при реєстрації підприємства (%)), річний обіг, річний обіг до справляння податків, кількість власників, додана вартість, витрати на оплату праці, величина інвестицій. Це не вичерпний перелік кількісних критеріїв для оцінки МСП, він тою чи іншою мірою використовується у розвинених країнах світу для уточнення категорії, до якої належить суб'єкт господарської діяльності. Крім цього, аналогічним є підхід до оцінки формування інтеграційного об'єднання з погляду забезпечення екологічного або ж соціального ефекту від його діяльності. Зіставлення переваг та недоліків для подальшої оцінки інтеграційного процесу має відбуватися саме в такому напрямі – забезпечення сталого розвитку території й ефективна діяльність інтеграційного об'єднання. У цьому випадку необхідний визначений перелік кількісних і якісних показників за соціальним, економічним і екологічним критеріями розвитку інтеграційної структури. І від оптимального їх поєднання залежить не лише розвиток інтеграційного об'єднання, а й рівень розвитку території його базування.

Також слід адаптувати бюджетування, орієнтоване на результат, до потреб підприємництва й тільки згодом, при формуванні та виконанні місцевих бюджетів, перейти до середньострокового бюджетування з доповненням загальних показників результативності та ефективності бюджетних програм показниками оцінки підприємництва. Адже поетапне впровадження нововведень допоможе органам місцевої влади та споживачам суспільних послуг адекватно оцінити усі переваги й недоліки функціонування допоміжних виробництв у промисловому секторі економіки.

Зважаючи на потребу досконалого вивчення організації та функціонування інтеграційних об'єднань завдяки залученню підприємств малого бізнесу, розглянемо якісні критерії для оцінки підприємницьких процесів. Набір таких критеріїв згруповано з урахуванням наслідків розвитку підприємництва у найбільш розвинених країнах Європи:

- особливості реєстрації;
- структура капіталу;
- організаційно-правова форма підприємства (за: правами, фіскальним режимом, статусом керівника, ступенем відповідальності);
- особливості функціонування;
- адміністративна підтримка;
- особливості галузі.

Основною метою підприємства є підвищення ефективності роботи в ринкових умовах господарювання, притаманних сьогоденню. Тому добір перерахованих вище критеріїв дає змогу обрати і найбільш прийнятне середовище для його функціонування. Якісні критерії передбачають можливість взаємної оцінки зв'язку "середовище – підприємництво" і завдяки цьому вибір оптимального варіанта умов для провадження діяльності МСП. Водночас, представлені критерії є взаємозалежними. Наприклад, місце реєстрації фірми обумовлене і фіскальним режимом, і мінімальним обсягом статутного капіталу при заснуванні фірми, а її структура визначає статус

керівника та організаційно-правову форму підприємства за ступенем відповідальності.

5.4. Використання механізмів інтеграційної взаємодії підприємств для стимулювання підприємницького потенціалу територій

Орієнтація підприємництва на промисловий сектор економіки та розвиток допоміжних виробництв завдяки функціонуванню малих підприємств на території промислово-виробничого комплексу набуває усе більшого значення [46; 86; 153; 201; 257; 515]. Звертаючи увагу на реалізацію місцевих програм, що сприяють розвитку підприємництва у регіонах, варто відзначити переваги застосування ефективних механізмів його державного регулювання і фінансової підтримки. Це дає змогу вживати заходів для удосконалення умов конкуренції та формування інфраструктури малого бізнесу, а також джерел його фінансово-кредитної підтримки з метою розвитку промислових підприємств, пріоритетних галузей регіону. Підтримання належних виробничих процесів в адміністративно-територіальному комплексі однозначно потребує додаткових фінансових джерел.

Розвиток регіону в умовах ринкової економіки характеризується не тільки величиною економічного потенціалу підприємств його пріоритетних галузей та позитивними рисами ВПС. Крім сукупності потенціалів усіх функціонуючих підприємств, додатково регіон має власний інноваційний, трудовий, інвестиційний, науково-технічний потенціали. І загалом економічний потенціал будь-якої адміністративно-територіальної одиниці визначається насамперед ефективністю використання їх сукупності в цілому. У зв'язку з цим постає необхідність формування ІОПС, яке б забезпечувало ефективне використання економічного потенціалу регіону для розвитку виробничих підприємств. Механізм повинен передбачати ефективні методи регіонального управління, особливо із врахуванням умов напруженої політичної ситуації на сході та півдні України – регіонах із високим промисловим потенціалом. Організаційно-

інституційний механізм інтеграційної взаємодії підприємств із урахуванням кон'юнктури підприємницького середовища представлено на рис. 5.7.



Рис. 5.7. Організаційно-інституційний механізм інтеграційної взаємодії підприємств за умови міжрегіонального співробітництва

Джерело: складено автором.

Суспільно прийнятні норми інтеграційно орієнтованого підприємницького середовища визначають моделі організації виробничо-господарської діяльності, котрі відповідають загальносвітовим стандартам і забезпечують рівновагу у соціальній, економічній і екологічній сферах суспільного життя.

У зв'язку з цим в умовах реалізації інтеграційних процесів управління регіональним розвитком повинно передбачати методи стимулювання пріоритетних видів виробничо-господарської діяльності суб'єктів господарювання шляхом планування, прогнозування та моделювання економічного потенціалу окремих промислових підприємств, виробничих галузей та територіальних комплексів. Зважаючи на прогресивність організації і побудови взаємозв'язків великих підприємств із суб'єктами малого бізнесу, доцільним є також формування механізму ефективного використання економічного потенціалу підприємств виробничих галузей регіону на основі співпраці саме цих суб'єктів господарської діяльності. Це дає змогу використати переваги бюджетної підтримки підприємств малого бізнесу для допоміжного виробництва з метою нарощування промислового потенціалу адміністративно-територіального комплексу та побудови ІОПС для ефективного функціонування підприємств промислового комплексу.

Залучення бюджетних коштів за умови їх ефективного розподілу сприятиме розвитку господарських формувань, а фінансування суб'єктів виробничої діяльності підприємницького сектора стимулюватиме їх до ефективного "відпрацювання" вкладених коштів. Залучення бюджетних ресурсів з метою стимулювання і нарощування виробничого потенціалу регіону передбачає їх використання саме для підтримки підприємництва. Нині частка бюджетних витрат у фінансуванні малих підприємств, які займаються виробничою діяльністю, є незначною. Це, зокрема, пояснюється невеликою їх кількістю, а також, на перший погляд, браком перспектив подальшого функціонування, адже отримати прибуток "виробничі" суб'єкти господарювання можуть тільки в довготерміновій перспективі [53; 55; 64]. Бюджетне фінансування малого підприємництва сприятиме стимулюванню

розвитку регіональних промислово-виробничих комплексів а, також відродженню допоміжних виробництв.

Так, для реалізації заходів регіональної політики у ЗПС перспективною є адаптація регіональних програм розвитку підприємництва до потреб адміністративно-територіальної системи завдяки бюджетній підтримці. Цей напрям забезпечить надходження коштів до місцевих бюджетів унаслідок прибуткової діяльності суб'єктів малого підприємництва, оскільки надходження єдиного податку зараховуються до загального фонду бюджетів місцевого самоврядування. Це дозволить органам місцевої влади використовувати такі фінансові надходження для стабілізації розвитку адміністративно-територіальної одиниці. Проте це джерело не в змозі забезпечити очікуваного наповнення місцевих бюджетів.

Сприяння розвитку підприємництва є одним із заходів державної регіональної політики, яка передбачає необхідність фінансової підтримки (інвестиційної та кредитної) підприємствам пріоритетних виробничих галузей економіки [158]. При реалізації її завдань варто зробити акцент на тісній і взаємовигідній співпраці ОМС та господарських структур. Для органів місцевого самоврядування це означає [64]:

- упровадження пільг у системі оподаткування прибутку (у частині, що надходить до місцевих бюджетів) малих виробничих підприємств, які використовують (розробляють) інноваційний продукт;

- аналогічні пільги для інвесторів – установлення пільг в оподаткуванні коштів, отриманих як інвестиції у промислові підприємства (або диференційованої ставки податку залежно від напрямку фінансування і терміну окупності бізнес-проекту) – у частині коштів, що надходять від їх безпосередньої діяльності до місцевих бюджетів;

- зменшення орендних ставок для орендарів – вітчизняних юридичних і фізичних осіб, що є суб'єктами малого підприємництва, які провадять виробничу діяльність безпосередньо на орендованих виробничих площах;

- співпрацю з фінансово-кредитними установами – створення бюро кредитних історій для встановлення надійності потенційних позичальників та

вироблення методів безпосереднього впливу на розвиток галузей промислового сектора;

- вилучення з бази оподаткування доходів, які надходять до бюджетів органів місцевого самоврядування, податку на доходи фізичних осіб, якщо інвестиції здійснені учасником (ОМС чи інвестором) до статутів господарських товариств з метою провадження спільної господарської діяльності;

- розвиток супутніх виробництв завдяки участі ОМС у статутах господарських товариств сфери виробництва.

Для ефективної реалізації таких заходів необхідна спільна робота органів місцевої влади та суб'єктів підприємницької діяльності й територіальної громади у напрямі забезпечення сталого розвитку адміністративно-територіальної одиниці шляхом активізації підприємницьких процесів у галузях промислового комплексу. Однак це, водночас, потребує законодавчого закріплення правосуб'єктності територіальної громади як юридичної особи, що в перспективі дозволить виробити умови дотримання цінової політики та збуту продукції підприємств, співзасновником яких виступатиме орган місцевої влади [64, с. 59-62; 65, с. 15-24; 89].

Однозначно мале підприємництво як особлива форма економічної активності виконує низку функцій, спрямованих на підвищення економічного потенціалу території, формування умов для практичної реалізації інноваційних проектів, створення нових робочих місць, зростання доходів населення, збереження та розвитку його інфраструктури. Однак цей сектор економіки потребує фінансової підтримки і стимулювання. Тому необхідним є визначення пріоритетних напрямів розвитку територій і стимулювання тих видів підприємницької діяльності у промисловості, які наразі не є привабливими для СПД. Для цього необхідна взаємодія органів місцевого самоврядування з банківським сектором, що сприятиме реалізації нових фінансових проектів через пільгове кредитування та надання гарантій [98].

Одним із засобів підтримки сектора малого підприємництва є бюджетне фінансування. Однак варто зважати на те, що світова фінансово-економічна криза загострила і проблеми вітчизняного бюджетного процесу. Серед них –

незбалансованість бюджетів різних рівнів, брак ефективних стимулів зростання обласних бюджетів, що спричинило дотаційність багатьох територій. Практика вирівнювання бюджетів дотаціями та субвенціями не сприяє розвитку у регіональних органах влади господарської ініціативи в сфері промислового виробництва, втрачається зв'язок між бюджетним процесом та сферою виробництва продукції, зокрема, і в секторі малого та середнього підприємництва як в одному з найбільш адаптаційно-спроможних.

З огляду на це важливим є вирішення проблеми підвищення фінансової самодостатності регіонів, одним із напрямів якого є розширення повноважень місцевих органів влади щодо наповнення власних бюджетів на основі поліпшення використання бюджетних потенціалів територій, пошук і практичне застосування механізмів залучення невикористаних бюджетних ресурсів регіону до формування відповідного місцевого бюджету. Однак очевидно, що власні доходи місцевих бюджетів не забезпечують зростаючі потреби місцевого самоврядування в коштах, потрібних для виконання делегованих їм державних повноважень, через що обсяг державних трансфертів зростає. Тому для збільшення у місцевих бюджетах частки власних доходів, у т. ч. від промислового підприємництва, що в змозі зменшити залежність від фінансової допомоги та забезпечити збалансованість бюджетів шляхом підвищення ефективності управління місцевими фінансами необхідні:

- 1) чітке законодавче закріплення бюджетних повноважень і відповідальності влади різних рівнів при формуванні доходів;
- 2) формування дохідної частини місцевих бюджетів на основі об'єктивної оцінки податкового потенціалу території;
- 4) посилення контролю за повнотою надходжень доходів до місцевих бюджетів від податкоплатників;
- 5) забезпечення правових гарантій для безумовного виконання фінансових зобов'язань учасниками міжбюджетних відносин;
- 6) планування видаткової частини місцевих бюджетів із застосуванням програмно-цільового методу для підтримки промислового підприємництва.

Щорічне недофінансування – істотно обмежило самостійність місцевих бюджетів, призвело до посилення залежності від центральної влади, гальмуючи темпи економічного і соціального розвитку регіонів. Нова децентралізаційна реформа направлена на зміни у розподілі доходів між бюджетами та рівнях їх фінансової забезпеченості. Отже, передбачається, що кількість дотаційних бюджетів зведеться до мінімуму і кошти направлятимуться на фінансово не забезпечені промислові стратегічно важливих галузей економіки [51, с. 52-61; 54, с. 211-220; 57, с. 161-165].

Сьогодні підвищувати ефективність використання бюджетного потенціалу регіону, його промисловий розвиток та виробництво необхідно за двома стратегічними напрямками. Перший повинен передбачати посилення зацікавленості органів державної та регіональної влади, а також місцевого самоврядування у зростанні власної дохідної бази, пошуку нових дохідних джерел і методів формування дохідної частини місцевих бюджетів, підвищенні контролю за повнотою та своєчасністю надходжень до бюджету від суб'єктів господарської діяльності. Другий напрям повинен передбачати посилення контролю за раціональним, цільовим та ефективним використанням коштів бюджету, що дозволить підвищити обґрунтованість й ефективність використання бюджетних коштів у промисловості, знизить непрозорість цих процесів.

Для зміцнення фінансової бази органів місцевого самоврядування і надання їм досить широких повноважень необхідне досягнення реальної бюджетної самостійності та фінансової децентралізації. Визначення вектора перетворення й удосконалення системи формування місцевих бюджетів сприятиме зміцненню дохідної бази і забезпечуватиме виконання соціальних завдань розвитку регіонів та підтримки і стимулювання підприємницьких процесів.

Одним із напрямів дієвої організації роботи ОМС та СПД є використання конкретних методів підтримки промислових виробничих комплексів – кредитування та інвестування. Для повного або часткового виконання боргових

зобов'язань суб'єктів господарювання, що реалізовуватимуть інвестиційні проекти, можуть надаватися місцеві гарантії. За таким методом фінансової підтримки підприємств пріоритетних галузей економіки регіону доцільне за умови впровадження суб'єктами господарської діяльності ресурсоощадних технологій.

Початковим фінансовим ресурсом гарантування боргових зобов'язань можуть стати надходження єдиного податку до бюджету розвитку; завдяки надходженням від надання гарантій органами місцевого самоврядування останні в змозі вести власну фінансово-кредитну діяльність. Перспективним може стати варіант, який передбачає сприяння виконавчих органів місцевого самоврядування створенню регіональних гарантійно-кредитних установ за участі ОМС у їх статутному капіталі. За подальшого ефективного функціонування таких інституцій місцеві бюджети отримають додаткове джерело власних доходів, а суб'єкти господарської діяльності основного та допоміжного виробництва пріоритетної галузі економіки регіону зможуть розраховувати на необхідну фінансову підтримку.

Для концентрації капіталу доцільним також видається залучення додаткових фінансових ресурсів шляхом отримання зовнішньої допомоги від міжнародних організацій. При цьому, виконуючи завдання регіональної політики, органи місцевого самоврядування мають враховувати стратегію діяльності таких організацій, напрями та критерії інвестування, а також їхні інтереси у наданні фінансової підтримки тій чи іншій галузі на території України.

Багато науковців вважають, що державні організації тут виступають радше координаторами інвестиційних процесів, а основна роль у реалізації фінансових проектів підтримки розвитку території відводиться все ж таки органам місцевого самоврядування, які, водночас, мають виробити нові підходи до організації власної діяльності. Вони можуть передбачати як створення нових структур (екстенсивний метод), так і доповнення новим переліком функцій наявних інститутів (інтенсивний метод). На наш погляд, у сучасних умовах

прийнятним є другий метод організації управління промислового розвитку виробничих галузей, який би визначав грошові потоки для інвестиційної підтримки пріоритетних виробництв території, тобто [66, с. 133]:

- реалізацію інвестиційної політики в регіоні: формування мети, завдань та визначення методів їх досягнення;
- розподіл коштів на інвестиційну підтримку, контроль надходжень та спрямування грошових потоків на реалізацію державних проектів підтримки промислового підприємництва, підтримку промислових потужностей регіону за власних дохідних джерел ОМС;
- надання методичної допомоги органам місцевої влади щодо формування інвестиційного середовища адміністративно-територіального комплексу (у т.ч. визначення спільних засад фінансування пріоритетних промислових проектів).

Згідно з положеннями Бюджетного кодексу, кошти на виконання інвестиційних програм і проектів регіонального розвитку (у т.ч. проектів співробітництва та добровільного об'єднання територіальних громад), що мають на меті розвиток регіонів, створення інфраструктури індустріальних та інноваційних парків і відповідають пріоритетам, визначеним у Державній стратегії регіонального розвитку та відповідних стратегіях розвитку регіонів спрямовуються із державного фонду регіонального розвитку.

Розподіл коштів державного фонду регіонального розвитку за адміністративно-територіальними одиницями та інвестиційними програмами і проектами затверджується Кабінетом Міністрів України за погодженням з Комітетом Верховної Ради України з питань бюджету у тримісячний термін із дня набрання чинності законом про Державний бюджет України. Такі програми і проекти підлягають співфінансуванню з місцевих бюджетів на рівні 10 % [39]. Проте, не було підписано жодного договору про утворення суб'єктами співробітництва спільного органу управління для виконання визначених законом повноважень щодо співпраці територіальних громад. Та тільки один договір із заключних передбачає умови делегування одному із суб'єктів співробітництва іншими суб'єктами своїх повноважень на виконання одного чи кількох завдань із передачею відповідних ресурсів [161]. Щодо співпраці у

галузях промислового підприємництва, то такий напрям наразі не зазначається серед пріоритетів можливої співпраці.

Сучасна вітчизняна нормативно-правова база передбачає можливість співпраці територіальних громад на рівні комунальних інфраструктурних об'єктів, а не промислово-підприємницьких проектів адміністративно-територіальних одиниць для розвитку виробничого підприємництва. Це свідчить про відсутність досвіду щодо використання механізмів регіонального співробітництва на рівні органів місцевого самоврядування і потребує удосконалення правового регулювання відносин суб'єктів господарської діяльності різних форм власності.

Однак, позитивним моментом є норми, Закону України "Про співробітництво територіальних громад", якими передбачено, що під час підготовки проекту договору, процедура ініціювання співробітництва, її схвалення, проведення офіційних переговорів між сторонами, створення комісії для розробки проекту договору співробітництва і його громадського обговорення є обов'язковими – це значно спрощує процедуру укладання такого договору, а також економить час та ресурси.

До ймовірних причин низької активності у сфері промислового співробітництва належать [161]:

- недостатня інформованість місцевих рад про можливість укладення договорів про співробітництво (особливо це стосується громад, віддалених від районних, обласних центрів);
- відсутність правового регулювання місцевої ініціативи через відсутність або недосконалість Статутів територіальних громад;
- погане розуміння процедури укладення договорів про співробітництво через відсутню практику їх укладення;
- недостатність державної політики щодо залучення фінансових інвестицій органами місцевого самоврядування;
- побоювання місцевої влади втратити вплив на ті чи інші комунальні об'єкти, які до того ж нерідко використовуються як джерела неврахованих доходів.

Велике значення відіграє також здатність громад акумулювати необхідні кошти та залучати зовнішні джерела фінансування для реалізації пріоритетних проектів, що могло б стати важливим аспектом розвитком промислових підприємств. Так, згідно зі статтею 16 Закону України "Про співробітництво територіальних громад" передбачено такі можливі форми фінансування: кошти місцевих бюджетів, самооподаткування та інші незаборонені законодавством джерела, зокрема, й кошти державного бюджету, міжнародна технічна та фінансова допомога, кредитні ресурси.

Громади можуть подавати проекти, які реалізовуватимуться за рахунок коштів Державного фонду регіонального розвитку. Співфінансування таких проектів із місцевих бюджетів має бути не меншим ніж 10 %. Саме це дає органам місцевого самоврядування можливість розробки та впровадження інвестиційних проектів промислового розвитку територій, що, в подальшому, сприятиме наповненню місцевих бюджетів за рахунок надходжень від оподаткування суб'єктів господарської діяльності, які перебуватимуть у спільній власності територіальних громад. Щодо цього, то необхідно зазначити, що у Державному фонді регіонального розвитку зареєстровано 39 проектів співробітництва.

Залучення коштів приватного сектора через державно-приватне партнерство сприяє модернізації інфраструктури із меншими затратами власних і бюджетних коштів, а для приватного інвестора – це можливість працювати із меншими витратами у нових сферах та отримувати прибуток. Зауважимо, що не менш перспективними є і зовнішні джерела фінансування проектів промислового розвитку територій, насамперед від донорських організацій. Зокрема, програми, які підтримуються зі сторони Європейського Союзу, повинні відповідати встановленим мінімальним показникам.

Зауважимо, що у Законі "Про співробітництво територіальних громад" вказано, що однією з форм фінансування співробітництва є й кредитні ресурси. Однак згідно з бюджетним законодавством доступ до ринку запозичень мають лише міські ради та Верховна Рада Автономної Республіки Крим. У свою чергу,

жодна міська рада міста обласного значення не уклала договору про співробітництво з іншими територіальними громадами. Отже, актуальним залишається питання щодо отримання доступу до ринку запозичень із метою фінансування спільних проектів. В даному випадку перевага має надаватися проектам промислового розвитку територій, в результаті виконання яких можна не тільки забезпечити додаткові надходження до місцевих бюджетів і повернення кредитних коштів, а й збільшити економічний потенціал території та забезпечити соціальну стабільність її населенню.

Для цього потрібно створити відповідну нормативно-правову базу, яка б на законодавчому рівні регламентувала умови та механізм здійснення таких запозичень для суб'єктів співробітництва у сфері промислового підприємництва. Шляхи активізації співробітництва територіальних громад мають також передбачати: активізацію місцевої ініціативи; посилення інформаційної забезпеченості процесів співробітництва; поширення практики державно-приватного партнерства з метою залучення приватних інвестицій, надання права інвесторам ініціювати співробітництво; доступ суб'єктів співробітництва до ринку муніципальних запозичень.

Міжрегіональне співробітництво є перспективним напрямком підвищення економічного потенціалу територій за рахунок розвитку промислових підприємств. Він сприяє розвитку інтеграційних процесів, підвищує рівень політичної культури. Створення нормативно-правових основ реалізації цього співробітництва у сфері пріоритетів промислового розвитку, а також його стимулювання з боку держави сприятиме не тільки соціально-економічному та культурному розвитку, а й активізує участь місцевої влади у вирішенні проблем місцевого значення для сталого територіального розвитку. Напрямок промислового співробітництва забезпечить додаткові надходження від суб'єктів господарської діяльності до відповідних місцевих бюджетів, що є гарантією побудови ефективного інтеграційно орієнтованого підприємницького середовища [65].

Зауважимо, що в останні роки на державному рівні прийняті такі важливі нормативно-правові акти як закон України "Про добровільне об'єднання територіальних громад" [367] та закон "Про співробітництво територіальних громад" [404], які вдало реалізують можливості та плани громад, у напрямку зміцнення їх фінансової основи, забезпечуючи таким чином і можливості реалізації глобальних промислових проектів, націлених на стабілізацію соціально-економічного розвитку. Отже, співробітництво та вдале об'єднання можуть стати потужним інструментом реформи місцевого самоврядування, що забезпечить ефективний регіональний розвиток за рахунок підтримки та реалізації проектів підтримки підприємств пріоритетних галузей промислового розвитку територій. І така сучасна та динамічна форма господарювання як підприємництво перестане бути тільки фрагментарним явищем в Україні, а характеризуватиме нашу державу як повноправного суб'єкта ринкових відносин [89].

Можливість об'єднання на договірних засадах коштів відповідного місцевого бюджету та інших місцевих бюджетів для виконання спільних проектів або для спільного фінансування підприємств, установ та організацій, вирішення інших питань, що стосуються спільних інтересів територіальних громад, належить до власних (самоврядних) повноважень сільських, селищних, міських рад. Органи місцевого самоврядування з урахуванням місцевих умов і особливостей можуть перерозподіляти між собою на підставі договорів окремі повноваження та власні бюджетні кошти. Так, до відання виконавчих органів сільських, селищних, міських рад належать такі власні (самоврядні) повноваження [389]:

- встановлення за узгодженим рішенням відповідних рад порядку використання коштів та іншого майна, що перебувають у спільній власності територіальних громад;
- об'єднання на договірних засадах коштів відповідного місцевого бюджету та інших місцевих бюджетів для виконання спільних проектів або для спільного

фінансування комунальних підприємств, установ та організацій, вирішення інших питань, що стосуються спільних інтересів територіальних громад;

- вирішення за дорученням відповідних рад питань про продаж, передачу в оренду, концесію або під заставу об'єктів комунальної власності, які забезпечують спільні потреби територіальних громад і перебувають в управлінні районних, обласних рад, а також придбання таких об'єктів в установленому законом порядку;

- вирішення в установленому законом порядку питань щодо управління об'єктами спільної власності територіальних громад сіл, селищ, міст, районів у містах, що перебувають в управлінні районних і обласних рад;

- прийняття рішень про звернення до суду щодо визнання незаконними актів місцевих органів виконавчої влади, підприємств, установ та організацій, які обмежують права територіальних громад у сфері їх спільних інтересів, а також повноваження районних, обласних рад та їх органів;

- надання згоди на передачу об'єктів з державної власності у спільну власність територіальних громад сіл, селищ, міст та прийняття рішень про передачу об'єктів права спільної власності територіальних громад сіл, селищ, міст, що перебувають в управлінні районних, обласних рад, у державну власність, а також щодо придбання об'єктів державної власності.

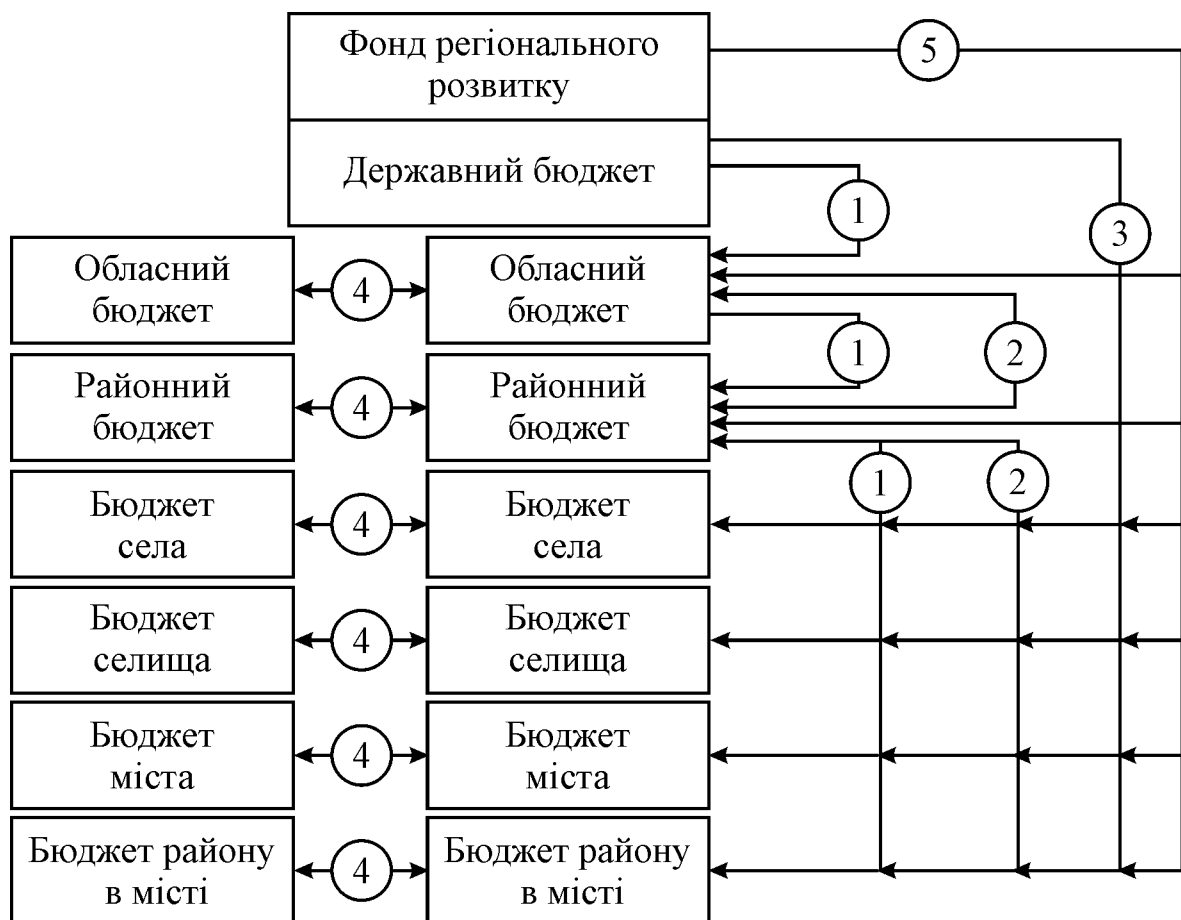
Кошти, передані державою у вигляді дотацій та субвенцій, можуть розподілятися Верховною Радою Автономної Республіки Крим, обласними, міськими (міст республіканського Автономної Республіки Крим і міст обласного значення), районними радами між відповідними місцевими бюджетами та використовуватися для фінансування спільних проектів відповідних територіальних громад [389].

Отже, бюджетне забезпечення інвестиційних проектів міжрегіонального співробітництва для розвитку промислових підприємств можливе шляхом:

- об'єднання на договірних засадах коштів місцевих бюджетів;
- фінансування коштами державного фонду регіонального розвитку;
- фінансового забезпечення коштами бюджету розвитку спеціального фонду місцевого бюджету.

Варіанти бюджетного фінансування таких інвестиційних проектів представлено на рис. 5.8.

Зазначаємо, що субвенції, що надаються з інших бюджетів є надходженнями спеціального фонду місцевих бюджетів, які таку субвенцію отримують. Капітальні трансфери (субвенції) також можуть надходити до бюджету розвитку відповідного місцевого бюджету. Ця законодавча норма забезпечує можливість формування додаткового фінансового ресурсу для підтримки і розвитку промислових підприємств пріоритетних галузей на відповідній території.



Примітки: (1)...(4) - варіанти можливого об'єднання бюджетних коштів;
(5) - фінансування коштами державного фонду регіонального розвитку.

Рис. 5.8. Використання механізмів фінансування промислових інвестиційних проектів міжрегіонального співробітництва

Джерело: складено автором.

Одним із варіантів фінансового забезпечення економічних проектів розвитку промислових підприємств, що мають стратегічне значення для національної економіки є також використання коштів Державного бюджету України. Так, перелік державних інвестиційних проектів (крім тих, що здійснюються із залученням державою кредитів (позик) від іноземних держав, банків і міжнародних фінансових організацій, а також із коштів державного фонду регіонального розвитку) із зазначенням загальної вартості кожного проекту, загальних обсягів витрат державного бюджету, необхідних для розроблення та реалізації кожного проекту, включаючи обсяги видатків державного бюджету, необхідних для завершення кожного проекту, а також обсяги таких видатків на відповідний бюджетний період у розрізі бюджетних програм.

Планові та прогнозні на наступні за плановим два бюджетні періоди обсяги державних капітальних вкладень на розроблення та реалізацію державних інвестиційних проектів визначаються з урахуванням:

- необхідності продовження (завершення) реалізації розпочатих державних інвестиційних проектів відповідно до планів їх реалізації та визначених термінів введення в експлуатацію основних засобів;
- необхідності передбачення державних капітальних вкладень на підготовку та початок реалізації нових державних інвестиційних проектів;
- витрат державного бюджету на розроблення та реалізацію державних інвестиційних проектів, здійснених у попередніх двох бюджетних періодах і запланованих на поточний бюджетний період;
- основних прогнозних макропоказників економічного і соціального розвитку України на плановий і наступні за плановим два бюджетні періоди.

Міністерство фінансів України до 15 травня року, що передує плановому, доводить до центрального органу виконавчої влади, що забезпечує формування державної політики у сфері економічного і соціального розвитку, плановий та прогнозні на наступні за плановим два бюджетні періоди загальні обсяги державних капітальних вкладень на розроблення та реалізацію державних інвестиційних проектів (крім тих, що здійснюються із залученням державою

кредитів (позик) від іноземних держав, банків і міжнародних фінансових організацій, а також із коштів державного фонду регіонального розвитку) для підготовки за участю Комітету Верховної Ради України з питань бюджету у тритижневий термін пропозицій щодо розподілу таких державних капітальних вкладень між головними розпорядниками бюджетних коштів за результатами відбору державних інвестиційних проектів [50; 56; 70; 88].

Відбір державних інвестиційних проектів (крім тих, що здійснюються із залученням державою кредитів (позик) від іноземних держав, банків і міжнародних фінансових організацій, а також із коштів державного фонду регіонального розвитку) здійснюється Міжвідомчою комісією з питань державних інвестиційних проектів у порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України.

Розподіл державних капітальних вкладень для реалізації нових державних інвестиційних проектів здійснюється за умови, що в межах загального обсягу державних капітальних вкладень на плановий бюджетний період не менше 70 відсотків спрямовуватиметься на продовження (завершення) реалізації розпочатих державних інвестиційних проектів відповідно до планів їх реалізації та термінів введення в експлуатацію основних засобів. Державні капітальні вкладення на розроблення та реалізацію державних інвестиційних проектів включаються до проекту закону про Державний бюджет України за результатами такого розподілу. Однак, положення щодо державних інвестиційних проектів і державних капітальних вкладень, застосовуються, починаючи з формування проекту Державного бюджету України на 2016 рік.

Отже, зберігається норма бюджетного законодавства щодо утримання спільних об'єктів користування та розширюються можливості інвестиційного забезпечення проектів розвитку підприємництва державними коштами. Проте, визначення поняття "субвенції на виконання інвестиційних програм (проектів) як міжбюджетного трансферту для використання на фінансування комплексу заходів, визначених на основі національної системи цінностей і завдань інноваційного розвитку економіки та спрямованих на розвиток окремих

галузей, секторів економіки, виробництв, регіонів, виконання яких здійснюється з використанням коштів державного та/або місцевих бюджетів чи шляхом надання державних та/або місцевих гарантій... " сьогодні в законі "Про місцеве самоврядування в Україні" відсутнє [389].

Представлені варіанти фінансового забезпечення інвестиційних проектів міжрегіонального співробітництва, які забезпечують підтримку суб'єктів господарювання галузей економіки адміністративно-територіальної одиниці за рахунок міжбюджетних трансфертів між місцевими бюджетами та шляхом фінансування коштами фонду регіонального розвитку має реалізовуватися на засадах економічної ефективності, що передбачає досягнення цілей інвестиційної програми (проекту) із залученням мінімального обсягу бюджетних коштів на її виконання [66, с. 134].

Сьогодні завдяки бюджетному фінансуванню функціонують в основному такі галузі, як охорона здоров'я, освіта, установи культури, спорту, фінансуються заходи соціального захисту населення тощо. Бюджетна підтримка виробничих підприємств, які не працюють у пріоритетних галузях практично неможлива, бо передбачає використання власних коштів органів місцевого самоврядування, котрих, як правило, недостатньо. Вихід із цієї ситуації вбачається у поповненні дохідної частини місцевих бюджетів нетрадиційними методами. До них можна віднести такі [133]:

- власні доходи і дотації – кошти, що можуть бути використані органом місцевого самоврядування на інвестиції;
- субвенції з державного бюджету, їх обсяг не повинен перевищувати 50 % вартості інвестицій (субвенція може бути надана тільки на реалізацію інвестицій, що відповідають регіональній стратегії розвитку підприємництва);
- дотації з позабюджетних фондів – на підтримку відповідних інвестицій, наприклад, у Польщі фонди охорони навколишнього середовища підтримують інвестиції, пов'язані з екологією;
- кошти закордонних допомогових організацій (вони можуть становити не більше ніж 75 % інвестиції);
- поворотні кошти (кредити).

Акцентуючи увагу на бюджетній підтримці, варто зазначити, що нині за державними програмами фінансуються тільки заходи, що пов'язані із забезпеченням обороноздатності України за участі підприємств МБК. Реалізація завдань державної регіональної політики щодо фінансової підтримки програм розвитку сектора МСБ забезпечується частковим відшкодуванням із місцевих бюджетів відсоткових ставок за кредити, залучені суб'єктами малого та середнього бізнесу [68; 72, с. 194-224; 76].

Тим не менше, тепер бюджетні кошти через нестабільну фінансову базу органів місцевого самоврядування залишаються основним засобом підтримки промислового розвитку регіонів. А окремі адміністративно-територіальні одиниці у складі областей залишаються повністю дотаційними. Тому бюджетна політика як діяльність у сфері управління бюджетними коштами має бути спрямована на досягнення регіонами збалансованого розвитку з акцентом при розподілі фінансових ресурсів на ті підприємства, що є пріоритетом економічного зростання промислово-виробничої сфери.

Акцент у регіональній політиці органів місцевого самоврядування на бюджетній підтримці підприємств виробничої сфери дасть змогу у майбутньому збільшити надходження до державного та відповідних місцевих бюджетів. Водночас, фінансування підприємств виробничих галузей має зростати завдяки розширенню власних повноважень органів місцевого самоврядування у сфері управління бюджетними коштами, що передбачатиме такі нові підходи у бюджетній політиці:

- розмежування повноважень між місцевими органами виконавчої влади щодо реалізації контрольно-наглядових функцій у сфері бюджетної політики, а це потребуватиме вдосконалення нормативно-правової бази на загальнодержавному рівні;

- можливість кредитування тих виробничих підприємств, розвиток яких був би пріоритетним для регіону – завдяки участі органів місцевого самоврядування у фінансово-кредитних відносинах та гарантуванні;

- пільги в оподаткуванні підприємств у частині надходжень до місцевих бюджетів (доцільно надавати на початкових етапах становлення та налагодження господарської діяльності);
- створення нових виробничих підприємств комунальної власності або переведення наявних у власність територіальної громади;
- використання нетрадиційних методів у практиці бюджетної підтримки промислових підприємств провідних галузей економіки регіону.

Перераховані заходи сприятимуть підвищенню ефективності у сфері управління економікою територій та забезпечать реалізацію перспективних засад провадження бюджетної політики місцевого самоврядування з метою підтримки підприємств стратегічно важливих галузей економіки України.

Висновки до п'ятого розділу

1. Дослідження видів та способів концентрації капіталу вказує на те, що у процесах інтеграції підприємств основну роль відіграє фінансовий капітал, який, будучи ресурсом суб'єкта інтеграційної взаємодії, забезпечує також виконання операцій що необхідне для успішної господарської діяльності інтегрованих підприємств. Перевага масштабних виробничо-господарських об'єднань полягає у можливостях зовнішнього впливу на внутрішнє середовище інших суб'єктів підприємництва, які провадять свою діяльність у цій або споріднених галузях господарського комплексу. Зосередження інтеграційних об'єднань у галузях промисловості із низькою рентабельністю зумовлює потребу використання механізмів державного регулювання, зменшуючи тим самим економічні ризики підприємств.

Ефективність промислового виробництва сьогодні можна значно підвищити внаслідок інтегрування підприємств на основі використання довірливих відносин. Це сприяє раціональному використанню наявних виробничих потужностей та економії виробничих ресурсів. Тоді інтеграція стосується економічних зв'язків суб'єктів великого, малого (середнього) підприємництва та держави. Врахувавши специфіку інтеграційних процесів, зазначено, що управління

ними передбачає цілісний комплекс заходів та охоплює засоби, які включають оцінку підприємницького середовища і вибір механізму інтеграційної взаємодії підприємств із урахуванням кон'юнктури підприємницького середовища.

Визначено переваги масштабних виробничо-господарських об'єднань підприємств, що полягають у можливостях їх впливу на інших суб'єктів господарювання, які провадять свою діяльність у цій же, або споріднених галузях економіки. Функціонування інтеграційного об'єднання підприємств в одній галузі створює можливість її монополізації. Тому запропоновано зосередження таких об'єднань у низькорентабельних галузях промисловості, які мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави – це зумовлює їх регуляторну підтримку, зменшуючи тим самим економічні ризики діяльності.

2. Зроблено акцент на потребі нарощування та використання потенціалу малого підприємництва, що є однією з вимог Євросоюзу, і в змозі забезпечити розвиток допоміжних виробництв для вітчизняних промислових підприємств, пріоритетних для конкретної адміністративно-територіальної одиниці. Передбачено формування системи управління господарською діяльністю суб'єктів підприємництва із моменту юридичного оформлення організаційно-правової форми інтеграційної взаємодії до застосування методів управління визначеною при цьому частиною ресурсів інтегрованого підприємства.

Доведено, що можливості залучення фінансових ресурсів у промислові підприємства завдяки поєднанню перспективи розвитку високотехнологічного виробництва з перевагами і потенціалом малого (середнього) підприємництва передбачає такі взаємні переваги для кожної із сторін: уникнення посередництва і витрат, що з ним пов'язані; реформування маркетингової політики виробничих підприємств; стимулювання попиту на продукцію малих підприємств, що збільшує обсяги збуту продукції; адекватна реакція на зміну ринкової ситуації завдяки можливості використання інноваційних товарів і послуг суб'єктів малого і середнього підприємництва; ефективна цінова політика і швидка реакція на зміни в ринковій кон'юнктурі.

Такий підхід забезпечить пріоритети у розвитку підприємств виробничих галузей, що мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави, шляхом випуску суб'єктами господарювання груп високотехнологічних товарів і сприятиме створенню мережі інноваційних підприємств, освоєнню нових видів техніки, забезпеченню конкурентоспроможності продукції галузі, зокрема, конкурентоспроможності елементної бази, ефективному використанню фінансових ресурсів шляхом реалізації місцевих програм розвитку, включаючи перспективи програмно-цільового планування та формуванню інтеграційно орієнтованого підприємницького середовища.

3. Використання організаційно-інституційного механізму інтеграційної взаємодії забезпечить пріоритети розвитку виробничих підприємств шляхом випуску груп високотехнологічних товарів та сприятиме створенню мережі інноваційних центрів; освоєнню нових видів техніки і технологій; забезпеченню конкурентоспроможності продукції, ефективному використанню фінансових ресурсів за рахунок реалізації місцевих програм розвитку, включаючи перспективи програмно-цільового планування і, – формуванню інтеграційно орієнтованого підприємницького середовища.

Обрання способу міжрегіонального співробітництва, за реалізації механізму інтеграційної взаємодії підприємств, зумовлено тим, що розвиток регіону в умовах ринкової економіки характеризується величиною економічного потенціалу його підприємств, сприятливою кон'юнктурою та суспільно прийнятними інституційними нормами формування інтеграційно орієнтованого підприємницького середовища для організації підприємницької діяльності. Із цією метою передбачено методи стимулювання розвитку пріоритетних видів виробничо-господарської діяльності шляхом планування, прогнозування та моделювання економічного потенціалу промислових підприємств виробничих галузей територіальних комплексів, що базуються на моделях організації виробничо-господарської діяльності, які відповідають загальносвітовим стандартам і забезпечують рівновагу у соціальній, економічній і екологічній сферах суспільного життя.

4. У результаті виконаного дослідження представлено результати використання механізмів інтеграційної взаємодії промислових підприємств які, ґрунтуються на організаційно-економічних моделях незалежного управління їх фінансово-господарською діяльністю. Розвинуто наукові засади регулювання підприємницької діяльності на основі розроблення організаційно-інституційних механізмів удосконалення регуляторної політики у сфері інтеграційної взаємодії підприємств через поширення державно-приватного партнерства та міжрегіонального співробітництва.

Положення цього розділу, які складають наукову новизну виконаного дослідження, опубліковані у таких наукових працях автора: 53, 54, 55, 56, 62, 63, 65, 70, 72, 76, 81, 85, 86, 87, 88, 89, 91, 97, 98, 99, 102, 103, 105.

ВИСНОВКИ

У дисертаційній роботі отримано наукові результати, які забезпечують вирішення актуальної науково-практичної проблеми щодо формування та використання ефективних механізмів інтеграційної взаємодії підприємств із урахуванням кон'юнктури підприємницького середовища і сформульовано такі висновки:

1. Обґрунтовано концептуальні засади побудови механізму інтеграційної взаємодії підприємств, які базуються на принципах гармонізації інтересів суб'єктів підприємництва в умовах зміни кон'юнктури підприємницького середовища. Процеси формування і застосування механізмів інтеграційної взаємодії визначаються узгодженістю екзогенних і ендегенних чинників економічної, соціальної та екологічної складових збалансованого розвитку підприємств. Узгодженість забезпечується рисами інтеграційності підприємницького середовища унаслідок розвитку в нім інтеграційних процесів. Метою формування механізмів інтеграційної взаємодії є забезпечення ефективності функціонування підприємств у інтеграційно орієнтованому підприємницькому середовищі. Результатом ефективного використання механізмів інтеграційної взаємодії є максимізація ефекту від інтегрування, оптимальна величина отриманого прибутку та оптимізація ресурсних потоків у межах інтеграційних господарських об'єднань.

2. На основі розроблених концептуальних положень формування інтеграційно орієнтованого підприємницького середовища визначено основні фактори (технологічні, інституційні, економічні та географічні) для його побудови, що дає змогу застосувати прийнятний аналітичний інструментарій до проведення діагностики параметрів інтеграційності підприємницького середовища та визначити передумови формування механізмів інтеграційної взаємодії підприємств.

3. Запропонований метод побудови механізму інтеграційної взаємодії

підприємств. Доведено, що його формування необхідно здійснювати на основі визначення мети, завдань, критеріїв та принципів організації інтеграційного господарського об'єднання підприємств, як об'єкта та, інтеграційно орієнтованого підприємницького середовища, як суб'єкта інтеграційної взаємодії. Ефективне використання такого механізму ґрунтується на застосуванні методів, моделей, зв'язків і результативних показників функціонування об'єкта і суб'єкта. Запропонований підхід дає змогу враховувати вплив кон'юнктури підприємницького середовища для прийняття і реалізації ефективних управлінських рішень щодо інтеграційної взаємодії підприємств та забезпечує збалансування параметрів внутрішнього і зовнішнього підприємницького середовища її учасників.

4. Розроблено методичний інструментарій до оцінки впливу параметрів інтеграційності підприємницького середовища на ділову активність промислових підприємств, що дало змогу визначити пріоритетні напрямки використання суб'єктами підприємництва механізмів інтеграційної взаємодії у сферах зовнішньоекономічної діяльності, промислової і науково-технологічної кооперації та інвестиційного співробітництва. Методичний інструментарій базується на моделюванні причинно-наслідкових залежностей між кон'юктуро утворювальними чинниками підприємницького середовища та показниками ділової активності промислових підприємств. Моделі побудовані на основі економічних гіпотез, які пояснюють множину причинно-наслідкових залежностей впливу кон'юнктури підприємницького середовища на результуючі характеристики інтеграційного розвитку суб'єктів підприємницької діяльності. Застосування методичного інструментарію дозволяє виявити основні проблеми діяльності, а також прогнозувати ділову активність підприємств у коротко- та середньотривалому періоді.

5. Реалізація стратегії інтеграційної взаємодії ґрунтується на програмно-цільовому плануванні діяльності підприємств та застосуванні проблемно-орієнтованого методу для оцінки кон'юнктури підприємницького середовища. Такий підхід об'єднує напрями, програми та інструменти управління

матеріальними і нематеріальними грошовими потоками підприємств та дає змогу використовувати механізми інтеграційної взаємодії, забезпечуючи вищу ефективність маневрування грошовими потоками у межах інтеграційних господарських об'єднань.

6. Обґрунтовано наукові засади регулювання підприємницької діяльності на основі розроблення організаційно-інституційних механізмів удосконалення регуляторної політики у сфері інтеграційної взаємодії підприємств, які базуються державно-приватному партнерстві та міжрегіональному співробітництві. Практичне застосування таких механізмів забезпечить фінансову підтримку проектів промислового розвитку територій на засадах спільної участі у їх реалізації підприємств та органів державної влади.

7. Удосконалено критерії розмежування промислових підприємств, що дає змогу уніфікувати параметри деталізації розподілу суб'єктів підприємництва за розмірами із врахуванням виду їх економічної діяльності та критерію незалежності. Специфіка промислового комплексу національної економіки і виробничих процесів у його галузях, а також особливості галузей невиробничої сфери зумовлюють потребу врахування галузевої ознаки як критерію розмежування підприємств за розмірами. Уніфікація кількісних та якісних параметрів дасть змогу визначити аналогічні його показники у будь-якій країні, а також відповідні форми адміністративної підтримки суб'єктів малого (середнього) підприємництва під час реєстрації, вибору організаційно-правової форми, структури власного капіталу та галузі діяльності, враховуючи їхню участь у інтеграційних процесах.

8. Для формування ефективного механізму інтеграційної взаємодії підприємств, удосконалено теоретико-методологічні засади оцінювання потреби участі підприємства у господарському об'єднанні. Такий підхід дає змогу ідентифікувати ризики інтеграційно орієнтованого підприємницького середовища на основі результатів моніторингу (щодо виявлення причин, які негативно вплинули на виконання основних фінансових планів, показників витрат підприємства, показників виробничо-господарської діяльності та

фінансових результатів, умов укладених ним цивільно-правових договорів, дотримання екологічних стандартів та вимог екологічної безпеки у виробництві) і оцінки (за підсумками аналізу щодо виявлення об'єктивних та суб'єктивних причин збитковості із урахуванням галузевої специфіки підприємства й ефективності управління при виборі прийнятного варіанту інтеграційної взаємодії) підприємницької діяльності суб'єкта господарювання.

9. Розвинуто категоріально-понятійний апарат формування і використання механізмів інтеграційної взаємодії підприємств, шляхом уточнення таких понять як інтеграційна взаємодія, інтегроване підприємство та введення нових – інтеграційно орієнтоване підприємницьке середовище, риси інтеграційності факторів підприємницького середовища. Розвиток категоріально-понятійного апарату відбувся на підставі уточнення сутнісних ознак категорій і понять та взаємозв'язків між ними. Отримані результати уможливили адекватне формування теоретико-методологічних і концептуальних положень щодо формування і використання механізмів інтеграційної взаємодії підприємств. Запропонований категоріально-понятійний апарат може бути використаний у якості підґрунтя для подальшого розвитку теорії економічної інтеграції, зокрема, для ідентифікації закономірностей та обґрунтування законів розвитку механізмів інтеграційної взаємодії підприємств із урахуванням кон'юнктури підприємницького середовища.

10. Розвинуто положення щодо організації інтеграційних взаємовідносин підприємств, які передбачають дотримання критеріїв фінансової незалежності учасниками інтеграційної взаємодії і базуються на оптимізації їх трансакційних витрат, що дає змогу обґрунтувати вибір і реалізацію управлінських рішень, пов'язаних із участю суб'єктів підприємницької діяльності в інтеграційних господарських об'єднаннях прийнятної для них організаційно-правової форми. Теоретичні положення ґрунтуються на збереженні самобутності, національних традицій і потенціалу малого та середнього підприємництва.

11. Обґрунтовано принципи договірного регулювання економічних

взаємовідносин між підприємствами – учасниками інтеграційної взаємодії, що забезпечуються добровільними цивільно-правовими угодами, зокрема, у сфері укладання державних контрактів. Договірне регулювання сприяє розвитку підприємницьких процесів, являючись необхідним механізмом державної підтримки розвитку підприємництва у ринкових умовах господарювання і є доречним у регулюванні субпідрядних відносин між промисловими підприємствами. Практика державного замовлення потребує поширення, що сприятиме розвитку культури договірного регулювання інтеграційних взаємовідносин.

12. Викладено теоретичні положення, які доповнюють та розширюють існуючі теорії інтеграційних взаємовідносин, передбачаючи виділення кон'юктуро утворювальних чинників підприємницького середовища, що характеризують його інтеграційність. Формалізація і параметризація підприємницького середовища у такій формі дає змогу ідентифікації підприємством умов для участі в процесах інтеграційної взаємодії та формування і використання механізмів її реалізації. Запропоновані положення дозволяють своєчасно виявляти можливості підвищення рівня ділової активності підприємства, ухвалювати і реалізовувати рішення в управлінні його фінансово-господарською діяльністю із метою забезпечення ефективності формування та використання механізмів інтеграційної взаємодії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Агрохолдинг KSG Agro привлекает европейские деньги на днепропетровскую землю // KSG Agro: [сайт]. – Заголовок с экрана. [Электронный ресурс]. – Доступный с <http://www.ksgagro.com/press-centr/news/page/5/>
2. Аистова М. Д. Реструктуризация предприятий: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям : [монография]. – М. : Альпина Паблишер, 2002. – 287 с.
3. Алексеев И. В. Проблемы державного регулювання розвитку виробничих потужностей ВГС // Вісник Державного університету "Львівська політехніка". – Сер.: Промислово-фінансові групи в Україні: проблеми створення, становлення та розвитку. – Львів : Вид-во ДУ "Львівська політехніка". – ДУ ЛП, 1997. – № 317. – С. 3-7.
4. Алексеев И. В. Управління ресурсним забезпеченням промислово-фінансових груп : [монографія] / Алексеев И. В., Колісник М. К., Мороз А. С. – Львів : Вид-во НУ "Львівська політехніка", 2007. – 131 с.
5. Алексеев И. В., Колісник М. К. Фінансові аспекти розвитку промислово-фінансових груп у системі державного регулювання економіки // Роль фінансово-кредитної системи у стимулюванні економічного зростання в Україні : зб. наук. праць. – Луцьк : Волинський ДУ ім. Лесі Українки, 1999. – С. 170-173.
6. Алексеев И.В. Проблемы фінансово-кредитного регулювання інноваційного розвитку виробничо-господарських структур: [монографія] / [О.Є. Кузьмін, І.В. Алексеев, М.К. Колісник та інші] / за ред. д.е.н., проф. О.Є. Кузьміна, д.е.н., проф. І.В. Алексеева – Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2007. – 151 с.
7. Андрушків Б. Інноваційні механізми посилення відповідальності за результати фінансово-економічної діяльності підприємств / Б. Андрушків, Н.

Кирич, І. Стойко, О. Погайдак, Л. Мельнік // Вісник економічної науки України. – 2013. – № 2 (24). – С. 3-6. – Бібліогр.: 14 назв. – укр.

8. Андрушків Б. М. Основи теорії та практики управління. – Львів : Світ, 1993. – 204 с.

9. Андрушків Б. М. Удосконалення методичного підходу до аналізу капіталізації машинобудівного підприємства / Б. М. Андрушків, Л. М. Мельник // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 3. – С. 41-45. – Бібліогр.: 9 назв. – укр.

10. Антонов Г. Формирование интегрированных образований в химии и нефтехимии России (маркетинговый подход) / Антонов Г. [Электронный ресурс]. – Доступный с http://www.e-xecutive.ru/publications/specialization/article_1271

11. Асаул А. Н. Організація підприємницької діяльності : навч. посіб. / А. Н. Асаул. – СПб. : АНО ИПЕВ, 2009. – 336 с.

12. Атаев А. А. Управленческая деятельность: практика и резервы организации. – М. : Экономика, 1988. – 252 с.

13. Афанасьев М., Мясникова Л. Время глобализации // Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – № 10. – С. 11-19.

14. Бабич Т. Рейдерство в Україні – загроза національній безпеці / Тетяна Бабич // Віче. Журнал Верховної Ради України. – 2010. – № 14. – Заголовок з екрану. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.viche.info/journal/2105/>

15. Бажанова А. І. Організування та інвестування інтегрованих виробничо-господарських структур : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.02.03 "Організація управління, планування і регулювання економікою" / А. І. Бажанова; Нац. ун-т "Львів. політехніка". – Львів, 2003. – 20 с.

16. Базилевич В. Д. Методичні аспекти оцінки масштабів тіньової економіки / В. Д. Базилевич, І. І. Мазур // Економіка України. – 2004. – № 8. – С. 36-44.

17. Банк "Форум" перевів свої GDR в ADR на \$25 млн // ФінАгент. Інтерфакс-Україна : [сайт] (6.07.2012). – Заголовок з екрану. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://finagent.com.ua/uk/news/8868>

18. Батанов О. В. Місцеве самоврядування як інститут громадянського суспільства: аксіологічні та онтологічні аспекти / О. В. Батанов // Часопис Національного університету Острозька академія". – Сер.: "Право". – 2015. – № 1(11). [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://lj.oa.edu.ua/articles/2015/n1/15bovtoa.pdf>.

19. Бачевський Б. Є. Потенціал і розвиток підприємства / Б. Є. Бачевський, І. В. Заблудська, О. О. Решетняк. – К. : ЦУЛ, 2009. – 400 с.

20. Безчасний Л. Про механізм мотивації до наукової та науково-технічної діяльності в умовах ринкової економіки / Л. Безчасний // Економіка України. – 1995. – № 8. – С. 20-25.

21. Беленький П. Є., Терлецкий И. М., Турко Р. Ф. Стратегия формирования и развития производственной структуры промышленных предприятий (практико-методологические аспекты). – К. : УКРИНТИ, 1994. – 103 с.

22. Белозубенко В. С. Онтология интеграционных процессов на уровне регионов мира / В. С. Белозубенко, А. С. Усова // Научные труды ДонНТУ. – Сер.: Экономическая. – 2005. – Вып. 91. – С. 79-86.

23. Белоусенко М. В. Загальна теорія організації: організаційна еволюція індустріальної економіки / М. В. Белоусенко. – Донецьк : ДонНТУ, 2006. – 432 с.

24. Белошапка В. А. Стратегическое управление : принципы и международная практика / Белошапка В. А., Загорий Г. В.; под ред. В. А. Белошапки. – К : Абсолют – В, 1998. – 441 с.

25. Бём-Баверк О. Избранные труды о ценности, проценте и капитале / Ойген фон Бём-Баверк. – М. : Эксмо, 2009. – 912 с.

26. Бендерський Ю. Роль інвестицій та інновацій у реструктуризації економіки / Ю. Бендерський // Економіка України. – 1998. – № 9. – С. 39-47.

27. Берсуцкий Я. Г. Принятие решений в управлении экономическими объектами: методы и модели : [монография] / Берсуцкий Я. Г., Лепа Н. Н. – Донецк : ИЗП НАН Украины, 2001. – 235 с.
28. Білоцерківський О.В. Розробка інструментарію управління розвитком малих промислових підприємств [Текст] : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / О.В.Білоцерківський; Харк. держ. техн. ун-т. будівн. та архіт. – Харків, 2006. – 28 с.
29. Бланк И. А. Управление финансовой стабилизацией предприятия. – К. : Ника-Центр, 2003. – 496 с.
30. Бляхман Л. С. Интегрированная технологическая цепь как объект управления в глобальной экономике / Л. С. Бляхман, А. Б. Петров // Проблемы современной экономики. – 2003. – № 1(5). [Электронный ресурс]. – Доступный с <http://www.m-economy.ru>
31. Бобров Є. А. Особливості розміщення акцій українських компаній на зарубіжних фондових біржах / Є. А. Бобров // Фінанси України. – 2007. – № 11. – С. 73-85.
32. Бодюк А. В. Інновації технологічних перетворень виробництва / А. В. Бодюк. – К. : Либідь, 1995. – 88 с.
33. Бойко Р. В. Економічні методи оцінки інноваційних рішень (на прикладі підприємств машинобудування) : дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.01 / Технологічний ун-т Поділля. – Хмельницький, 2000. – 183 с.
34. Бондарчук М. К. Управління санацією господарських об'єднань : дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук: спец.: 08.00.04 "Економіка та управління підприємствами"/ Бондарчук Марія Костянтинівна. – Львів, 2012. – 461 с.
35. Бочаров В. В. Финансовое моделирование / В. В. Бочаров. – СПб : Питер, 2000. – 208 с.
36. Буднік М. М. Адаптація промислових підприємств до ринкових умов господарювання : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон.

наук: спец. 08.06.01. / Харківський державний економічний університет. – Харків, 2002. – 19 с.

37. Булеев И. П. Промышленные корпорации: особенности развития и принятия решений : [монография] / Булеев И. П., Богачев С. В., Мельникова М. В. – Донецк : НАН Украины. Ин-т экономики пром-ти, 2003. – 116 с.

38. Бутыркин А. Я. Вертикальная интеграция и вертикальные ограничения в промышленности : [монография] / А. Я. Бутыркин. – М. : Едиториал УРСС, 2003. – 200 с.

39. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р., № 2456-VI. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon.rada.gov.ua>

40. Вакалюк В. А. Регулювання інноваційного розвитку регіону : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.02.03 "Організація управління, планування і регулювання економікою" / В. А. Вакалюк. – Харків, 2006. – 20 с. – (Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна).

41. Валдайцев С. В. Управление инновационным бизнесом / С. В. Валдайцев. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 343 с.

42. Ванькович Д. В. Удосконалення механізму реорганізації управління фінансовими ресурсами підприємств / Д. В. Ванькович // Фінанси України. – 2010. – № 9. – С. 112-117.

43. Варналій З. С. Конкурентоспроможність національної економіки: проблеми та пріоритети інноваційного забезпечення : [монографія] / З. С. Варналій, О. П. Гармашова. – К. : Знання України, 2013. – 387 с.

44. Варналій З. С. Мале підприємництво: основи теорії і практики / Варналій З. С. – Вид. 3-тє, [перероб. та доп.]. – К. : Т-во "Знання", КОО, 2005 – 302 с.

45. Вартісно-орієнтований організаційно-економічний механізм корпоративного управління холдинговими компаніями: стратегія отримання комбінаторних переваг : [монографія] / [Момот Т. В., Кадничанський М. В., Лобанов О. А., Рудь Н. В.]. – Х. : Фактор, 2010. – 220 с.

46. Васильєв Ю. П. Управление развитием производства / Ю. П. Васильєв. – М. : Экономика, 1989. – 240 с.
47. Ватаманюк З. Г. Ринок цінних паперів в умовах фінансової глобалізації / З. Г. Ватаманюк, Н. В. Звонар // Фінанси України. – 2007. – № 6. – С. 82-89.
48. Ватаманюк-Зелинская У. З. Закономерности регионального управления инновационной деятельностью предприятий / У. З. Ватаманюк-Зелинская, С. Е. Шутка // Науковий вісник УкрДЛТУ. – 2004. – Вип. 14. 4. – С. 253-255.
49. Ватаманюк-Зелінська У. Проблемні аспекти процесів інтеграції та використання програмно-цільового методу бюджетування для програм підтримки та розвитку малого підприємництва / У. Ватаманюк-Зелінська, Н. Жмуркевич // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2013. – Вип. 1 (8). – С. 80-86. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2013/13vuzrmp.pdf>.
50. Ватаманюк-Зелінська У. З. / Науково-практичний коментар до Бюджетного кодексу України // кол. авторів; за заг. ред., передмова Ф. О. Ярошенка]. – К. : Зовнішня торгівля; УДУФМТ, 2010. – Глава 16. – С. 266-268.
51. Ватаманюк-Зелінська У. З. Бюджетна підтримка підприємств машинобудівної галузі / У. З. Ватаманюк-Зелінська, М. В. Римар // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. – 2010. – Вип. XVI (№2). – С. 52-61.
52. Ватаманюк-Зелінська У. З. Бюджетне фінансування підприємств регіонального промислового комплексу [текст] / У. З. Ватаманюк-Зелінська // Економіка промисловості. – 2010. – № 4(52). – С. 181-184.
53. Ватаманюк-Зелінська У. З. Бюджетне фінансування регіонального промислового комплексу / У. З. Ватаманюк-Зелінська // Сучасні проблеми та шляхи їх вирішення в науці, транспорті, виробництві та освіті '2010" : матер. Міжнар. наук.-практ. конф., (Одеса, 20-27 груд. 2010 р.). – Одеса : Чорномор'я, 2010. – Т. 15. – С. 29-31. – (Економіка).

54. Ватаманюк-Зелінська У. З. Ватаманюк-Зелінська У. З. Аналітична оцінка ролі Державної казначейської служби України у реалізації заходів впливу за порушення підприємством бюджетного законодавства / У. З. Ватаманюк-Зелінська, П. Ю. Буряк // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – 2014. – Вип. III (55). – С. 211-220.

55. Ватаманюк-Зелінська У. З. Визначення ефективності бюджетного фінансування об'єктів виробничого підприємництва / У. З. Ватаманюк-Зелінська, М. В. Римар // Вісник Львівського державного інституту новітніх технологій та управління ім. В'ячеслава Чорновола. – Сер.: "Економічні науки". – Львів : ЛДІНТУ ім. В'ячеслава Чорновола, 2011. – Вип. 6. – С. 61-73.

56. Ватаманюк-Зелінська У. З. Використання зарубіжного досвіду в казначейській системі України / У. З. Ватаманюк-Зелінська, О. Ю. Хайнас // "Актуальні проблеми, шляхи та перспективи розвитку економіки України" : зб. тез наук. доп. Міжнар. наук.-практ. конф., (Київ, 9-10 листоп. 2012 р.). – К. : ГО "Київський економічний науковий центр", 2012. – Ч. 1. – С. 47-48.

57. Ватаманюк-Зелінська У. З. Вплив бюджетного фінансування на розвиток підприємництва [текст] / У. З. Ватаманюк-Зелінська // Економічний форум. – 2013. – № 3. – С. 161-165.

58. Ватаманюк-Зелінська У. З. Дослідження ролі промислово-фінансових груп у стратегії транснаціоналізації економіки України / У. З. Ватаманюк-Зелінська, Ю. І. Стеблецька // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 3., т. 2. – С. 35-40.

59. Ватаманюк-Зелінська У. З. Економічна інтеграція України в аспекті розвитку транснаціональних компаній / У. З. Ватаманюк-Зелінська : матер. Міжнар. наук.-практ. конф. ["Економіко-соціальні аспекти реформування та розвитку України"], (Київ, 30 вересн. – 1 жовт. 2011 р.). – К. : ЛЕНЦ, 2011. – Ч. I. – С. 35-37.

60. Ватаманюк-Зелінська У. З. Ефективне підприємництво – запорука сталого регіонального розвитку / У. З. Ватаманюк-Зелінська : зб. тез наук. доп. VII Міжнар. наук.-практ. конф. ["Фінансові механізми активізації

підприємництва"]], (Львів, 7-8 листоп. 2013 р.). – Львів : ЛДФА, 2013. – Т. 1. – С. 79-81.

61. Ватаманюк-Зелінська У. З. Застосування депозитарних розписок як ефективного способу публічного розміщення акцій промислових підприємств корпоративного сектора / У. З. Ватаманюк-Зелінська // Економіст. – 2014. – № 3 (329). – С. 33-37.

62. Ватаманюк-Зелінська У. З. Застосування принципу тристоронньої податкової ініціативи та міжрегіонального співробітництва між підприємствами, органами місцевого самоврядування та органами ДПС / У. З. Ватаманюк-Зелінська, Ю. І. Іванух // Матер. XXIV Міжнар. наук.-практ. конф. ["Економіка в умовах глобалізації світових економічних процесів"], (Львів, 5-6 квітн. 2013 р.) / Громадська організація "Львівська економічна фундація". [у 2-х част.]. – Львів : ЛЄФ, 2013. ч. 2. – С. 119-121.

63. Ватаманюк-Зелінська У. З. Заходи регіональної політики в сприянні розвитку промислового підприємництва / У. З. Ватаманюк-Зелінська : матер. V Всеукр. наук.-практ. конф. ["Сучасні економічні перспективи в умовах сталого розвитку"], (Кіровоград, 22 квітн. 2011 р.). – Кіровоград, 2011. – С. 30-33.

64. Ватаманюк-Зелінська У. З. Заходи регіональної політики для сприяння розвитку підприємництва у промисловому секторі економіки [текст] / У. З. Ватаманюк-Зелінська // Економічний часопис XXI. – 2011. – № 1-2. – С. 59-62.

65. Ватаманюк-Зелінська У. З. Значення співробітництва територіальних громад для промислового розвитку територій у контексті нових положень реформи адміністративно-територіального устрою України / У. З. Ватаманюк-Зелінська, А. М. Лис // Економіка і фінанси. – 2015. – № 10. – С. 15-24.

66. Ватаманюк-Зелінська У. З. Інституалізація регіональної політики у напрямку активізації процесів розвитку виробничих галузей економіки [текст] / У. З. Ватаманюк-Зелінська // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 1 (115). – С. 128-137.

67. Ватаманюк-Зелінська У. З. Інтеграційна взаємодія підприємств у машинобудівному комплексі України / У. З. Ватаманюк-Зелінська : матер. Міжнародн. наук.-практ. конф. ["Перспективи економічної інтеграції: бачення наукової молоді"], (Одеса, 24-25 квітн. 2014 р.) / ІПРЕЕД НАН України та ін.; відпов. ред. д. е. н., проф., акад. НАН України Б. В. Буркинський; к.е.н., с. н. с. О. І. Лайко. – Одеса : ОНПУ, 2014. – С. 44-46.

68. Ватаманюк-Зелінська У. З. Інтеграційні процеси у підприємстві : [монографія] / М. В. Римар, У. З. Ватаманюк-Зелінська. – Львів : РВВ НЛТУ, 2013. – 188 с.

69. Ватаманюк-Зелінська У. З. Інтегрування СПД у машинобудівній промисловості / У. З. Ватаманюк-Зелінська // Сучасні тенденції в економіці та управлінні: новий погляд : зб. матер. IV Міжнар. наук.-практ. конф., (Донецьк, 14-15 березн. 2014 р.) / Східноукраїнський інститут економіки та управління; [у 2-х част.]. – Донецьк : ГО "СІЕУ", 2014. – Ч. 1. – С. 79-80.

70. Ватаманюк-Зелінська У. З. Казначейське обслуговування державного бюджету України за доходами: реалії та напрями вдосконалення / У. З. Ватаманюк-Зелінська, І. Б. Романів, Н. Я. Дідулко // Сталий розвиток економіки. – 2015. – № 2(27). – С. 39-45.

71. Ватаманюк-Зелінська У. З. Концептуальні засади інтеграції суб'єктів господарської діяльності машинобудівного комплексу України / У. З. Ватаманюк-Зелінська // Economic activity management: problems and prospects: Collective monograph. – Aspekt Publishing, Taunton, MA, United States of America, 2016. – Pp. 4-22.

72. Ватаманюк-Зелінська У. З. Методичні підходи до розвитку механізмів бюджетного регулювання та вирівнювання в контексті запровадження нової моделі міжбюджетних відносин / У. З. Ватаманюк-Зелінська // Бюджетний механізм формування і використання фінансових ресурсів регіону: колективна монографія. – Львів : Ліга-Прес, 2014. – пп. 3. 3. – С. 194-224.

73. Ватаманюк-Зелінська У. З. Можливість визначення переваг інтеграційної взаємодії підприємств із використанням індикативних показників оцінки підприємницького середовища / У. З. Ватаманюк-Зелінська, М. В. Римар // Матер. V міжнародн. наук.-практ. конф. ["Проблеми трансформаційних економік в умовах глобалізації"], (м. Тернопіль, 25 квітн. 2013 р.). – Тернопіль, 2013. – С. 50-53.

74. Ватаманюк-Зелінська У. З. Можливості підвищення економічного потенціалу великого промислового підприємства за рахунок допоміжних виробництв підприємницького сектора економіки / У. З. Ватаманюк-Зелінська : зб. тез наук. доп. VI Міжнар. наук.-практ. конф. ["Фінансово-податкові механізми активізації підприємництва"], (Львів, 10-11 листоп. 2011 р.). – Львів : ЛДФА, 2011. – 2011. – С. 228-230.

75. Ватаманюк-Зелінська У. З. Нова економічна модель розвитку України в аспекті формування інтеграційних об'єднань у машинобудівному комплексі [текст] / У. З. Ватаманюк-Зелінська, М. В. Римар // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. – 2014. – № 2. – С. 31-36.

76. Ватаманюк-Зелінська У. З. Нормативно-законодавче забезпечення передумов співпраці територіальних громад у напрямку промислового розвитку територій / У. З. Ватаманюк-Зелінська, У. П. Хоцяновська : зб. тез наук. робіт V міжнародн. наук.-практ. конф. ["Науковий диспут: питання економіки та фінансів"], (Київ-Будапешт-Відень, 26 лют. 2016 р.) / Фінансово-економічна наукова рада, 2016. – С. 60-63.

77. Ватаманюк-Зелінська У. З. Оптимальна стратегія еколого-економічного розвитку народногосподарських галузей регіону / М. В. Римар, У. З. Ватаманюк // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2003. – № 484. – С. 18-22. – Бібліографія: 6 назв.

78. Ватаманюк-Зелінська У. З. Організація інтеграційних об'єднань у машинобудівному комплексі України / У. З. Ватаманюк-Зелінська. – Black sea scientific journal of academic research. Economy and Management of National

Economy. 2016. – Vol. 27. – Iss. 01 (January) [Tbilisi (Georgia) : Gulustan-bssjar, Publishing house Kalmasoni, 2016]. – Pp. 6-11.

79. Ватаманюк-Зелінська У. З. Основні принципи еколого-економічного управління інноваційною діяльністю підприємств / У. З. Ватаманюк-Зелінська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2006. – Вип. 16. 1. – С. 225–227.

80. Ватаманюк-Зелінська У. З. Основні принципи регіонального управління діяльністю виробничих підприємств / У. З. Ватаманюк-Зелінська, Т. М. Римар // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. – 2008. – Вип. XIV (№1). – С. 61-69.

81. Ватаманюк-Зелінська У. З. Особливості формування результативних показників розвитку підприємницького сектора регіону / У. З. Ватаманюк-Зелінська, М. В. Римар, Р. В. Ващишин // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. – 2011. – Вип. XVII (№ 4). – С. 134-146.

82. Ватаманюк-Зелінська У. З. Передумови інтеграції промислових підприємств до регіональних і національних ринків / У. З. Ватаманюк-Зелінська // Економічний простір . – 2013. – № 78. – С. 65-75.

83. Ватаманюк-Зелінська У. З. Передумови участі малих та середніх промислових підприємств у формуванні інтеграційно орієнтованого підприємницького середовища / У. З. Ватаманюк-Зелінська // матер. Міжнар. наук.-практ. конф. ["Перспективи розвитку національної економіки"], (Запоріжжя, 12-13 лют. 2016 р.) / Східноукраїнський інститут економіки та управління. У 2-х частинах. – Запоріжжя: ГО "СІЕУ", 2016. – Ч. 1. – С. 101-103.

84. Ватаманюк-Зелінська У. З. Перспективи розвитку малого підприємництва у місті Львові [Текст] / У. З. Ватаманюк-Зелінська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2005. – Вип. 15. 3. – С. 190-196.

85. Ватаманюк-Зелінська У. З. Підвищення ефективності підприємницького потенціалу регіону / П. Ю. Буряк, У. З. Ватаманюк-Зелінська : зб. тез наук. робіт учасників Міжнар. наук.-практ. конф. ["Економічне

зростання національного господарства"]], (Одеса, 14-15 червня 2013 р.). – Одеса : ЦЕДР, 2013. – С. 103-104.

86. Ватаманюк-Зелінська У. З. Підряд як форма інтеграційної взаємодії підприємств великого та малого бізнесу : [монографія] / Ватаманюк-Зелінська У. З. // Инновационный подход к развитию предприятий, отраслей, комплексов : [монография]; в 2 книгах / под общ. ред. С. В. Куприенко [материалы международного научного симпозиума "Достижения современной науки" 20-27 февраля 2012 года]. – SWorld. – Одесса: ФЛП Куприенко С. В., 2012. – К. 1. – раздел 2. 5. – С. 98-111.

87. Ватаманюк-Зелінська У. З. Покращення ефективності функціонування промислових підприємств в Україні за рахунок нових моделей організації їх виробничо-господарської діяльності / У. З. Ватаманюк-Зелінська : матер. Міжнар. наук.-практ. конф. ["Соціально-економічні аспекти реструктуризації регіональної економіки"], (Вінниця, 1-2 грудн. 2011 р.). – Вінниця : ТОВ "Фірма "Планер", 2011. – Т. 1. – С. 48-50.

88. Ватаманюк-Зелінська У. З. Практика казначейського обслуговування бюджетів європейських країн / У. З. Ватаманюк-Зелінська, О. П. Безпала : матер. IV Міжнар. наук.-практ. конф. ["Розвиток соціально-економічних систем у трансформаційних умовах"], (Бердянськ, 29-30 січня 2015 р.). / ред. кол.: Л. І. Антошкіна [та ін.]; М-во освіти і науки України, Бердянський ун-т. менеджменту і бізнесу – Бердянськ : Видавець Ткачук О. В., 2015. – С. 110-112.

89. Ватаманюк-Зелінська У. З. Принципи промислового співробітництва територіальних громад та їх добровільного об'єднання у контексті положень однойменних законів України / У. З. Ватаманюк-Зелінська, М. Р. Пазак, П. І. Малець // Ефективна економіка. – 2016. – № 1. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4730>

90. Ватаманюк-Зелінська У. З. Принципи формування стратегії еколого-економічного управління інноваційною діяльністю підприємств / У. З. Ватаманюк-Зелінська // Науковий вісник Тернопільського державного

технічного університету ім. Івана Пулюя : Проблеми інтеграції науково-освітнього, інтелектуального потенціалу в державотворчому процесі". – Тернопіль-Бахчисарай : ТДТУ ім. Івана Пулюя – 2006. – С. 118–122.

91. Ватаманюк-Зелінська У. З. Пріоритети підприємницького розвитку територій через призму реформ адміністративно-територіального устрою України / У. З. Ватаманюк-Зелінська, Дзьоба В. І. // International Scientific-Practical Conference Modern Transformation of Economists and in the Era of Globalization: Conference Proceedings. 2016. – January 29 [Klaipeda: Baltija Publishing]. – 2016. – Pp. 43-46.

92. Ватаманюк-Зелінська У. З. Реалізація концепції розвитку підприємництва у напрямку підтримки високотехнологічних виробництв промислового комплексу / У. З. Ватаманюк-Зелінська : матер. Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. ["Важелі і механізми формування сталого розвитку економіки в умовах світової глобалізації"], (Тернопіль, 9-10 грудн. 2010 р.). – Тернопіль : Крок, 2010. – Ч. 1. – С. 124-126.

93. Ватаманюк-Зелінська У. З. Реалізація концепції розвитку підприємств Львівщини при фінансовому забезпеченні владних повноважень органів місцевого самоврядування [текст] / У. З. Ватаманюк-Зелінська // Сталий розвиток економіки. – 2011. – № 6'2011 (9). – С. 116-122.

94. Ватаманюк-Зелінська У. З. Реалізація організаційних принципів управління діяльністю підприємств регіону / У. З. Ватаманюк-Зелінська, Л. П. Прийма // Вісник Національного університету "Львівська політехніка" : Логістика. – 2008. – № 633. – С. 73-78. – Бібліографія: 9 назв.

95. Ватаманюк-Зелінська У. З. Розвиток промислових галузей за рахунок підтримки високотехнологічних виробництв у підприємницькому секторі економіки / У. З. Ватаманюк-Зелінська // Економіка, фінанси, право. – 2011. – № 9. – С. 17-21.

96. Ватаманюк-Зелінська У. З. Розширення повноважень органів місцевого самоврядування в системі місцевих податків і зборів / У. З. Ватаманюк-Зелінська, Х. Б. Остапчук // Фінансова безпека та економічне

зростання: домогосподарство, підприємство, регіон, держава : зб. тез доп. Міжнар. наук.-практ. конф., 6-7 жовтня 2011 р. – Полтава : Інтерграфіка, 2011. – С. 169-171.

97. Ватаманюк-Зелінська У. З. Роль виробничого підприємництва у сучасному розвитку промислового сектора економіки [текст] / У. З. Ватаманюк-Зелінська, П. Ю. Буряк // Механізм регулювання економіки. – Суми : СумДУ. – 2011. – № 2. – С. 82-91.

98. Ватаманюк-Зелінська У. З. Роль органів місцевого самоврядування в гарантійному обслуговуванні суб'єктів господарської діяльності / У. З. Ватаманюк-Зелінська // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. – 2007. – Вип. 13. 2. – С. 238-243.

99. Ватаманюк-Зелінська У. З. Специфіка реалізації європейських стандартів місцевого самоврядування для підприємництва / У. З. Ватаманюк-Зелінська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19. 1. – С. 169-174.

100. Ватаманюк-Зелінська У. З. Стимулювання розвитку машинобудівного підприємництва в умовах інтернаціоналізації економічної діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання // Бізнес Інформ. – 2016. – № 1. – С. 219-224.

101. Ватаманюк-Зелінська У. З. Теоретичні і прикладні аспекти розвитку адаптаційних процесів підприємств до умов ринкової економіки / У. З. Ватаманюк-Зелінська, Х. Б. Остапчук // Моделювання економіки: проблеми, тенденції, досвід : тези доп. II Міжнар. наук.-метод. конф. ["Форум молодих економістів кібернетиків"], (Тернопіль, 6-8 жовтн. 2011 р.). – Тернопіль, 2011. – С. 177-178.

102. Ватаманюк-Зелінська У. З. Удосконалення підходів до вибору підприємством варіантів фінансування природоохоронних заходів / У. З. Ватаманюк-Зелінська, В. М. Дворянин // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування : Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції. – 2006. – Вип. XII №4. – С. 22-29.

103. Ватаманюк-Зелінська У. З. Уніфікація параметрів розмежування машинобудівних підприємств за галузевою ознакою / У. З. Ватаманюк-Зелінська // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – Сер.: "Міжнародні економічні відносини та світове господарство". – 2015. – № 3. – С. 54-61.

104. Ватаманюк-Зелінська У. З. Утворення інтеграційних об'єднань у машинобудівному комплексі України [текст] / У. З. Ватаманюк-Зелінська // The International Scientific and Practical Congress of Economists and Lawyers "Everything in the name of science!", professional scientific publication. 2015. – Vol. 2. – Iss. 01 (January) [Geneva (Switzerland), Minsk (Republic of Belarus), Odessa (Ukraine), St. Petersburg (Russian Federation)]. – 2015. – Pp. 60-62.

105. Ватаманюк-Зелінська У. З. Фінансування програм розвитку підприємництва як засіб підвищення бюджетного потенціалу регіону / У. З. Ватаманюк-Зелінська // Вісник Львівської державної фінансової академії. – 2013. – № 24. – С. 13-20.

106. Ватаманюк-Зелінська У. З. Формування інтеграційно орієнтованого підприємницького середовища для машинобудівних підприємств України : [монографія] / У. З. Ватаманюк-Зелінська. – Львів : ЗУКЦ, 2015. – 344 с.

107. Ватаманюк-Зелінська У. З. Формування інтеграційно орієнтованого підприємницького середовища для підприємств машинобудівного комплексу України [текст] / У. З. Ватаманюк-Зелінська // Інноваційна економіка. – 2015. – № 1. – С. 32-37.

108. Ватаманюк-Зелінська У. З. Формування механізму гарантійного обслуговування органами місцевого самоврядування кредитних коштів підприємств / У. З. Ватаманюк-Зелінська // Проблеми розвитку фінансової системи України в умовах євроінтеграції : тези доп. IV Міжнар. наук.-практ. конф. – Львів : ЛДФА. – 2007. – С. 87-89.

109. Ватаманюк-Зелінська У. З. Формування організаційно-економічного механізму екологізації інноваційної діяльності підприємств / У. З.

Ватаманюк-Зелінська // Вісник Львівської державної фінансової академії : економічні науки. – 2005. – № 6. – С. 306-311.

110. Ватаманюк-Зелінська У. З. Формування підприємницького середовища для розвитку інтеграційних процесів / У. З. Ватаманюк-Зелінська : Міжнар. зб. наук. праць III Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. ["Теоретико-методологічні і науково-практичні засади інвестиційного, фінансового та облікового забезпечення розвитку економіки : економічний дискурс"], (Кам'янець-Подільський, 22-23 травн. 2014 р.) / відпов. ред. Н. В. Семенишена. – Тернопіль : Крок, 2014. – Вип. 2. – С. 49-50.

111. Ватаманюк-Зелінська У. З. Формування системи інтеграційної взаємодії підприємств у машинобудівній промисловості / У. З. Ватаманюк-Зелінська : матер. Міжнар. наук.-практ. конф. ["Економіка та управління господарським комплексом : теорія і практика сучасності"], (Луганськ, 27 березн. 2014 р.). / ред. кол.: Ю. З. Драчук [та ін.]; М-во освіти і науки України, Нац. гірн. ун-т. – Д. : НГУ, 2014. – С. 56-58.

112. Ватаманюк-Зелінська У. З. Функціонування промислово-фінансових груп в умовах транснаціональної економіки / У. З. Ватаманюк-Зелінська, Ю. І. Стеблецька : матер. всеукр. наук.-практ. конф. ["Формування стратегії розвитку економіки України в умовах європейської інтеграції"], (Львів, 14-15 квітн. 2011 р.). – Львів : ЛДІНТУ ім. В'ячеслава Чорновола, 2011. – С. 75-78.

113. Ватаманюк-Зелінська У. З. Функціонування транснаціональних об'єднань та способи їх інтеграційної взаємодії [Текст] / У. З. Ватаманюк-Зелінська, П. Ю. Буряк // Регіональна бізнес-економіка та управління. – 2012. – № 3. – С. 3-10.

114. Ватаманюк-Зелінська У. З. Характерні ознаки процесу залучення іноземних інвестицій для формування промислових інтеграційних об'єднань / У. З. Ватаманюк-Зелінська // Проблеми економіки. – 2013. – № 4. – С. 70-76.

115. Ващенко К. О. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні : Національна доповідь / [Ващенко К. О., Варналій З. С., Воротін В. Є.,

Геєць В. М., Кужель Е. М., Лібанова О. В. та ін.]. – К., Держкомпідприємництво, 2008. – 226 с.

116. Вінник О. М. Господарське право : [навч. посіб.]. – Вид. 2-ге, [перероб. та доп.]. – К. : Всеукраїнська асоціація видавців "Правова єдність", 2008. [Електронний ресурс]. – Доступний з http://pidruchniki.ws/14940511/pravo/aktsionerne_tovaristvo

117. Волков О. І. Інноваційний розвиток промисловості України / О. І. Волков, М. П. Денисенко. – К. : КНТ, 2006. – 648 с.

118. Вольский А. Инновационный фактор обеспечения устойчивого экономического развития / А. Вольский // Вопросы экономики. – 1999. – № 1. – С. 4-12.

119. Вольчик В. В. Курс лекций по институциональной экономике / Вольчик В. В. – Ростов н/Д. : Изд-во Рост. Ун-та, 2002. – 128 с.

120. Воронкова А. Е. Управлінські рішення у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства: організаційний аспект : [монографія] / Воронкова А. Е., Калюжна Н. Г., Отенко В. І. – Східноукраїнський національний ун-т ім. Володимира Даля. – Х.: ВД "ІНЖЕК", 2008. – 512 с.

121. Габбард Р. Глен. Гроші, фінансова система та економіка : підручник / Габбард Р. Глен.: пер. з англ. / наук. ред. пер. М. Савлук, Д. Олесневич. – К. : КНЕУ, 2004. – 889 с.

122. Гавриленко В. А. Теория и методика экономического анализа производственно-хозяйственной деятельности промышленных предприятий / Гавриленко В. А. – Донецк : ГГУ ИЕПНАН Украины, 1998. – С. 12-16.

123. Гаврилюк О. Методи регулювання діяльності іноземних інвесторів у країнах-реципієнтах / О. Гаврилюк // Економіка України. – 2000. – № 3. – С. 79-80.

124. Гаврилюк С. П. Вплив факторів і конкурентних переваг на інвестиційну привабливість інновацій та роль стратегічного планування для конкурентоспроможності бізнесу технологій / С. П. Гаврилюк // Маркетинг в Україні – 2000. – № 4. – С. 9-11.

125. Галан Н. І. Системи державної підтримки малого та середнього бізнесу в розвинутих країнах : дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.05.01 / Н. І. Галан. – Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана. – К., 2006. – С. 115-116.

126. Галпин, Тимоли Дж., Хедон, Марк. Полное руководство по слияниям и поглощениям компаний : пер. с англ. – М. : Изд. дом "Вильямс", 2005. – 240 с.

127. Гальчинський А. С. Інноваційна стратегія українських реформ / [Гальчинський А. С., Геєць В. М., Кінах А. К., Семиноженко В. П.]. – К. : Знання України, 2002. – 324 с.

128. Гахович Н. Г. Машинобудування в умовах євроінтеграції / Н. Г. Гахович // Національне виробництво й економіка в умовах реформування: стан і перспективи інноваційного розвитку та міжрегіональної інтеграції : зб. наук. праць Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. 30 жовтня 2015 р. ПДАТУ, м. Кам'янець-Подільський). – Тернопіль : Крок, 2015. – С. 150-152 : табл.

129. Геннис Г. Г. Словарь синонимов. Словарь антонимов. Толковый словарь. Этимологический словарь: 4 книги в одной / под. общ. ред. Геннис Г. Г. – М. : АСТ, 2014. – 512 с.

130. Генске М. Механизмы финансирования слияний и поглощений: международный опыт / М. Генске // Слияния и поглощения. – 2003. – № 9. – 88-93.

131. Герасименко А. Г. Концентрація капіталу: сутність та основні форми реалізації // Фінанси України. – 2005. – № 10. – С. 120-124.

132. Гетьман О. О. Економіка підприємства : навч. посіб. / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал. – Вид. 2-ге, [перероб. та доп.]. – К. : Центр навч. літ-ри, 2010. – 488 с.

133. Гладій І. Й. Регіоналізація світового ринку: євроінтеграційний аспект [текст] / І. Й. Гладій. – Тернопіль : Економічна думка, 2006. – С. 160-163.

134. Говорушко Т. А. Малий бізнес / Т. А. Говорушко, О. І. Тимченко. – К. : Центр навч. літ-ри, 2006. – 200 с.

135. Гой І. В. Підприємництво [текст] : навч. посіб. / І. В. Гой, Т. П. Смелянська. – К. : Центр навч. літ-ри, 2013. – 368 с.
136. Гончаров В. Н. Оперативное управление производством: опыт, разработки и совершенствование систем / В. Н. Гончаров, А. Н. Колосов, Г. И. Дибнис. – М. : Экономика, 1987. – 120 с.
137. Горбатов В. М. Конкурентоспособность и циклы развития интегрированных структур бизнеса : [монография] / В. М. Горбатов. – Х. : ИД "ИНЖЭК", 2006. – 592 с.
138. Горбик А. В. Проблемні аспекти оцінки бюджетних програм в Україні [текст] / А. В. Горбик, Н. В. Зіновчук // Інноваційна економіка. – 2009. – Вип. 1(7). – С. 57-60.
139. Горянська Т. В. Конкурентні позиції експорто-орієнтованих секторів економіки України / Т. В. Горянська // Економіка промисловості. – 2012. – № 1-2 (57-58). – 141 с.
140. Господарське право України / за ред. В. М. Гайворонського, В. П. Жушмана. – Х. : Право, 2005. – 384 с.
141. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р., № 436-IV. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon.rada.gov.ua>
142. Готтшальк П. ИТ-аутсорсинг: построение взаимовыгодного сотрудничества / П. Готтшальк, Х. Соли-Сетере. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 390 с.
143. Градосельская Г. В. Сетевые измерения в социологии / Градосельская Г. В. – М. : Изд. дом "Новый ученик", 2004. – 248 с.
144. Грегори А. Стратегическая оценка компаний: практическое руководство : пер. с англ. – М. : КВИНТО-КОНСАЛТИНГ, 2003.
145. Гречко А. В. Вплив рівня розвитку вітчизняної економічної системи на трансакційні витрати / А. В. Гречко // Міжнародна економічна політика. – 2012. – Спец. вип.: у 2 ч. – Ч. 2. – С. 93-100.

146. Громов А. Формирование глобальной системы мирового автомобилестроения / А. Громов // Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – № 7. – С. 74-82.

147. Грушко В. И. Первичное публичное размещение акций (IPO): теория и практика отечественных компаний : [монография] / В. И. Грушко, О. Г. Чумаченко. – К. : Дорадо-Друк, 2009. – 252 с.

148. Гуцал І. С. Регіональні позиціонування малих та середніх банків на вітчизняному кредитному ринку // Економічний аналіз. – 2011. – Вип. 8. – Ч. 2. – С. 104-108.

149. Дагаєв А. А. Механізми венчурного (ризикового) фінансування: світовий досвід і перспективи розвитку / А. А. Дагаєв // Менеджмент в Росії і за кордоном. – 1998. – № 1. – С. 12-15.

150. Дайкер Д. Прямі іноземні інвестиції та технологічний трансфер у пострадянських країнах / Дайкер Д. – К. : К. І. С., 2003. – 202 с.

151. Данилишин Б. М. Машинобудування в Україні: тенденції, проблеми, перспективи / під заг. ред. чл.-кор. НАН України Б. М. Данилишина. – Ніжин : ТОВ "Видавництво Аспект-Поліграф", 2007. – 308 с. – С. 100

152. Данилович М. Л. Прийняття стратегічних управлінських рішень на підприємстві : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.02. / М. Л. Данилович – Львів, 2001. – 18 с.

153. Данилович М. Л. Системний процес прийняття рішень в організації / М. Л. Данилович // Вісник Державного університету "Львівська політехніка". – Сер.: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – Львів : Вид-во ДУ "Львівська політехніка". – 1999. – Вип. 369. – С. 89-92.

154. Данко М. Проблеми прогнозування інноваційно-технічного розвитку економіки / М. Данко // Економіка України. – 2000. – № 5. – С. 36.

155. Дедов Д. И. Конфликт интересов / Дедов Д. И. – М. : Волтер Клувер, 2004. – 288 с.

156. Дербенцев В. Д. Синергетичні та екофізичні методи дослідження динамічних та структурних характеристик економічних систем : [монографія] / В. Д. Дербенцев, О. А. Сердюк, В. М. Соловйов, О. Д. Шарапов. – Черкаси : Брама – Україна, 2010. – 287 с.

157. Державна підтримка сільськогосподарського машинобудування // Офіційний сайт Рахункової палати України. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/16733684>

158. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 р.: Постанова Кабінету Міністрів України від 21.06.2006 р., № 1001. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon1.rada.gov.ua>

159. Державна цільова економічна програма "Створення в Україні інноваційної інфраструктури" на 2009-2013 роки" : Постанова Кабінету Міністрів України від 14.05.2008 р., № 447. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon1.rada.gov.ua>

160. Державна цільова програма розвитку системи інформаційно-аналітичного забезпечення реалізації державної інноваційної політики та моніторингу стану інноваційного розвитку економіки : Постанова Кабінету Міністрів України від 7.05.2008 р., № 439. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon1.rada.gov.ua>

161. Дзюпин М. Співробітництво територіальних громад: невикористані резерви / М. Дзюпин // Офіційний сайт інформаційного агентства "ЛІГАБізнесІнформ". [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://blog.liga.net/user/mdzyupyn/article/18787.aspx>

162. Диверсифікація підприємства: передумови, види та форми / О. Бокань // Схід. – 2010. – № 4 (104). – С. 7-12. – Бібліогр.: 15 назв. – укр.

163. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва : статистичний зб. за 2014 / за ред. М. С. Кузнецової // Державна служба статистики України, 2015. – ТОВ "Видавництво "Консультант". – 479 с.

164. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва : статистичний зб. за 2013 / за ред. М. С. Кузнєцової // Державна служба статистики України, 2014. – ТОВ "Видавництво "Консультант". – 499 с.

165. Дмитриченко Л. И. Малый бизнес в системе предпринимательства : [монография] / Л. И. Дмитриченко, А. Н. Химченко. – Донецк : Каштан, 2005. – 178 с.

166. Дмитрів В. І. Світовий досвід фінансового регулювання інвестиційно-інноваційної діяльності / В. І. Дмитрів // Ефективна економіка : електронне наук. фахове видання. – 2014. – № 7. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3214>

167. Довбня С. Б. Методические основы и направления реструктуризации предприятий в промышленности : [монография] / С. Б. Довбня. – Днепропетровск : Наука и образование, 2002. – 312 с.

168. Долгальова О. В. Регулятивна роль держави у сфері малого бізнесу : [монографія] / за заг. ред. О. С. Поважного – Донецьк : Промо, 2005. – 373 с.

169. Долгопятова Т. Г. Эмпирический анализ организации корпоративного контроля в российских компаниях : препринт WP1/2007/03/ Т. Г. Долгопятова, О. М. Уварова. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007. – 60 с.

170. Должанський І. Управління потенціалом підприємства. / І. Должанський, Т. Загорна, О. Удалих, І. Герасименко, В. Ращупкіна. – К. : Центр навч. літ-ри, 2006. – 362 с.

171. Долішня М. М. Напрями вдосконалення процесів управління розвитком підприємництва в Україні / М. М. Долішня // Регіональна економіка. – 2002. – № 1. – С. 276-280.

172. Долішня М. М. Обґрунтування напрямів підвищення ефективності управління процесами розвитку венчурного бізнесу в Україні / М. М. Долішня // Регіональні суспільні системи. – 2004. – № 3. – С. 255-260.

173. Долішня М. М. Посилення ролі податків в забезпеченні ефективності функціонування малого підприємництва в Україні / М. М.

Долішня // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Податкова та фінансово-кредитна політика держави і механізми її реалізації в регіонах України – Львів : ІРД НАНУ. – 2001. – № XXIV. – С. 64-65.

174. Долішня М. М. Проблеми і перспективи інвестування підприємництва в Україні / М. М. Долішня // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Проблеми формування та реалізації політики сприяння розвитку підприємництва в Україні. – Львів : ІРД НАНУ. – 2002. – № 1 (XXXII). – С. 155-158.

175. Дранко О. И., Кислицына Ю. Ю. Многоуровневая модель финансового прогнозирования деятельности предприятия // Сборник трудов молодых ученых ИПУ РАН "Управление социально-экономическими системами". – М. : Фонд "Проблемы управления", 2000. – С. 209-221.

176. Драчева Е. Л. Проблемы определения и классификации интегрированных корпоративных структур / Е. Л. Драчева, А. М. Либман // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 4. – С. 12-21.

177. Дыханов Г. Зарубежный опыт поддержки МСП / Дыханов Г. – [Электронный ресурс]. – Доступный с <http://www.business-expert.net/ru/пресс-центр/статьи-компании/зарубежный-опыт-поддержки-мсп-георгий-дыханов/>

178. Економіка та менеджмент / за ред. Кузьміна О. Є. – Львів : ДУ "Львівська політехніка", 1996. – 827 с.

179. Економічна енциклопедія / [С. В. Мочерний та ін.]; відп. ред. С. В. Мочерний. – У 3-ох т. – К. : Академія, 2001. – Т. 2. – 848 с.

180. Економічна конституція України як засіб регламентації фінансово-економічної діяльності держави / Б. Андрушків, Н. Кирич, І. Стойко // Схід. – 2010. – № 4 (104). – С. 3-7. – Бібліогр.: 7 назв. – укр.

181. Економічний енциклопедичний словник [текст] / [С. В. Мочерний та ін.]; за ред. С. В. Мочерного. – У 3-ох т. – Львів : Світ, 2011. – Т. 2 : О-Я. – 568 с.

182. Економічний словник-довідник / за ред. С. В. Мочерного. – К. : Феміна, 1995. – 368 с.

183. Ендовицкий Д. А. Методика анализа эффективности сделок слияния/поглощения на прединтеграционном этапе // Экономический анализ: теория и практика. – 2007. – № 12. – С. 2-9.

184. Енциклопедія бізнесмена, економіста менеджера : енциклопедія / Міжнар. екон. фундація; ред. кол.: Р. С. Дяків (відп. ред., кер. автор. кол.) [та ін.]. – К. : ТЗОВ "КНИГОДРУК", 2000. – 703 с.

185. Ермошенко Н. Н. Основные тенденции предпринимательства в странах с развитой рыночной экономикой / Н. Н. Ермошенко, Э. И. Борисенко. – К. : УкрИНТЭИ, 1992. – 54 с.

186. Єгупов Ю. А. Організація виробництва на промисловому підприємстві / Єгупов Ю. А. – К. : Центр навч. літ-ри, 2006. – 120 с.

187. Жаворонкова Г. В. Інформаційне підприємництво: інновації, консалтинг, маркетинг / Жаворонкова Г. В. – К. : НАУ, 2003. – 366 с.

188. Желяк М. Поддержит ли государство малый бизнес / Желяк Маркиян // Українська правда : [сайт] (04.08.2013). – Заголовок з екрану. [Електронний ресурс]. – Доступний з http://www.epravda.com.ua/rus/publications/2013/08/4/387418/view_print/

189. Завьялова Е. Международные слияния и поглощения: опыт Запада / Е. Завьялова, Е. Этокова. – "Рант", 2003. – 140 с.

190. Законодавство України з франчайзингу // Офіційний сайт Федерації розвитку франчайзингу, гостинності та інфраструктури. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://fdf.org.ua/news/405-zakonodavstvo-ukrajini-po-franchajzingu>

191. Звіт Державного космічного агентства України про використання коштів державного бюджету за 2012 р. // Офіційний сайт Державного космічного агентства України. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.nkau.gov.ua>

192. Звіт про роботу фондів підтримки підприємництва, створених за участю УФПП за 2011 рік // Офіційний сайт Українського фонду підтримки підприємництва. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://ufpp.gov.ua>

193. Звіт Рахункової палати України за 2011 р. // Офіційний сайт Рахункової палати України. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.as-rada.gov.ua>
194. Здараська Л. О. Фінансові аспекти ринкової адаптації промислових підприємств / Л. О. Здараська // Фінанси України. – 2001. – № 1. – С. 47-54.
195. Зеленський М. В. Обґрунтування етапів процедури вибору аутсорсера логістичних функцій машинобудівного підприємства / М. В. Зеленський // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – Сер.: Логістика. – 2014. – № 811. – С. 142-149. – Бібліографія : 10 назв.
196. Зеркалов Д. В. Рейдерство : [монографія]. – Електрон. данные. – К. : Основа, 2011. – 1 електрон. опт. диск (CD-ROM); 12 см. – Систем. требования: Pentium; 512 Mb RAM; Windows 98/2000/XP; Acrobat Reader 7. 0. – Заголовок с экрана. [Электронный ресурс]. – Доступный с <http://www.zerkalov.org/files/reider.pdf>
197. Зименко Н. И. Экономико-математическая модель оптимального управления организационной устойчивостью производственно хозяйственных систем в условиях риска // Финансы, учет, банки : сб. научн. трудов. / под общ. ред. П. В. Егорова. – Донецк : ДонНУ, Каштан, 2005. – Вып. 11. – 244 с.
198. Злупко С. М. Підприємництво: основи, особливості, механізми / Злупко С. М., Стефанишин О. В, Швайка Л. А. – Львів, 2000. – 370 с.
199. Злупко С. М. Українська наукова школа економічної кон'юнктури та її вплив на світову економічну думку / С. М. Злупко // Економіка України. – 1997. – № 3. – С. 75-82.
200. Золотарев С. К. Трансфер технологій / Золотарев С. К. – Харьковский национальный экономический ун-т. – Х.: ХНЗУ, 2008. – 72 с.
201. Зуєва Л. С., Архипчук Е. І. Економічний механізм реструктуризації підприємств // Економіка, фінанси, право № 04. – 2004. – С. 3-8.
202. Иванов Д. В. Парадигмы в социологии / Иванов Д. В. – Омск : Изд-во ОмГУ, 2005. – 72 с.

203. Иванов Ю. Б. Конкурентоспособность предприятия в условиях формирования рыночных отношений : [монография] / Иванов Ю. Б. – Х.: ХГЗУ, 1997. – 246 с.
204. Игнатенко Н. Т. Производственно-ресурсный потенциал территории / Игнатенко Н. Т., Руденко В. П. – К. : 1986. – 174 с.
205. Ильенкова Н. Д. Спрос: анализ и управление / Н. Д. Ильенкова – М. : Финансы и статистика, 1997. – 180 с.
206. Искусство слияний и поглощений : пер. с англ. / Стэнли Фостер. Рид, Александра Рид Лажу. – М. : "Альпина Бизнес Букс", 2004. – 958 с.
207. Ігнат'єва І. А. Особливості становлення корпоративної форми організації бізнесу та корпоративного сектору України / І. А. Ігнат'єва, О. І. Ігнат'єв // Ефективна економіка : електронне наук. фахове видання. – 2012. – № 10. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1427>
208. Інноваційна діяльність промислових підприємств України у 2014 році // Офіційний сайт Державної Служби Статистики України. [Електронний ресурс]. – Доступний з http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv_u/16/Arch_idpp_dop.htm
209. Інтеграція освіти, науки та бізнесу : [монографія] / під заг. ред. Череп А. В. – Запоріжжя : ЗНУ. – Т. 3. – 2014. – 261 с.
210. Інформаційний лист щодо подання звітів про виконання фінансових планів а також стану затвердження фінансових планів суб'єктів господарювання державного сектору економіки // Офіційний сайт міністерства Економічного розвитку і торгівлі. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=cd12979a-c4c2-4e46-b3c4-bd4c11561383&title=InformatsiiniListSchodoPodanniaZvitivProVikonanniaFinansovikhPlanivATakozhStanuZatverdzhenniaFinansovikhPlanivSubktivGospodariuvanniaDerzhavnogoSektoruEkonomiki>
211. Інформація щодо державних програм, які діють для підтримки малого та середнього бізнесу в Україні // Офіційний сайт Державної

регуляторної служби України. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.dkrp.gov.ua/info/3929>

212. Каждая десятая крупнейшая компания Восточной Европы – из Украины // ЛІГА. Інформаційно-аналітичний центр: [сайт]. 05.09.2014. – Заголовок з екрану. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://biz.liga.net/all/all/stati/2828943-kazhdaya-desyataya-krupneyshaya-kompaniya-vostochnoy-evropy-iz-ukrainy.htm>

213. Калягин Г. В. Конкурентоспособность кооперации в переходной экономике / Калягин Г. В. – М., 2004. – С. 138-142.

214. Канєвський Г. Курс на реприватизацію / Канєвський Гліб // Українська правда : [сайт] (18.03.2014). – Заголовок з екрану. [Електронний ресурс]. – Доступний з http://www.epravda.com.ua/publications/2014/03/18/428653/view_print/

215. Канина Н. Ю. Слияние и поглощения в конкурентной борьбе международных компаний : [монография]. – М. : Проспект, 2005. – 150 с.

216. Капелюшников Р. И. Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем) / Капелюшников Р. И. – М. : ИМЭМО, 1990. – 201 с.

217. Капітальні інвестиції за видами промислової діяльності за 2015 рік // Офіційний сайт Державної Служби Статистики України. [Електронний ресурс]. – Доступний з http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2015/ibd/iki_pr/iki_pr_u/kipr_15_u.htm

218. Карачина Н. П. Вплив іміджу держави на інвестиційну привабливість підприємства / Н. П. Карачина, Л. Ю. Сорока // Економічний простір. – 2014. – № 85. – С. 157-171.

219. Карачина Н. П. До питання залежності між розмірами підприємств та соціально-економічними показниками їхнього функціонування / Н. П. Карачина, О. В. Мороз, В. М. Семцов, С. К. Марченко, О. Ю. Федоришина // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2015. – № 1. – С. 34-42.

220. Карачина Н. П. Економічне оцінювання та управління діяльністю машинобудівного підприємства на основі зростання якості : [монографія] / О. В. Мороз, Н. П. Карачина, М. В. Бальзан. – Вінниця: ВНТУ, 2015. – 196 с.

221. Карпенко Г. Проблемы и перспективы привлечения инвестиционного капитала украинскими предприятиями на мировых рынках путем IPO / Г. Карпенко // Финансы Украины. – 2008. – № 10. – С. 89-94.

222. Касянчук Т. В. Диверсифікація діяльності підприємств: уточнення понять / Т. В. Касянчук // Зб. матер. III Міжнар. наук.-практ. конф. [Економіка підприємства: теорія та практика] (Київ, 21 жовт. 2010 р.) / М-во освіти і науки України, ДВНЗ "КНЕУ ім. Вадима Гетьмана"; ред. кол.: Г. О. Швиданенко (відп. за вип.) [та ін.]. – К. : КНЕУ, 2010. – С. 129-132.

223. Каталог підприємств "Україна сьогодні": [сайт]. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.rada.com.ua/ukr/catalog/?words=%BA%E4%E8%ED%E5&region=0&sector=6&title=1&body=1&mode=1>

224. Кемпбелл Э., Саммерс К. Стратегический синергизм. – СПб. : Питер, 2004. – 416 с.

225. Кизим Н. А. Организация крупномасштабных экономико-производственных систем / Кизим Н. А. – Х. : Бизнес Информ, 2000. – 140 с.

226. Кількість суб'єктів ЄДРПОУ за організаційно-правовими формами господарювання // Офіційний сайт Державного комітету статистики. [Електронний ресурс]. – Доступний з http://http://ukrstat.org/uk/edrpo/ukr/EDRPU_2014/ks_opfg/ks_opfg_1214.htm

227. Кінець Митного союзу? 21 травня 2013. // Борисфен-Інтел. Незалежний аналітичний центр геополітичних досліджень : [сайт]. – Заголовок з екрану. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://bintel.com.ua/uk/article/koniec-tamozhennogo-sojuza/>

228. Князь С. В. Інформаційна безпека у системі фінансового забезпечення розвитку інноваційної діяльності підприємства / С. В. Князь, Н. Г. Георгіаді, Ю. О. Андріанов // Вісник НУ "Львівська політехніка". – Сер.: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми

розвитку. – Львів : Вид-во НУ "Львівська політехніка". – 2006. – Вип. 575. – С. 135-141.

229. Князь С. В. Інформаційне забезпечення об'єднань підприємств щодо реалізації інвестиційних проектів / С. В. Князь, Н. Г. Георгіаді, А. І. Бажанова // Вісник НУ "Львівська політехніка". – Сер.: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – Львів : Вид-во НУ "Львівська політехніка". – 2003. – Вип. 478. – С. 169-178.

230. Князь С. В. Моніторинг інвестиційних та інноваційних процесів / С. В. Князь, Н. Г. Георгіаді, В. А. Фльорко // Вісник НУ "Львівська політехніка". – Сер.: Логістика. – 2003. – Вип. 469. – С. 223-228.

231. Князь С. В. Потреба державного регулювання інноваційної діяльності в Україні / С. В. Князь, Н. В. Тувакова // Вісник НУ "Львівська політехніка". – Сер.: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – Львів : Вид-во НУ "Львівська політехніка". – 2002. – Вип. 457. – С. 287-293.

232. Князь С. В. Проблеми фінансового забезпечення розвитку інноваційної діяльності малих підприємств і принципи їх розв'язання / С. В. Князь, Н. Г. Георгіаді, О. В. Князь, Я. Я. Пушак // Сборник научных трудов НАН Украины: Проблемы повышения эффективности функционирования предприятий различных форм собственности. – Донецк, Институт экономики промышленности, 2006. – С. 135-147.

233. Ковальова В. Емітенти складають ціну / В. Ковальова // Урядовий кур'єр (17.05.2013). [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://ukurier.gov.ua/uk/articles/emitenti-skladayut-cinu/>

234. Козак Ю. Г. Міжнародна економіка : [навч. посіб.] // [Ю. Г. Козак, Д. Г. Лук'яненко, Ю. В. Макогон та ін.]. – Вид. 2-ге, [перероб. та доп.]. – К. : Центр навч. літ-ри, 2008. – 1118 с.

235. Козаченко Г. В. Малий бізнес: стійкість та компенсаторні можливості : [монографія] / Г. В. Козаченко [та інші]. – К. : Лібра, 2003. – С. 46.

236. Козоріз М. А. Обґрунтування напрямів підвищення капіталізації інноваційно активних підприємств України / М. А. Козоріз, Л. Я. Бенівська // Регіональна економіка. – 2009. – № 1. – С. 106-113.

237. Кокурин Д. И. Инновационная деятельность / Д. И. Кокурин. – М. : Экзамен, 2001. – 576 с.

238. Колісник М. К. Актуальні напрями розвитку промислово-фінансових груп в умовах інтеграції України до Світової організації торгівлі // Вісник економічної науки України. Науковий журнал Інституту економіки промисловості НАН України, Академії економічних наук України, м. Донецьк, 2006. – С. 75-78.

239. Колісник М. К. Аналіз зарубіжного досвіду діяльності промислово-фінансових груп / М. К. Колісник // Вісник Державного університету "Львівська політехніка". – Сер.: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – Львів : Вид-во НУ "Львівська політехніка". – 1999. – № 368. – С. 164-168.

240. Колісник М. К. Оцінка діяльності ВГС на фондовому ринку України // Вісник НУ "Львівська політехніка" №425: "Проблеми економіки і управління, 2001. – С. 88-92.

241. Колісник М. К. ПФГ як перспективний напрямок господарювання в Україні / М. К. Колісник, О. І. Кобилицька // Електронний архів наукових публікацій. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/8028/1/73.pdf>.

242. Колісник М. К., Маслак О. О. Інформаційне регулювання розвитку ПФГ через модель економічного аналізу основних груп показників // Науковий вісник Львівського Державного лісотехнічного університету. – 2002. – Вип. 12. 2. – С. 233-238.

243. Колодинський С. Б. Інноваційний маркетинг та конкурентоспроможність регіональних комплексів / С. Б. Колодинський // Вісник НУ "Львівська політехніка". – Сер.: Логістика. – 2004. – Вип. 499. – С. 246-251.

244. Коломойський – новий рейдер? // ГОРОД Нікополь : [сайт]. від 26.09.2014. – Заголовок з екрану. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.nikopol.dp.ua/index.php?newsid=3894>

245. Колпаков В. М. Теория и практика принятия управленческих решений / В. М. Колпаков. – К. : МАУП, 2000. – 256 с.

246. Колько С. Розвиток малого і середнього бізнесу як важлива передумова економічного зростання в Україні / С. Колько // Вісник НУ "Львівська політехніка". – Сер.: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – Львів : Вид-во НУ "Львівська політехніка". – 2001. – Вип. 436. – С. 427-431.

247. Комлев Н. Г. Словарь иностранных слов ДОС / Комлев Н. Г. – М., ЭКСМО-Пресс, 2000 г. – 1308 с.

248. Компания Calexco закрыла сделку по покупке 70% норвежской верфи // Машиностроение Украины : [сайт]. 19.07.2014. – Заголовок с экрана. [Электронный ресурс]. – Доступный с <http://ukrmach.dp.ua/2014/07/19/evropa-kompaniya-calexco-zakryla-sdelku-po-pokupke-70-norvezhskoj-verfi.html>.

249. Компанія "Техноторг" зашкодила довіллю майже на 70 тисяч гривень // Преступности. Нет : [сайт]. – Заголовок з екрана. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://news.pn.ua/criminal/76120>

250. Комяков О. О. Інноваційна стратегія суб'єктів підприємництва в Україні / О. О. Комяков // Маркетинг в Україні. – 2000. – № 4. – С. 49-50.

251. Кондратьев Н. Д. Основные проблемы экономической динамики / Н. Д. Кондратьев. – М. : Наука, 1991. – 276 с.

252. Кондратьев Н. И. Концептуальные аспекты модели транзакционных издержек корпоративного сектора экономики / Н. И. Кондратьев // Вестник ТГУ. – 2011. – Вып. 2 (94). – С. 39-42.

253. Конституція України від 28.06.1996 р., № 254к/96-ВР. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon1.rada.gov.ua>

254. Концепція Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014-2024 роки : Розпорядження Кабінету

міністрів України від 28.08.2013 р., № 641-р. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon1.rada.gov.ua>

255. Концепція законопроекту "Про фонд гарантування інвестицій на фондовому ринку ґрунтується на хибних підходах і не забезпечить захисту інвесторів" // Офіційний сайт Української асоціації інвестиційного бізнесу. [Електронний ресурс]. – Доступний з http://www.uaib.com.ua/about_uaib/vectors/fond_gar/186556.html

256. Концепція регіональної політики : Указ Президента України від 25.05.2001 р., № 341/2001. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon1.rada.gov.ua>

257. Концепція управління збалансованим розвитком промислових підприємств / С. В. Коверга // Економіка промисловості. – 2014. – № 3 (67). – С. 43-56. – Бібліогр.: 15 назв. – укр.

258. Корсунський С. В. Трансфер технологій у США / С. В. Корсунський, В. Д. Пархоменко (заг. ред.). – К. : УкрІНТЕІ, 2005. – 148 с.

259. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Коуз Р.: пер. с англ. – М. : Дело, 1993. – 192 с.

260. Коупленд Т., Колер Т., Мури́н Дж. Стоимость компаний: оценка и управление. – М. : ЗАО "Олимп-Бизнес", 2005. – 576 с.

261. Коупленд Том, Коллер Тим. Стоимость компаний: оценка и управление : пер. с англ. – 2-е изд., стер. – М. : ЗАО "Олимп -Бизнес", 2002 – 576 с.

262. Коць Т. А. Літературна норма у функціонально-стильовій і структурній парадигмі : [монографія] / Т. А. Коць; НАН України, Ін-т укр. мови. – К. : Логос, 2010. – 303 с.

263. Кравець В. Інтернет-комерція в Україні / В. Кравець // Вісник НБУ. – 2004. – Березень. – С. 9-12.

264. Кравчук О. М. Функціонування допоміжного виробництва промислових підприємств за умов розвитку ринкових відносин (реформування,

структуризація, управління) : [монографія] / Кравчук О. М. – Луцьк : РВВ Луцького державного університету, 2007. – 240 с.

265. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент / Н. В. Краснокутська. – К. : КНЕУ, 2003. – 504 с.

266. Красовська А. Г. Механізм інноваційного оновлення підприємств (за матеріалами підприємств сільськогосподарського машинобудування України) : дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.01 / А. Г. Красовська. – К., 2006. – 254 с.

267. Кредісов А. І. Менеджмент для керівників / Кредісов А. І., Панченко В. Г. – К. : Знання, 1998. – 596 с.

268. Крейдич І. М. Інноваційно-інвестиційний розвиток підприємств машинобудування: процеси та явища : [монографія] / І. М. Крейдич, В. Р. Товмасян, О. С. Наконечна, І. В. Мілько. – К. : ТОВ "ДКС центр", 2016. – 276 с., С. 6-42, 54-78, 167-183.

269. Крейдич І. М. Підходи до управління інноваційно-інвестиційним розвитком підприємства на основі інтеграційної взаємодії / І. М. Крейдич // Ефективна економіка. – 2016 – № 4. – Режим доступу до журн.: <http://www.economy.nayka.com.ua/>

270. Крейдич І. М. Трансформаційні процеси в економічному розвитку інноваційно орієнтованих підприємств машинобудування : [монографія] / І. М. Крейдич, Н. О. Шпак., Бояринова К. О. та ін. – К. : ТОВ "ДКС центр", 2016. – 256 с., С. 41-49, 128-166.

271. Крещук В. Не прогибайтесь перед рейдерами / Крещук Владимир // Рабочая газета : [сайт]. – 2012. – № 223 (19 декабля 2012 г.). – Заголовок з екрану. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://rg.kiev.ua/page5/article26364/>

272. Кривенко К. Т. Політична економія : [навч. посіб.] / [Кривенко К. Т., Савчук В. С., Беляєв О. О. та ін.]; за ред. К. Т. Кривенка. – К. : КНЕУ, 2001. – 508 с.

273. Крикавський С. В. Формування економічного потенціалу підприємств на основі логістичних концепцій : автореф. дис. на здобуття наук.

ступеня докт. екон. наук: спец. 08.06.01 "Економіка підприємств і форми господарювання" / С. В. Крикавський. – Львів, 1997. – 47 с.

274. Кузьминов Я. И. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты / Кузьминов Я. И., Бендукидзе К. А., Юдкевич М. М. – М. : Изд. дом. ГУ ВШЭ, 2006. – 442 с.

275. Кузьмін О. Є. Формування та економічне оцінювання діяльності холдингових структур : [монографія] / Кузьмін О. Є., Найчук-Хрущ М. Б., Шпак Н. О. – Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2011. – 172 с.

276. Курченков В. В. Крупномасштабное производство в переходной экономике России: политэкономический аспект / Курченков В. В. – Волгоград : Изд. ВолГУ, 1999. – 304 с.

277. Лавникевич Денис. Портреты представителей белорусского ВПК: "Минский завод колесных тягачей" (28.03.2013.) / Д. Лавникевич . – Название с экрана. [Электронный ресурс]. – Доступный с <http://www.bsblog.info/portrety-predstavitelej-belaruskogo-vpk-minskij-zavod-kolesnyx-tyagachej>

278. Лазарева О. В. Изменение границ российских предприятий / Лазарева О. В. – М. : EERC, 2004. – 44 с.

279. Лапуста М. Г. Мале підприємництво / Лапуста М. Г. – М. : Інфра-М, 1998. – 320 с.

280. Левин А. А. Мотивы слияний и поглощений в корпоративном секторе экономики // Финансы и кредит. – 2007. – № 21. – С. 33-37.

281. Лепак Р. І. Тенденції розвитку і перспективи промислово-фінансових груп в Україні / Р. І. Лепак // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18. 9. – С. 233-238.

282. Литвин І. В. Управління венчурними організаціями в машинобудуванні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 "Економіка та управління підприємствами (машинобудування та приладобудування)" / І. В. Литвин. – Львів, 2009. – 35 с.

283. Литвиненко В. М. Малий бізнес у світовій економіці : [монографія] / В. М. Литвиненко. – К.-Ніжин : ТОВ "Видавництво "Аспект-Поліграф", 2004. – 180 с.
284. Логоша Б. А. Оптимальное управление в экономике : учеб. пособ. / Б. А. Логоша. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 192 с.
285. Лозова Г. Методологічні аспекти визначення економічної концентрації в США та країнах ЄС / Г. Лозова // Конкуренція. – 2004. – № 1(10). – С. 25-29.
286. Лысенко Д. Анализ эффективности сделок слияния и поглощения // Аудит и налогообложение. – 2010. – № 8. – С. 23-28.
287. Львов Д. С. Институциональная экономика / Львов Д. С. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 318 с.
288. Ляпина С. Слияния и поглощения – признак развитой рыночной экономики // Рынок ценных бумаг. – 2004 – № 1. – С. 16-19.
289. Мазур І. І. Тінізація економіки України в сучасних умовах / І. І. Мазур // Вісник донецького національного університету. – 2011. – Т. 2. – С. 52-57.
290. Майорова Т. В. IPO как форма привлечения инвестиционного капитала / Т. В. Майорова // Финансы Украины. – 2010. – № 6. – С. 80-88.
291. Макалюк І. В. Економіко-математичне моделювання оптимізації трансакційних витрат машинобудівних підприємств / І. В. Макалюк // Бізнес Інформ. – 2014. – № 2. – С. 127-131. [Електронний ресурс]. – Доступний з http://nbuv.gov.ua/j-pdf/binf_2014_2_22.pdf
292. Макогон Ю. В. Трансформація процесу транснаціоналізації в умовах зростання невизначеності глобального економічного середовища : [монографія] / Т. В. Орехова, К. В. Лисенко, І. О. Шульга, М. О. Чорноусова, Н. М. Ємельянова; під ред. Т. В. Орехової. – Д. : Норд Прес, 2011. – 652 с.
293. Максименко Я. А. Малый бизнес и его роль в транзитивной экономике Украины / Я. А. Максименко, С. О. Строкова // Вестник ХГПУ. – 2000. – № 128. – С. 90-94.

294. Максимчук Николай. С эмитентов возьмут расписку / Н. Максимчук // Коммерсант : [сайт].12.07.2012. – Заголовок з екрану. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.kommersant.ru/doc/1978683>

295. Мандельброт Бенуа. (Не) послушные рынки. Фрактальная революция в финансах / Б. Мандельброт, Р. Хадсон. – 2006. – К. : Диалектика. – 400 с.

296. Манохина Н. В. Институциональные структуры реальной экономики : теория развития и практика хозяйствования / Манохина Н. В. – Саратов : Изд. СГСЭУ, 2002. – 324 с.

297. Маркович І. Б. Теоретичні засади біфуркаційності економічних систем в контексті трансформацій міжсуб'єктних зв'язків / О. В. Панухник, І. Б. Маркович // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 4(166). – С. 51-57.

298. Матеріали Комітетських слухань Верховної Ради України "Шляхи подолання рейдерства: удосконалення законодавства та посилення реагування правоохоронних органів на протиправні дії його організаторів і виконавців" : аналітична довідка. – К. : Міжвідом. наук.-дослід. центр з пробл. боротьби з організованою злочинністю при РНБО, 2008. – 127 с [57] с.

299. Махмудов О. Механізм переходу від спаду до піднесення / О. Махмудов // Економіка України. Науково-практичний журнал. – 2000. – № 3. – С. 40-48.

300. Машина Н. І. Економічний ризик і методи його вимірювання / Н. І. Машина. – К. : Центр навч. літ-ри, 2003. – 188с.

301. Мегабанк конвертував глобальні депозитарні розписки в американські // ФінАгент. Інтерфакс-Україна : [сайт] (7.07.2012). – Заголовок з екрану. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://finagent.com.ua/uk/news/9640>.

302. Медведев В. Глобализация экономики : тенденции и противоречия / В. Медведев // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – № 2. – С. 3-10.

303. Медведкин Т. Инновационное развитие Украины в условиях трансферта технологий и научно-технического сотрудничества / Т. Медведкин // Журнал европейской экономики. – 2008. – Т. 7 (№2). – С. 161-169.

304. Медведкін Т. С. Інноваційний розвиток економіки України в контексті глобалізації світового ринку технологій : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.05.01 Донецький національний ун- т. / Т. С. Медведкін. – Донецьк, 2005. – 232 с.

305. Мельник М. І. Інституційне забезпечення безпеки бізнес-середовища України в умовах європейської інтеграції / М. І. Мельник // Економіка. Управління. Інновації / Житомирський ДУ ім. Івана Франка. – 2014. – Вип. 1(11). – С. 69-82.

306. Мельник М. І. Напрями підвищення податкового потенціалу стимулювання ділової активності в Україні / М. І. Мельник // Економіст. – 2011. – № 5(295). – С. 31.

307. Мельник М. І. Принципи побудови інвестиційних моделей регіонального розвитку / М. І. Мельник // Регіональна економіка. – 2005. – № 1. – С. 187-195.

308. Мельничук Л. Начало истории украинских IPO. Взгляд из Лондона / Л. Мельничук // Зеркало недели. – 2006. – № 22 (16.06.2006). [Электронный ресурс]. – Доступный с http://gazeta.zn.ua/economics/nachalo_istorii_ukrainskih_ipo_vzglyad_iz_londona.html

309. Менгер К. Избранные работы / Менгер К. – М. : Изд. дом "Территория будущего", 2005. – 496 с.

310. Менкур О. Логіка колективної дії. Суспільні блага і теорія груп : пер. з англ / Менкур О.. – К. : Лібра, 2004. – 272 с.

311. Методика визначення відносин контролю : Розпорядження Антимонопольного комітету України від 24.12.2002 р., № 397-р. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.zakon-i-normativ.info/index.php/component/lica/?base=1&id=489610&menu=618503&view=text>

312. Мизес Л. Индивид, рынок и правовое государство : Антология / под ред. Д. Антисери, М. Балдини. – СПб. : Пневма, 1999. – 196 с.

313. Михайленко Н. А. Інтеграція виробничого ланцюга – сучасна особливість структури світових товарних ринків / Н. А. Михайленко // Культура народів Причорномор'я. – 2006. – № 80. – С. 103-106.

314. Міністерство оборони України 16 липня за результатами тендеру уклало угоду з ТОВ "Торговий дім "Іста" на закупівлю танкових акумуляторних батарей на суму 20,01 млн грн. // Вголос : [сайт]. 25.07.2014. – Заголовок з екрану. [Електронний ресурс]. – Доступний з http://vgolos.com.ua/news/minoborony_rozigralo_20_milyoniv_na_tankovi_akumulyatory_mizh_firmamy_partnera_poroshenka_152112.html

315. Мустафа А. Експорт/Імпорт. Підсумки 2013 року / Мустафа Андрій // Огляд цін українського та світового товарних ринків : [сайт]. 19.03.2014. – Заголовок з екрану. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://pricereview.com.ua/window/Review View.html?idReview=40>

316. Наукова та інноваційна діяльність в Україні 2007-2011 рр. // Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.ukrstat.gov.ua>

317. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2012 році : статистичний збірник // Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Доступний з http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv_u/16/Arch_nay_zb.htm

318. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2013 році : статистичний збірник // Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Доступний з http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm

319. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2014 році : статистичний збірник // Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Доступний з https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm

320. Непочатенко О. О. Фінанси підприємств : [навч. посіб.] / Непочатенко О. О. – К. : Центр навч. літ-ри, 2013. – 504 с.

321. Нечаєв В. О. Оцінка формування і механізм забезпечення ефективного функціонування та розвитку корпоративного сектора промисловості : дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.02.03 / В. О. Нечаєв. – Д., 2003. – 158 с.

322. Нив Г. Р. Пространство доктора Деминга [текст] / Нив Г. Р.: пер. с англ. – Кн. 1. – Тольятти : Городской обществ. фонд "Развитие через качество", 1998. – 344 с.

323. Ніколаєв Р. Економічне мародерство в Криму. Висадка "самооборони" в "Заливі" / Ніколаєв Роман // Крим. Реалії: [сайт]. 28.08.2014. – Заголовок з екрану. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://ua.krymr.com/content/article/26553364.html>

324. Німецько-український економічний словник / [авт. – уклад. Гладич Г. Я.]. – Тернопіль : Економічна думка, 2005. – 168 с.

325. НКЦПФР повідомляє про підсумки роботи фондового ринку за 2014 рік // Офіційний сайт Урядового порталу. [Електронний ресурс]. – Доступний з http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=247890206&cat_id=244277212 22.01.2015

326. Нове в класифікації суб'єктів господарювання // Дебет-Кредит Онлайн: [сайт]. – № 21/2012. – 2012. – Заголовок з екрану. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://online.dtkr.ua/Book/%C2%AB%D0%94%D0%9A%C2%BB%20%E2%84%9621.epub/navPoint-3>

327. Новейший философский словарь. – Изд. 3-е, [перераб. и доп.]. – Мн.: Книжный Дом, 2003. – 1280 с.

328. Новые аспекты управления смешанным холдингом [Текст] / Бернштам Е. // Управление компанией. – 2003. – № 7. – С. 46-49.

329. Носова О. В. Система корпоративного управления в условиях институционально-рыночной трансформации / О. В. Носова //

Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований; под ред. д-ра экон. наук А. А. Гриценко. – Х. : Форт, 2008. – 928 с.

330. Обсяг нових замовлень на виробництво продукції за окремими видами діяльності переробної промисловості за січень-грудень 2013 року // Офіційний сайт Державної Служби Статистики України. [Електронний ресурс]. – Доступний з [http://ukrstat.org/operativ/operativ 2013/pr/ozvp/ozvp_u/ozvp_1213_u.htm](http://ukrstat.org/operativ/operativ%202013/pr/ozvp/ozvp_u/ozvp_1213_u.htm)

331. Обсяг нових замовлень на виробництво продукції за окремими видами діяльності переробної промисловості за січень-грудень 2014 року // Офіційний сайт Державної Служби Статистики України. [Електронний ресурс]. – Доступний з [http://ukrstat.org/operativ/operativ 2014/pr/ozvp/ozvp_u/ozvp_1214_u.htm](http://ukrstat.org/operativ/operativ%202014/pr/ozvp/ozvp_u/ozvp_1214_u.htm)

332. Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) за видами економічної діяльності у 2010-2014 рр. // Офіційний сайт Державної Служби Статистики України. [Електронний ресурс]. – Доступний з http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2013/pr/orp_rik/orp_rik_u.htm

333. Огонь Ц. Г. Програмно-цільовий метод та ефективність бюджетних програм / Ц. Г. Огонь // Фінанси України. – 2009. – № 7. – С. 20–29.

334. Ольвінська Ю. О. Особливості державного регулювання малого підприємництва у країнах світу / Ю. О. Ольвінська // Державне управління: удосконалення та розвиток : наукове видання Академії муніципального управління. – 2015. – № 2. – [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.dy.nayka.com.ua>

335. Острый А. Производственная кооперация России и Украины / А. Острый // Справочник экономиста. – 2004. – № 2. – С. 7-11.

336. Офіційний сайт Харківської обласної державної адміністрації. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://old.kharkivoda.gov.ua/uk>

337. Офіційний сайт Херсонського машинобудівного заводу. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://khersonmash.com.ua/ua>

338. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. – [Електронний ресурс]. – Доступний з [http:// smida.gov.ua](http://smida.gov.ua)

339. Панухник О. В. Глобальна перспектива України: тернистий шлях до сталого розвитку [Електронний ресурс] / Панухник Олена Віталіївна, 2015 – Режим доступу: <http://elartu.tntu.edu.ua/handle/123456789/5684>

340. Панухник О. В. Інтеграційні процеси у регіональних територіально-господарських системах світовий досвід і Україна [Електронний ресурс] / Панухник Олена Віталіївна, 2015 – Режим доступу: <http://elartu.tntu.edu.ua/handle/123456789/5717>

341. Панухник О. В. Системний підхід до формування та впровадження програмних заходів: територіально-ієрархічний зріз / Олена Панухник // Галицький економічний вісник – Тернопіль : ТНТУ, 2014. – Т. 45. – № 2. – С. 32-38. – (Економіка та управління національним господарством).

342. Панухник О. В. Теорія і практика територіальних інтеграційних процесів в регіональних соціально-економічних системах : [монографія] / Панухник О. В. – Миколаїв : Айлант, 2012. – 358 с.

343. Панухник О. В. Фінансово-адміністративні переваги територіальної трансформації України в умовах економічних реформ [Електронний ресурс] / Панухник Олена Віталіївна, 2015 – Режим доступу: <http://elartu.tntu.edu.ua/handle/123456789/5683>

344. Парламент скасував рішення про повернення у держвласність ХМЗ // УНІАН: [сайт] (17.02.2011). – Заголовок з екрану. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://economics.unian.ua/transport/461637-parlament-skasuvav-rishennya-pro-povernennya-u-derjvlasnist-hmz.html>

345. Петров А. Н. Методология выработки стратегии развития предприятия : [монографія] / Петров А. Н. – СПб. : СПбУЗФ, 1992. – 127 с.

346. Петрович Й. М. Адаптація виробничих структур підприємств (ВСП) машинобудування до потреб ринку / Й. М. Петрович, О. М. Семенів, А. Ф. Кіт // Інвестиційна діяльність в Україні: проблеми розвитку та регулювання, тези доповідей Міжнародної науково-практичної конференції, 8-10 квітня 1997 року – Чернівці : ЧДУ, 1997. – С. 95.

347. Петрович Й. М. Інноваційна діяльність машинобудівного підприємства і її маркетингове забезпечення / Й. М. Петрович, О. Б. Стернюк // Проблеми економіки та управління. Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – № 425. – Львів : Вид-во НУ "Львівська політехніка", 2001. – С. 215-220.

348. Петрович Й. М. Організування промислового виробництва / Й. М. Петрович. – К. : Вид-во "Знання", 2009. – 328 с.

349. Пилипенко А. А. Стратегічна інтеграція підприємств: механізм управління та моделювання розвитку : [монографія] / А. А. Пилипенко. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2008. – 408 с.

350. Пиннингс И. Новая технология и организационные структуры / И. Пиннингс, А. Бьюитандам. – М. : Экономика, 1990. – 265 с.

351. Письменна К. С. Стан і тенденції розвитку суднобудівної промисловості в Україні: господарсько-правовий аспект [текст] / К. С. Письменна // Вісник Національної юридичної академії України ім. Ярослава Мудрого. – 2010. – № 1. – С. 221-228.

352. Питання Міністерства машинобудування, військово-промислового комплексу і конверсії України : Постанова Кабінету Міністрів України від 29.04.1992 р., № 217. [Електронний ресурс]. – Доступний з http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KMP92217.html

353. Плахотнік О. О. Управління конкурентоспроможністю технічних систем транспортного машинобудування : дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.07.01 / О. О. Плахотнік. – Дніпродзержинськ, 2005. – 210 с. (Дніпродзержинський держ. технічний університет).

354. Пленарні засідання Верховної ради України 17 лютого 2011 року // Офіційний сайт Верховної ради України. [Електронний ресурс]. – Доступний з http://rada.gov.ua/news/Plenarni_zasidannya/38841.html

355. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р., № 2755-VI. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>

356. Порядок розроблення та виконання державних цільових програм : Постанова Кабінету Міністрів України від 31.01.2007 р., № 104. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon1.rada.gov.ua>

357. Постсоветский институционализм – 2006 / под ред. Р. М. Нуреева. – Ростов н/Д. : Наука-Пресс, 2006. – 512 с.

358. Пратт П. Шеннон. Стоимость капитала. Расчет и применение : пер. с англ / Шеннон П. Пратт. – 2-е изд. – М. : ИД "КВИНТО-КОНСАЛТИНГ", 2006. – С. 360.

359. Пріоритети інвестиційного забезпечення модернізаційних зрушень у машинобудівній промисловості України : аналітична записка // Офіційний сайт Інституту стратегічних досліджень при Президентові України. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.niss.gov.ua/articles/1598>

360. Пріоритети та важелі державної політики підтримки інноваційного розвитку машинобудівної промисловості України : аналітична записка // Офіційний сайт Інституту стратегічних досліджень при Президентові України. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.niss.gov.ua/articles/1273/>

361. Про визнання таким, що втратив чинність, наказу Міністерства юстиції України від 29 вересня 2014 р., № 1601/5 : Наказ Міністерства юстиції України від 04.06.2015 р., № 842/5. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon1.rada.gov.ua>

362. Про визначення критеріїв віднесення об'єктів державної власності до таких, що мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави : Постанова Кабінету Міністрів України від 3.11.2010 р., № 999. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon1.rada.gov.ua>

363. Про визначення суб'єктом малого та середнього підприємництва : рекомендація Комісії 2003/361/ЄС : станом на 6 трав. 2003 р. // Official Journal of the European Union. – 2003. – № L 124. – С. 36-41.

364. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення правового регулювання діяльності юридичних осіб та фізичних

осіб – підприємців : Закон України від 10.10.2013 р., № 642-VII. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/642-vii>

365. Про державне замовлення на підготовку фахівців, наукових, науково-педагогічних та робітничих кадрів, на підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів для державних потреб у 2013 р.: Постанова Кабінету Міністрів України від 20.04.2013 р., №306. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon1.rada.gov.ua>

366. Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні : Закон України від 30.10.1996 р., № 448/96-ВР. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/448/96-вр>

367. Про добровільне об'єднання територіальних громад : закон України від 05.02.2015 р., № 157-VIII. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon3.rada.gov.ua>

368. Про забезпечення продажу пакетів акцій відкритих акціонерних товариств, створених у процесі приватизації, що належать державі, у вигляді депозитарних розписок на міжнародних фондових ринках : Постанова Кабінету Міністрів України від 21.07.1999 р., № 1320. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1320-99-%D0%BF>

369. Про Загальнодержавну комплексну програму розвитку високих наукоємних технологій : Закон України від 09.04.2004 р., № 1676-IV. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1676-15>.

370. Про засади внутрішньої і зовнішньої політики : Закон України від 01.07.2010 р., № 2411-VI. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon.rada.gov.ua>

371. Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності : Закон України від 11.09.2003 р., № 1160. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon1.rada.gov.ua>

372. Про затвердження Державної комплексної програми розвитку авіаційної промисловості України на період до 2010 р.: Постанова Кабінету

Міністрів України від 12.12.2001 р., № 1665-25. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon1.rada.gov.ua>

373. Про затвердження Державної програми активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки : Постанова Кабінету Міністрів України від 27.02.2013 р., № 187. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon1.rada.gov.ua>

374. Про затвердження Державної програми розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу на 2007-2010 рр.: Постанова Кабінету Міністрів України від 26.09.2007 р., № 1181. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon1.rada.gov.ua>

375. Про затвердження Державної програми розвитку внутрішнього виробництва : Постанова Кабінету Міністрів України від 12.09.2011 р., № 1130. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon1.rada.gov.ua>

376. Про затвердження Державної програми розвитку державних підприємств "Виробниче об'єднання Південний машинобудівний завод ім. О. М. Макарова" і "Конструкторське бюро "Південне" ім. М. К. Янгеля" : Постанова Кабінету Міністрів України від 10.04.2009 р., № 243. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon1.rada.gov.ua>

377. Про затвердження Державної програми розвитку промисловості на 2003–2011 роки : Постанова Кабінету Міністрів України від 28.07.2003 р., № 1174. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon1.rada.gov.ua>

378. Про затвердження загальнодержавної цільової науково-технічної космічної програми України на 2008-2012 рр.: Закон України від 30.09.2008 р., № 608-VI. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon.rada.gov.ua>

379. Про затвердження Концепції регіональної політики : Указ Президента України від 25.05.2001 р., № 341/2001. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon1.rada.gov.ua>

380. Про затвердження Методики аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки : Наказ Міністерства

фінансів України від 14.02.2006 р., № 170. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon1.rada.gov.ua>

381. Про затвердження Методики проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій : Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 27.06.1997 р., № 81. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon1.rada.gov.ua>

382. Про затвердження методичних рекомендацій щодо формування і реалізації регіональних та місцевих програм розвитку малого і середнього підприємництва : Наказ Державної служби України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва від 18.09.2012 р., № 44. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon1.rada.gov.ua>

383. Про затвердження Методологічних положень щодо визначення основного виду економічної діяльності підприємства : Наказ Державного комітету статистики України від 14.12.2006 р., № 607. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon1.rada.gov.ua>

384. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" : Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р., № 73. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon1.rada.gov.ua>

385. Про затвердження переліку об'єктів державної власності, що мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави : Постанова Кабінету Міністрів України від 4.03.2015 р., № 83. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon1.rada.gov.ua>

386. Про затвердження Положення про допуск цінних паперів іноземних емітентів до обігу на території України : Рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 22.11.2012 р., № 1692. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z2178-12>

387. Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для мікрокредитування суб'єктів малого підприємництва :

Постанова Кабінету Міністрів України від 27.07.2011 р., № 794. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon1.rada.gov.ua>

388. Про затвердження Порядку складання, затвердження та контролю виконання фінансового плану суб'єкта господарювання державного сектору економіки : Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 02.03.2015 р., № 205. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon1.rada.gov.ua>

389. Про затвердження рекомендацій щодо порядку часткового відшкодування з місцевих бюджетів відсоткових ставок за кредитами, залученими суб'єктами малого і середнього підприємництва для реалізації інвестиційних проектів : Спільний наказ Мінекономіки і Держкомпідприємництва від 06.03.2006 р., № 82/20. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon1.rada.gov.ua>

390. Про затвердження форм податкових декларацій платника єдиного податку : Наказ Міністерства фінансів України від 19.06.2015 р., № 578. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon1.rada.gov.ua>

391. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16.04.1991 р., № 959-XII. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon.rada.gov.ua>

392. Про інститути спільного інвестування : Закон України від 05.07.2012 р., № 5080-VI. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon.rada.gov.ua>

393. Про конкурсний продаж пакетів акцій відкритих акціонерних товариств, що належать державі, у процесі приватизації : Розпорядження Президента України від 4.06.1997 р., № 229/97-рп. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/229/97-%D1%80%D0%BF>

394. Про корпоратизацію підприємств : Указ Президента України від 15.06.1993 р., № 210/93. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/210/93>

395. Про лізинг : лист Вищого арбітражного суду України від 02.10.2001 р., № 01-8/1042. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v1042600-01>

396. Про ліцензування певних видів господарської діяльності : Закон України від 1.06.2000 р., № 1775-III. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon.rada.gov.ua>

397. Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні : Закон України від 21.12.2000 р., № 2157. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon.rada.gov.ua>

398. Про основи національної безпеки України : Закон України від 19.06.2003 р., № 964-IV. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon.rada.gov.ua>

399. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні : Закон України від 08.09.2011 р., № 3715-VI. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>.

400. Про ратифікацію Угоди про відновлення Угоди між Україною та Європейським Співтовариством про наукове і технологічне співробітництво : Закон України від 01.07.2004 р., № 1964-IV. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon.rada.gov.ua>

401. Про розвиток літакобудівної промисловості : Закон України від 12.07.2001 р., № 2660-III. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon.rada.gov.ua>

402. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні : Закон України від 22.03.2012 р., № 4618-VI. [Електронний ресурс]. – Доступний з [http:// zakon.rada.gov.ua](http://zakon.rada.gov.ua)

403. Про систему валютного регулювання і валютного контролю : Декрет Кабінету Міністрів України від 19.02.1993 р., № 15-93. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/15-93>

404. Про співробітництво територіальних громад : закон України від 17.06.2014 р., № 1508-VII. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon3.rada.gov.ua>

405. Про стимулювання розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу : Закон України від 07.02.2002 р., № 3023-III. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon.rada.gov.ua>

406. Про Стратегію сталого розвитку "Україна – 2020" : Указ Президента України від 12.01.2015 р., № 5/2015. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>

407. Про схвалення Концепції застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 14.09.2002 р., № 538-р. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon1.rada.gov.ua>

408. Про схвалення Стратегії розвитку вітчизняної авіаційної промисловості на період до 2020 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 27.12.2008 р., № 1656-р. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1656-2008-p>

409. Про схвалення Стратегії розвитку суднобудування на період до 2020 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 06.05.2009 р., № 581-р. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/581-2009-p>.

410. Про холдингові компанії в Україні : Закон України від 15.03.2006 р., № 528-IV. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon.rada.gov.ua>

411. Проблеми фінансово-кредитного регулювання інноваційного розвитку виробничо-господарських структур : [монографія] / [Кузьмін О. Є., Алексєєв І. В., Колісник М. К., Мороз А. С., Мельник О. Г. та ін.]; за заг. ред. О. Є. Кузьміна, І. В. Алексєєва. – Львів : Вид-во НУ "ЛП", 2007. – 152 с.

412. Промисловість України у 2007-2010 роках : статистичний зб. / за ред. Л. М. Овденко. – К., 2011. – 306 с.

413. Пьянков Н. Е. Финансово-промышленные группы в России / Пьянков Н. Е. – М. : Российская экономическая школа, 1998. – 32 с. (Препринт # BSP/98/002).

414. Радыгин А. Д. Корпоративное управление и права собственности : актуальные направления реформ / Радыгин А. Д., Энтов Р. М., Шмелева Н. А. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://eur.ru/Documents/2004-06-14/2E0FA.asp>

415. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. – М. : Инфра, 2015. – 512 с.

416. Регулятор фондового ринку каже, що інвестицій стало більше // Українська правда: [сайт] (5.08.2013). – Заголовок з екрану. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.epravda.com.ua/news/2013/08/5/388355/>

417. Редька Л. М. Підприємництво: роль у системі зайнятості і доходів : автореф. : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00. 02 "Світове господарство і міжнародні економічні відносини" / Л. М. Редька – Донецьк, 2002. – 18 с.

418. Результати регіонального етапу конкурсу "100 кращих товарів України" у 2012 році // Офіційний сайт державного підприємства "Полтавський регіональний науково-технічний центр стандартизації, метрології та сертифікації". [Електронний ресурс]. – Доступний з http://poltavastandart.org/index.php?option=com_content&task=view&id=492&Itemid=9

419. Рейтинг ТОП-500 найбільших компаній Центральної та Східної Європи // Делойт: [сайт]. – Заголовок з екрану. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www2.deloitte.com/ua/uk/footerlinks/newsroom/deloitte-research/CE-500.html>

420. Рекомендація Комісії "Про визначення малих та середніх підприємств" від 03.04.1996 р., № 96/280/ЄС. [Електронний ресурс]. – Доступний з http://www.zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_a07

421. Річний звіт НКЦПФР за 2012 рік: інновації для розвитку ринку // Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. [Електронний ресурс]. – Доступний з http://www.nssmc.gov.ua/user_files/content/58/1370875350.pdf.

422. Рожко О. Д. Державний борг у забезпеченні економічного зростання / О. Д. Рожко // Фінанси України. – 2011. – № 1. – С. 18-22.
423. Розміщення продуктивних сил України / за ред. Є. П. Качана. – К. : Вища шк., 1998. – 375 с.
424. Роскосмос" виявив бажання придбати білоруський "Пеленг" // УНІАН: [сайт] (8.08.2012). – Заголовок з екрану. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://yearagoeconomics.unian.ua/stockmarket/682041-roskosmos-viyaviv-bajannya-pridbati-biloruskiy-peleng.html>
425. Рудая И. Л. Аутсорсинг: методология и практика : [монография] / Рудая И. Л. – Самара : Изд-во "Универс-групп", 2009. – 230 с.
426. Рудык Н. Б., Семенова Е. В., Рынок корпоративного контроля: слияния, жесткие поглощения и выкупы с долговым финансированием. – М., Финансы и статистика. – 2000. – 342 с.
427. Румянцева Е. Механизм реорганизации финансовой функции предприятия / Е. Румянцева // Проблемы теории и практики управления. – 2002. – № 1. – С. 83-88.
428. Рябичева А. В. Развитие интеграционных процессов в симбиозе малого и среднего бизнеса // Бизнес в законе. – 2008. – № 4. – С. 359-363.
429. Рябичева А. В. Стратегические альянсы: оценка структуры эффективности и перспективы // Бизнес в законе. – 2008. – № 3. – С. 297-299.
430. Саха Д. Сектор машинобудування в Україні: стратегічні альтернативи і короткострокові заходи з огляду на припинення торгівлі з Росією / Д. Саха, Р. Джуччі, Д. Науменко, А. Ковальчук // Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. – 2014. – Берлін-Київ. – 17 с.
431. Сахаров В. Є. Малий та середній бізнес / за заг. ред. В. Є. Сахарова. – К. : ВНЗ "Національна академія управління", 2003. – 368 с.
432. Семенов А. Г. Стратегічне управління Машинобудівними підприємствами : [монографія] / Семенов А. Г. – Запоріжжя : КПУ, 2009. – 364 с.
433. Семенюк І. Ю. Проблеми адаптації українських підприємств до євроінтеграційного процесу / І. Ю. Семенюк // Ефективна економіка. – 2015. –

№ 5. С. 5-18. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4068>.

434. Склярук Т. В. Оцінювання та планування трансакційних витрат машинобудівних підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 "Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)" / Т. В. Склярук. – Львів, 2010. – 26 с.

435. Скобелев П. О. Открытые мультиагентные системы для оперативной обработки информации в процессах принятия решений : дис. ... д-ра техн. наук: спец. 05.13.01. / П. О. Скобелев. – Самара, 2003. – 418 с.

436. Скоробогатов А. С. Лекции и задачи по теории контрактов / Скоробогатов А. С. – СПб. : ГУВШЭ, 2006. – 180 с.

437. Сливка Т. О. Ієрархічне та мережеве структурування корпоративної власності : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00. 01 / Т. О. Сливка. – К., Нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2013. – 20 с.

438. Слободян О. Фонд гарантування інвестицій на фондовому ринку України / О. Слободян // Офіційний сайт Юридичної консалтингової компанії САЛЕКС. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://salex-lcc.com.ua/index.php/features-4/module-styles-4#sthash.pL96HcVd.Le3ZTUzr.dpuf>

439. Слуцкий Л. Э. Развитие малого предпринимательства в современной российской экономике : автореф. дисс. на соискание учен. степени д-ра экон. наук / Л. Э. Слуцкий. – М. : Моск. гос. ун. эк., статистики и информатики (МЭСИ), 2001. – 17 с.

440. Смоленюк П. С. Інноваційний розвиток економіки і фінансів України в умовах глобалізації : зб. наук. праць Міжнар. наук.-практ. конф., 22-24 травня 2008 року / Хмельницький економічний ун-т; Національний науковий центр "Інститут аграрної економіки"; Уральський держ. економічний ун-т {РФ}; Управління освіти Хмельницької обласної держ. адміністрації / П. С. Смоленюк (ред. кол.) – Хмельницький, 2008. – 637 с.

441. Собко О. М. Активізація інноваційної діяльності промислових підприємств (на прикладі машинобудівних підприємств Західного регіону

України) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 "Економіка, організація і управління підприємствами" / О. М. Собко. ТАНГ. – Тернопіль., 2002. – 20 с.

442. Соковатий О. В. Організаційні методи впровадження нових технологій на основі франчайзингу : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.03 "Економіка та управління національним господарством" / О. В. Соковатий. – Київ, 2009. – 22 с.

443. Соколенко С. И. Українське Кластерне Дослідження / [Антонюк Д. А., Голомб В. В., Кругляк С. В., Конарева И. Э. и др.]; за заг. ред. С. І. Соколенка. – К., 2005. – С. 238.

444. Соколенко С. И. Производственные системы глобализации: сети, альянсы, партнерства, кластеры [текст] : украинский контекст / С. И. Соколенко. – К. : Логос, 2002. – 647 с.

445. Соколов Д. В. Теоретические и методические предпосылки моделирования организационно-экономических структур хозяйственных систем // Д. В. Соколов. – Л. : Изд-во ЛГУ, 1986. – 145 с.

446. Соловйов В. П. Инновационная деятельность как системный процесс в конкурентной экономике: синергетические эффекты инноваций : [монография] / В. П. Соловйов. – К. : Фенікс, 2006. – 560 с.

447. Соловйов В. Принципи створення територіальних інноваційних структур / В. Соловйов // Проблеми науки. – 1999. – № 1. – С. 55-65.

448. Сорнетте Д. Как предсказывать крахи финансовых рынков. Критические события в комплексных финансовых системах : пер. с франц. / Д. Сорнетте. – М. : 2003. – 400 с.

449. Социология : энциклопедия / сост. А. А. Грицанов, В. Л. Абушенко, Г. М. Евелькин, Г. Н. Соколова, О. В. Терещенко. – Мн.: Книжный Дом, 2003. – 1312 с.

450. Стаки Д., Уайт Д. Когда нужна и не нужна вертикальная интеграция / Д. Стаки, Д. Уайт // Вестник McKinsey. – 2004. – № 3(8). – С. 76-101.

451. Стецько М. В. Важелі посилення інвестиційного потенціалу України / М. В. Стецько, С. А. Яценко // Фінанси України. – 1998. – № 1. – С. 116 – 118.

452. Стеченко Д. М. Інноваційні форми регіонального розвитку / Стеченко Д. М. – К. : Вища шк., 2002. – 254 с.

453. Стирський М. Венчурне інвестування в Україні у контексті європейського досвіду / Стирський М. – Львів : Вид-во НУ "Львівська політехніка", 2006. – 554 – 555 с. – (Управління інноваційним процесом в Україні: проблеми, перспективи, ризики : зб. тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції, ІД-13 травня 2006р.).

454. Стоянова М. М. Адаптація закордонного досвіду стимулювання розвитку малого та середнього підприємництва / М. М. Стоянова, Т. О. Журавльова, О. І. Добровольський // Економічні інновації. – 2014. – Вип. 57. – С. 394-399.

455. Стратегічні пріоритети та завдання розвитку реального сектора економіки України / ред. кол.: Б. М. Данилишин (відп. ред.) та ін. – Черкаси: Брама-Україна, 2007. – 544 с.

456. Стратегія соціального розвитку України "Шляхом європейської інтеграції" на 2004-2015 роки : Указ Президента України від 28.04.2004 р., № 493/2004. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/493/2004>

457. Структура власності // Форум Банк : [сайт]. – Заголовок з екрану. [Електронний ресурс]. – Доступний з http://www.forum.ua/forumua/ua/mainnavigation/aboutus_1/shareholders/ownershipstructure/ownershipstructure.jsp

458. Судові рішення Вищого господарського суду // Офіційний сайт Вищого господарського суду України. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://vgsu.arbitr.gov.ua/search/>

459. Талатура І. М. Державне управління розвитком природних монополій : дис. ... канд. екон. наук: 08.00.03./ І. М. Талатура – Львів, 2008. – 185 с. – (Інститут регіональних досліджень НАН України).

460. Тарасенко Н. В. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства / Тарасенко Н. В. – Львів : ЛБІ НБУ, 2000. – 458 с.
461. Таращанська О. Б. Державна протидія рейдерству в корпоративному секторі економіки України / О. Б. Таращанська // Державне управління : теорія та практика. – 2010. – № 2. – С. 25-37. [Електронний ресурс]. – Доступний з http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/dutp/2010_2/txts/10tobseu.pdf
462. Тарушкин А. Б. Институциональная экономика / Тарушкин А. Б. – СПб. : Питер, 2004. – 368 с.
463. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями. – М. : Экономика, 1989. – 421 с.
464. Теплинский Г. В. Моделирование при обосновании управленческих решений по конкурентоспособности / Г. В. Теплинский // Региональные перспективы. – 2000. – № 2-3 (9-10). – С. 252-254.
465. Технологічна модернізація промисловості України / за ред. д-ра екон. наук Л. І. Федулової; Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2008. – 472 с.
466. Тимонин А. М., Бровко Е. М. Маркетинговая стратегия промышленных альянсов : [монография]. – Х. : ИД "ИНЖЕК", 2004. – 160 с.
467. Тимощук М. Р. Оцінювання потенціалу та планування соціально-економічного розвитку підприємств машинобудування : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 "Економіка та управління підприємствами" / М. Р. Тимощук. – Львів, 2008. – 24 с.
468. Тимощук М. Р. Планування соціально-економічного розвитку підприємств : [монографія] / Тимощук М. Р., Кузьмін О. Є., Фещур Р. В., Шуляр Р. В., Подольчак Н. Ю. Університет банківської справи Національного банку України; Національний ун-т "Львівська політехніка". – К. : УБС НБУ, 2007. – 449 с.
469. Ткач К. І. Теоретичні засади регіональної промислової політики : [монографія] / К. І. Ткач; наук. ред. Б. В. Буркинський. – Одеса : Астропринт, 2008. – 280 с.

470. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии : учебник для вузов / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998, – 576 с.

471. Топоровська Л. Й. Формування і реалізація інноваційних програм машинобудівними підприємствами : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / Л. Й. Топоровська. – Львів, 2009. – 24 с.

472. Топчієв О. Г. Основи суспільної географії : [навч. посіб.] / Топчієв О. Г. – Одеса : Астропринт, 2001. – 560 с.

473. Трофимова В. В. Ключові компоненти національних моделей економічного розвитку в епоху глобалізації / В. В. Трофимова // Економіка та підприємництво. – 2008. – Вип. 21. – С. 118-128.

474. Тульчинська С. О. Розвиток технополісів та наукових парків у контексті формування інноваційної економіки / С. О. Тульчинська // Держава та регіони. – Сер.: Економіка та підприємництво. – 2010. – № 2. – С. 202.

475. Турбоатом продовжує відстоювати свою ділову репутацію // Турбоатом: [сайт]. – Заголовок з екрану. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.turboatom.com.ua/press/news/4247.html>

476. Узагальнений звіт про виконання регіональних програм розвитку малого підприємництва на 2007-2008 рр. // Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://me.gov.ua/?lang=uk-UA>

477. Уильямсон О. И. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка / О. И. Уильямсон // Теория фирмы [текст] : учебн. пособ. / под ред. В. М. Гальперина : пер. Б. С. Пинскер [и др.]. – СПб. : Экономическая школа, 1995. ("Вехи экономической мысли"; Вып. 2). – С. 33-53.

478. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, "отношенческая" контрактация / Уильямсон О. И. – СПб. : Лениздат, 1996. – 702 с.

479. Уманець Т. В. Методи і моделі оцінювання розвитку малого бізнесу : мезо- і макрорівень : [монографія] / Уманець Т. В., Ольвінська Ю. О., Лучакова О. В. – Донецьк : "ВІК", 2010. – 250 с.

480. Уманців Ю. Міжнародне портфельне інвестування в контексті фінансової глобалізації / Ю. Уманців, В. Ємець // Вісник НБУ. – 2008. – Верес. – С. 26-34.

481. Уорнер М. Виртуальные организации. Новые формы ведения бизнеса в XXI веке. / М. Уорнер, М. Витцель. – М. : Добрая книга, 2005. – 296 с.

482. Управління процесами реструктуризації промислових підприємств в умовах економічних реформ / Б. Андрушків, Н. Кирич, О. Погайдак // Вісник економічної науки України. – 2012. – № 1 (21). – С. 3-5. – Бібліогр.: 12 назв. – укр.

483. Факти // Цінні папери України : [сайт]. – 2011. – № 24 (669) (16.06.2011). – Заголовок з екрану. [Електронний ресурс]. – Доступний з http://www.securities.org.ua/securities_paper/review.php?id=669&pub=5173.

484. Федеральный запрос президенту / Харьковские известия : [сайт] (6. 08.2014). – Заголовок з екрану. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://izvestia.kharkov.ua/on-line/gorod/1167694.html>

485. Федулова Л. І. Корпоративні структури в національній інноваційній системі України / за ред. д-ра екон. наук Л. І. Федулової. – К. : Вид-во УкрІНТЕІ, 2007. – 812 с.

486. Філіпенко А. Бігравітаційний варіант міжнародної економічної інтеграції України / А. Філіпенко // Економічний часопис. – 2006. – № 5–6. – С. 3-9.

487. Філіпенко А. Природа та особливості сучасного міжнародного інтеграційного процесу / А. Філіпенко // Економічний часопис. – 2003. – № 4. – С. 3-7.

488. Фльорко В. А. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства: проблеми врахування ризику і зниження його рівня / В. А. Фльорко // Регіональна економіка. – 2003. – Випуск 4. – С. 190-200.

489. Френклін Р. Рут Міжнародна торгівля та інвестиції : пер. з англ. із зм. та доп. / Френклін Р. Рут, Філіпенко А.. – К. : "Основи", 1998. – 743 с.
490. Фурботн Э. Г. Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории : пер. с англ / Э. Г. Фурботн, Р. Рихтер; под ред. В. С. Каткало, Н. П. Дроздовой. – СПб. : Издательский дом Санкт-Петерб. гос. ун-та, 2005. – 702 с.
491. Хмара М. П. Розвиток високотехнологічних кластерів у Європейському Союзі : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00. 02 "Світове господарство і міжнародні економічні відносини" / М. П. Хмара. – Київ, 2010. – 22 с.
492. Хоскинг А. Курс предпринимательства : практ. пособ. / Хоскинг А.: пер. с англ. – М. : Международные отношения, 1993. – 352 с.
493. Цвиркун А. Д. Основы синтеза структуры сложных систем / Цвиркун А. Д. – М. : Наука, 1982. – 200 с.
494. Цвиркун А. Д. Синтез и управление развитием структур крупномасштабных систем /А. Д. Цвиркун // Крупномасштабные системы. Моделирование развития и функционирования : сб. трудов. – М. : Институт проблем управления, 1990. – С. 4-12.
495. Цибанов В. Н. Теория и практика коллективных действий / Цибанов В. Н. [Электронный ресурс]. – Доступный с [http://www.econ.msu.ru/cmt2/lib/c/477/File/FreeRider\(1\).zip](http://www.econ.msu.ru/cmt2/lib/c/477/File/FreeRider(1).zip)
496. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р., № 435-IV. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon1.rada.gov.ua>
497. Чепіжко В. Братня підтримка дорого коштує / Віталій Чепіжко // Урядовий кур'єр. – 2 березня 2011. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://ukurier.gov.ua/uk/articles/bratnya-pidtrimka-dorogo-koshtuye/>
498. Чепурда Л. М. Економіка та організація діяльності об'єднань підприємств : [навч. посіб.]. / Чепурда Л. М., Беляєва С. С., Плахотнікова М. В. [та ін.]; за заг. ред. Л. М. Чепурди. – К. : ВД "Професіонал", 2005. – С. 2.

[Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.igdiplom.com/lib/index.php?productID=24>

499. Черваньов Д. М. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України / Черваньов Д. М., Нейкова Л. І., – К. : Т-во "Знання", 1999. – 514 с.

500. Черевань В. П. Экономико-статистический анализ хозяйственных процессов / Черевань В. П., Борщ Л. М., Горобец Е. В., Копченко И. М. – Симферополь: Таврия, 2000. – 296 с.

501. Череп А. В. Актуальні проблеми створення кластерного механізму інтеграції підприємств Запорізького регіону / А. В. Череп, Т. В. Пуліна // Продуктивні сили України: науково-теоретичний економічний журнал. – К. : РВПС України. – 2010. – № 2-4 (008-010). – С. 21-27.

502. Череп А. В. Наднациональные механизмы экономического регулирования в контексте усиления интеграционных процессов / А. В. Череп, А. Р. Шевченко // Экономика и регион – 2013. – № 4 (41). – С. 50-53.

503. Чернега В. В. Формування механізму забезпечення стійкості підприємства на основі розвитку підприємництва : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 "Економіка, організація і управління підприємствами" / В. В. Чернега. – Київ, 2006. – 18 с.

504. Черноус Ю. Венчурный фонд – перспективная форма финансирования инновационных вложений / Ю. Черноус // Роль інноваційних моделей розвитку регіонів у підвищенні конкурентоздатності товарів та послуг : матеріали VIII Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів і молодих вчених, 5 квітня 2006р. – Донецьк: ДЕГІ. – 2006. – С. 85-87.

505. Чечетова-Терашвілі Т. М. Інноваційна діяльність як основа формування сталої конкурентної позиції підприємства / Чечетова-Терашвілі Т. М. – Львів : Чухрай Н. І. Концепції формування ринку інновацій / Н. І. Чухрай // Вісник Національного університету "Львівська політехніка": Проблеми економіки та управління. – Львів. – 2001. – Випуск 425. – С. 41-46.

506. Чухрай Н. Формування ланцюга поставок: питання теорії і практики : [монографія] / Чухрай Н., Гірна О. – Львів : Інтелект-Захід, 2007. – 232 с.
507. Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория / Шаститко А. Е. – Изд. 3-е, [перераб. и доп.]. – М. : Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. – 591 с.
508. Шегда А. В. Економіка підприємства / А. В. Шегда. – К. : Знання, 2006. – 254 с.
509. Шегда А. В. Ризики в підприємстві: оцінювання та управління / Шегда А. В., Голованенко М. В. – К. : Знання, 2008. – 271 с.
510. Шедяков В. Е. Реформаторство в экономике (Анализ модели организации экономики Китая) / В. Е. Шедяков // Бизнес Информ. – 2002. – № 5-6. – С. 3-6
511. Шелехов К. В. Переваги первинного публічного розміщення акцій (ІРО) як інвестиційного інструменту залучення капіталу виробничим підприємством / К. В. Шелехов, А. О. Тарасенко // Ефективна економіка : електронне наукове фахове видання. – 2012. – № 3. – С. 25-39. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1019>
512. Шепеленко О. В. Фінансові інструменти і методи оптимізації трансакційних витрат суб'єктів господарювання / О. В. Шепеленко // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 4 (8). – С. 207-216.
513. Шершньова З. Є. Стратегічне управління / Шершньова З. Є., Оборська С. В. – К. : КНЕУ, 1999. – 384 с.
514. Шестова І. А. Стратегічне планування фінансової діяльності підприємства, орієнтоване на принцип оптимізації грошових потоків : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.02. – Львів, 2001. – 18 с.
515. Шилепницький П. І. Управління виробничим потенціалом машинобудування в перехідній економіці / Шилепницький П. І. – Чернівці, 2001 – 108 с.

516. Шиляев А. А. Информационное обеспечение реструктуризации системы управления предприятием : дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00. 05 / А. А. Шиляев – М., 2005. – 164 с.

517. Шляхи подолання рейдерства: удосконалення законодавства та посилення реагування правоохоронних органів на протиправні дії його організаторів і виконавців : Проект Рекомендацій за результатами проведення слухань у Комітеті Верховної Ради України з питань законодавчого забезпечення правоохоронної діяльності. – К. : Вид-во ВРУ, 2008. – 220 с.

518. Шпак В. І. Розвиток малого підприємництва в Україні (на прикладі української видавничо-поліграфічної компанії "Експрес-Об'ява") / Шпак В. І. – К. : МАУП, 2002. – 112.: іл. – Бібліогр.: С. 107-110.

519. Шульга І. О. Транснаціоналізація діяльності фінансово-промислових груп [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. экон. наук: спец. 08.00. 02 "Світове господарство і міжнародні економічні відносини " / Ігор Олександрович Шульга; Донецький нац. ун-т. – Донецьк, 2009. – 15 с.

520. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) : пер. с англ / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с.

521. Экспорт продукции машиностроения Украины в 2014 году // Країна ліберальна: [сайт].01.03.2015. – Заголовок з екрану. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://liberal.in.ua/statistika/eksport-produktsii-mashinostroeniya-ukraini-v-2014godu.html>

522. Юхименко П. І. Історія економіки та економічної думки : підручник / П. І. Юхименко, П. М. Леоненко. – К. : Знання, 2011. – 646 с.

523. Ющишина Л. О. Оптимізація виробничої програми за критерієм витрат бізнес-процесів / Л. О. Ющишина // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. – Сер.: Економіка. – 2013. – Вип. 1 (61). – С. 234-240.

524. Янченко З. Б. Сучасні особливості та перспективи розвитку венчурного фінансування в Україні / З. Б. Янченко // Ефективна економіка. –

2010. – № 10. – С. 112-131. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=361>

525. Яремчук А. А ти вступиш в кластер? / Яремчук Анна // ЛІГА. Інформаційно-аналітичний центр: [сайт]. 03.09.2008. – Заголовок з екрану. [Електронний ресурс]. – Доступний з http://www.ligazakon.ua/news_old/ga012109.html

526. Ястремська О. М. Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади : [монографія] / Ястремська О. М. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2004. – 488 с.

527. Acs Z. J. R&D Spillovers and the Recipient Firm Size / Z. J. Acs, D. B. Audretsch, M. P. Feldman // Review of Economics and Statistics. – 1994. – Vol. 76. – Pp. 336-339.

528. Allen F. A theory of dividends based on taxclienteles / Franklin Allen, Antonio E. Bernardo, Ivo Welch. // Journal of Finance. – 2000. – № 55. – Pp. 2499-2536.

529. An Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, Vol. I ed. R. H. Campbell and A. S. Skinner, vol. II of the Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith (Indianapolis: Liberty Fund, 1981).

530. Analitichno-doradchyy tsentr Blakytynoyi strichky (2011) Otsinka potreb Ukrayiny u haluzi. Spryyannya izhnarodniy torhivli. Vplyv torhovel'noyi polityky na lyuds'kyy rozvytok. Kyiv: Analitichnodoradchyy tsentr Blakytynoyi strichky

531. Annual Report // GE 2012: [site]. [Electronic resource]. – Mode of access <http://www.ge.com/ar2012/>

532. Baker M. A Catering Theory of Dividends / Malcolm Baker, Jeffrey Wurgler // Journal of Finance. – 2004. – № 59 (3). – Pp. 1125-1165.

533. Balassa B. The Theory of Economic Integration / B. Balassa. – Friburg: Routledge, 2013. – 288 p.

534. Baumol W. The Free-Market Innovation Machine: Analysing the Growth Miracle of Capitalism / W. Baumol. – Princeton : Princeton University Press, 2002. – 342 p.

535. Cantillon R. Essai sur la nature du commerce en general / R. Cantillon. – Londres : chez Fletcher Gyles dans Holborn, 1755. – 430 p.

536. Chaillou B. La sous-traitance – element integre de la politigue de l'entreprise : Thes de doctor d'etat es science economique / B. Chaillou. – Universte Lyon-II. – 1978. – Pp. 6-8.

537. Delgado, M., Porter, M., and Stern, S. (2012). Clusters, convergence, and economic performance, U. S. Census Bureau Center for Economic Studies Paper No. CES-WP – 10-34.

538. Doing Business – [Electronic resource]. – Mode of access <http://www.doingbusiness.org/data>

539. Dollar, D., Wolf, E. The Global Competitive // Journal of International Economics. Oxford University Press. – 2003. – No. 27 (3-4). – Pp. 199-220.

540. Europe in figures – Eurostat yearbook-2013. [Electronic resource]. – Mode of access http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Europe_in_figures_-_Eurostat_yearbook

541. Fortune Global 500: [site]. – [Electronic resource]. – Mode of access <http://topforeignstocks.com/downloads/>

542. Halbach A. J. Multinational Enterprises and Subcontracting in the Third World: A Study of Inter-Industrial Linkages / A. J. Halbach // ILO Working Paper. – Geneva : ILO. – 1989. – № 58. – 65 p.

543. Herbert A. Simon. Rationality as Process and as Product of Thought. Richard T. Ely Lecture / A. Simon Herbert // American Economic Review, May 1978. – Vol. 68. – № 2. – Pp. 1-16.

544. Istambul Ministerial Declaration : of the 2nd OECD Conference on SMEs ["Fostering the Growth of Innovative and Internationally Competitive SMEs"]. – Istambul, 2004. – 6 p.

545. Johnson P. New firms: An economic perspective / Johnson P. – London : Allen & Unwin, 1986. – 178 p.

546. Joshi R. M. International Business / R. M. Joshi. – London: Oxford University Press, 2009. – 252 p.

547. Keeble D. New firms and regional economic development: Experience and impacts in 1980s / D. Keeble // Cambridge Regional Review. – 1990. – № 1. – Pp. 19–38.

548. Miles T. WTO upholds ruling on Boeing subsidies / Tom Miles, Tim Hephher // Reuters : [site]. – The title from a screen. [Electronic resource]. – Mode of access <http://www.reuters.com/article/2012/03/13/us-wto-aircraft-idUSBRE82C01T20120313>

549. Observatory of European SMEs 2003, № 4 "Internationalisation of SMEs" / European Commission. – Luxembourg : EIM, 2004. – 76 p.

550. Observatory of European SMEs 2009, № 4 "Internationalisation of SMEs" / European Commission. – Luxembourg : EIM, 2004. – Pp. 45-47.

551. OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2005. – Paris : OECD, 2005. – 415 p.

552. Peter Wad. Impact of the Global economic and Financial Crisis over the Automotive industry in Developing Country // United Nations Industrial Development Organization. Research and Statistics Branch, Working paper 16/2009 – Vienna, Austria, 2010, 35 p.

553. Reynolds P. D. Global Entrepreneurship Monitor / [Reynolds P. D., Bygrave E., Autio E., Cox L. W., Hay M.]. – Kansas City : Kauffman Center, 2002. – 221 p.

554. Ricardo D. On the Principles of Political Economy and Taxation / Ricardo David, [R. M. Hartwell, editor]. – 1st edition, 1817. – Harmondsworth : Penguin reprint, 1971.

555. Ritzer G. Globalization: The Essentials / G. Ritzer. – NY: John Wiley & Sons, 2011. 148 p.

556. Sakai K. Global Industrial Restructuring: Implications for Smaller Firms / K. Sakai // Internal Working Paper. – Paris : OECD Directorate for Science, Technology and Industry, 2002. – 45 p.

557. Say J. B. A treatise on political economy: or, the production, distribution and consumption of wealth / Say J. B. – New York : Augustus M. Kelley (1964).

558. Storey D. J. Entrepreneurship and the new firm / Storey D. J. – London : Croom Helm, 1982. – 233 p.

559. Thompson A. Stock Image Crafting and Executing Strategy: Text and Readings with OLC with Premium Content Card (Strategic Management: Concepts and Cases) / A. Thompson, A. Strickland, J. Gamble. – Irwin, 2007. – 1008 c. – (McGraw-Hill). – (15).

560. Vatamaniuk-Zelinska U. Z. Theoretical and methodological basics of developing unions in ukrainian machinery construction / U. Z. Vatamaniuk-Zelinska // European Cooperation: Scientific Approaches and Applied Technologies. Wspolpraca europejska. – 2016. – Vol. 2(9). – Pp. 37-47.

561. White Paper on Services of General Interest, "Services" Directive. – [Electronic resource]. – Mode of access http://ec.europa.eu/services_general_interest/docs/sec_2007_1515_en.pdf

ДОДАТКИ

Додаток А
Таблиця А.1

Відповідність основних рис ІОПС принципам Концепцій інтеграційної взаємодії

Наукова школа, система поглядів	Інтерпретація	Наявні риси ІОПС
Технологічна концепція		
Г. Антонов	1. Технологічний підхід (підприємства поєднуються вздовж технологічного ланцюга з урахуванням виробничої сумісності та специфічності активів). 2. Маркетинговий підхід (на основі аналізу стану та перспектив розвитку ринків, на яких функціонує чи планує переорієнтувати діяльність певна ІСБ). 3. Ситуаційний підхід (орієнтація на підтримку процесів життєдіяльності, сталості функціонування і збереження потенціалу розвитку з урахуванням відхилення середовища). 4. Випадковий підхід (відповідно до наявності вільних коштів на основі критерію можливості придбання) [10].	Фактори ІОПС передбачають належні умови для розвитку спеціалізації та диференціації виробництва, інновацій та цілісної системи сполучених виробництв [276].
М. Уорнер, М. Вітцел	Тільки технологія робить можливим саме існування ІСБ, обрані класи технології мають узгоджуватися зі стратегічними, організаційними й культурними потребами компанії [481].	
А. Бутиркін (концепція технологічних факторів)	Орієнтована на взаємодію шляхом укладання двосторонніх контрактів та "економію від швидкості" завдяки кращій управлінській координації більш високоорганізованої структури [113].	
Ринкова школа		
В. С. Белозубенко, А. С. Усов, А. Філіпенко	1. Ринок є найкращим регулятором економіки, який не можна замінити жодними штучними механізмами [487]. Під інтеграцією розуміють процес знищення перешкод для вільного руху товарів і факторів виробництва [22].	ІОПС ґрунтується на ринкових принципах координації економічної діяльності ІСБ, поєднуючи їх з принципами адміністративного

Наукова школа, система поглядів	Інтерпретація	Наявні риси ІОПС
	2. Ринково-інституціональний підхід: недостатнє обґрунтування проблем інтеграції тільки ринковими методами [486], необхідне врахування дії суб'єктивних факторів [22]. 3. Структуралістський підхід: інтеграція з процесами структурних перетворень, орієнтованих на появу нової якості й більш досконалого організму [487].	регулювання.
Контрактна концепція		
М. В. Білоусенко	Фірма протиставляється ринку як "внутрішнє виробництво зовнішньому". Фірма – це сукупність відносин між робітниками, керівниками та власниками, які визначаються формальними договорами, формальними чи неформальними контрактами, що встановлюють правила поведінки) [23].	1. Ринкова координація в ІОПС замінюється адміністративною з політичними, фінансовими, ціновими, податковими, правовими факторами впливу.
М. В. Манохіна	Нівелювання фактора витрат, які виникають у процесі ведення виробничо-господарської діяльності ІСБ та пов'язані з фізичним перетворенням ресурсів [296].	2. Контракт стає механізмом, що встановлює рівновагу сил і баланс влади між окремими ринковими агентами.
П. Готтшальк	Виділення витрат на виробництво (трансформаційних витрат) та координацію дій (трансакційних витрат) [142].	3. Ринок і фірма можуть переходити один в одного.
Уільямсон	Проблема визначення раціональних меж фірми. Нестандарті форми контрактації сприяють підвищенню ефективності ІСБ, а економічна теорія в більшій мірою стає "наукою про контракти", а не "наукою про вибори" раціонального способу розподілу ресурсів [478].	4. Поява економічних стимулів ІОПС, які сприяють ефективному використанню рідкісних ресурсів і підвищують стійкість угод (залежить від умов обраного режиму власності) [490].
М. Білоусенко	Процес заміщення опортунізму кооперативними відносинами. Схильність до опортунізму зумовлена неможливістю контролювати процеси взаємодії через обмежену раціональність [23].	
О. М. Ястремська	Існує асиметрія інформації, різний рівень забезпеченості матеріальними благами, наявність певного роду активних потреб і стереотипів поведінки тощо [526]. Інтеграційні процеси підвищують довіру між економічними агентами, які починають діяти в одному життєвому просторі та обмінюватися релевантною інформацією.	
М. В. Белоусенко	Вводить поняття трансакційних витрат для вирішення поведінкових проблем агентів, рішення яких буде тільки ускладнене інтеграційними	

Наукова школа, система поглядів	Інтерпретація	Наявні риси ІОПС
Е. Г. Фурбогн, Р. Ріхтер	процесами [23].	1. ІОПС визначає сукупність прав, свобод та вибору виду господарської діяльності; підстава – наявність у підприємця прав власності. 2. У міру зростання групи осіб, що володіють правами власності, зростають альтернативні витрати на підтримку її існування (через неоднорідність складу ІСБ та диференціацію уподобань). 3. Потреба факторів ІОПС щодо регулювання ІСБ-монополій, конкуренції, ринкової інфраструктури.
В. В. Радаєв, П. Готтшалк, Х. Соллі-Сетер	Гібридні структури утворюються на основі комбінації варіантів контрактів та рівня автономії членів [506]. Ділові зв'язки можуть виступати у кількох структурних формах. Доцільне укладення контракту, що визначає відносини (relational), на відміну від контракту, який регулює окремі транзакції (transactional) [142].	
Концепція "концентричних кілець"	Створена фірма становить "ядро інтеграції", яке разом з іншими елементами утворюватиме єдину інтеграційну структуру з концентричним розподілом взаємин із контрагентами (залежно від глибини інтеграції) [22]	
Концепції інституціональної теорії	Підхід до ІСБ з точки зору теорії прав власності. В умовах асиметричної інформації можна наголошувати на нетривіальності питання фактичного наділення правами власності [287] та вигідності вертикальної інтеграції саме внаслідок неповного визначення прав власності [477] та можливості альтернативного використання активів контрагентами [414]. Інтеграційні процеси можуть відбуватися як шляхом передачі остаточних прав контролю до однієї зі сторін [436], так і шляхом організації перехресного володіння власністю взаємопов'язаних підприємств (наприклад, розподіл власності між постачальником і споживачем стимулює стабільність поставок і взаємне кредитування, що має за мету зниження витрат партнерів) [413]. Коли простір рішень має принаймні два виміри та кожна зі сторін контролює як мінімум один з них, потрібно стверджувати про прояв ситуації неінтеграції [113].	
Теорія фірми Гроссмана–Харта–Мура	Розглядає ІСБ як набір активів, що перебувають у спільному володінні, та як одиницю володіння залишковими правами контролю над використанням активів в умовах, що не відбуваються в контракті [516]. Підприємство, яке одержує право власності у процесі інтеграції, має підвищений стимул інвестувати (а яке втрачає – до недоінвестування). Розподіл надлишку, одержуваного від різних типів інтеграції, впливає на стимули до інвестування, а права власності повинні належати стороні, що має більш продуктивний інвестиційний проект [278].	

Наукова школа, система поглядів	Інтерпретація	Наявні риси ІОПС
Р. І. Капелюшников Концепція макрогенерацій	Винятковість права впливає на рішення щодо інтеграції [216]. Економіку розглядають як мережу старих і нових комбінацій продуктивних сил, а підприємництво – як здійснення нових комбінацій шляхом переведення ресурсів у зони більш високої продуктивності [462]), інтеграція може зумовлюватися виявленням нових способів використання активів інших агентів. У рішення про інтеграцію варто враховувати, що створення й захист виняткових прав власності також потребує витрат.	
А. Е. Шастіко	Представлення ІСБ в термінах розподіленої демократії, коли рішення про використання ресурсу відбувається на основі агрегування уподобань (наприклад, шляхом голосування). При цьому, забезпечується захист ресурсу від конкурентів та неефективного розподілу та забезпечуються більш низькі витрати підтримки режиму винятковості за рахунок зниження витрат на специфікацію прав власності на основі ефекту масштабу. Виникає проблема вибору ефективного способу організації й поведінки ІСБ [507].	
А. М. Либман	Будь-яку ІСБ можна розглядати як систему відносин принципалів й агентів, організована за принципами змагання агентів, участі агентів у прибутку або коаліції агентів [176].	
Теорія агентських відносин	Ґрунтується на зміні механізму управління ІСБ, коли замість контролю поведінки потрібно орієнтуватися на контроль результатів [142]. Ефективна у разі гібридних форм інтеграції суб'єктів господарювання. Актуальна у разі реалізації інтеграційних процесів через трастове (довірче) управління, лізинг чи франчайзинг, коли жоден із учасників не володіє всією сукупністю прав власності [335].	
Концепція економічної залежності	Розгляд поняття інтеграції через категорію "інтерес" та супутнє поняття "конфлікт інтересів". Економічна залежність між суб'єктами призводить до залежності інтересів та визначає зміст дій агента в межах чужих інтересів [155].	1. ІОПС виступає системою інфраструктурної підтримки підприємницької діяльності (комерційних банків, товарно-сировинних бірж, страхових компаній, науково-консультативних і навчальних центрів загального
О. Л. Драчова	Виокремлює чотири компоненти відносин влади у ІСБ: організаційна влада [119] менеджменту в кожній з компаній, що входять до складу ІСБ; влада центрального елемента над іншими складовими ІСБ; влада ІСБ на ринку; влада елементами ІСБ у вигляді впливу на політичні та	

Наукова школа, система поглядів	Інтерпретація	Наявні риси ІОПС
Д. Стаки та Д. Уайт	соціальні явища [176]. Інтеграцію можна розглядати як форму захисту від ринкової влади конкурентів або використання для створення пропорційного розподілу влади вздовж технологічного ланцюга. Вплив на інтереси інших осіб можна здійснювати як шляхом примусу, так і через узгодження інтересів у разі наявності спільних сфер для взаємодії [450, 155].	підприємництва, менеджменту, маркетингу тощо). 2. Риси ІОПС: особливості економічного розвитку держави, соціально-політичні умови, рівень інфляції в країні, рівень безробіття; міжнародна політика тощо.
Д. І. Дедов	Майже всі економічні питання щодо інтеграції завжди потрібно розглядати у контексті владних відносин, незалежно від того, затверджують останні за допомогою економічних або політичних механізмів [357].	3. Негативний фактор – тіньова економіка, що чинить силовий, владний, фінансовий, матеріальний тиск на підприємств, сприяє розвитку корупції.
Г. Валентин	У центрі ІСБ – підприємство, яке не контролюється жодним з агентів, але само контролює принаймні одного учасника ринку. Відповідно виділяють два види владної залежності. Перший вид – ядро ІСБ – сукупність підприємств, які прямо чи опосередковано контролює головна компанія (не більше 50%). Другий – безпосередньо ІСБ – сукупність підприємств, де прийняття рішень залежить від одного чи декількох центрів [285].	
Теорія панування	Усі види ІСБ можна охарактеризувати через різні форми розподілу влади й свободи [357]. Афілійованість за своїм змістом пов'язана з впливом однієї особи на іншу, оскільки передбачає наявність контролю й залежності у відносинах між особами. Значний розмір частки компанії, що дозволяє впливати на прийняття рішень, є необхідним критерієм для внесення підприємства до групи компаній [155].	
Теорія колективних дій (теорія груп)	Грунтуються на ідеї, що окремі актори можуть активізуватися для досягнення своїх спільних чи групових інтересів, а функціонування груп відбувається на підпункті докорінно відмінних від ринкових принципів взаємодії [310]. Оптимальний розмір ІСБ, визначається, орієнтуючись на такі положення: зростання розмірів групи збільшує кількість немотивованих до участі в спільному виробництві благ акторів; граничний дохід від участі у виробництві блага знижується зі зростанням розмірів групи; у великих групах виявлення й покарання "безбілетника" пов'язане з більшими витратами [507]; порівняльні	Риси ІОПС: – державне регулювання; – система оподаткування; – рівень розвитку ринково-конкурентного режиму; – державна підтримка підприємства в галузі фінансів і матеріально-технічного забезпечення;

Наукова школа, система поглядів	Інтерпретація	Наявні риси ІОПС
	переваги малих груп спеціальних інтересів в організації колективних дій: чим більше індивідів виграють від колективно надаваного блага, тим менша частина виграшу дістанеться кожному; зацікавленість діяти в групових інтересах зменшується зі збільшенням розмірів групи; малі групи більш пристосовані до дій у спільних інтересах [213, 287, 516]	– запровадження ефективного захисту промислової й інтелектуальної власності.
Когнітивна теорія фірми	Долучено до аналізу такі поняття, як навчання й довіра, розглядаючи їх як ключові фактори поширення інтеграційних зв'язків [516].	Риси ІОПС спрямовані на забезпечення: – надійності захисту прав підприємця; – високого рівня державної підтримки; – морально-етичних цінностей, традицій підприємництва; – формування у суспільстві привабливого іміджу підприємництва; – формування інформаційних, рекламних, освітніх інституцій; – спрощення процедури регулювання підприємницької діяльності державними органами управління; – правової захищеності підприємництва.
Теорія соціального обміну, концепція соціальної взаємодії	Кожен учасник обміну одержує вигоду внаслідок дій інших учасників та робить дії, що дають їм вигоду. Інтеграцію пояснюють наявністю очікувань, тобто стійких подань про те, що у відповідь на свої дії агенти отримають користь від дій інших агентів [202], тобто з'являється система обміну поведінковими актами, за допомогою яких санкціонується реалізація узгоджених процесів на основі мотивації інтересів або винагород і покарань [143]. При цьому враховують не тільки дії окремих учасників ІСБ, але й їх наміри [448].	Риси ІОПС: – рівень конкуренції на ринку відповідних товарів і послуг; – наявність споживачів; – виробничі можливості ІСБ; – умови ринку фінансових іноземних інвестицій; – стабільність і гнучкість чинного законодавства в галузі підприємництва.
Г.В. Градосельська	Існування "операції балансування", коли в процесі інтеграційної взаємодії, навіть за умови застосування влади, поступово встановлюється певний баланс очікувань – кожен учасник інтеграційних процесів отримує певний рольовий статус [448], через	

Наукова школа, система поглядів	Інтерпретація	Наявні риси ІОПС
	який ІСБ можна розглядати як набір ролей, що перебувають між собою у певному співвідношенні та взаємодії одна з одною [143, 435].	
Теорія ролей	Кожен учасник ІСБ в змозі вступати у взаємодію з рештою учасників у певній множині ролей [448].	
Праксеологічна теорія (має статус програмно-концептуального проекту)	Інтеграційні структури розглядаються з точки зору проблем координації, а ІСБ – як інститут для вирішення координаційних проблем [327, 516].	Фактори ІОПС створюють умови для інтеграції та не впливають на управління інтеграційною взаємодією всередині ІСБ, формують зовнішньоекономічне середовище, параметри якого впливають на суб'єкти підприємництва через систему різнобічних механізмів: цін, тарифів, митного контролю тощо.
Теорія команд	Робить акцент на проблемах координації й комунікації в ієрархічних структурах. Окремі актори, які входять до складу ІСБ, мають подібні інтереси (умова інтеграції), але отримують різну інформацію (управління взаємодією).	1. Фактори ІОПС: політичні, екологічні, фінансово-кредитні, цінні, податкові, правові, географічні; – стабільна національна кредитно-грошова система; – наявність пільгової системи оподаткування; – ставка відсотка за кредит.
Теорія груп	Поліпшення процесу прийняття рішення відбувається через груповий обмін інформацією, орієнтуючись на поєднання потреб визначення її обсягу та змісту [543]. Інтеграція співвіднесена з розподілом завдань і правил прийняття рішень між окремими акторами з метою оптимізації платіжної функції інтегрованої структури в цілому [516].	2. Фактори (змінні) ІОПС розглядаються як сигнали з ІСБ. Учасник ІСБ здійснює вибір із наперед заданого набору дій, що притаманні тому чи іншому фактору.

Джерело: систематизовано автором.

Вплив кон'юнктури підприємницького середовища на інтеграційну взаємодію промислових підприємств

Фактори ЗПС	Характеристика фактора ЗПС	Риси інтеграційності	Характеристика фактора ВПС СПД	Фактори ВПС
Характеристика економічної складової				
Технологічні	– розвиток НТП та швидке старіння технологій; – скорочення життєвого циклу товарів; – великомасштабна технологічна модернізація; – посилення конкуренції в глобальній економіці.	– спеціалізація, диференціалізація виробництва – виробнича інтеграція (вертикальна, горизонтальна) – гнучка організація кожного окремого виробничого вузла.	– необхідність суміщення об'ємів продажу і прибутковості; – економія на масштабах виробництва; – використання автоматизованих систем управління технологічними процесами; – технічне обслуговування виробництва; – застосування нових інформаційних технологій у господарській діяльності.	Технологічні
Соціальні	– державна соціальна і міжнародна політика; – стабільність національної економіки; – рівень доходів, освіти населення; – соціально-політичні умови, рівень інфляції, рівень безробіття; – демографічні умови – розвиток МСБ; – зміни в системах соціального забезпечення та соціального страхування.	– невиробнича інтеграція (інфраструктурна підтримка підприємницької діяльності); – злиття і поглинання, розвиток нових форм міжнародного співробітництва ІСБ.	– зміни у системі цінностей і мотивації персоналу; – морально-етичні цінності, традиції вітчизняного підприємництва; – права власності на ресурси; – економічні фактори мотивації праці; – розмір заробітної плати; – умови праці.	Соціальні

Продовження таблиці Б.1

Фактори ЗПС	Характеристика фактора ЗПС	Риси інтеграційності	Характеристика фактора ВПС СПД	Фактори ВПС
Географічні	– поява нових ринків; – географічна близькість країн, спільні кордони та економічні зв'язки.	– глобалізація, регіоналізація, транснаціоналізація; – інтеграція у світові спільноти (ЄС, СОТ й ін.).	– перенесення виробництва в офшор; – вихід на зовнішні ринки збуту та ринки фінансових іноземних інвестицій; – забезпечення високої рентабельності ІСБ шляхом своєчасної зміни географічного розподілу їх учасників.	Географічні
Інституційні	– діяльність наукових інститутів для вивчення тенденцій розвитку світових ринків; – державне регулювання, політичні, фінансово-кредитні, цінові, податкові, правові норми; – стандартизація та уніфікація організації виробництва; – захист прав власності; – законодавство в галузі інноваційної діяльності.	– державне регулювання процесу створення та контроль діяльності вертикально-інтегрованих корпорацій; – міждержавні угоди і міждержавні органи регулювання функціонування ІСБ; – ліквідація дискримінації між економічними агентами країн; – координація спільної економічної політики.	– застосування ринкових принципів координації діяльності СПД; – стимулювання праці, фінансово-кредитна і цінова політика; – податкове навантаження; – моніторинг, аудит і оцінка діяльності ІСБ.	Інституційні
Характеристика соціальної складової				
Технологічні	–	– розвиток інтрапідприємництва; – стандартизація та уніфікація діяльності ІСБ;	– експорторієнтована структура виробництва ІСБ; – впровадження та стимулювання інновацій;	Технологічні
Економічні	– конвенгерція; – корупція, бюрократія, криміналізація суспільства, особлива політична ситуація в країні; – інвестиційний клімат; – розрив у рівні забезпечення життя між різними прошарками населення;	– нові організаційні форми ІВ; – необхідність збереження економічної самостійності у суб'єктів ІСБ; – однакові умови руху товарів і факторів виробництва; – міжнаціональні правила	– мобілізація різних видів капіталу; – правове використання способів концентрації фінансового, торговельного і промислового капіталу СПД;	Економічні

Продовження таблиці Б.1

Фактори ЗПС	Характеристика фактора ЗПС	Риси інтеграційності	Характеристика фактора ВПС СПД	Фактори ВПС
	- інтенсивність концентрації фінансового, торгівельного і промислового капіталу; - вільне переміщення товарів, послуг, капіталу, робочої сили та підприємництва; - громадська думка; - розвинена інфраструктура підприємництва; - захист інтелектуальної власності; - поява новітніх наукоємких галузей;	- економічної діяльності, - інтеграція національних економік і ринків; - олігопольні зговори; - інтеграція ІСБ між собою; - об'єднання СПД в єдину мережу управління, яка інтегрована з іншими мережами ІСБ.	- реінвестування доходів СПД; - використання методик оцінювання основних показників діяльності СПД.	
Географічні	- територіальний поділ праці; - розміщення продуктивних сил; - регіональна політика; - перенесення трудовітких виробничих операцій у менш розвинені країни з дешевими трудовими ресурсами; - геополітика і геостратегія країн і регіонів світу; - просторова організація суспільства: соціально-економічні пропорції, територіальні, соціально-економічні структури, транспортні та інфраструктурні мережі і системи, системи розселення та ін.	- групове розміщення кооперованих підприємств; - скорочення економічних зв'язків між країнами, які не входять до інтеграційних угруповань спонукання їх до ІВ; - зміни і функціонування взаємопов'язаних соціально-економічних, територіальних систем господарства і населення країн та їх груп.	- територіальна організація виробництва; - формування локальних промислових комплексів на основі кооперування виробництва; - зміна територіальної структури виробництва; - утворення промислових агломерацій; - континуальні районні, системи та спеціалізовані райони.	Географічні
Інституційні	- державна підтримка, правова захищеність підприємництва; - державна політика соціалізації економічного життя країн.	повна конвертованість валют, що забезпечує єдність ринку, ціни та розрахунків між резидентами як однієї країни, так і двох та більше країн.	- економічна стабільність розвитку СПД; - державне замовлення, правова захищеність, нейтралітет СПД.	Інституційні

Продовження таблиці Б.1

Фактори ЗПС	Характеристика фактора ЗПС	Риси інтеграційності	Характеристика фактора ВПС СПД	Фактори ВПС
Характеристика екологічної складової				
Технологічні	– Світові екологічні стандарти у виробництві. – Скорочення рівня відходів. – Техногенні аварії. – Розвиток наукоємних природозберігаючих високотехнологічних виробництв. – Суспільна необхідність запобігання наслідкам шкідливого впливу виробництв. – Гармонізований збалансований розвиток суспільства.	– Інтегровані індикатори збалансованого розвитку ІСБ. – Міжнародна співпраця у сфері ефективного вирішення ресурсоекологічних проблем і завдань збалансованого розвитку, підвищення його результативності та ефективності. – Застосування в національних економіках найновіших світових досягнень науково-технологічного прогресу.	– Науково-дослідна діяльність у галузі екологізації виробничих процесів і продукції. – Екологізація технологій. – Екологічні фактори ризику. – Еколого-правова відповідальність – екологічна експертиза продукції, технологій ... – застосування безвідходних або маловідходних замкнених виробничих циклів.	Технологічні
Соціально-економічні	– екологічна освіта; – створення нових робочих місць на ринку праці для спеціалістів-екологів; – ідеологія екологічного підприємництва; – світові екологічні стандарти суспільного розвитку; – запровадження принципів екологічно безпечного розвитку у сфері соціально-економічної і екологічної політики; – правові умови, щодо участі громадян у прийнятті та реалізації екологічно значущих рішень.	– застосування у національних економіках найновіших світових досягнень соціально-екологічного прогресу; – екологізація суспільно-економічних відносин; – визначення національних, регіональних і місцевих пріоритетів під час переведення економіки на модель збалансованого функціонування; – інтегрований розгляд питань екологічного управління.	– виробництво екологічних товарів – які згодом стають складовою частиною продукції, яка випускається внаслідок основного або другорядних видів економічної діяльності; – залучення додаткових трудових ресурсів (екологів); – дотримання соціоекологічних нормативів і стандартів в організації діяльності та безпеки праці; – фінансування програм охорони навколишнього середовища.	Соціальні

Продовження таблиці Б.1

Фактори ЗПС	Характеристика фактора ЗПС	Риси інтеграційності	Характеристика фактора ВПС СПД	Фактори ВПС
Географічні	- Екологічна ситуація (стан природних компонентів на конкретній території на відповідний період часу) - Глобальні загрози і проблеми людства	- Межі інтеграційних угрупувань - Домінування екологічного компонента у діяльності суб'єктів міжнародних економічних відносин - Поширення програмних екологічних ініціатив на визначені території	Віддаленість ІСБ від ресурсної бази	Географічні
Інституційні	- екологічна політика держав; - пристосовування країн-кандидатів до вимог ЄС у дотриманні екологічної безпеки; - утворення міжнародних комісій з охорони навколишнього середовища, організацій, директоратів, комітетів та ін.; - норми екологічного права.	- процедури реформування фіскальної системи з метою захисту довкілля; - ініціація та розроблення нового екологічного законодавства та імплементація в країнах-учасниках ІВ; - фінансування «сталих» ініціатив - створення гармонізованої правової, нормативно-методичної та організаційної бази згідно з вимогами національної та загальноєвропейської екологічної безпеки.	екологічні структурні підрозділи ІСБ, що формують, реалізують і контролюють дотримання вимог політики збалансованого розвитку.	Інституційні

Джерело: розроблено автором.

Види економічної діяльності СПД МБК секції С

Розділ / Група / Клас	Вид економічної діяльності
26	Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції в Україні: – комп'ютерів і периферійного устаткування, обладнання зв'язку та інших видів електроніки, а також виробництво компонентів для цієї продукції; – побутової електроніки, обладнання для вимірювання, дослідження та навігації, радіологічного, електромедичного й електротерапевтичного устаткування, оптичних приладів і устаткування, магнітних та оптичних носіїв даних.
26.1	Виробництво електронних компонентів і плат в Україні.
26.2	Виробництво комп'ютерів і периферійного устаткування.
26.3	Виробництво обладнання зв'язку.
26.4	Виробництво електронної апаратури побутового призначення для приймання, записування та відтворювання звуку й зображення.
26.5	Виробництво інструментів і обладнання для вимірювання, дослідження та навігації; виробництво годинників.
26.6	Виробництво радіологічного, електромедичного й електротерапевтичного устаткування.
26.7	Виробництво оптичних приладів і фотографічного устаткування.
26.8	Виробництво магнітних і оптичних носіїв даних.
27	Виробництво електричного устаткування: – продукції, яка генерує, розподіляє та споживає електричну енергію; освітлювального, сигнального електроустаткування та побутових електроприладів.
27.1	Виробництво електродвигунів, генераторів, трансформаторів, електророзподільчої та контрольної апаратури: – силових, розподільчих і спеціалізованих трансформаторів; електродвигунів, генераторів та оснащених двигунами електрогенераторних установок.
27.2	Виробництво батарей і акумуляторів в Україні.
27.3	Виробництво проводів, кабелів і електромонтажних пристроїв.
27.4	Виробництво електричного освітлювального устаткування.
27.5	Виробництво побутових приладів.
27.9	Виробництво іншого електричного устаткування: – різноманітного електричного устаткування, крім двигунів, генераторів і трансформаторів, батарей та акумуляторів, електропровідних пристроїв, освітлювального устаткування або побутових приладів.
28	Виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань: – машин і устаткування, які призначені для механічного або термічного оброблення матеріалів, або здійснення інших операцій (підйомально-транспортних, операцій з розмелювання, зважування, пакування тощо), у т.ч. виробництво їх механічних компонентів, які виробляють і застосовують силу, і будь-яких спеціально виготовлених основних частин; – стаціонарних, мобільних або ручних пристроїв, незалежно від того, чи призначені вони для промислового, будівельного, сільськогосподарського або домашнього використання; – устаткування спеціального призначення для пасажирського або вантажного транспорту; – інших машин і устаткування спеціального призначення, які не класифіковані в

Продовження таблиці В.1

Розділ / Група / Клас	Вид економічної діяльності
	інших розділах КВЕД, що їх використовують або не використовують у виробничих процесах, таких як обладнання для ярмарків і атракціонів розважального призначення, автоматичне устаткування для кегельбану тощо.
28.1	Виробництво машин і устаткування загального призначення.
28.2	Виробництво інших машин і устаткування загального призначення.
28.3	Виробництво машин і устаткування для сільського та лісового господарства.
28.30	Виробництво: – виробництво тракторів для сільського та лісового господарства (тракторів, які керуються водієм, що іде поруч (мотоблоків) та косарок, у т. ч. газонокосарок); – сільськогосподарських самозавантажувальних і саморозвантажувальних причепів і напівпричепів; – сільськогосподарської техніки для підготовки ґрунту, садіння рослин або внесення добрив: плугів, розкидачів добрив, сівалок, борін тощо; – техніки для збирання врожаю та обмолоту: комбайнів, молотарок, сортувальних машин тощо; – доїльних апаратів; – техніки для захисту сільськогосподарських культур, у т.ч. обприскувачі; – іншої сільськогосподарської техніки: устаткування для птахівництва, бджільництва, підготування кормів тощо, машин і устаткування для очищення, сортування або маркування яєць, фруктів тощо.
28.4	Виробництво металообробних машин і верстатів.
28.41	Виробництво: – верстатів для оброблення металів, у т.ч. лазерним променем, ультразвуком, плазмовою дугою, магнітними імпульсами тощо; – токарних, свердлильних, фрезерувальних, формувальних, стругальних, для виготовлення отворів, шліфувальних верстатів тощо; – штампувальних і пресувальних верстатів; – діркопробивних машин, гідравлічних пресів, гідравлічних дробарок, підвісних молотів, кувальних машин тощо; – волочильних верстатів, різенарізних машин або машин для оброблення дроту; – лез для оброблення металів, подібного ріжучого оснащення й приналежностей, у т.ч. втулок, затискачів, тримачів тощо для верстатів.
28.49	Виробництво інших верстатів в Україні: – верстатів для оброблення деревини, кістки, каменю, твердої гуми (ебоніту), твердих пластмас, холодного скла тощо, у т.ч. лазерним променем, ультразвуком, плазмовою дугою, магнітними імпульсами тощо; – пристроїв для кріплення деталей на верстатах; – ділильних голівок та інших спеціальних пристроїв для верстатів; – стаціонарного устаткування для забивання цвяхів, скріплення скобами, склеювання або інших видів з'єднання деревини, корка, кістки, твердої гуми (ебоніту) чи пластмас тощо; – стаціонарних роторних установок або перкусійних свердлильних установок, обпилювальних верстатів, клепальних машин, устаткування для нарізання металевих листів тощо; – пресів для виготовлення деревостружкових плит тощо; – устаткування для нанесення гальванічного покриття; – частин і пристроїв для верстатів, зазначених вище.
28.9	Виробництво інших машин і устаткування спеціального призначення
29	Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів: – виробництво автотранспортних засобів для перевезення пасажирів або вантажів; – виробництво різних частин і приладдя, а також виробництво причепів і напівпричепів.

Розділ / Група / Клас	Вид економічної діяльності
29.1	<i>Виробництво автотранспортних засобів</i>
29.10	Виробництво: – легкових автомобілів; – виготовлення автотранспортних засобів для комерційних перевезень: автофургонів, вантажівок, тягачів для напівпричепів тощо; – автобусів, у т.ч. туристичних, і тролейбусів; – двигунів для автотранспортних засобів; – шасі з установленими двигунами для автотранспортних засобів; – інших автотранспортних засобів: снігоходів, гольфкартів, автомобілів-амфібій, пожежних машин, машин для прибирання вулиць і доріг, мобільних бібліотек, броньованих автомобілів тощо, вантажних автомобілів-бетонозмішувачів; – усядиходів, самоходів і подібних автомобілів, у т.ч. гоночних автомобілів; – заводський капітальний ремонт двигунів для автотранспортних засобів.
29.2	<i>Виробництво кузовів для автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів.</i>
29.20	Виробництво: – автомобільних кузовів, у т.ч. кабін для водіїв; – оснащення всіх типів автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів; – причепів і напівпричепів: автоцистерн, пересувних причепів тощо, житлових причепів тощо; – контейнерів, призначених для перевезення вантажів одним або кількома видами транспорту.
29.3	<i>Виробництво вузлів, деталей і приладдя для автотранспортних засобів.</i>
29.31	Виробництво електричного й електронного устаткування для автотранспортних засобів в Україні: – виробництво електричного устаткування для транспортних засобів, такого як генератори, генератори змінного струму, свічки запалювання, комплекти електропроводів для систем запалювання, системи автоматичного відкривання/закривання вікон та дверей, регулятори напруги тощо; – електричного сигналізаційного устаткування, склоочишувачів, двірників, антиобліднювачів і протизапінювачів для автотранспортних засобів і мотоциклів.
29.32	Виробництво інших вузлів, деталей і приладдя для автотранспортних засобів в Україні: – різних вузлів, деталей і приладдя для автотранспортних засобів: гальм, коробок передач, осей, ходових коліс, амортизаторів підвіски, радіаторів, глушників, вихлопних труб, каталітичних нейтралізаторів вихлопних газів, муфт зчеплень, кермових коліс, кермових колонок, кермових приводів; – виробництво вузлів, деталей і приладдя для кузовів автотранспортних засобів: ременів безпеки, повітряних подушок безпеки, дверцят, бамперів; – сидінь для автомобілів.
30	<i>Виробництво інших транспортних засобів:</i> – будівання транспортних засобів, а саме: суден і човнів, поїздів і локомотивів, літаків і космічних суден, а також частин для цих транспортних засобів.
30.1	<i>Будування суден і човнів.</i>
30.2	<i>Виробництво залізничних локомотивів і рухомого складу.</i>
30.3	<i>Виробництво повітряних і космічних літальних апаратів, супутнього устаткування.</i>
30.4	<i>Виробництво військових транспортних засобів.</i>
30.9	<i>Виробництво транспортних засобів, н.в.і.у.</i>

Джерело: складено автором за даними [383].

Суб'єкти великого підприємництва вітчизняного машинобудівного комплексу

№ п.п.	Корпорація / холдинг	Сфера діяльності	Підприємства корпорації / холдингу
1	Корпорація "УКРАВТО"	автомобілі, торгівля, сервіс	Запорізький автомобілебудівний завод, ЗАТ – має повний цикл виробництва легкових автомобілів
2	Група "Приват"	нафтова промисловість, фінанси, металургія, промислова хімія, гірничорудна промисловість, харчова промисловість, медіа, телекомунікації, машинобудування та ін.	ВАТ Дніпровагонмаш – одне з основних підприємств України і країн СНД по проектуванню та виготовленню вантажних вагонів для магістральних залізничних доріг та інших галузей промисловості. Одеський машинобудівний завод "Червона гвардія", ВАТ – одне з найстаріших машинобудівних підприємств Півдня України. Завод має такі виробничі підрозділи: механо-збиральний цех, ливарний цех, комплекс лабораторій, оснащених сучасним обладнанням відповідно до державних стандартів.
3	Група "Укрпромінвест"	автомобілебудування, суднобудування	Корпорація "Богдан" – об'єднує в собі потужності для виробництва автобусів і тролейбусів, легкових авто, вантажної та комерційної техніки, а також має власну розгалужену торгово-сервісну мережу*. Завод "Ленінська кузня", ВАТ – виробляє військові кораблі, танкери, вантажні, рибопромислові, портові та технічні судна, катери і човни, котлоагрегати, насоси, інсинератори, морозильні апарати, превентори, розвинене ливарне і металургійне виробництво. Укравтозапчастина, ВАТ – лідер на ринках тракторів, сільськогосподарської та спеціалізованої техніки, мототехніки, запасних частин, акумуляторів, шин, дисків, мастильних, експлуатаційних та ремонтних матеріалів.
4	Група "СКМ"	гірничо-металургійна, енергетична, телекомунікаційна галузі, банківський,	Група "Гірничі машини" – об'єднує машинобудівні активи найбільшого українського холдингу "Систем Кепітал Менеджмент"*.

№ п.п.	Корпорація / холдинг	Сфера діяльності	Підприємства корпорації / холдингу
		страховий, медіабізнес, роздрібна торгівля, сфера нерухомості, ін. галузі економіки	
5	"Метінвест Холдинг"	гірничо-металургійний комплекс	Група "Ілліч-Сталь" – металургія, машинобудування, ЗМП, страхова діяльність тощо*. Харцизький трубний завод, ВАТ – діяльність в галузях машинобудування, приладобудування, електротехніка. Криворізький завод гірського обладнання, ЗАТ – виготовлення запасних частин, деталей, вузлів і машин для підприємств гірничого та металургійного комплексів.
6	Група "Норд"	машинобудування	Норд, ВАТ – спеціалізоване підприємство з виробництва побутових компресійних холодильників, морозильників, компресорів і газових плит. Сервісний центр "Норд", ЗАТ – сервісне обслуговування побутової техніки. Торговий альянс "Норд", ЗАТ – комплектація та матеріально-технічне постачання АТ "Норд" – Донецького заводу холодильників. Донецький електромеханічний завод, ВАТ – виробництво комплектуючих виробів для холодильників, газових та електричних плит, виробництво низьковольтної апаратури, виробництво джгутів і шнурів сполучних, виробництво автомобільного електрообладнання. Трібо, АТ – виробництво гальмівних фрикційних ущільнювачів Завод "Промінь", ВАТ – виробляє плівку поліетиленову, ливарні деталі з кольорових металів, ливарні деталі з пластмаси. Донецький інститут холодильної техніки, ЗАТ – проводить науково-технічні роботи, надає послуги з сертифікаційних випробувань електроапаратури. Домотехніка-НОРД, ВАТ – ексклюзивний дистриб'ютор холдингу "Група Норд" в Україні і СНД. Завод "Електродвигун", ВАТ. Краматорський завод "Кондиціонер", ВАТ – спеціалізоване підприємство з

№ п.п.	Корпорація / холдинг	Сфера діяльності	Підприємства корпорації / холдингу
			випуску транспортних кондиціонерів для металургії, машинобудування, залізничного транспорту. Донецький завод газової і електричної побутової апаратури, ВАТ – виробник побутової апаратури, що входить до групи NORD, на основі якого проводиться випуск газових, електричних і газоелектричних побутових плит.
7	Холдинг "Азовмаш"		Азовмаш, ВАТ – постачальник залізничного транспорту, металургійного, гірничорудного обладнання, автопаливозаправників та інших видів продукції. Найбільшу частку в річному обсязі виробництва ВАТ "Азовмаш" займає продукція вагонубудування, в номенклатурі якої більше 40 видів. Азовзагальмаш, ВАТ – машинобудування, приладобудування, електротехніка АзовЕлектроСталь, ВАТ – спеціалізується на випуску ковальських і трубних злитків, заготовок, вагонного литва, фасонного лиття для важкого, енергетичного і транспортного машинобудування, металургійної, гірничодобувної та інших галузей промисловості України. Головний спеціалізований конструкторсько-технологічний інститут, ВАТ – розробка конструкторської та технологічної документації на вироби, що випускаються "Азовмашем". Маріупольський завод важкого машинобудування, ВАТ – випускає піввагони, криті вагони і платформи, доменне і сталеплавильне устаткування, запчастини до гірничорудного обладнання, а також крани (мостові, напівкозлові, консольно-поворотні). Маріупольський термічний завод, ВАТ – машинобудування, приладобудування, електротехніка.
8	Група "Смарт-Холдинг"	гірничо-металургійний комплекс, суднобудування, машинобудування, аграрний сектор, добувна промисловість	Консалтинг-гамма, ВАТ – володіє 34,5% акцій Херсонського суднобудівного заводу Чорноморський суднобудівний завод, ДАХК – машинобудування, приладобудування, електротехніка. Херсонський суднобудівний завод, ВАТ – ремонт і будівництво суден, зокрема, танкерів, суден постачання льодового класу, рудовозів, контейнеровозів та ін.

№ п.п.	Корпорація / холдинг	Сфера діяльності	Підприємства корпорації / холдингу
		(виробництво нерудних матеріалів), нерухомість, фінанси і страхування	19,58% акцій заводу належать Консалтинг-гамма, ТОВ (Кривий Ріг), 35,35% акцій – у Фінтехнології, ТОВ (Кривий Ріг). ХСЗ володіє акціями Чорноморського суднобудівного заводу (90,25%) і Судмашпром, ВАТ (100%).
9	Холдинг SLAV AG	машинобудівна галузь, фінансова галузь, девелопмент	Група Укрпідшипник – різний спектр видів діяльності*.
10	Група "Фінанси і кредит	гірничорудна промисловість, машинобудування, енергетика, фінанси.	Холдингова компанія "АвтоКРАЗ" – об'єднує 10 підприємств у сфері автомобільної промисловості та 2 збутових підрозділи*. Бердичівський машинобудівний завод "Прогрес", ПАТ – спеціалізується на виробництві фільтрувального, сушильного, емнісного обладнання для хімічної, нафтохімічної, металургійної та гірничодобувної галузей. 13,01% акцій заводу належать ТОВ "Торговий дім заводу "Прогрес". Південний радіозавод, ВАТ – 78,33% акцій заводу належать ЗАТ "Ділові партнери" Валса, ВАТ (Білоцерківський шинний завод №2) – 50% акцій належать ЗАТ "Укренергозбут", 24,95% – у Ukraine Value Opportunities Fund, також володіє акціями ТОВ "Нафтохімімпекс". Київський суднобудівний-судноремонтний завод, ЗАТ – виготовлення суден різних типів, складних металлоконструкцій, обладнання для гірничозбагачувальної промисловості, ремонт дизельних двигунів.
11	Група ТАС	фінансовий сектор (банківський і страховий сегменти), промислова група, нерухомість, венчурні проекти.	Дніпровагонмаш, ВАТ – проектування та виготовлення вантажних вагонів для магістральних залізниць і різних галузей промисловості. Крюківський вагонобудівний завод, ВАТ – виробник транспортних засобів в Україні і єдине в країнах СНД підприємство, що має налагоджене і діюче виробництво пасажирських і вантажних вагонів.
12	Група "Базовий	Енергетика, машинобудування,	Харківський тракторний завод ім. Орджонікідзе, ВАТ – 14,85% акцій ХТЗ належать Calverton Establishment Limited (Біргінські о-ви), 14,46% – у Airport

№ п.п.	Корпорація / холдинг	Сфера діяльності	Підприємства корпорації / холдингу
	елемент" (Базел)	фінанси, будівництво, авіація	Enterprises Limited (Віргінські о-ви), 16,9% – у ВАТ "Курганспецмаш" (Росія), 17,92% – у Golden Property Enterprises Limited (Віргінські о-ви). Кременецький автозбиральний завод, ВАТ.
13	Група АРС	Вугледобування, коксохімічне виробництво і машинобудування	Донецький завод гірничорядувальної апаратури, ВАТ – діяльність в галузях машинобудування, приладобудування, електротехніки. Виготовляє засоби індивідуального порятунку для робітників гірничодобувної, хімічної, металургійної та інших галузей, а також засоби для ведення рятувальних робіт при аваріях в шахтах, при пожежах, стихійних лихах, повенях, обвалах та ін. 83,21% акцій заводу належать ТОВ "Гіртехносервіс", 11,56% – у ТОВ "Альмана Асістанс". Свердловський машинобудівельний завод, ВАТ – виробляє механізоване кріплення "Супутник", навісне обладнання, запчастини для гірничо-шахтного обладнання, капітальний ремонт гірничо-шахтного устаткування, сантехнічні роботи. 61,55% акцій належать ПАТ "Донгорбанк".
14	Група "Енергетичний стандарт"	Виробництво трансформаторного обладнання та іншої продукції машинобудування, а також розподілу електроенергії, перевезення судами типу "ріка-море"	Запоріжтрансформатор, ВАТ – виробник трансформаторного обладнання, з великим науково-технічним потенціалом і виробничими потужностями.
15	Холдинг група "Щербаня"	енергетика, АПК, машинобудування та ін.	Червоний металіст, ВАТ – розробка та виробництво обладнання для вугільної, хімічної, нафтової та газової промисловості. Нафतेпромаш, ВАТ – виробництво бурового і нафтогазопромислового обладнання, супутникових та радіорелейних антен, лінійно-кабельних виробів для телефонного зв'язку, машин для переробки сільськогосподарської продукції та виробництва будівельних матеріалів.

Примітки: * – корпорація (холдинг) містить у своєму складі інші підприємства.

Джерело: складено автором за даними [223].

Підприємства корпорації (холдингу), що входять до складу інших корпорацій (холдингів) МБК України

П.П. №	Корпорація / холдинг	Корпорація / холдинг у складі ін. корпорації (холдингу)	Підприємства у складі іншої корпорації (холдингу)
1	Група "Фінанси і кредит"	Холдингова компанія "АвтоКРАЗ"	АвтоКРАЗ, ПАТ – автомобілі, торгівля, сервіс. Кременчуцький автомобільний завод, ЗАТ головне підприємство ХК "АвтоКРАЗ". Херсонський завод карданных валів, ВАТ – висококомеханізоване підприємство з виробництва карданных валів і запасних частин до них для вантажних автомобілів виробництва країн СНД (КРАЗ, МАЗ, КамАЗ, Урал, ГАЗ), автобусів ЛАЗ, тракторів ("Кіровець" і ХТЗ) і сільгоспмашин, для міського пасажирського транспорту та спеціальних машин. Кам'янець-подільський автоагрегат, ВАТ – випускає широку номенклатуру комплектуючих для автомобільної промисловості: лебідки, гідропідсилювачі керма, гідроциліндри, проміжні опори, гаки тягові, насоси гідропідсилювача, гальмівні колодки, гальма допоміжні, амортизатори та ін. Зовнішньоторгівельна фірма КРАЗ, ВАТ – експортний підрозділ, що здійснює постачання автомобільної техніки КРАЗ і запасних частин в країни далекого зарубіжжя. Сімферопольський завод авторулів, ВАТ – автомобілі, торгівля, сервіс. Полтавський автоагрегатний завод, ВАТ – виробництво пневматичної гальмівної апаратури для автотранспортних засобів. Токмацький ковальсько-штампувальний завод, ВАТ – виробництво поковок методом гарячого штампування. Завод має замкнутий цикл виробництва, що включає підготовку виробництва та термічну обробку з фінішними операціями. Ужгородський Турбогаз, ВАТ виготовлення блокових турбодетандертних агрегатів, редукторних пар, роторів для нагнітачів, блочно-транспортельних електростанцій, газорозподільних станцій і пунктів, підземно-свердловинного обладнання, штуцерів регульованих, клапанів-відсікачів, ізолюючих муфт, запасних частин для обслуговування та ремонту обладнання газоперекачувальних комплексів.

П.П. №	Корпорація / холдинг	Корпорація / холдинг у складі ін. корпорації (холдингу)	Підприємства у складі іншої корпорації (холдингу)
			Авторадіатор, ВАТ – виробництво радіаторів і опалювальних систем для великовантажних автомобілів, тракторів і автобусів різних модифікацій в т.ч.: КраЗ, КАМАЗ, ГАЗ, МАЗ, ЗІЛ, ЮМЗ, ЛАЗ. КраЗ-лізинг, ТОВ – фінансовий та оперативний лізинг автомобілів КраЗ і спецтехніки на їх базі, інших транспортних засобів, включаючи легкові автомобілі, а також вантажних залізничних вагонів, технологічного обладнання. Стахановський вагобудівний завод, ПАТ випускає вантажні залізничні вагони. Суднобудівельний завод "Залив", ВАТ – спеціалізується на будівництві танкерів і контейнеровозів, ремонті судів різного дедвейту і призначення.
2	Холдинг SLAV AG	Корпорація "Укрпідшипник"	Машзавод, ЗАТ – виробництво побутових газових котлів. Продукція представлена торговою маркою "DANI". Артемівський машинобудівний завод "ВІСТЕК", ЗАТ. Укрпідшипник, ВАТ – є керуючою компанією групи "Укрпідшипник" та офіційним торговим представником на території України підшипникових заводів ВАТ Мінський підшипниковий завод, ВАТ Бакинський підшипниковий завод, ТОВ Вінницька підшипникова компанія, ЗАТ Томський підшипник.
3	"Метінвет" холдинг	Група "Ілліч-Сталь"	Уманьферммаш, ВАТ – виробництво сільськогосподарської техніки та запчастин до неї, досвід роботи в галузі сільгоспмашинобудування, освоєння нових виробів (понад 60 найменувань машин) для всіх галузей сільського господарства.
4	Група "СКМ"	Група "Гірничі машини"	Дружківський машинобудівний завод, ПАТ – виробництво гірничошахтного обладнання. "Донецький енергозавод", ВАТ – виробництво трансформаторів і трансформаторних підстанцій у вибухозахищеному виконанні. Горлівський машинобудівний, ЗАТ – виробник гірничошахтного обладнання. Номенклатура продукції включає: очисні вугільні комбайни для полого-похилих і крутих пластів, прохідницькі комбайни, стругові установки, лебідки, насосні станції та установки, гідрообладнання, запчастини гірничо-шахтного обладнання. Донецькгірмаш, ВАТ – виробництво складного гірничо-шахтного устаткування з

Продовження таблиці Д.2

П.П.Ф.	Корпорація / холдинг	Корпорація / холдинг у складі ін. корпорації (холдингу)	Підприємства у складі іншої корпорації (холдингу)
			дрібносерійним та індивідуальним характером виробництва, індивідуальних машин і вузлів для металургійного виробництва, теплоенергетики та ін. галузей промисловості.
5	Група "Укрпромінвест"	Корпорація "Богдан"	Автомобільний завод "Богдан", БАТ. Хюндай-Трак, ТОВ – автомобілі: торгівля, сервіс. БАТ "Хюндай-Трак" займається просуванням на ринок України вантажної автомобільної техніки торгової марки HYUNDAI. Український Автомобільний Холдинг, ТОВ – продаж нових транспортних засобів різних модифікацій (легкових автомобілів, автобусів, вантажної техніки), їх гарантійне та сервісне обслуговування. Черкаський автобус, ТОВ – випуск автобусів "Богдан". ТП "Богдан", ДП надання різних видів транспортних послуг. Богдан-Спецавтотехника, ТОВ – виробництво, продаж, ремонт та обслуговування напівпричепів, причепів, фургонів, виробництво та переобладнання автомобілів спеціального призначення. Субару Україна, БАТ продаж нових автомобілів Subaru, гарантійне, післягарантійне та сервісне обслуговування, продаж оригінальних запасних частин, аксесуарів для автомобілів, встановлення додаткового обладнання, автокосметики. Хюндай Моторс Україна, БАТ – офіційний дистриб'ютор Hyundai Motor Company на території України. АК "Ісузу, Україна", ЗАТ – ексклюзивний дистриб'ютор автомобілів "Isuzu". УПП-Магістраль, БАТ – перевезення та експедиція будь-яких вантажів. Богдан Логістик, БАТ – зберігання, завантаження, вивантаження та відправка вантажів.

Джерело: складено автором за даними [223].

Вихідні дані для регресійного аналізу залежності прямих іноземних інвестицій (акціонерний капітал) в машинобудування України від кон'юнктури підприємницького середовища за 2005-2014 роки

	Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) у машинобудівні підприємства, млн дол. США	Кількість процедур для відкриття підприємств	Вартість витрат при реєстрації власності, % від вартості власності	Темпи зростання витрат на придбання нових технологій, % до попереднього року (у порівняних цінах)
	Y_1	X_1	X_2	X_3
2005	865,0	15,0	5,6	153,8
2006	943,0	10,0	3,4	58,7
2007	1049,6	10,0	3,3	176,6
2008	1090,4	10,0	2,9	105,0
2009	1094,1	10,0	2,6	24,5
2010	1171,4	10,0	2,6	112,0
2011	1226,0	9,0	4,1	219,2
2012	1154,7	9,0	3,9	14,5
2013	1102,4	7,0	3,7	185,1
2014	1012,3	6,0	1,9	54,3

Джерело: складено автором за даними [338; 538].

Таблиця Ж.2

Регресійний аналіз

(вплив на прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) в машинобудівні підприємства, млн дол. США)

<i>Регресійна статистика</i>					
Множинний R	0,830897				
R-квадрат	0,781851				
Нормований R-квадрат	-0,23722				
Стандартна помилка	112,4945				
Спостереження	10				
<i>Дисперсійний аналіз</i>					
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значущість F</i>
Регресія	3	29800,21	9933,404	0,784938	0,54448
Залишок	6	75930,1	12655,02		
Всього	9	105730,3			

	<i>Коефіцієнти</i>	<i>Стандартна помилка</i>	<i>t-статистика</i>	<i>P-значення</i>	<i>Нижні 95%</i>	<i>Верхні 95%</i>
Y-перетин	1267,09	161,1117	7,864667	0,000224	872,864	1661,316

Продовження таблиці Ж.2

	Коефіцієнти	Стандартна помилка	t-статистика	P-значення	Нижні 95%	Верхні 95%
Кількість процедур для відкриття підприємств	-20,2303	22,44312	-0,9014	0,402107	-75,1466	34,68608
Вартість витрат при реєстрації власності, % від вартості власності	-12,2227	57,31772	-0,21324	0,838197	-152,474	128,0287
Темпи зростання витрат на придбання нових технологій, % до попереднього року (у порівняних цінах)	0,358507	0,605562	0,592024	0,575449	-1,12325	1,840265

Таблиця Ж.3

Вихідні дані для регресійного аналізу залежності обсягу витрат машинобудівних підприємств України на інноваційну діяльність від кон'юнктури підприємницького середовища за 2005-2014 роки

Роки	Обсяг витрат машинобудівних підприємств на інноваційну діяльність, млн грн.	Індекс сприйняття корупції, рейтинг	Витрати часу на реєстрацію підприємства, днів	Економічна свобода, бал	Дефіцит державного бюджету, % до ВВП
	Y ₂	X ₄	X ₅	X ₆	X ₇
2005	1619,3	107	34	54	1,8
2006	2137,1	99	33	52	0,7
2007	2573,5	118	27	51	1,4
2008	2006,0	134	27	49	1,3
2009	2006,0	146	27	46	3,9
2010	2541,6	134	27	46	5,9
2011	2731,7	152	27	46	1,8
2012	3079,1	144	24	46,3	3,8
2013	3590,0	142	22	46,3	4,5
2014	1874,7	142	21	47,9	5

Джерело: складено автором за даними [338; 538].

Таблиця Ж.4

**Регресійний аналіз (вплив на обсяг витрат машинобудівних підприємств
на інноваційну діяльність, млн грн.)**

Регресійна статистика

Множинний R

0,725566

R-квадрат

0,596446

Нормований R-квадрат

0,147602

Стандартна помилка

559,0725

Спостереження

10

Дисперсійний аналіз

df

SS

MS

F

Значущість F

Регресія

4

1737360

434340,1

1,389612

0,357425

Залишок

5

1562810

312562,1

Всього

9

3300171

Коефіцієнти

Стандартна помилка

t-статистика

P-значення

Нижні 95%

Верхні 95%

Y-перетин

24566,26

13144,85

1,868889

0,120586

-9223,65

58356,17

Індекс сприйняття корупції, рейтинг

-38,325

30,04588

-1,27555

0,258162

-115,56

38,91041

Витрати часу на реєстрацію підприємства, днів

-97,0104

79,41358

-1,22158

0,276314

-301,15

107,1287

Економічна свобода, бал

-289,717

179,9097

-1,61035

0,168237

-752,19

172,7553

Дефіцит державного бюджету, % до ВВП

-150,42

154,6667

-0,97255

0,375446

-548,004

247,163

Таблиця Ж.5

**Вихідні дані для регресійного аналізу залежності обсягу експорту
машинобудівної продукції від кон'юнктури ПС за 2005-2014 роки**

Роки	Обсяг експорту машинобудівної продукції, млрд дол. США	Впроваджено нових технологічних процесів, процесів	Вартість витрат при відкритті підприємств, % доходу на душу населення	Індекс сприйняття корупції, рейтинг	Державний і гарантований борг, % у ВВП
	Y_3	X_8	X_9	X_{10}	X_{11}
2005	4497,7	1808	10,6	107	17,7
2006	5411,6	1145	9,2	99	14,8
2007	8281,2	1419	7,8	118	12,3
2008	10662,5	1647	5,5	134	19,9
2009	6610,8	1893	5,8	146	34,7
2010	8932,9	2043	6,1	134	39,5
2011	11613,8	2510	6,1	152	36
2012	12990,1	2188	4,4	144	36,5
2013	10319,0	1576	1,5	142	40,2
2014	7129,3	1743	1,3	142	70,7

Джерело: складено автором за даними [338; 538].

Таблиця Ж.6

Регресійний аналіз
(вплив на обсяг експорту машинобудівної продукції, млрд дол. США)

<i>Регресійна статистика</i>					
Множинний R	0,945714				
R-квадрат	0,894375				
Нормований R-квадрат	0,809874				
Стандартна помилка	1206,205				
Спостереження	10				
<i>Дисперсійний аналіз</i>					
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значущість F</i>
Регресія	4	61597517	15399379	10,58427	0,011733
Залишок	5	7274653	1454931		
Всього	9	68872170			

	<i>Коефіцієнти</i>	<i>Стандартна помилка</i>	<i>t-статистика</i>	<i>P-значення</i>	<i>Нижні 95%</i>	<i>Верхні 95%</i>
У-перетин	26121,47	10048,69	2,59949	0,048279	290,4926	51952,45
Впроваджено нових, процесів	8,768984	2,704066	3,242888	0,022876	1,817961	15,72001
Вартість витрат при відкритті підприємств, % доходу на душу населення	-1823,17	486,5043	-3,74749	0,013328	-3073,77	-572,571
Індекс сприйняття корупції, рейтинг	-118,106	81,8749	-1,44252	0,208738	-328,573	92,35971
Державний і гарантований борг, % у ВВП	-218,452	49,60809	-4,40355	0,006999	-345,973	-90,9301

Джерело: складено автором за даними [338; 538].

Таблиця Ж.7

Вихідні дані для регресійного аналізу залежності обсягу фінансування інноваційної діяльності машинобудівних підприємств за рахунок власних коштів від кон'юнктури підприємницького середовища за 2005-2014 роки

Роки	Обсяг фінансування інноваційної діяльності машинобудівних підприємств за рахунок власних коштів, млн грн.	Податкове навантаження на комерційний прибуток підприємств, % сплачених податків у прибутку	Вартість витрат на отримання дозволів на будівництво, % доходу на душу населення	Економічна свобода, бал	Темпи зростання реальної заробітної плати, % до попереднього року	Індекс інвестицій в основний капітал, %	Кількість банків
	<i>Y₄</i>	<i>X₁₂</i>	<i>X₁₃</i>	<i>X₁₄</i>	<i>X₁₅</i>	<i>X₁₆</i>	<i>X₁₇</i>
2005	219,5	57,3	1001	54	120,3	101,9	186
2006	247,5	57,1	825,3	52	118,3	119	193
2007	298,4	60,3	672,2	51	112,5	129,8	198
2008	338,3	57,3	1812,8	49	106,3	97,4	175
2009	1618,0	58,4	1529,4	46	90,8	58,5	184
2010	2334,7	57,2	1449,3	46	110,2	97,15	182
2011	2376,5	55,5	1737,6	46	108,7	114,2	176

2012	2183,5	57,1	1462,3	46,3	114,4	108,3	176

Продовження таблиці Ж.7

	Обсяг фінансування інноваційної діяльності машинобудівних підприємств за рахунок власних коштів, млн грн.	Податкове навантаження на комерційний прибуток підприємств, % сплачених податків у прибутку	Вартість витрат на отримання дозволів на будівництво, % доходу на душу населення	Економічна свобода, бал	Темпи зростання реальної заробітної плати, % до попереднього року	Індекс інвестицій в основний капітал, %	Кількість банків
	У4	X12	X13	X14	X15	X16	X17
2013	2274,3	55,4	1262,6	46,3	108,2	92,1	180
2014	441,9	54,9	607,1	47,9	-6,5	75,8	163

Джерело: складено автором за даними [338; 538].

Таблиця Ж.8

Регресійний аналіз

(вплив на обсяг фінансування інноваційної діяльності машинобудівних підприємств за рахунок власних коштів, млн грн.)

Регресійна статистика					
Множинний R	0,965876				
R-квадрат	0,932917				
Нормований R-квадрат	0,879251				
Стандартна помилка	346,6366				
Спостереження	10				
Дисперсійний аналіз					
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значущість F</i>
Регресія	4	8355071	2088768	17,38367	0,003884
Залишок	5	600784,5	120156,9		
Всього	9	8955855			

	Коефіцієнти	Стандартна помилка	t-статистика	P-значення	Нижні 95%	Верхні 95%
У-перетин	28184,08	5689,014	4,954124	0,00427	13560	42808,16
Податкове навантаження на комерційний прибуток підприємств, % сплачених податків у прибутку	-186,393	88,77906	-2,09951	0,089809	-414,607	41,82105
Вартість витрат на отримання дозволів на будівництво, % доходу на душу населення	-0,69376	0,429439	-1,61551	0,167122	-1,79767	0,410145
Економічна свобода, бал	-354,645	57,92336	-6,12265	0,001686	-503,541	-205,748
Темпи зростання реальної заробітної плати, % до попереднього року	17,52323	4,548999	3,852108	0,011975	5,829659	29,21681

Регресійний аналіз
(вплив на обсяг фінансування інноваційної діяльності машинобудівних підприємств за рахунок власних коштів, млн грн.)

<i>Регресійна статистика</i>						
Множинний R	0,921068					
R-квадрат	0,848365					
Нормований R-квадрат	0,727058					
Стандартна помилка	521,1559					
Спостереження	10					
<i>Дисперсійний аналіз</i>						
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значущість F</i>	
Регресія	4	7597838	1899460	6,993502	0,027943	
Залишок	5	1358017	271603,5			
Всього	9	8955855				

	<i>Коефіцієнти</i>	<i>Стандартна помилка</i>	<i>t-статистика</i>	<i>P-значення</i>	<i>Нижні 95%</i>	<i>Верхні 95%</i>
Y-перетин	22540,82	7081,397	3,183103	0,024453	4337,507	40744,13
Податкове навантаження на комерційний прибуток підприємств, % сплачених податків у прибутку	-256,463	176,9303	-1,44951	0,206877	-711,276	198,3511
Економічна свобода, бал	-349,459	70,98882	-4,92273	0,004387	-531,941	-166,976
Індекс інвестицій в основний капітал, %	6,028308	10,22459	0,589589	0,581099	-20,2548	32,31146
Кількість банків	53,25763	32,98954	1,614379	0,167366	-31,5447	138,0599

Таблиця Ж.10

Вихідні дані для регресійного аналізу залежності обсягу реалізованої інноваційної продукції машинобудівних підприємств від кон'юнктури підприємницького середовища за 2005-2014 роки

Роки	Обсяг реалізованої інноваційної продукції машинобудівних підприємств, млн грн.	Рівень безробіття населення, %	Облікова ставка НБУ (на кінець періоду), %	Частка витрат на придбання машин та обладнання, які пов'язані з впровадженням інновацій, % у ВВП	Вантажооборот, млрд т км.
	Y_5	X_{18}	X_{19}	X_{20}	X_{21}
2005	9153,7	7,2	9,5	0,713464	473,6
2006	8769,7	6,8	8,5	0,641217	494,6
2007	13386,7	6,4	8	1,0366	510,2
2008	9738,3	6,4	12	0,808475	507,7

Продовження таблиці Ж.10

Роки	Обсяг реалізованої інноваційної продукції машинобудівних підприємств, млн грн.	Рівень безробіття населення, %	Облікова ставка НБУ (на кінець періоду), %	Частка витрат на придбання машин та обладнання, які пов'язані з впровадженням інновацій, % у ВВП	Вантажооборот, млрд т км.
	Y ₅	X ₁₈	X ₁₉	X ₂₀	X ₂₁
2009	9738,3	8,8	10,25	0,544668	395,7
2010	10780,4	8,1	7,75	0,461508	418,7
2011	11280,3	7,9	7,5	0,796681	446,2
2012	13105,2	7,5	6,5	0,57	405,9
2013	13367,8	7,2	14	0,38	393,3
2014	6904,5	9,3	22	0,32	353,6

Джерело: складено автором за даними [338; 538].

Таблиця Ж.11

Регресійний аналіз
(вплив на обсяг реалізованої інноваційної продукції машинобудівних підприємств, млн грн.)

<i>Регресійна статистика</i>						
Множинний R	0,957686					
R-квадрат	0,917163					
Нормований R-квадрат	0,850893					
Стандартна помилка	841,8386					
Спостереження	10					
<i>Дисперсійний аналіз</i>		<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значущість F</i>
Регресія		4	39232697	9808174	13,83982	0,006503
Залишок		5	3543461	708692,3		
Всього		9	42776158			

	<i>Коефіцієнти</i>	<i>Стандартна помилка</i>	<i>t-статистика</i>	<i>P-значення</i>	<i>Нижні 95%</i>	<i>Верхні 95%</i>
Y-перетин	69731,19	9298,362	7,499298	0,000667	45828,99	93633,39
Рівень безробіття населення, %	-3264,54	578,2622	-5,64544	0,00242	-4751,01	-1778,07
Облікова ставка НБУ (на кінець періоду), %	-215,998	74,57339	-2,89645	0,033931	-407,695	-24,301
Частка витрат на придбання машин та обладнання, які пов'язані з впровадженням інновацій, % у ВВП	9214,876	2726,17	3,380155	0,019671	2207,033	16222,72
Вантажооборот, млрд т км.	86,19002	14,85996	5,800152	0,002147	124,3888	47,99128

Таблиця Ж.12

**Вихідні дані для регресійного аналізу залежності кількості
машинобудівних підприємств України від кон'юнктури підприємницького
середовища за 2005-2014 роки**

Роки	Кількість машинобудівних підприємств України, од	Рівень тіньової економіки (інтегральний), % у ВВП	Приріст прямих іноземних інвестицій в Україну, млн дол. США	Вантажооборот, млрд т км.
	Y_6	X_{22}	X_{23}	X_{24}
2005	11448	28,5	7533	473,6
2006	11502	27,5	5737	494,6
2007	11537	27,6	9218	510,2
2008	11429	34,7	9903	507,7
2009	6765	39	4654	395,7
2010	4736	38,1	5684	418,7
2011	4791	37,8	4556	446,2
2012	4546	34	5528	405,9
2013	5103	35	4963	393,3
2014	4460	41	1760	353,6

Джерело: складено автором за даними [338; 538].

Таблиця Ж.13

**Регресійний аналіз
(вплив на кількість машинобудівних підприємств України, од)**

<i>Регресійна статистика</i>					
Множинний R	0,897733				
R-квадрат	0,805924				
Нормований R-квадрат	0,708886				
Стандартна помилка	1819,914				
Спостереження	10				
<i>Дисперсійний аналіз</i>					
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значущість F</i>
Регресія	3	82523067	27507689	8,305241	0,014778
Залишок	6	19872529	3312088		
Всього	9	1,02E+08			

	<i>Коефіцієнт и</i>	<i>Стандартна помилка</i>	<i>t- статистика</i>	<i>P- значення</i>	<i>Нижні 95%</i>	<i>Верхні 95%</i>
Y-перетин	-582,775	14929,23	-0,03904	0,970128	-37113,3	35947,73
Рівень тіньової економіки (інтеграль- ний), % у ВВП	-217,85	194,4907	-1,12011	0,305491	-693,752	258,0513
Приріст прямих іно- земних інвестицій в Україну, млн дол. США	0,126677	0,507887	0,24942	0,811355	-1,11608	1,369431
Вантажооборот, млрд т км.	33,9514	26,66729	1,273148	0,250067	-31,3011	99,2039

Таблиця Ж.14

Вихідні дані для регресійного аналізу залежності кількості зайнятих працівників на машинобудівних підприємствах від кон'юнктури підприємницького середовища за 2005-2014 роки

Роки	Кількість зайнятих працівників на машинобудівних підприємствах, тис. осіб	Приріст прямих іноземних інвестицій в Україну, млн дол. США	Індекс сприйняття корупції, рейтинг	Рівень тіньової економіки (метод попиту-пропозиції), % у ВВП
	Y_7	X_{25}	X_{26}	X_{27}
2005	853,7	7533	107	36,9
2006	792,5	5737	99	33,6
2007	763,7	9218	118	34,8
2008	733,5	9903	134	35,4
2009	628,9	4654	146	30,1
2010	482,3	5684	134	38
2011	499,4	4556	152	34
2012	520,8	5528	144	34
2013	488,8	4963	142	35
2014	422,3	1760	142	41

Джерело: складено автором за даними [338; 538].

Таблиця Ж.15

Регресійний аналіз (вплив на кількість зайнятих працівників на МБ-підприємствах, тис. осіб)

Регресійна статистика						
Множинний R	0,944911					
R-квадрат	0,892858					
Нормований R-квадрат	0,839286					
Стандартна помилка	62,33657					
Спостереження	10					
Дисперсійний аналіз						
	df	SS	MS	F	Значущість F	
Регресія	3	194293,1	64764,38	16,66673	0,00258	
Залишок	6	23315,08	3885,847			
Всього	9	217608,2				

	Коефіцієн ти	Стандартна помилка	t- статистика	P- значення	Нижні 95%	Верхні 95%
Y-перетин	1727,132	375,7367	4,596655	0,003705	807,7373	2646,526
Приріст прямих іноземних інвестицій, млн дол. США	0,024363	0,010176	2,394154	0,053721	-0,00054	0,049264
Індекс сприйняття корупції, рейтинг	-5,79901	1,333521	-4,34865	0,00483	-9,06202	-2,53601
Рівень тіньової економіки (метод попиту-пропозиції), % у ВВП	-13,8685	7,463676	-1,85814	0,112514	-32,1315	4,394424

Кількість МБ-підприємств України за їх розмірами

	Код за КВЕД–2010	Роки	ВП		СП		МП		3 них МікроП	
			одиниць	%*	одиниць	%*	одиниць	%*	одиниць	%*
Промисловість	В+С+D+E	2010	347	0,7	6107	12,8	41373	86,5	30775	64,3
		2011	407	0,9	5998	12,6	41074	86,5	30248	63,7
		2012	410	0,9	5802	13,4	37144	85,7	26373	60,8
		2013	382	0,8	5569	11,3	43179	87,9	32582	66,3
		2014	289	0,7	4791	11,3	37107	88,0	28263	67,0
Переробна промисловість	С	2010	224	0,5	4908	11,9	36086	87,6	27121	65,8
		2011	263	0,7	4809	11,8	35641	87,5	26478	65,0
		2012	265	0,7	4664	12,7	31838	86,6	22671	61,7
		2013	243	0,6	4492	10,8	36664	88,6	27707	66,9
		2014	190	0,5	3896	10,9	31792	88,6	24309	67,8
Машинобудування	26+27+ 28+29+30	2010	52	1,1	921	19,4	3763	79,5	2650	56,0
		2011	61	1,3	916	19,1	3814	79,6	2668	55,7
		2012	54	1,2	937	20,6	3555	78,2	2311	50,8
		2013	46	0,9	904	17,7	4153	81,4	2887	56,6
		2014	33	0,8	786	17,6	3641	81,6	2559	57,4
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	26	2010	4	0,4	124	13,3	808	86,3	600	64,1
		2011	2	0,2	128	13,9	790	85,9	585	63,6
		2012	3	0,4	110	13,8	683	85,8	503	63,2
		2013	1	0,1	110	12,5	766	87,4	570	65,0
		2014	1	0,1	104	13,1	687	86,8	510	64,4
Виробництво електричного устаткування	27	2010	7	0,8	198	22,3	682	76,9	486	54,8
		2011	8	0,9	188	22,0	661	77,1	473	55,2
		2012	9	1,1	198	22,8	660	76,1	434	50,1

	Код за КВЕД–2010	Роки	ВП		СП		МП		З них МікроП	
			одиниць	%*	одиниць	%*	одиниць	%*	одиниць	%*
		2013	9	0,9	192	18,8	821	80,3	594	58,1
		2014	6	0,7	174	19,2	727	80,1	531	58,5
		2010	22	1,0	438	19,3	1813	79,7	1237	54,4
		2011	22	0,9	439	18,8	1874	80,3	1271	54,4
		2012	19	0,9	427	19,8	1712	79,3	1043	48,3
		2013	17	0,7	412	17,0	1990	82,3	1312	54,2
		2014	11	0,5	342	16,1	1773	83,4	1184	55,7
		2010	19	3,0	161	25,1	460	71,9	327	51,1
		2011	29	4,3	161	23,7	489	72,0	339	49,9
		2012	23	3,2	202	27,8	500	69,0	331	45,7
		2013	19	2,4	190	24,2	576	73,4	411	52,4
		2014	15	2,4	166	26,1	454	71,5	334	52,6
		2010	6	2,2	82	29,5	190	68,3	122	43,9
		2011	9	3,3	81	29,1	188	67,6	111	39,9
		2012	6	2,0	86	27,9	216	70,1	127	41,2
		2013	5	1,6	81	25,7	229	72,7	143	45,4
		2014	4	1,4	72	25,4	208	73,2	137	48,2
		2010	13	3,6	79	21,8	270	74,6	205	56,6
		2011	20	5,0	80	20,0	301	75,0	228	56,9
		2012	17	4,1	116	27,8	284	68,1	204	48,9
		2013	14	3,0	109	23,2	347	73,8	268	57,0
		2014	11	3,1	94	26,8	246	70,1	197	56,1
Виробництво машин і устаткування, не віднесене до інших угруповань	28									
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	29+30									
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів	29									
Виробництво інших транспортних засобів	30									

Таблиця 3.1

Кількість зайнятих працівників на машинобудівних підприємствах

	Код за КВЕД–2010	Роки	ВП		СП		МП		З них МікроП	
			тис. осіб	%*	тис. осіб	%*	тис. осіб	%*	тис. осіб	%*
Промисловість	В+C+D+E	2010	1402,0	45,3	1329,3	43,0	360,5	11,7	91,7	3,0
		2011	1436,4	47,2	1264,5	41,5	345,0	11,3	88,0	2,9
		2012	1456,9	48,1	1234,1	40,8	335,4	11,1	86,6	2,9
		2013	1366,9	46,7	1213,0	41,5	345,0	11,8	92,0	3,1
		2014	1058,8	43,6	1084,2	44,6	286,6	11,8	81,9	3,4
Переробна промисловість	С	2010	658,5	33,2	1015,6	51,3	306,6	15,5	81,1	4,1
		2011	683,0	34,8	988,6	50,3	292,5	14,9	77,0	3,9
		2012	694,6	35,4	981,6	50,1	284,8	14,5	74,7	3,8
		2013	632,0	33,7	951,1	50,8	291,0	15,5	78,6	4,2
		2014	517,1	31,9	861,2	53,2	241,9	14,9	70,4	4,3
Машинобудування	26+27+ 28+29+30	2010	211,4	43,8	234,3	48,6	36,6	7,6	8,0	1,7
		2011	228,9	45,8	234,4	47,0	36,1	7,2	8,0	1,6
		2012	213,2	40,9	270,1	51,9	37,5	7,2	7,9	1,5
		2013	190,8	39,0	258,5	52,9	39,5	8,1	8,7	1,8
		2014	148,1	35,1	239,7	56,7	34,5	8,2	8,1	1,9
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	26	2010	8,5	16,7	35,6	69,6	7,0	13,7	1,9	3,7
		2011	... к	... к	... к	... к	7,0	13,1	1,8	3,4
		2012	5,2	11,4	34,8	76,1	5,7	12,5	1,7	3,6
		2013	... к	... к	... к	... к	6,3	15,1	1,6	3,9
		2014	... к	... к	... к	... к	5,9	16,7	1,7	4,9
Виробництво електричного устаткування	27	2010	19,3	27,7	44,6	64,2	5,6	8,1	1,3	1,9
		2011	... к	... к	... к	... к	5,4	8,1	1,3	1,9
		2012	20,6	27,0	48,8	64,3	6,6	8,7	1,5	2,0
		2013	... к	... к	... к	... к	7,4	9,9	2,0	2,6
		2014	... к	... к	... к	... к	6,5	10,0	1,7	2,6

Продовження таблиці 3.1

	Код за КВЕД–2010	Роки	ВП		СП		МП		З них МікроП	
			тис. осіб	%*	тис. осіб	%*	тис. осіб	%*	тис. осіб	%*
Виробництво машин і устаткування, не віднесене до інших угруповань	28	2010	80,7	41,5	95,3	48,9	18,8	9,6	3,8	1,9
		2011	76,3	40,0	96,2	50,4	18,4	9,6	3,8	2,0
		2012	73,2	39,1	93,7	50,1	20,1	10,8	3,7	2,0
		2013	67,1	38,4	86,8	49,7	20,8	11,9	4,0	2,3
		2014	52,9	34,8	81,2	53,4	18,0	11,8	3,7	2,4
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	29+30	2010	102,9	61,6	58,8	35,3	5,2	3,1	1,0	0,6
		2011	128,8	68,4	54,2	28,8	5,3	2,8	1,1	0,6
		2012	114,2	53,9	92,8	43,7	5,1	2,4	1,0	0,5
		2013	100,7	50,8	92,4	46,6	5,0	2,6	1,1	0,6
		2014	75,9	44,9	89,1	52,7	4,1	2,4	1,0	0,6
виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів	29	2010	21,0	42,2	26,3	53,0	2,4	4,8	0,4	0,8
		2011	27,0	49,7	24,8	45,5	2,6	4,8	0,4	0,8
		2012	18,5	34,7	32,2	60,3	2,6	5,0	0,4	0,8
		2013	12,7	24,7	36,1	70,2	2,6	5,1	0,4	0,8
		2014	9,1	18,7	37,4	76,6	2,3	4,7	0,4	0,9
виробництво інших транспортних засобів	30	2010	81,9	69,9	32,5	27,7	2,8	2,4	0,6	0,6
		2011	101,8	76,1	29,4	21,9	2,7	2,0	0,7	0,5
		2012	95,7	60,3	60,6	38,1	2,5	1,6	0,6	0,4
		2013	88,0	60,0	56,3	38,3	2,4	1,7	0,7	0,5
		2014	66,8	55,5	51,7	43,0	1,8	1,5	0,6	0,5

Таблиця 3.2

Витрати машинобудівних підприємств на оплату праці

	Код за КВЕД-2010	Роки	ВП		СП		МП		З них МікроП	
			млн грн	%*	млн грн	%*	млн грн	%*	млн грн	%*
Промисловість	В+C+D+E	2010	53155,1	60,0	31049,2	35,1	4372,8	4,9	1060,6	1,2
		2011	65028,1	61,6	34723,4	32,9	5777,1	5,5	1406,9	1,3
		2012	77885,9	63,1	39085,7	31,6	6506,8	5,3	1350,8	1,1
		2013	79809,5	62,4	40926,0	32,0	7144,8	5,6	1786,1	1,4
		2014	67827,9	58,9	40960,9	35,5	6453,2	5,6	1429,4	1,2
Переробна промисловість	С	2010	24138,1	47,9	22670,1	45,0	3597,2	7,1	920,6	1,8
		2011	29835,7	49,3	25897,3	42,8	4748,9	7,9	1188,9	2,0
		2012	35146,2	49,7	30156,3	42,7	5396,3	7,6	1156,6	1,6
		2013	34688,5	48,4	31120,0	43,4	5864,9	8,2	1488,0	2,1
		2014	32083,5	46,6	31488,2	45,8	5247,7	7,6	1210,9	1,8
Машинобудування	26+27+ 28+29+ 30	2010	6091,2	51,3	5238,8	44,1	551,6	4,6	122,2	1,0
		2011	8011,7	53,2	6356,6	42,2	686,6	4,6	149,6	1,0
		2012	9152,8	48,6	8810,9	46,7	880,8	4,7	151,4	0,8
		2013	8648,9	46,7	8924,4	48,1	969,5	5,2	200,2	1,1
		2014	6833,0	40,6	9095,6	54,1	893,6	5,3	169,0	1,0
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	26	2010	254,5	20,3	872,2	69,8	123,3	9,9	31,4	2,5
		2011	...к	...к	...к	...к	144,0	9,7	31,8	2,1
		2012	148,9	10,4	1131,8	79,0	152,7	10,6	39,2	2,7
		2013	...к	...к	...к	...к	183,8	12,0	40,8	2,7
		2014	...к	...к	...к	...к	180,9	12,9	41,3	2,9
Виробництво електричного устаткування	27	2010	608,8	37,1	951,8	58,1	78,9	4,8	17,9	1,1
		2011	...к	...к	...к	...к	108,2	5,7	25,1	1,3
		2012	910,6	36,0	1469,9	58,1	148,8	5,9	28,9	1,1
		2013	...к	...к	...к	...к	181,2	6,8	47,0	1,8
		2014	...к	...к	...к	...к	169,7	6,7	41,7	1,7

	Код за КВЕД-2010	Роки	ВП		СП		МП		З них МікроП	
			млн грн	%*	млн грн	%*	млн грн	%*	млн грн	%
Виробництво машин і устаткування, не віднесене до інших угруповань	28	2010	2389,4	50,0	2122,5	44,4	266,3	5,6	56,9	1,2
		2011	2808,9	49,0	2577,0	45,0	341,0	6,0	70,2	1,2
		2012	3296,2	48,6	3013,8	44,5	468,0	6,9	64,7	1,0
		2013	3291,5	49,2	2899,8	43,4	497,8	7,4	89,0	1,3
		2014	2878,4	46,0	2932,9	46,9	447,3	7,1	68,0	1,1
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	29+30	2010	2838,5	67,3	1292,3	30,7	83,1	2,0	16,0	0,4
		2011	4387,3	73,9	1451,1	24,5	93,4	1,6	22,5	0,4
		2012	4797,1	59,2	3195,4	39,4	111,3	1,4	18,6	0,2
		2013	4238,2	55,5	3297,2	43,1	106,7	1,4	23,4	0,3
		2014	3078,8	46,4	3466,8	52,2	95,8	1,4	18,0	0,3
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів	29	2010	482,8	43,8	584,4	53,1	34,6	3,1	5,4	0,5
		2011	735,3	51,8	639,6	45,1	43,2	3,1	7,6	0,5
		2012	600,7	36,6	979,3	59,8	58,5	3,6	9,1	0,6
		2013	372,3	22,5	1225,2	74,2	53,9	3,3	6,6	0,4
		2014	332,9	17,5	1511,2	79,7	53,0	2,8	8,9	0,5
Виробництво інших транспортних засобів	30	2010	2355,7	75,7	707,9	22,7	48,5	1,6	10,6	0,3
		2011	3652,0	80,9	811,5	18,0	50,2	1,1	14,9	0,3
		2012	4196,4	64,9	2216,1	34,3	52,8	0,8	9,5	0,1
		2013	3865,9	64,5	2072,0	34,6	52,8	0,9	16,8	0,3
		2014	2745,9	57,9	1955,6	41,2	42,8	0,9	9,1	0,2

Таблиця 3.3

Обсяг реалізованої продукції машинобудівними підприємствами

	Код за КВЕД–2010	Роки	ВП		СП		МП		З них МікроП	
			млн грн	%*	млн грн	%*	млн грн	%*	млн грн	%*
Промисловість	В+C+D+E	2010	744992,3	64,3	360156,6	31,1	54082,5	4,6	12302,8	1,1
		2011	988435,4	67,5	414081,3	28,3	62275,4	4,2	13794,1	0,9
		2012	970009,3	64,7	457750,3	30,5	71170,1	4,8	14511,2	1,0
		2013	934135,1	63,4	461843,4	31,4	77113,0	5,2	17254,8	1,2
		2014	932940,4	60,3	531514,0	34,4	82160,5	5,3	17153,0	1,1
Переробна промисловість	С	2010	489397,9	62,6	245281,6	31,4	46606,2	6,0	11005,1	1,4
		2011	636165,4	66,2	270497,4	28,2	53619,3	5,6	12301,0	1,3
		2012	617794,0	63,7	290293,0	29,9	62119,8	6,4	12753,2	1,3
		2013	564601,4	61,1	291685,0	31,6	66977,8	7,3	15171,2	1,6
		2014	585270,4	58,8	339828,3	34,2	70013,4	7,0	15096,5	1,5
Машинобудування	26+27+ 28+29+ 30	2010	64164,4	59,5	37551,7	34,8	6151,6	5,7	1340,2	1,2
		2011	91843,2	61,2	51209,3	34,1	7060,4	4,7	1604,1	1,1
		2012	97161,9	59,2	58480,9	35,6	8593,8	5,2	1726,6	1,1
		2013	69198,0	52,9	51999,4	39,8	9533,0	7,3	2112,4	1,6
		2014	48654,4	43,0	55613,7	49,2	8873,8	7,8	2155,6	1,9
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	26	2010	2452,8	30,3	4340,8	53,7	1296,1	16,0	303,1	3,7
		2011	... К	... К	... К	... К	1564,4	12,3	334,4	2,6
		2012	2512,1	26,1	5447,3	56,6	1661,3	17,3	426,1	4,4
		2013	... К	... К	... К	... К	1585,2	18,6	370,3	4,4
		2014	... К	... К	... К	... К	1647,3	18,2	460,0	5,1
Виробництво електричного устаткування	27	2010	7366,8	42,8	8785,2	51,0	1066,0	6,2	240,5	1,4
		2011	... К	... К	... К	... К	1296,8	6,8	347,7	1,8
		2012	10422,5	42,4	12624,6	51,4	1509,7	6,2	303,4	1,2
		2013	... К	... К	... К	... К	1976,2	8,3	499,0	2,1
		2014	... К	... К	... К	... К	1902,2	8,4	489,5	2,2

	Код за КВЕД-2010	Роки	ВП		СП		МП		З них МікроП	
			млн грн	%*	млн грн	%*	млн грн	%*	млн грн	%*
Виробництво машин і устаткування, не віднесене до інших угруповань	28	2010	21386,7	55,9	13970,1	36,5	2915,0	7,6	617,2	1,6
		2011	21448,7	49,6	18603,5	43,0	3202,2	7,4	695,9	1,6
		2012	22283,2	48,2	19802,7	42,9	4125,8	8,9	772,6	1,7
		2013	19666,0	46,5	17899,5	42,3	4752,6	11,2	988,6	2,3
		2014	16015,6	41,0	18965,1	48,5	4122,0	10,5	899,4	2,3
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	29+30	2010	32958,1	74,4	10455,6	23,6	874,5	2,0	179,4	0,4
		2011	58422,2	78,0	15515,7	20,7	997,0	1,3	226,1	0,3
		2012	61944,1	73,9	20606,3	24,6	1297,0	1,5	224,5	0,3
		2013	38735,0	68,9	16287,5	28,9	1219,0	2,2	254,5	0,5
		2014	24527,4	58,0	16597,1	39,2	1202,3	2,8	306,7	0,7
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів	29	2010	6222,6	62,2	3424,1	34,2	365,3	3,6	63,9	0,6
		2011	9560,1	67,7	4034,0	28,5	534,0	3,8	96,6	0,7
		2012	9646,0	63,0	5059,6	33,1	600,5	3,9	92,2	0,6
		2013	5476,4	47,7	5338,6	46,5	672,9	5,8	91,8	0,8
		2014	4796,7	38,1	7073,5	56,3	702,3	5,6	139,6	1,1
Виробництво інших транспортних засобів	30	2010	26735,5	78,0	7031,5	20,5	509,2	1,5	115,5	0,3
		2011	48862,1	80,3	11481,7	18,9	463,0	0,8	129,5	0,2
		2012	52298,1	76,3	15546,7	22,7	696,5	1,0	132,3	0,2
		2013	33258,6	74,3	10948,9	24,5	546,1	1,2	162,7	0,4
		2014	19730,7	66,3	9523,6	32,0	500,0	1,7	167,1	0,6

Таблиця 3.4

Фінансові результати машинобудівних підприємств до оподаткування (млн. грн)

	Код за КВЕД–2010	Роки	ВП				
			фінансовий результат (сальдо)	підприємства, які одержали прибуток		підприємства, які одержали збиток	
				у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
Промисловість	В+С+D+E	2010	31158,9	69,7	50753,8	30,3	19594,9
		2011	55206,4	69,1	82996,8	30,9	27790,4
		2012	19756,2	69,6	63383,3	30,4	43627,1
		2013	18281,2	65,1	59506,0	34,9	41224,8
		2014	–86308,3	49,0	48639,9	51,0	134948,2
Переробна промисловість	С	2010	2328,4	66,2	18523,3	33,8	16194,9
		2011	13281,5	69,0	30766,8	31,0	17485,3
		2012	–5110,6	70,1	27402,1	29,9	32512,7
		2013	–2090,0	67,8	22249,8	32,2	24339,8
		2014	–88538,5	49,7	24973,8	50,3	113512,3
Машинобудування	26+27+ 28+29+30	2010	4891,9	73,6	6139,5	26,4	1247,6
		2011	9508,5	89,7	10219,6	10,3	711,1
		2012	9038,4	79,6	9741,4	20,4	703,0
		2013	4556,0	71,7	6030,3	28,3	1474,3
		2014	–11047,9	42,4	5064,4	57,6	16112,3
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	26	2010	–63,7	25,0	118,7	75,0	182,4
		2011	... К	... К	... К	... К	... К
		2012	39,2	100,0	39,2	–	–
		2013	... К	... К	... К	... К	... К
		2014	... К	... К	... К	... К	... К

Продовження таблиці 3.4

	Код за КВЕД–2010	Роки	ВП				
			фінансовий результат (сальдо)	підприємства, які одержали прибуток		підприємства, які одержали збиток	
				у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
Виробництво електричного устаткування	27	2010	654,6	85,7	685,3	14,3	30,7
		2011	... к	... к	... к	... к	... к
		2012	1041,7	66,7	1349,4	33,3	307,7
		2013	... к	... к	... к	... к	... к
		2014	... к	... к	... к	... к	... к
Виробництво машин і устаткування, не віднесені до інших угруповань	28	2010	1661,6	81,0	2113,5	19,0	451,9
		2011	1943,3	95,0	1949,7	5,0	6,4
		2012	1661,2	78,9	1771,9	21,1	110,7
		2013	1108,6	70,6	1750,9	29,4	642,3
		2014	–2490,4	63,6	2094,9	36,4	4585,3
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	29+30	2010	2639,4	71,4	3222,0	28,6	582,6
		2011	6614,3	92,9	6809,9	7,1	195,6
		2012	6296,3	82,6	6580,9	17,4	284,6
		2013	3059,8	84,2	3502,9	15,8	443,1
		2014	–6281,8	33,3	2597,1	66,7	8878,9
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів	29	2010	16,1	66,7	239,4	33,3	223,3
		2011	238,4	85,7	415,5	14,3	177,1
		2012	–4,2	83,3	151,6	16,7	155,8
		2013	–27,4	80,0	52,6	20,0	80,0
		2014	–3443,7	–	–	100,0	3443,7
Виробництво інших транспортних засобів	30	2010	2623,3	73,3	2982,6	26,7	359,3
		2011	6375,9	95,2	6394,4	4,8	18,5
		2012	6300,5	82,4	6429,3	17,6	128,8
		2013	3087,2	85,7	3450,3	14,3	363,1
		2014	–2838,1	45,5	2597,1	54,5	5435,2

Продовження таблиці 3.4

	Код за КВЕД-2010	Роки	СП				
			фінансовий результат (сальдо)	підприємства, які одержали прибуток		підприємства, які одержали збиток	
				у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
Промисловість	В+C+D+E	2010	939,1	57,0	15276,7	43,0	14337,6
		2011	4035,2	59,9	20063,1	40,1	16027,9
		2012	3133,4	61,8	19614,6	38,2	16481,2
		2013	-1152,9	60,8	17779,8	39,2	18932,7
		2014	-68097,7	58,0	23050,0	42,0	91147,7
Переробна промисловість	С	2010	3346,5	62,7	12889,0	37,3	9542,5
		2011	4144,1	64,3	15275,0	35,7	11130,9
		2012	3744,7	64,2	15284,6	35,8	11539,9
		2013	692,8	65,1	12513,9	34,9	11821,1
		2014	-41010,6	61,5	15164,9	38,5	56175,5
Машинобудування	26+27+ 28+29+30	2010	1874,3	60,6	3230,4	39,4	1356,1
		2011	4872,4	68,7	6204,1	31,3	1331,7
		2012	4175,9	68,6	6189,6	31,4	2013,7
		2013	742,5	67,5	2867,4	32,5	2124,9
		2014	-8369,6	62,6	4009,1	37,4	12378,7
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	26	2010	101,5	61,1	251,4	38,9	149,9
		2011	... к	... к	... к	... к	... к
		2012	273,5	78,0	356,4	22,0	82,9
		2013	... к	... к	... к	... к	... к
		2014	... к	... к	... к	... к	... к
Виробництво електричного устаткування	27	2010	22,2	62,0	381,9	38,0	359,7
		2011	... к	... к	... к	... к	... к
		2012	590,8	73,7	847,9	26,3	257,1
		2013	... к	... к	... к	... к	... к
		2014	... к	... к	... к	... к	... к

Продовження таблиці 3.4

	Код за КВЕД–2010	Роки	СП				
			фінансовий результат (сальдо)	підприємства, які одержали прибуток		підприємства, які одержали збиток	
				у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
Виробництво машин і устаткування, не віднесені до інших угруповань	28	2010	224,8	60,2	733,3	39,8	508,5
		2011	381,2	65,9	1004,0	34,1	622,8
		2012	493,2	64,2	1017,5	35,8	524,3
		2013	190,6	61,6	891,9	38,4	701,3
		2014	–1272,3	59,5	1414,9	40,5	2687,2
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	29+30	2010	1525,8	59,8	1863,8	40,2	338,0
		2011	3813,6	66,5	4215,6	33,5	402,0
		2012	2818,4	67,8	3967,8	32,2	1149,4
		2013	–8,6	71,3	919,1	28,7	927,7
		2014	–4043,3	62,6	1313,5	37,4	5356,8
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів	29	2010	–57,7	48,2	108,9	51,8	166,6
		2011	119,1	61,2	223,6	38,8	104,5
		2012	–404,2	61,9	141,8	38,1	546,0
		2013	–14,3	70,0	289,2	30,0	303,5
		2014	–1210,0	62,5	489,9	37,5	1699,9
Виробництво інших транспортних засобів	30	2010	1583,5	72,2	1754,9	27,8	171,4
		2011	3694,5	71,6	3992,0	28,4	297,5
		2012	3222,6	72,2	3826,0	27,8	603,4
		2013	5,7	72,2	629,9	27,8	624,2
		2014	–2833,3	62,6	823,6	37,4	3656,9

Продовження таблиці 3.4

	Код за КВЕД–2010	Роки	МП				
			фінансовий результат (сальдо)	підприємства, які одержали прибуток		підприємства, які одержали збиток	
				у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
Промисловість	В+С+D+E	2010	–876,9	58,8	2902,6	41,2	3779,5
		2011	–579,3	63,0	3628,3	37,0	4207,6
		2012	–1536,2	62,4	3506,2	37,6	5042,4
		2013	–3430,0	63,6	4051,1	36,4	7481,1
		2014	–12008,0	64,1	4563,4	35,9	16571,4
Переробна промисловість	С	2010	–370,0	60,3	2372,4	39,7	2742,4
		2011	–292,0	64,5	2993,2	35,5	3285,2
		2012	–476,5	64,1	3121,5	35,9	3598,0
		2013	–500,0	65,2	3453,9	34,8	3953,9
		2014	–5733,8	65,8	3970,1	34,2	9703,9
Машинобудування	26+27+28+29+30	2010	92,8	59,9	401,6	40,1	308,8
		2011	256,7	66,5	629,9	33,5	373,2
		2012	108,5	66,3	584,8	33,7	476,3
		2013	228,4	64,5	700,1	35,5	471,7
		2014	–1084,0	65,3	768,1	34,7	1852,1
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	26	2010	40,6	64,2	125,0	35,8	84,4
		2011	75,5	67,7	161,4	32,3	85,9
		2012	126,7	70,1	159,3	29,9	32,6
		2013	128,5	64,0	183,8	36,0	55,3
		2014	–659,9	63,7	236,2	36,3	896,1
Виробництво електричного устаткування	27	2010	20,3	61,3	53,9	38,7	33,6
		2011	83,3	68,4	114,9	31,6	31,6
		2012	7,9	68,8	98,6	31,2	90,7
		2013	38,5	67,4	120,7	32,6	82,2
		2014	–38,7	65,4	148,6	34,6	187,3

Продовження таблиці 3.4

	Код за КВЕД–2010	Роки	МП			
			фінансовий результат (сальдо)	підприємства, які одержали прибуток		підприємства, які одержали збиток
				у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств
Виробництво машин і устаткування, не віднесені до інших угруповань	28	2010	43,2	59,7	184,7	40,3
		2011	74,5	65,9	295,3	34,1
		2012	-22,0	65,9	268,8	34,1
		2013	69,5	65,0	329,0	35,0
		2014	-128,2	66,6	336,9	33,4
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	29+30	2010	-11,3	50,3	38,0	49,7
		2011	23,4	64,4	58,3	35,6
		2012	-4,1	59,1	58,1	40,9
		2013	-8,1	59,2	66,6	40,8
		2014	-257,2	62,9	46,4	37,1
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів	29	2010	-0,6	56,0	11,6	44,0
		2011	18,9	71,0	29,1	29,0
		2012	-11,6	65,2	20,2	34,8
		2013	-25,0	63,3	17,1	36,7
		2014	-213,9	63,6	20,8	36,4
Виробництво інших транспортних засобів	30	2010	-10,7	46,4	26,4	53,6
		2011	4,5	60,4	29,2	39,6
		2012	7,5	54,5	37,9	45,5
		2013	16,9	56,5	49,5	43,5
		2014	-43,3	62,3	25,6	37,7
						68,9

Продовження таблиці 3.4

	Код за КВЕД-2010	Роки	З них МікроП				
			фінансовий результат (сальдо)	підприємства, які одержали прибуток		підприємства, які одержали збиток	
				у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
Промисловість	В+C+D+E	2010	-872,1	59,7	703,5	40,3	1575,6
		2011	-599,7	63,5	928,6	36,5	1528,3
		2012	-1037,7	62,4	890,3	37,6	1928,0
		2013	-2877,5	63,8	1111,2	36,2	3988,7
		2014	-5198,5	64,3	1200,7	35,7	6399,2
Переробна промисловість	С	2010	-551,9	60,7	607,7	39,3	1159,6
		2011	-414,8	64,6	812,0	35,4	1226,8
		2012	-339,5	63,7	797,2	36,3	1136,7
		2013	-828,4	65,0	965,2	35,0	1793,6
		2014	-2771,8	65,5	1029,8	34,5	3801,6
Машинобудування	26+27+ 28+29+30	2010	-30,7	59,0	95,9	41,0	126,6
		2011	29,3	64,0	182,4	36,0	153,1
		2012	24,2	64,4	127,4	35,6	103,2
		2013	-5,0	62,7	180,6	37,3	185,6
		2014	-235,0	63,8	192,8	36,2	427,8
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	26	2010	-6,2	65,5	25,2	34,5	31,4
		2011	3,3	64,9	39,8	35,1	36,5
		2012	28,5	67,7	41,1	32,3	12,6
		2013	36,1	62,3	61,0	37,7	24,9
		2014	-4,1	61,4	72,6	38,6	76,7
Виробництво електричного устаткування	27	2010	4,0	58,9	21,3	41,1	17,3
		2011	38,4	65,7	56,7	34,3	18,3
		2012	5,1	65,6	21,1	34,4	16,0
		2013	-35,4	65,6	30,2	34,4	65,6
		2014	-45,7	62,3	39,9	37,7	85,6

Продовження таблиці 3.4

	Код за КВЕД-2010	Роки	3 нх МікроП				
			фінансовий результат (сальдо)	підприємства, які одержали прибуток		підприємства, які одержали збиток	
				у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
Виробництво машин і устаткування, не віднесені до інших угруповань	28	2010	-19,7	58,4	41,5	41,6	61,2
		2011	-22,6	62,7	63,7	37,3	86,3
		2012	10,7	64,9	54,6	35,1	43,9
		2013	22,0	63,0	78,2	37,0	56,2
		2014	-26,2	65,6	67,7	34,4	93,9
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	29+30	2010	-8,8	49,0	7,9	51,0	16,7
		2011	10,2	65,0	22,2	35,0	12,0
		2012	-20,1	56,5	10,6	43,5	30,7
		2013	-27,7	57,6	11,2	42,4	38,9
		2014	-159,0	63,5	12,6	36,5	171,6
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів	29	2010	-0,5	56,4	2,8	43,6	3,3
		2011	6,0	70,0	8,9	30,0	2,9
		2012	-7,6	66,1	4,4	33,9	12,0
		2013	-12,9	64,0	3,8	36,0	16,7
		2014	-145,4	64,8	7,3	35,2	152,7
Виробництво інших транспортних засобів	30	2010	-8,3	44,8	5,1	55,2	13,4
		2011	4,2	62,9	13,3	37,1	9,1
		2012	-12,5	50,5	6,2	49,5	18,7
		2013	-14,8	54,2	7,4	45,8	22,2
		2014	-13,6	62,6	5,3	37,4	18,9



НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ Економіка і Фінанси

Свідоцтво ДР КВ № 20225-10025 Р
49107, Україна, м. Дніпропетровськ,
а/с 5720

Телефон редакції: +38 (068) 851-75-52

E-mail: ecofin.at.ua@gmail.com

Сайт: <http://ecofin.at.ua>

вих. № 28 від 12 січня 2016 р.

ДОВІДКА

про участь у науково-дослідній роботі

Видана **Ватаманюк-Зелінській Уляні Зеновійвні** з підтвердженням про те, що вона дійсно брала участь у виконанні науково-дослідної госпрозрахункової теми: «Підвищення ефективності управління підприємствами різних організаційно-правових форм в умовах фінансово-економічної нестабільності» (ДР 0114U006193, строк виконання 2014-2019) наукового журналу «ЕКОНОМІКА І ФІНАНСИ», м. Дніпропетровськ в якості співвиконавця, а саме:

1. Визначено роль співробітництва територіальних громад для реалізації спільних інвестиційних проектів промислового розвитку територій, запропоновано шляхи активізації цієї співпраці.
2. Із метою забезпечення стабільного економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць в Україні, представлено пропозиції щодо залучення коштів приватного сектора через державно-приватне партнерство та розширення доступу суб'єктів промислового підприємництва до ринку муніципальних запозичень, що сприяє промислового розвитку територій із меншими затратами бюджетних коштів і є гарантією ефективності реформи місцевого самоврядування в Україні.
3. Представлено шляхи активізації співробітництва територіальних громад у сфері промислового підприємництва, які сприяють інтеграції цих суб'єктів муніципальної влади, відповідно до нових положень реформи адміністративно-територіального устрою України щодо їх добровільного об'єднання.
4. Запропоновані напрямки нормативно-правового регулювання співробітництва у сфері пріоритетів промислового розвитку територій, а також його стимулювання з боку держави, що сприятиме не лише соціально-економічному та культурному розвитку територіальних громад, а й активізує участь як місцевої влади, так і населення у вирішенні проблем місцевого значення для забезпечення збалансованого розвитку територій.

Керівник науково-дослідної теми,
Головний редактор наукового журналу
«Економіка і фінанси»
кандидат екон. наук, доцент,
Doctor of Science, honoris causa, професор РАЕ



Дробязко С.І.



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE
ЛЬВІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ІВАНА ФРАНКА
IVAN FRANKO NATIONAL UNIVERSITY OF LVIV

вул. Університетська, 1, м. Львів, 79000, Україна
тел./факс (032) 261-60-48, тел. 260-34-02
<http://www.lnu.edu.ua>, e-mail: lnu@lnu.edu.ua
Код ЗКПО 02070987 Державна Казначейська служба України
МФО 820172, р.р. 35225230001061
№ свідоцтва 17701483, ін. под. № 020709813029
Валютний рахунок № 26007006042 в Укресімбанку
м. Львова МФО 325718

1, Universytetska Str., Lviv, 79000, Ukraine
Phone/Fax: +38 (032) 261-60-48, 260-34-02
<http://www.lnu.edu.ua>, e-mail: lnu@lnu.edu.ua
Code ZKPO 02070987 State Treasury Service of Ukraine
MFO 820172, Settlement Acc. 35225230001061
Certificate No. 17701483, Tax ID 020709813029
Foreign Currency Acc. No. 26007006042 in Lviv Branch of
Ukreximbank MFO 325718

№ 2052-B від 29.04.2016

на № _____ від _____

Довідка
про впровадження результатів дисертаційного дослідження
здобувача наукового ступеня доктора економічних наук
Ватаманюк-Зелінської Уляни Зеновіївни на тему:
«Формування і використання механізмів інтеграційної взаємодії
підприємств із урахуванням кон'юнктури підприємницького середовища»

Отримані результати наукових досліджень на тему «Формування і використання механізмів інтеграційної взаємодії підприємств із урахуванням кон'юнктури підприємницького середовища» доцента кафедри державних та місцевих фінансів Львівського національного університету імені Івана Франка Ватаманюк-Зелінської Уляни Зеновіївни мають теоретичну цінність. Наукові результати впроваджені у навчальний процес підготовки фахівців освітньо-кваліфікаційного рівня «бакалавр» галузі знань 0305 «Економіка та підприємництво» напряму підготовки 6.030508 «Фінанси і кредит» в дисциплінах «Економіка і фінанси підприємства», «Економіка підприємства», а також в процесі підготовки фахівців освітньо-кваліфікаційних рівнів «спеціаліст» і «магістр» галузі знань 0305 «Економіка та підприємництво» за спеціальностями 7.03050801 та 8.03050801 «Фінанси і кредит» при викладанні дисципліни «Макрофінансове бюджетування».

Проректор з наукової роботи
Львівського національного
університету імені Івана Франка,
член-кореспондент НАН України,
д.х.н., професор



Р. Є. Гладішевський



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
 MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE
ЛЬВІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ІВАНА ФРАНКА
IVAN FRANKO NATIONAL UNIVERSITY OF LVIV

вул. Університетська, 1, м. Львів, 79000, Україна
 тел./факс (032) 261-60-48, тел. 260-34-02
<http://www.lnu.edu.ua>, e-mail: lnu@lnu.edu.ua
 Код ЗКПО 02070987 Державна Казначейська служба України
 МФО 820172, р.р. 35225230001061
 № свідоцтва 17701483, ін. под. № 020709813029
 Валютний рахунок № 26007006042 в Укресімбанку
 м. Львова МФО 325718

1, Universitytska Str., Lviv, 79000, Ukraine
 Phone/Fax: +38 (032) 261-60-48, 260-34-02
<http://www.lnu.edu.ua>, e-mail: lnu@lnu.edu.ua
 Code ZKPO 02070987 State Treasury Service of Ukraine
 MFO 820172, Settlement Acc. 35225230001061
 Certificate No. 17701483, Tax IN 020709813029
 Foreign Currency Acc. No. 26007006042 in Lviv Branch of
 Ukreximbank MFO 325718

№ 2051-B від 29. 04. 2016

на № _____ від _____

Довідка
про підтвердження участі у держбюджетних темах
здобувача наукового ступеня доктора економічних наук
Ватаманюк-Зелінської Уляни Зеновіївни
за результатами дисертаційного дослідження
«Формування і використання механізмів інтеграційної взаємодії
підприємств із урахуванням кон'юнктури підприємницького середовища»

Дисертаційна робота доцента кафедри державних та місцевих фінансів Львівського національного університету імені Івана Франка Ватаманюк-Зелінської Уляни Зеновіївни виконана в межах таких науково-дослідних тем: «Фінансовий механізм раціонального використання і відтворення природних ресурсів» (номер державної реєстрації – 0106U005419), «Реформування податкової політики та її роль у формуванні доходів бюджетів для забезпечення сталого регіонального розвитку» (номер державної реєстрації – 0109U004033), «Бюджетний механізм формування і використання фінансових ресурсів регіону» (номер державної реєстрації – 0110U000831) у межах яких автором висвітлено основні підходи щодо формування і використання механізмів інтеграційної взаємодії підприємств із урахуванням кон'юнктури підприємницького середовища.

Проректор з наукової роботи
 Львівського національного
 університету імені Івана Франка,
 член-кореспондент НАН України,
 д.х.н., професор



Р. Є. Гладішевський

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ**Економіка і Фінанси**

Свідоцтво ДР КВ № 20225-10025 Р
49107, Україна, м. Дніпропетровськ,
а/с 5720

SCIENTIFIC JOURNAL**Economics and Finance**

Телефон редакції: +38 (068) 851-75-52
E-mail: ecofin.at.ua@gmail.com
Сайт: <http://ecofin.at.ua>

вих. № 16 від 17. 02. 2016 р.

ДОВІДКА

про участь у науково-дослідній роботі

Видана **Ватаманюк-Зелінській Уляні Зеновіївні** з підтвердженням про те, що вона дійсно брала участь у виконанні науково-дослідної госпрозрахункової теми: «Проблеми соціально-економічного розвитку підприємництва» (ДР 0114U006191, строк виконання 2014-2019) наукового журналу «ЕКОНОМІКА І ФІНАНСИ», м. Дніпропетровськ в якості співвиконавця, а саме:

- представила рекомендації щодо обґрунтування концепції інтеграції суб'єктів фінансово-господарської діяльності машинобудівного комплексу України;
- запропонувала науковий підхід щодо утворення та ефективного функціонування інтеграційних структур бізнесу на основі оцінювання показників ендogenous та екзогенного підприємницького середовища як для інтеграційного об'єднання так і для інтегрованих до нього структур;
- при визначенні адаптаційних можливостей до умов інтеграційно орієнтованого підприємницького середовища для суб'єктів підприємницької діяльності – рекомендувала застосовувати нові показники ідентифікації змін ендogenous та екзогенних факторів підприємницького середовища, які його формують.

Керівник науково-дослідної теми,
Головний редактор наукового журналу
«Економіка і фінанси»

кандидат екон. наук, доцент,

Doctor of Science, honoris causa, професор РАЕ



Дробязко С.І.

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ**Економіка і Фінанси**

Свідоцтво ДР КВ № 20225-10025 Р
49107, Україна, м. Дніпропетровськ,
а/с 5720

SCIENTIFIC JOURNAL**Economics and Finance**

Телефон редакції: +38 (068) 851-75-52
E-mail: ecofin.at.ua@gmail.com
Сайт: <http://ecofin.at.ua>

вих. № 17 від 17. 02. 2016 р.

ДОВІДКА

про участь у науково-дослідній роботі

Видана **Ватаманюк-Зелінській Уляні Зеновіївні** з підтвердженням про те, що вона дійсно брала участь у виконанні науково-дослідної госпрозрахункової теми: «Формування та вдосконалення механізму сталого розвитку економічних систем» (ДР 0114U006192, строк виконання 2014-2019) наукового журналу «ЕКОНОМІКА І ФІНАНСИ», м. Дніпропетровськ в якості співвиконавця, а саме нею:

- запропоновано концептуальні підходи до формування моделі інтеграційно орієнтованого підприємницького середовища для підприємств машинобудівних галузей України;
- розроблено пропозиції щодо вибору методів управління інтеграційним об'єднанням машинобудівного комплексу, які передбачають застосування системи регулювання виробничо-господарської діяльності інтегрованих до нього малих (середніх) підприємств із збереженням ступеня їх самостійності;
- представлено етапи оцінювання потреби у інтеграційній взаємодії для кожного суб'єкта господарської діяльності, що є її потенційним учасником.

Керівник науково-дослідної теми,
Головний редактор наукового журналу
«Економіка і фінанси»
кандидат екон. наук, доцент,
Doctor of Science, honoris causa, професор РАЕ



Дробязко С.І.



УКРАЇНА

ЛЬВІВСЬКА ОБЛАСНА ДЕРЖАВНА АДМІНІСТРАЦІЯ

ДЕПАРТАМЕНТ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

ЄДРПОУ 38557560, 79008, м. Львів, вул. В. Винниченка, 18 тел. 261-21-55, факс 235-60-80

E-mail: gue@loda.gov.ua

21.04.2016 № 1-21-1048 На № _____ від _____

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційної роботи
на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук

Ватаманюк-Зелінської Уляни Зеновіївни

на тему: «Формування і використання механізмів інтеграційної взаємодії
підприємств із урахуванням кон'юнктури підприємницького середовища»
за спеціальністю 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за
видами економічної діяльності)

Результати дисертаційного дослідження Ватаманюк-Зелінської У.З. використані департаментом економічної політики Львівської обласної державної адміністрації. Зокрема, у контексті економічної складової регіонального розвитку, заслуговує на увагу запропонований автором методичний інструментарій до оцінки впливу кон'юнктури підприємницького середовища на розвиток промислових підприємств. Це актуально для Львівщини так, як сприяє: забезпеченню економічних інтересів регіону; покращенню показників підприємницької діяльності у пріоритетних напрямках промислового розвитку області; збереженню та освоєнню нових ринків збуту для суб'єктів підприємницької діяльності шляхом розвитку процесів інтеграційної взаємодії підприємств.

Результати проведених досліджень Ватаманюк-Зелінської У.З. мають практичне застосування. Зокрема вони використані при розробці проекту Програми соціально-економічного та культурного розвитку Львівської області на 2016 рік та будуть враховані при розробці проектів аналогічних програм.

Директор департаменту економічної політики
Львівської обласної державної адміністрації



Филипів Р.С.



Львівська міська рада

Департамент економічної політики

Україна, 79006, м. Львів, пл. Ринок, 1 тел.: 38 (032) 254-60-57

19.04.2016 № 4-2301-304

На № _____ від _____

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційного дослідження на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук
Ватаманюк-Зелінської Уляни Зеновіївни на тему: «Формування і використання механізмів інтеграційної взаємодії підприємств із урахуванням кон'юнктури підприємницького середовища»
за спеціальністю 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)

Практичні рекомендації стосовно покращення ефективності використання бюджетних коштів використовуються департаментом економічної політики Львівської міської ради у частині обґрунтування напрямків державної підтримки розвитку малого підприємництва.

Результати проведених досліджень щодо виявлення та ідентифікації показників впливу кон'юнктури підприємницького середовища на ділову активність підприємств враховані при формуванні програми соціально-економічного розвитку міста. Актуальність авторських розробок підтверджується необхідністю створення умов для формування і використання механізмів інтеграційної взаємодії підприємств на засадах державно-приватного партнерства.

Директор департаменту



І.Кулинич

УКРАЇНА
місто Харків
ПУБЛІЧНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО
«ХАРКІВСЬКИЙ ТРАКТОРНИЙ ЗАВОД
ІМ. С.ОРДЖОНІКІДЗЕ»
№05750295
61007, м.Харків, пр-т Московський, 275
15.02.2016 № 60/29
на № _____ від _____

Довідка

про впровадження результатів дисертаційного дослідження

Ватаманюк-Зелінської Уляни Зеновійни

Методи інтеграційної взаємодії між суб'єктами фінансово-господарської діяльності машинобудівного комплексу, дозволяють великим підприємствам співпрацювати із суб'єктами малого та середнього бізнесу в інформаційній, інноваційній, виробничій та ресурсній сферах. Результати дисертаційного дослідження Ватаманюк-Зелінської У.З., які стосуються процесів інтеграційної взаємодії вітчизняних машинобудівних підприємств використовуються ПАТ «ХАРКІВСЬКИЙ ТРАКТОРНИЙ ЗАВОД ІМ. С.ОРДЖОНІКІДЗЕ» для ідентифікації змін зовнішнього і внутрішнього підприємницьких середовищ на основі застосування запропонованих автором ідентифікаторів їх оцінки.

Сформована авторська концепція інтеграційних взаємовідносин передбачає збереження фінансової незалежності інтегрованими суб'єктами підприємницької діяльності та зменшення їх трансакційних витрат у результаті інтеграційної взаємодії із великими машинобудівними компаніями і підтверджується авторськими математичними моделями. Такі моделі можуть бути використовані на ПАТ «ХАРКІВСЬКИЙ ТРАКТОРНИЙ ЗАВОД ІМ. С.ОРДЖОНІКІДЗЕ», що дозволяє аргументовано підходити до управління інтеграційними процесами та долучати на партнерських засадах різнопрофільні малі та середні підприємства до виробництва продукції, виконання робіт, реалізації актуальних проектів та вирішення поточних завдань стабільного розвитку суб'єктів-учасників інтеграційної взаємодії.

Довідка видана без фінансових зобов'язань ПАТ «ХАРКІВСЬКИЙ ТРАКТОРНИЙ ЗАВОД ІМ. С.ОРДЖОНІКІДЗЕ» перед автором.

Директор технічний
ПАТ «ХАРКІВСЬКИЙ ТРАКТОРНИЙ ЗАВОД
ІМ. С. ОРДЖОНІКІДЗЕ»



Аносов В.І.

ТОВ "АБ Груп"

Вул. Кірова, 90, оф. 26, м. Бровари, Київська обл., Україна, 07400, р/р 26008001345166 в ПАТ «ОТП Банк» м. Київ, МФО 300528, ЄДРПОУ 37284619, Свід. ПДВ №100311377, ІПН 372846110299
Моб. +38(044) 220-34-36 e-mail: aleksandr@ab-group.kiev.ua

Вих. 2016-060

Від. 09.02.2016

Довідка

про впровадження результатів дисертаційного дослідження

Ватаманюк-Зелінської Уляни Зеновійвни

Однією з передумов оптимізації економічного простору, що дає змогу реалізувати науково-технічний та ресурсний потенціал, а також переваги міжнародного економічного співробітництва машинобудівного виробництва в Україні, є активізація виробничого партнерства у промисловості. Зміна структури компаній для створення нових конкурентоспроможних фінансово-господарських комплексів передбачає концентрацію капіталу, виробничих потужностей і взаємну інтеграцію підприємств із різними підприємницькими профілями.

Все це свідчить про актуальність дослідження Ватаманюк-Зелінської У.З., окремі результати якого були використані ТОВ «АБ Груп» у фінансово-господарській діяльності, зокрема: наукове обґрунтування доцільності участі середніх підприємств у інтеграційних процесах із великими машинобудівними компаніями на засадах збереження самостійності суб'єктів-учасників інтеграційної взаємодії – було використано під час розробки стратегії розвитку ТОВ «АБ Груп» та оцінці альтернатив можливих сценаріїв діяльності компанії. Авторські математичні моделі для мінімізації трансакційних витрат підприємства було враховано у варіантах розвитку фінансової політики ТОВ «АБ Груп».

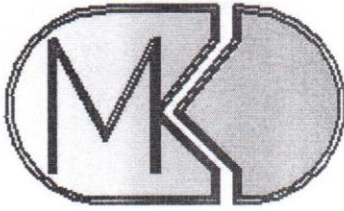
Заслужують на увагу розроблені автором етапи оцінювання господарської діяльності підприємства для визначення потреби у інтеграційній взаємодії, кожен з яких розглядається ТОВ «АБ Груп» як методичне забезпечення для прийняття рішень щодо інтеграційної взаємодії із великими підприємствами, у тому числі й машинобудівних галузей – у сфері надання послуг: зі складання баштових кранів, монтажу частин машин на висоті та перекриттів споруд.

Довідка видана без фінансових зобов'язань ТОВ «АБ Груп» перед автором.

Генеральний директор



О.О. Богачук



ТзОВ «Металік-Комплект»

Україна, 79066, м. Львів, вул. Зелена 301, тел./факс (032) 2708380

р/р 26004012724 вПЛФ ВАТ «Кредобанк»

МФО 325365, ЄДРПОУ 25548673

Інд. под. номер: 255486713045, ном. свід. плат. ПДВ: 17824769

№ 25/03 від 22.03.2016 р.

Довідка

про впровадження результатів дисертаційного дослідження

Результати дисертаційного дослідження доцента кафедри державних та місцевих фінансів Львівського національного університету імені Івана Франка Ватаманюк-Зелінської Уляни Зеновіївни впроваджені і застосовуються у фінансово-господарській діяльності ТзОВ «Металік-Комплект», зокрема, у контексті посилення ділової активності підприємства на основі використання методики ідентифікації показників впливу кон'юнктури підприємницького середовища на фінансово-господарську діяльність суб'єкта підприємництва. Впровадження розроблених автором положень та методів забезпечило підвищення ефективності виробництва за рахунок впровадження заходів для реалізації управлінських рішень щодо участі ТзОВ «Металік-Комплект» у господарських об'єднаннях підприємств.

Генеральний директор



Грецишин М.Й.



ПУБЛІЧНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «ІСКРА»

Публічне акціонерне товариство
«ІСКРА»

✉ Україна, 79066, м. Львів, вул. Вулицька, 14
☎ тел. +38 (032) 290 13 98
☎ факс +38 (032) 245 43 42
@ e-mail: supply@iskra.com.ua

“ISKRA” Corporation

✉ Ukraine, 79066, Lviv, Vuletska st., 14
☎ tel. +38 (032) 290 13 98
☎ fax +38 (032) 245 43 42
@ e-mail: supply@iskra.com.ua

вих. 37/08 від 24.05.2016р.

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційної роботи
Ватаманюк-Зелінської Уляни Зеновіївни
«Формування і використання механізмів інтеграційної взаємодії підприємств із
урахуванням кон'юнктури підприємницького середовища»
поданої на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук
за спеціальністю 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами
(за видами економічної діяльності)

Видана доценту кафедри державних та місцевих фінансів Львівського національного університету імені Івана Франка Ватаманюк-Зелінській Уляні Зеновіївні про те, що результати її наукових досліджень впроваджені на ПАТ «Іскра», зокрема, теоретико-методичні підходи до оцінювання ефективності інтеграційної взаємодії для суб'єкта підприємницької діяльності щодо запобігання впливу негативних факторів кон'юнктури підприємницького середовища були використані для визначення стратегічних напрямів інноваційної політики підприємства при формуванні бізнес-плану на 2016 рік.



Технічний директор ПАТ «Іскра»

В.О. Андрусевич


ЕЛЕКТРОНТРАНС
ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ СПІЛЬНЕ УКРАЇНСЬКО-НІМЕЦЬКЕ ПІДПРИЄМСТВО

Код ЄДРПОУ: 37965405
 р/р 26007000011970 у ПАТ «ВіЕс Банк» м. Львова,
 МФО 325213, ІПН 379654013070, свід. № 200059676

вул. Шевченка, 311, м. Львів, 79069, Україна
 тел.: +38 032 239 5817, факс: +38 032 239 5718
 office@eltrans.electron.ua, www.eltrans.electron.ua

«27» травня 2016 р. № 033/1946

ДОВІДКА

Про впровадження результатів дисертаційної роботи Ватаманюк-Зелінської Уляни Зеновіївни «Формування і використання механізмів інтеграційної взаємодії підприємств із урахуванням кон'юнктури підприємницького середовища» поданої на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук за спеціальністю 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)

Результати дисертаційного дослідження Ватаманюк-Зелінської У.З., які стосуються формування і використання механізмів інтеграційної взаємодії вітчизняних машинобудівних підприємств використовуються українсько-німецьким підприємством СП «Електротранс» для ідентифікації ризикових факторів кон'юнктури підприємницького середовища, що створює можливість вибору найбільш прийнятних моделей взаємовідносин між СП «Електротранс» та іншими суб'єктами підприємницької діяльності за умови інтеграції.

Довідка видана без фінансових зобов'язань перед автором.

Директор СП «Електротранс»



В.Б. Пецух

 Науково-виробниче підприємство Завод техніки зв'язку і автоматики 		
код ЄДРПОУ 34167410 Витяг з реєстру платників ПДВ № 1513054500312 ІПН 341674113056	✉ Україна, 79044, м. Львів, вул. Околична, 18 ☎ тел./факс.(032) 263 71 07 ☎ тел./факс.(032) 245 77 71 🌐 www.ztza.com.ua, ✉ nvp.ztza@gmail.com	р/р 26000000003800 в ПАТ «ВіЕсБанк» м. Львова, МФО 325213

№ 0530/3 від "30" травня 2016 р.

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційного дослідження
здобувача наукового ступеня доктора економічних наук
Ватаманюк-Зелінської Уляни Зеновіївни на тему:
«Формування і використання механізмів інтеграційної взаємодії підприємств
із урахуванням кон'юнктури підприємницького середовища»

Результати дисертаційного дослідження Ватаманюк-Зелінської У.З. використані для розробки стратегії розвитку ПП НВП "Завод техніки зв'язку і автоматики" у напрямку застосування моделей інтеграційних взаємовідносин із суб'єктами підприємницької діяльності – учасниками інтеграційної взаємодії, що створює можливість економії виробничих і трансакційних витрат підприємства.

Впровадження результатів досліджень автора дало змогу оцінити ступінь переваг інтеграції на засадах дотримання незалежних позицій в управлінні фінансово-господарською діяльністю ПП НВП "Завод техніки зв'язку і автоматики".

Генеральний директор
 ПП НВП "Завод техніки зв'язку і автоматики"



І.Д. Секелик