

Міністерство освіти і науки України
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
Академія соціального управління

Ірина КРАМАР

**РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВИХ
ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ
ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ**

Монографія

*За загальною редакцією Заслуженого діяча науки і техніки України,
докт. економ. наук, професора Андрушківа Б. М.*

Тернопіль
2019

УДК 338.45

К78

Автор:

Крамар І. Ю., канд. економ. наук, доцент.

(За загальною редакцією Заслуженого діяча науки і техніки України,
докт. економ. наук, професора. Андрушківа Б. М.)

*Рекомендовано до друку вченою радою
Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя.
Протокол № 4 від 16 квітня 2019 р.*

Рецензенти:

Нижник В. М., докт. економ. наук, професор;

Гуцал І. С., докт. економ. наук, професор;

Рогатинський Р. М., докт. техн. наук, професор.

К-78 Крамар І. Ю. Розвиток промислових підприємств України в контексті
інтернаціоналізації : монографія / Крамар І. Ю. За заг. Ред. докт. економ. наук, проф.
Андрушківа Б. М. – Тернопіль : Тернопільський національний технічний
університет імені Івана Пулюя, 2019. – 378 с.

ISBN 978-966-305-102-4

УДК 338.45

У монографії розкрито теоретичні засади та основні складові процесу інтернаціоналізації промислових підприємств, особливості та передумови його організації. Визначено роль та чинники її мотивації в умовах промислових підприємств. На основі соціально-економічного аналізу здійснено характеристику первинних процесів міжнародної інтеграції України до ЄС. Визнано перспективним мотиваційний підхід до активізації інтернаціоналізації підприємств. Проаналізовано інституційне регулювання стратегічного розвитку Західного регіону України в контексті інтернаціоналізації. Досліджено специфіку формування заходів закордонної експансії на засадах оподаткування з позицій сталого розвитку. Здійснено діагностику чинників, що впливають на успішну інтернаціоналізацію промислових підприємств, зокрема: інвестиційно-інноваційна складова та науково-освітнього потенціал в умовах трансформації промислових підприємств України до Європейського вектору розвитку. Запропоновано теоретико-прикладні підходи до розробки та функціонального забезпечення організаційно-економічного механізму інтернаціоналізації промислового підприємства та його критеріального оцінювання за методом Сааті. Оцінено ефективність розробленого механізму з позиції підтримки прийняття управлінських рішень за допомогою засобів штучного інтелекту. У роботі, на прикладі конкретних підприємств аналізується досвід, використання нових організаційних форм у цьому процесі та урахуванням стану національної економіки України, т.ч. на мікро-, макро- та мезорівнях.

Монографія розрахована на працівників органів державної влади та місцевого самоврядування, керівників промислових підприємств, викладачів і студентів закладів вищої освіти

© Крамар І. Ю., 2019

© Тернопільський національний технічний

університет імені Івана Пулюя, 2019

ISBN 978-966-305-102-4

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	6
ВСТУП	10
УМОВНІ ПОЗНАЧЕННЯ	14
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ІНТЕРНА- ЦІОНАЛІЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	15
1.1. Теоретичні засади та основні складові інтернаціоналізації	16
1.2. Концептуальні основи впровадження інтернаціоналізації у діяльність промислових підприємств	21
1.3. Євроінтеграційні процеси в Україні та їх вплив на інтернаціоналізацію промислових підприємств	40
Резюме до розділу 1	64
РОЗДІЛ 2. МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСІВ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	67
2.1. Методологічний підхід до розробки організаційно-економічного механізму інтернаціоналізації на основі формування еластичного інструментарію управління процесами інтернаціоналізації	68
2.2. Розроблення організаційно-економічного механізму інтернаціо- налізації промислових підприємств	78
2.3. Побудова алгоритму дослідження ефективності діяльності промислових підприємств в контексті інтернаціоналізації	82
Резюме до розділу 2	92
РОЗДІЛ 3. АНАЛІТИЧНІ АСПЕКТИ АКТИВІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬО- ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ	93
3.1. Аналіз стану зовнішньо-економічної діяльності промислових підприємств України	94

3.2. Державна стратегія активізації інтернаціоналізації промислових підприємств України	99
3.3. Інституційне регулювання стратегічного розвитку промислових підприємств в контексті інтернаціоналізації	122
Резюме до розділу 3	137
РОЗДІЛ 4. ФОРМУВАННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ ФУНКЦІОНАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	139
4.1. Специфіка формування заходів закордонної експансії на засадах оподаткування з позицій сталого розвитку	140
4.2. Інвестиційно-інноваційна складова розвитку промислових підприємств в контексті інтернаціоналізації їх діяльності	153
4.3. Науково-освітній потенціал у структурі інтернаціоналізації промислових підприємств	167
4.4. Удосконалення системи функціонального забезпечення організаційно-економічного механізму інтернаціоналізації промислових підприємств	192
Резюме до розділу 4	210
РОЗДІЛ 5. ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЕЛАСТИЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ПІДВИЩЕННЯ ЇЇ ЕФЕКТИВНОСТІ	214
5.1. Розроблення полікритеріального підходу до забезпечення інтернаціоналізації промислових підприємств	215
5.2. Оцінювання ефективності діяльності промислових підприємств у взаємозв'язку із впровадженням еластичного інструментарію щодо інтернаціоналізації	228

5.3. Побудова програмної системи інтелектуальних агентів для підтримки прийняття управлінських рішень щодо інтернаціоналізації промислових підприємств на основі нейро-мережевого програмування ..	234
Резюме до розділу 5	243
ВИСНОВКИ	245
ГЛОСАРІЙ З ТЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	251
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	279
ДОДАТКИ	326

Одним із найдієвіших чинників активізації процесу інтернаціоналізації промислових підприємств та входження України в ЄС є робота за Європейськими стандартами.

Наталя Кирич

ПЕРЕДМОВА

або стратегія розвитку інтернаціоналізаційної політики в умовах промислових підприємств, адаптація їх діяльності до вимог ЄС полягає в підвищенні їх конкурентоспроможності на міжнародному ринку

На даний час розвиток підприємств відбувається в умовах жорсткої конкуренції та зростаючих вимог до якості результатів всіх видів діяльності обумовлених вимогами вступу нашої держави до ЄС. Промислові підприємства України постали перед питанням пошуку не лише нових ефективних методів управління, а і шляхів розвитку Євроінтеграційних процесів.

Аналіз діяльності промислових підприємств в умовах розірвання традиційних торгових відносин з Росією та боротьби з наслідками політико-економічної кризи в країні показав, що найчастіше підприємства, для підтримання розвитку та виживання на ринку вдаються до таких заходів: зниження капітальних витрат, коригування географії ринків збуту, продаж активів та ін. Такі кроки підвищують їх конкурентоздатність і як наступний етап цивілізованості виробничих відносин, у міжнародному плані, – інтернаціоналізації промислових підприємств.

Довідково: *Інтернаціоналізація діяльності підприємства – це будь-який вид господарської діяльності, яку воно розпочинає за кордоном у поєднанні з діяльністю у власній країні з метою реалізації своїх довгострокових стратегічних цілей на основі використання більш сприятливих загальноекономічних, ринкових, адміністративно-правових, екологічних, географічних і соціально-політичних умов ведення бізнесу в приймаючій країні.*

Інтернаціоналізм, про який так довго і давно розмовляли у Радянському Союзі виявляється має різні обличчя. Сьогодні у наших Східних сусідів він трансформувався у махровий шовінізм з агресивним обличчям хижака, який може вбивати і все навколо руйнувати та нищити, не дивлячись на те, що у цьому немає ніякої, навіть елементарної потреби.

Насправді динамізм та мінливість зовнішнього середовища ставить перед керівниками таких підприємств на перший план завдання з оперативного реагування на виникаючі потреби міжнародного ринку, запитів споживачів та ін. Ефективність розвитку інтернаціоналізації промислових підприємств залежить від здатності швидко та вчасно пристосовуватися до змін. Тому проблема формування організаційно-економічних механізмів інтернаціоналізації промислових підприємств до ринкових умов та пошук можливостей їх оптимального розвитку є актуальною та потребує наукового та практичного вирішення.

Питання управління розвитком інтернаціоналізації не є новим. Як відмічає авторка, на сьогоднішній день існує багато загально спрямованих та специфічних досліджень з даної проблематики, яких системно у своїй роботі і аналізує автор. У різний час вирішенню даної проблеми присвящали свої роботи як вітчизняні так і зарубіжні вчені.

На основі розглянутих методологічних підходів до розвитку інтернаціоналізації підприємств кожен конкретний підхід (або комбінація декількох) має певні переваги у застосуванні, проте зазвичай вони відображають лише один специфічний аспект діяльності підприємства. Спільною особливістю, що пов'язує між собою різні підходи, є потреба у пристосуванні підприємства до нових умов функціонування в зовнішньому середовищі, що забезпечується відповідними організаційно-економічними механізмами.

Крім того, не всі з представлених існуючих підходів до управління інтернаціоналізаційним розвитком враховують внутрішні особливості взаємодії підприємств, характер їхніх взаємозв'язків. Ці особливості визначили необхідність розроблення нових підходів до ефективного управління інтернаціоналізацією промислових підприємств за допомогою забезпечення чіткого функціонування внутрішньої структури підприємств та організаційних змін, що мають на меті адаптацію промислового підприємства до впливів зовнішнього середовища. Недостатність теоретичних і практичних розробок у

даній сфері, складність чи неможливість практичного застосування багатьох із них обумовили вибір теми дослідження та його мету. Для реалізації мети передбачено конкретні завдання серед яких, розроблення науково-методичних підходів і практичних рекомендацій з управління інтернаціоналізацією.

Для досягнення зазначеної мети автором також поставлено завдання здійснити діалектичний аналіз понятійного апарату системи управління інтернаціоналізаційним розвитком промислових підприємств; проаналізувати методологічні підходи до вирішення; визначити науково-методичний підхід до оцінки ефективності інтернаціоналізації підприємства під впливом впровадження обраних управлінських рішень.

У роботі використано сукупність загальнонаукових і прикладних методів статистичного аналізу – при виявленні основних тенденцій та особливостей розвитку промислових підприємств Західного регіону; абстрактно-логічного підходу – при теоретичному узагальненні та формулюванні висновків; ситуаційного, системного, синергетичного та ієрархічного підходу – при розробці та реалізації концепції формування організаційно-економічного механізму інтернаціоналізації промислових підприємств.

В умовах розбудови національної економіки України надзвичайно важливим чинником, що суттєво впливає на формування організаційно-економічного механізму інтернаціоналізації промислових підприємств, виступає стратегічне управління їх інноваційним розвитком. Інноваційний курс розвитку національної економіки, визначений у «Стратегії інноваційного розвитку України на період до 2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» є пріоритетом оновлення та виходу на новий якісний рівень внутрішньоекономічних процесів у контексті входження у світовий економічний простір. Саме ефективне формування стратегічних орієнтирів в інноваційній політиці та вироблення організаційно-економічного механізму інтернаціоналізації промислових підприємств розвитку вітчизняних підприємств можуть стати основою якісного інтегрування у європейську та світову економічні системи, забезпечивши достатній рівень їх конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості.

Практичне значення отриманих результатів дослідження полягає у широких можливостях їх використання менеджерами та економістами промислових підприємств при активізації процесів інтернаціоналізації. Окремі висновки та рекомендації з питань формування організаційно-економічного механізму

інтернаціоналізації у системі стратегічного управління інноваційним розвитком підприємств, подані в роботі, впроваджені в діяльність вітчизняних підприємств. Зведені практичні результати дослідження можуть використовувати інноваційно-активні підприємства для підвищення ефективності організації стратегії їх інноваційного розвитку на всіх стадіях життєвого циклу інтернаціоналізації.

Матеріали наукової роботи використовуються в освітньому процесі кафедри економіки та фінансів Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя і Хмельницького національного університету.

Апробація результатів наукової роботи здійснювалася на міжнародних, національних та регіональних науково-практичних конференціях.

Автор стверджує, що державна політика України має орієнтуватися на різні моделі інноваційного розвитку залежно від стану науково-технічного потенціалу і конкретних проблем, що постають як перед суспільством, так і безпосередньо підприємствами, але всі вони повинні бути скеровані на вимоги цивілізованого світу на Європейські стандарти.

У монографії використано досить широкий інструментарій та аналітично-статистичну базу, яка була закладена в дисертації автора.

Загалом наукова робота є самостійно виконаною науковою працею, де подано авторський підхід до вирішення актуального наукового завдання розвитку теоретичних положень, розроблення науково-методичних підходів і практичних рекомендацій щодо управління інтернаціоналізацією промислових підприємств.

Хочеться побажати, щоб книга стала популярною і потрібною управлінцям, а авторка написала ще багато таких творів.

Завідувач кафедри управління
Інноваційної діяльності та сфери послуг
Тернопільського національного технічного
університету імені Івана Пулюя,
докт. екон. наук, професор

Богдан Андрушків

*Активізація розвитку промислових підприємств
на засадах інтернаціоналізації можуть забезпечити досконалі
організаційно-економічні механізми та їх
гнучкий мотиваційний інструментарій*

Ольга Погайдак

ВСТУП

Організація господарської діяльності в умовах державної незалежності та інтеграції України у Європейську співдружність обумовлює необхідність інтернаціоналізації суб'єктів господарювання, в т.ч. і промислових підприємств. На даний час Україна перебуває в стані гібридної війни, потужний промисловий потенціал Донецької і Луганської областей опинився в зоні бойових дій та на тимчасово окупованих територіях, в анексованому Криму залишилися бюджетоутворюючі підприємства приладо- і машинобудування. Ці виклики вимагають не лише реструктуризації економіки України загалом і принципово відмінних підходів до діяльності підприємств, що функціонують або створюватимуться на території держави, зокрема, а і активізації інтернаціоналізації нині діючих підприємств.

Тим часом, з часу проголошення незалежності економічний розвиток країни відбувається за зовсім іншим сценарієм, ніж той, який прогнозували провідні експерти на момент розпаду Радянського Союзу. Враховуючи колишній високий рівень індустріалізації, експортний потенціал щодо ресурсів і товарів, кадровий потенціал, Україна мала першу стартову позицію серед колишніх радянських республік. В той же час, наприклад, значення машинобудування для розвитку економіки нашої держави неможливо переоцінити, оскільки у розвинутих країнах частка експорту продукції машинобудування складає від понад 30% (Франція, Великобританія) до 64% (Японія).

В останні десятиліття у світі активізувалися глобалізаційні процеси, що мають безпосередній вплив на національні економіки, стан та розвиток яких безпосередньо залежить від функціонування суб'єктів господарювання. Разом з тим, на сучасному, етапі економічного розвитку та в умовах глобалізації, інтернаціоналізація підприємств є двигуном потяга що прямує до Європи, до цивілізації, суттєвим чинником забезпечення як розвитку самого підприємства, так і країни загалом.

Національні підприємства, виступаючи підсистемами національної господарської системи, забезпечують конкурентоспроможність країни як суб'єкта світового господарства, яка суттєво залежить від кількісних і якісних показників діяльності суб'єктів господарювання, що її представляють на глобальних ринках. Крім того, саме в межах реалізації стратегій інтернаціоналізації здійснюється вихід підприємств на закордонні ринки.

За цих нових умов господарювання важливою проблемою є дослідження процесу інтернаціоналізації підприємств машинобудування для забезпечення розвитку їх експортного потенціалу, що стане основою стабільного зростання економіки України.

Міжнародну інтеграцію та інтернаціоналізацію, а також їх вплив на розвиток країни досліджували Р. Lombaerdei [403], L. Rivera-Batiz, Р. Romer [412], [269], О. Борисенко [20] та ін. Питанням інтернаціоналізації підприємств присвячені праці таких іноземних вчених, як С. Cavusgil [311], С. Hill [346], J. Johanson, J.-E. Vahlne [357], S. M. Casson [309], Ду Чуньбу [64] та українські вчені, зокрема, О. Собкевич [252], П. Ільчук [105-108], І. Коломієць [130–131], Ю. Вдовиченко [26–27], Л. Лігоненко [157], М. Корж, С. Жуков [135], О. Слабоспицька [257], С. Стрельник [270], Я. Шмаленко [298]. Регіональну специфіку інтернаціоналізації описано у працях [38; 53; 152; 263; 296; 306; 308; 344; 393; 410]. Взаємозв'язок між інтернаціоналізацією підприємств і світовими тенденціями економічного розвитку розглядали О. Вівчар [31], М. Дідівський [58], Б. Гаврилишин [59], Е. Зінь [100], Є. Іванов [104], Т. Мельник [167], Є. Савельєв [244], Т. Орехова [186], Ю. Орловська [187–188]. Основні методи та способи виходу вітчизняних промислових підприємств на міжнародний ринок досліджували такі вчені: О. Ананьєв [4], В. Мовчан [174], Л. Михальчук [171], Т. Перекрест [214], М. Панкова [210], Т. Подвірна [220], Т. Ренькас [233], Р. Скринський [256], В. Стадник [258], [288] та інші. Конкурентоспроможність українських підприємств як важливий чинник інтеграції у світову економічну систему для реалізації їх експортного потенціалу досліджували Т. Борисова [21], Г. Соколюк [254], О. Галушко [79], І. Калюжна, І. Гвоздецька [116], І. Кінаш [125–126], Н. Коваленко [128], Д. Малащук [160], Д. Нечепуренко [179]. В. Пономаренко [405–406]. Питання інноваційної політики в контексті підвищення рівня конкурентоспроможності промислових підприємств досліджували М. Dodgson, D. Gann, A. Salter [317], Т. Levitt [377], О. Амоша, В. Антонюк [2],

З. Андрушкевич [7], Б. Андрушків [111–112], Н. Луцька [159], Н. Кирич [121], А. Гуржій [113], А. Росохата [241], О. Тонких [277], П. Харів [291], В. Шведун [294]. Теоретичні та практичні аспекти іноземного інвестування є однією з тем досліджень J.-Y. Steyt [421], О. Бондаренко, В. Нижник [19], Д. Галенко, Я. Калантай [40], Т. Задніпрянна [81], О. Носова [184], С. Реверчук [231]. Маркетингові аспекти інтернаціоналізації висвітлено у працях J. Daniels [315], П. Черномаз [292]. Науково-дослідні та освітні чинники впливу на інтернаціоналізацію підприємств досліджували I. Cohen [312], Т. Kuhn [373], M. Holmgren, S. Snitzer [387], K. Popper [374], О. Красовська [149], Н. Краус, К. Краус [150], Л. Дейнеко [178], А. Сбруєва [245], Л. Семів С.[250], І. Стойко [260], С. Тарасенко, М. Демченко [273] та ін. Податкові аспекти в контексті сталого розвитку як фактори інтернаціоналізації розкрито в працях [324; 361], а також є питанням досліджень В. Андрейцева [5], М. Бець, О. Безпалової [13], Л. Бойко, Т. Мацієвич [17], О. Веклич [28], О. Гаркушенко [42], О. Найденко [175], А. Нікітішин [181], Н. Новицька [182]. Оцінку ефективності діяльності промислових підприємств, зокрема, в частині зовнішньо-економічної діяльності вивчали К. Уолш [284], Т. Перекрест [217], А. Погребняк [218], А. Семенов [248], О. Слабоспицька [257]. Математичні методи дослідження ефективності діяльності підприємств розкрито у працях [45; 52; 75; 235; 255; 259].

Поряд з цим залишається мало дослідженим питання організаційно-економічного механізму інтернаціоналізації промислових підприємств. Так як на сьогоднішній день в Україні зберігається суттєва диференціація між регіонами в структурі виробництва та диференціація за результатами діяльності промисловості, що пов'язано із їх нерівномірною забезпеченістю природними, трудовими та іншими ресурсами, загальним економічним потенціалом регіонів, кожен регіон прагне зберегти свій унікальний потенціал, здобути нову якість регіональної ідентичності з урахуванням історичних традицій і глобальних світових тенденцій, максимально використати власні сильні сторони, перетворивши їх у можливості для розвитку. Тому аналіз проблематики дослідження було проведено на прикладі Західного регіону України. Це зумовлює потребу у визначенні особливостей регіону з позицій перспективно-проблемного підходу для окреслення пріоритетів зовнішньо-економічної діяльності підприємств, що в ньому функціонують.

Також залишаються невирішеними ряд питань, що стосуються розробки механізму інтернаціоналізації промислових підприємств: стратегічна складова прийняття управлінських рішень, тому що, як правило, дослідники акцентують свою увагу на прийнятті управлінських рішень з метою коригування тактичних планів щодо здійснення зовнішньо-економічної діяльності, а не визначення стратегічного аспекту готовності підприємства до її здійснення; аналіз чинників впливу на розвиток науково-дослідного потенціалу країни в процесі інтернаціоналізації; визначення ролі освіти в Україні в контексті розвитку людського капіталу як важливого аспекту забезпечення належного рівня розвитку країни та в забезпеченні процесу інтернаціоналізації підприємства; формування людського капіталу як одного з основних факторів забезпечення інтернаціоналізації промислового підприємства.

Невирішеними залишилися також питання взаємозв'язку між рівнем інтернаціоналізації промислового підприємства та його організаційною структурою, що ґрунтується на активізації різних аспектів діяльності структурних підрозділів та багато інших запитань.

В силу цих та інших обставин, обрана автором тема дослідження проблем інтернаціоналізації промислових підприємств, формування організаційно-економічного механізму є актуальною, що й обумовило вибір даного напрямку дослідження.

Книга дає відповіді на ці та інші запитання.

УМОВНІ ПОЗНАЧЕННЯ

- АСУ – автоматизована система управління;
АКСУ – Академія соціального управління;
ВВП – валовий внутрішній продукт;
ЗВО – заклад вищої освіти;
ЗЕД – зовнішньо-економічна діяльність;
ЄАЕС – Євразійський економічний союз;
ЄЕП – єдиний економічний простір;
ЄПС – європейська політика сусідства;
ЄС – Європейський Союз;
ЄСЗД – європейська служба зовнішньої діяльності;
МАР – Міжнародна асоціація розвитку;
МСБ – малий та середній бізнес;
МБРР – Міжнародний банк реконструкції і розвитку;
МВФ – Міжнародний валютний фонд;
МЗС – Міністерство закордонних справ;
МОН України – Міністерство освіти і науки України;
НАН – Національна Академія наук;
НДІ – науково-дослідний інститут;
НДР – науково-дослідні роботи;
НДДКР – науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи;
ННВК – навчально-науково-виробничий комплекс;
НТП – науково-технічний прогрес;
ОЕМПП – організаційно-економічний механізм інтернаціоналізації промислових підприємств;
ОЕСР – Організація економічного співробітництва та розвитку;
ПІ – прямі іноземні інвестиції;
СБ – Світовий банк;
СОТ – Світова організація торгівлі;
ТНТУ – Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя;
ЦТТ – Центр трансферу технологій.

*Інтернаціоналізація промислових підприємств
є однією з ознак їх конкурентоздатності
та свідченням Європейської спрямованості
розвитку держави
Наталія Мариненко*

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Теоретичні засади та основні складові
інтернаціоналізації

Концептуальні основи впровадження
інтернаціоналізації у діяльність промислових
підприємств

Євроінтеграційні процеси в Україні та їх вплив на
інтернаціоналізацію промислових підприємств

Резюме до розділу

1.1. Теоретичні засади та основні складові інтернаціоналізації

Сучасні тенденції світової економіки вказують на те, як стрімко розвиваються глобалізаційні процеси, в ході яких національні економіки крок за кроком вбудовуються в глобальний економічний простір. Таким чином, у багатьох аспектах зникають кордони ринкових просторів, що з одного боку, спрощує, з іншого – ускладнює функціонування підприємств. Це зумовлює появу нових економічних категорій, котрі комплексно розкривають сутність світових економічних процесів. Дуже часто ці категорії ототожнюють, відповідно, актуальним завданням для науковців є узгодження термінології з даного питання та розкриття її змісту. При цьому вважаємо, що поняття «інтернаціоналізація підприємства» повинно займати ключове місце у цих дослідженнях, адже саме підприємства стимулюють розвиток світового господарства і національних економік зокрема.

Варто зазначити, що більшість вчених, досліджуючи інтернаціоналізацію підприємства, значну увагу приділяють саме теоріям інтернаціоналізації, зокрема їхній систематизації [108; 401; 413]. При цьому все ще невирішеною частиною даного питання є дослідження взаємозв'язку та сутності між категоріями «інтернаціоналізація», «глобалізація» та іншими з тих, що безпосередньо відносяться до міжнародної діяльності підприємства, зокрема, «міжнародна інтеграція», «міжнародний поділ праці», «міжнародна кооперація виробництва», «міжнародна торгівля» [410, 429]. На нашу думку, дослідження взаємозв'язку між даними категоріями потребує особливої уваги з метою коректного їхнього використання та аналізування економічних процесів і явищ, що мають місце у зовнішньо-економічній діяльності (ЗЕД) підприємства.

Тому актуальним завданням є з'ясування взаємозв'язку між різними економічними категоріями, що характеризують міжнародну діяльність з позиції ієрархічного підходу та визначення місця поняття «інтернаціоналізація підприємства» в даній ієрархії.

Значний інтерес серед українських та закордонних вчених мають дослідження теорій інтернаціоналізації підприємств та аналіз їхніх особливостей. Зокрема, П. Г. Ільчук систематизував усі теорії інтернаціоналізації

підприємств на п'ять груп: 1) економічні теорії (монополістичної переваги, олігополістичної реакції, локалізації, інтерналізації і еkleктична теорія міжнародного виробництва); 2) виробничі теорії (міжнародного життєвого циклу продукту і привласнення); 3) фінансові теорії (валютних зон, Гірша, диверсифікації, реальних варіантів, портфельна теорія); 4) біхевіористські теорії (уппсальська теорія, інноваційна теорія, теорія стратегічного підходу, теорія мережевого підходу); 5) ресурсні теорії (теорії еволюційного підходу, «глобальних від початку» підприємств, потенціалу організації, LLL) [107].

Аналізуючи теорії інтернаціоналізації, можна побачити, що поняття «інтернаціоналізація» та «глобалізація» часто вживають, як синоніми. Проте ми погоджуємося з тими дослідниками, котрі вказують на відмінність сутності цих категорій. Зокрема, англійський дослідник Пітер Дікен зазначає, що процеси інтернаціоналізації – це просте розширення економічної діяльності через національні кордони, тобто, головним чином, кількісні процеси; процеси глобалізації – якісні процеси, які включають у себе не тільки поширення економічної діяльності через національні кордони, а й функціональну інтеграцію міжнародно роззосереджених видів діяльності [316].

Попри це, розглянемо деякі із визначень цих двох понять.

Глобалізація визначається:

- інтернаціоналізацією економічного життя, що включає об'єднання капіталів; обмін товарами та послугами; взаємодію національних економік у різних сферах. Основними учасниками цього процесу є транснаціональні компанії (ТНК), міжнародні банки та інші фінансові організації [386];
- проблемами навколишнього середовища, які неможливо вирішити силами лише однієї національної економіки. Відбувається вичерпання ресурсів і екосистем, що робить можливим протистояння між державами за джерела прісної води, енергетичні та інші ресурси. Вирішення цих проблем вимагає координації зусиль світового співтовариства [356];
- проблемами безпеки перед загрозою ядерної війни, міжнародного тероризму і злочинності;
- революцією у засобах комунікацій, зокрема створенням всесвітньої сітки телебачення, Інтернету, розвитком туризму, інформаційно-культурних

обмінів. Нові засоби комунікації зробили державні кордони прозорими. В першу чергу, це стосується спільного інформаційного простору.

Рівень глобалізації визначається економічною взаємозалежністю країн і регіонів. Глобалізація на світовому рівні визначається економічним взаємозв'язком між країнами, який зростає та відбивається на зустрічних потоках товарів, послуг, капіталу та ноу-хау.

Категорію «глобалізація» зазвичай пов'язують з ім'ям англійського соціолога Роланда Робертсона, котрий у 1985 р. визначив глобалізацію «як сукупність об'єктивно фіксованих змін, що мають своєю основною метою об'єднання світу в єдине ціле» [430].

Відповідно до визначення, поданого в Інвестопедії, «глобалізація – це поширення продуктів, технологій, інформації та робочих місць через національні кордони та культури». З економічної точки зору, вона описує взаємозалежність країн по всьому світу, спричинену вільною торгівлею [73].

Е. Епштайн зазначає, що це свідчить про зростання взаємозв'язку і взаємозалежності суб'єктів господарювання всього світу [330]. Звертаємо увагу на те, що мова йде саме про економічний аспект глобалізації. При цьому виділяють ще політичний, соціокультурний, екологічний та інформаційний аспекти.

За визначенням Міжнародного Валютного Фонду, «економічна глобалізація» – це історичний процес, результат людських інновацій і технічного прогресу. Цей термін також іноді відноситься до переміщення людей (праці) і знань (технологій) через міжнародні кордони [194].

Одна із провідних транснаціональних корпорацій ІВМ стверджує, що глобалізація є процесом розробки, виготовлення та маркетингу програмних продуктів, призначених для поширення в усьому світі. Окрім того, вона поєднує в собі два аспекти роботи: інтернаціоналізацію (дозволяє використовувати продукт без бар'єрів мови або культури) і локалізацію (адаптацію продукту для певної місцевості) [426].

На думку Дж.-М. Сіроен, глобалізація суттєво доповнює і збагачує, за своїми напрямками і проявами, процес інтернаціоналізації, що зумовлює зміну

якості міжнародних економічних відносин і світогосподарських процесів загалом [402].

Ткач О. В. говорить про «глобалізацію» з метою характеристики комплексного взаємозв'язку країн і регіонів [275].

Цікавою є думка Войтовича Р. В. про те, що глобалізація, яка закономірно передбачає форсовану інтеграцію розвинутих держав у межах створення єдиного централізованого простору, передбачає орієнтацію на активний розвиток кожної з держав за умови використання фінансових засобів та технологій, розроблених іншими [36].

Щодо трактування категорії «інтернаціоналізація», то зустрічаємо наступні визначення. О. І. Гонти вказує, що інтернаціоналізація є фактором глобалізації, тобто «силою», що зумовлюватиме глобалізаційні процеси [50].

Фролова О. Д. розглядає інтернаціоналізацію, як «послідовний й організований процес збільшення міжнародної залученості компанії та пов'язані з ним зміни в організаційних формах бізнесу, процес пристосування дій компанії до міжнародного середовища, встановлення та реалізації взаємовідносин з підприємствами інших країн» [290].

Шаповалов О. В. говорить про те, що інтернаціоналізація є процесом взаємопроникнення, переплетення національних економік і проведення у зв'язку із цим погодженої міждержавної економічної політики [293].

Концепцію управління діяльністю підприємства в процесі його інтернаціоналізації запропоновано І. Ф. Коломійцем, зокрема, увагу приділено формуванню соціально-економічних передумов динамічного розвитку діяльності підприємства на закордонних ринках [130]. Він також вказує на численні спроби пояснити інтернаціоналізацію діяльності підприємства з трьох позицій: як процес, форму здійснення господарської діяльності та спосіб досягнення стратегічних цілей. Погоджуючись із думкою вченого, пропонуємо доповнити таку інтерпретацію четвертим компонентом і розглядати «інтернаціоналізацію підприємства» також, як «результат».

Вчений використовує таку дефініцію: «інтернаціоналізація діяльності підприємства – це будь-який вид господарської діяльності, яку воно розпочинає за кордоном у поєднанні з діяльністю у власній країні з метою реалізації своїх

довгострокових стратегічних цілей на основі використання більш сприятливих загальноекономічних, ринкових, адміністративно-правових, екологічних, географічних і соціально-політичних умов ведення бізнесу в приймаючій країні» [130].

Варто звернути на те, що досить недавно в зарубіжній літературі з'явився новий термін – «глокалізація» [73]. При цьому, українські вчені практично не досліджували сутність даної категорії.

Термін глокалізація появився через поєднання термінів «глобальний» і «локальний» і означає «створення товарів і послуг, які налаштовані на постачання світових ринків, але відповідають місцевим цінностям». Проблему одночасної глобалізації локального і локалізації глобального можна позначити як подвійний процес макролокалізації (глобалізація локальної величини) і мікроглобалізації (локалізація глобального значення).

Зважаючи на актуальність локальних аспектів глобалізації, яка створює передумови для інтернаціоналізації підприємств, дослідження останнього будемо проводити у призмі тих можливостей та перешкод, які існують для українських промислових підприємств, які в першу чергу, існують на макрорівні (п. 1.3).

1.2. Концептуальні основи впровадження інтернаціоналізації у діяльність промислових підприємств

На основі аналізу відомих теорій інтернаціоналізації підприємств П. Г. Ільчук класифікував передумови виникнення таких підприємств в умовах глобалізації світової економіки з врахуванням їх конкурентних переваг та міжнародної орієнтації топ-менеджерів [108]. Однак, на наш погляд, ряд чинників залишились поза увагою. Наприклад, на світовому рівні – аналіз інституційного забезпечення інтернаціоналізації, на макрорівні – рівень готовності Уряду сприяти ЗЕД підприємств, на мезорівні – вплив розміщення продуктивних сил, на мікрорівні – готовність працівників підвищувати свій професійний рівень та рівень володіння іноземними мовами, готовність власників стимулювати персонал і бути безпосереднім учасником реалізації концепції «освіта впродовж життя» тощо.

У «Прогнозі економічного і соціального розвитку України на 2018–2020 рр.» зазначено, що у 2016–2017 рр. спостерігали позитивну динаміку виробництва інвестиційних товарів, включаючи продукцію машинобудування, зростання світових цін на певні види експорту та освоєння українськими підприємствами нових ринків збуту [227] і передбачено перехід до інноваційно-інвестиційної моделі розвитку економіки із щорічним зростанням експорту на 7,2%. Затверджена Урядом в грудні 2017 року «Експортна стратегія України: Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі на період 2017–2021 років» передбачає зміну орієнтирів при виході на зовнішні ринки – переорієнтацію на експорт інноваційної продукції [70]. В цих нових умовах господарювання важливою проблемою є встановлення передумов інтернаціоналізації підприємств машинобудування для забезпечення розвитку їх експортного потенціалу, що стане основою стабільного зростання економіки України. До уваги варто взяти зарубіжний досвід. Країни, які в останні роки здійснили потужний ривок у своєму розвитку (Китай, Малайзія, Сінгапур, Індія, Тайвань, Аргентина тощо), одним із стратегічних секторів обирали саме машинобудування, причому з чіткою орієнтацією на інтернаціоналізацію підприємств галузі.

З метою розроблення комплексної системи необхідних і достатніх передумов інтернаціоналізації підприємств на світовому, макро-, мезо- і мікрорівнях для прийняття рішення про її здійснення, необхідно на основі блокового системного підходу вирішити завдання встановлення максимально широкого спектру передумов інтернаціоналізації підприємств машинобудівної галузі на всіх рівнях.

Передумови інтернаціоналізації на певних етапах значною мірою схожі для різних підприємств – тих, що вже здійснюють ЗЕД, що здійснюють господарську діяльність в рамках національної економіки і підприємств, створення яких є в планах власників (з невизначеністю питання, чи буде в перспективі вихід на зовнішні ринки), але мають і суттєві відмінності, особливо на первинному етапі створення і розвитку підприємства.

На кожному рівні вирішення поставлених завдань здійснювали в рамках положення теорії технологічних систем [425], яке передбачає встановлення причинно-наслідкового зв'язку між вхідними і вихідними елементами системи і може бути представлено схемою (рис.1.1):

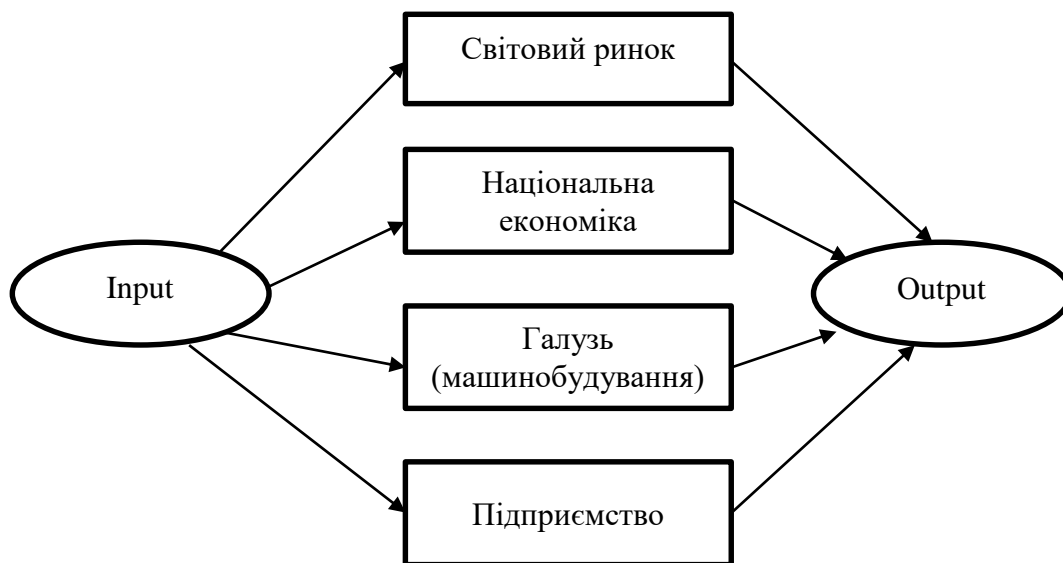


Рис. 1.1. Схема дослідження процесу інтернаціоналізації підприємств (in-out)

*Джерело: сформовано автором на основі [425]

В нашому випадку як вхідний елемент системи (input) вважали передумови інтернаціоналізації проміжної ланки (залежно від рівня), а як вихідний (output) – ефективне провадження ЗЕД на основі інтернаціоналізації.

На кожному рівні проведено комплексний аналіз передумов інтернаціоналізації в межах блоків, які представлено на рис. 1.2.

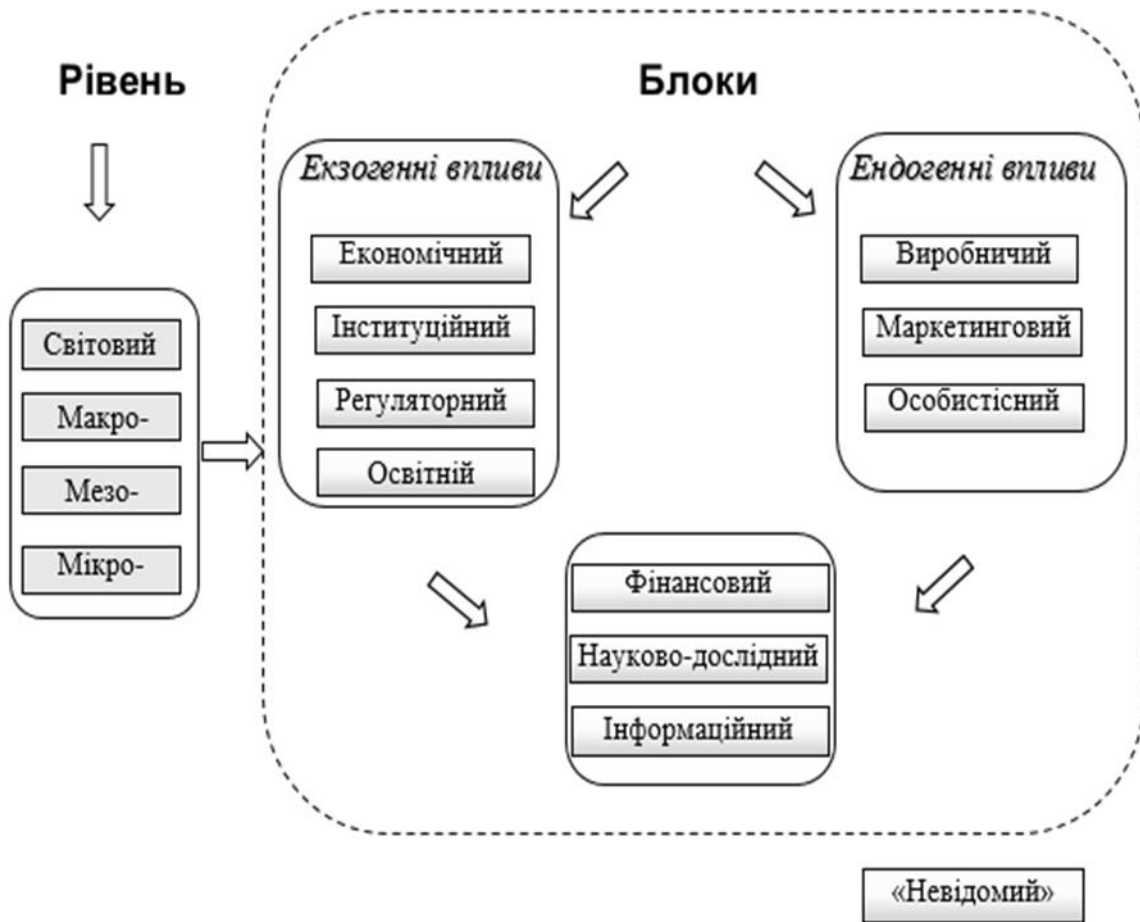


Рис. 1.2. Блокова логічно-структурна схема аналізу передумов інтернаціоналізації

*Джерело: розроблено автором

Блок «невідомий» запропоновано з метою вдосконалення даного дослідження, оскільки інші дослідники можуть додати невраховані нами блоки, або передумови такого блоку на сьогоднішній день дійсно невідомі.

Світовий рівень. В умовах глобалізації на рівні світового ринку П. Г. Ільчук виділив такі основні передумови інтернаціоналізації, як «1) виникнення ринкових ніш, які мають глобальний характер; 2) розвиток виробничих, транспортних та інформаційних технологій; 3) глобалізацію

наукових досліджень і технологічного прогресу; 4) розвиток фінансових ринків» [108]. В рамках запропонованого нами дослідження вони віднесені до: економічного (1 передумова), виробничого (2 передумова), інформаційного (2 передумова), науково-дослідного (3 передумова) та фінансового (4 передумова) блоків.

Об'єктивною передумовою інтернаціоналізації є міжнародний поділ праці, за яким на загальному (світовому) рівні країни поділяють на індустріальні, аграрні тощо. Країни з розвиненою економікою, які є лідерами промислового виробництва часто одночасно є монополістами в певних галузях. Це стосується, в першу чергу наукомістких, з високим рівнем інноваційної складової галузей, наприклад космічної, авіа- та автомобілебудування тощо [375].

З інституційної точки зору передумовою інтернаціоналізації на світовому рівні є наявність міжнародних організацій та фінансових інституцій, які розробляють, просувають і контролюють «правила гри» на світовому ринку у глобальному масштабі. До таких відносять, в першу чергу, Світову організацію торгівлі, Організацію з економічного співробітництва і розвитку, Конференцію ООН з торгівлі та розвитку, Організацію Об'єднаних Націй з промислового розвитку, Міжнародний валютний фонд, Світовий банк (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Основні міжнародні організації, які визначають глобальну політику у сфері інтернаціоналізації світового ринку

Назва	Абре-віатура	Рік створення/членство України	Кількість держав учасниць	Мета діяльності, режим доступу
1	2	3	4	5
Світова організація торгівлі (наступник Генеральної угоди з тарифів і торгівлі)	WTO (GATT)	1995/2008	156 3 них: 152 держави, 4 – митні території	Лібералізація міжнародної торгівлі та регулювання торгово-політичних відносин країн-членів
Організація з економічного співробітництва і розвитку	OECD	1960 Співпраця з 1997 р.	34	Координація економічної політики країн-членів ОЕСР і погодження програми допомоги країнам, що розвиваються

Продовження таблиці 1.1

1	2	3	4	5
Конференція ООН з торгівлі та розвитку	UNCTAD	1964	194	Сприяння розвитку міжнародної торгівлі, рівноправної взаємовигідної співпраці між державами, напрацювання рекомендацій по функціонуванню міжнародних економічних відносин.
Організація Об'єднаних Націй з промислового розвитку	UNIDO	1966/1985	171	Сприяння промислового розвитку та прискореній індустріалізації країн, що розвиваються шляхом мобілізації національних і міжнародних ресурсів.
Група Світового банку (входять: Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР) Міжнародна асоціація розвитку (МАР)	WBG IBRD IDA IFC	 1945/1992 1960/2004 1956/1993	 188 188 160 184	Скорочення бідності в усьому світі шляхом зміцнення економіки бідних країн, підвищення рівня життя населення, відповідно до Цілей розвитку тисячоліття, шляхом сприяння економічному зростанню і розвитку.
Міжнародна фінансова корпорація (МФК) Багатостороння агенція з гарантій інвестицій (БАГІ) Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних спорів (МЦУІС)	MIGA ICSID	1988/1994 1966/2000	175 144	
Світовий банк: (входять: Міжнародний банк реконструкції розвитку (МБРР) Міжнародна асоціація розвитку (МАР)	WB IBRD IDA	1945/1992 1945/1992 1960/2004	188 188 160	Вирішення глобальних завдань розвитку людства (8 цілей), використовуючи механізм надання кредитів.
Міжнародний валютний фонд	IMF	1945/1992	189	Регулювання валютно-кредитних відносин країн-членів, надання фінансової допомоги.

*Джерело: систематизовано автором на основі [194, 202, 203, 204, 205, 209, 212].

Світові фінансові інституції, реалізуючи цілі своєї діяльності, забезпечують міжнародний рух капіталів на глобальних фінансових ринках з врахуванням різноманіття національних валют [299].

Інтернаціоналізація на світовому рівні неможлива без відповідного нормативно-законодавчого забезпечення з боку міжнародних організацій, державних установ та неурядових національних інститутів та суб'єктів господарювання. До домовленостей глобального масштабу, які впорядковують і регулюють міжнародні відносини у цій сфері належать: Генеральна угода з тарифів і торгівлі (*General Agreement on Trade and Tariffs – GATT*), Генеральна угода з торгівлі послугами (*General Agreement on Trade in Services – GATS*) та Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (*Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights – TRIPS*), прийняті в рамках СОТ [204]. Світовий банк має на меті реалізацію Цілей розвитку тисячоліття (ЦРТ), прийнятих у 2000 році 193 державами-учасниками ООН і 23 міжнародними організаціями, і які розроблялись до 2015 року, а далі Генеральною Асамблеєю ООН було прийнято резолюцію «Перетворення нашого світу: Порядок денний в області сталого розвитку на період до 2030 року». Такі документи є базисом для руху вперед у цьому напрямі.

Вагоме місце у процесі інтернаціоналізації підприємств на світовому рівні мають транснаціональні корпорації (ТНК), як найдинамічніші, наймобільніші і, як наслідок, найбільш захищені від несприятливих впливів періодичних світових криз. За своїм масштабом і впливом вони значною мірою визначають тренди розвитку світової економіки. За даними [60] 300 корпорацій розпоряджались 75% валового продукту світу. Кожна з 500 найбільших ТНК США в середньому мала підприємства в 11 галузях, а найпотужніші охоплювали по 30...50 галузей. У групі 100 головних промислових фірм Англії багатогалузевими є 96, у Німеччині – 78, у Франції – 84, в Італії – 90. 500 світових гігантів реалізували 80% усієї виробничої продукції електроніки і хімії, 95% фармацевтичної промисловості, 76% машинобудування.

Саме стрімке зростання кількості ТНК є однією з найяскравіших тенденцій економічної глобалізації останніх років [371]. Однією із особливостей їх діяльності є аутсорсинг (проявляється у створенні/переміщенні виробництва власних товарів у країнах, що розвиваються, де дешева робоча сила, з метою зниження вартості ТНК та отримання більших прибутків). Переміщуючи

виробництво в іншу країну, ТНК забезпечує створення нових/додаткових робочих місць у країні переміщення [414]. Так, Індія, в останні роки змогла частково знизити рівень бідності за рахунок даного явища.

Таким чином, для приваблення транснаціональних корпорацій уряди різних країн знижують свої торговельні бар'єри. Варто зауважити, що послаблення торговельних бар'єрів означає зниження заробітної плати, витрат на освіту та охорону здоров'я, а також призведе до таких проблем, як дитяча праця та екологічні проблеми. Дане явище має місце у зв'язку з тим фактом, що транснаціональні корпорації є більш потужними, ніж уряди, а тому доручають урядам дозволити роботу дітей та змінити закони або політику, що сприяє налагодженню функціонування їхньої діяльності. Робітники, які працюють на переміщених виробництвах, зазвичай працюють у несприятливому робочому середовищі, яке може викликати серйозні проблеми зі здоров'ям. І якщо країна протидіє умовам, котрі диктує ТНК, то остання може перемістити виробництво в іншу країну [307].

Проте окрім ряду негативів, що має діяльність ТНК у країнах, що розвиваються, їхнє функціонування має чимало позитивних моментів, особливо для працівників, які працюють в країні базування цієї компанії.

Важливо зазначити, що задоволеність працівників умовам праці в кінцевому випадку впливає на їхню продуктивність, яка в свою чергу сприяє підвищенню ефективності діяльності підприємства, яку і має на меті підприємство, котре інтернаціоналізується. Розглянемо даний мотиваційний (особистісний) аспект як передумову до інтернаціоналізації підприємств на прикладі закордонного досвіду. Зокрема, з метою визначення рівня задоволення працівників умовами праці, перспективами розвитку та кар'єрного росту тощо сайт Glassdoor проводить рейтинг «Найкраще місце для роботи». Для цього беруть до уваги відгуки компаній, надані співробітниками, у яких просять розглянути та оцінити такі фактори, як загальне задоволення, ставлення керівництва, можливості кар'єрного росту, баланс між роботою та життям тощо. Співробітникам також пропонують оцінити, чи рекомендуватимуть вони друзям працевлаштуватися у тій же компанії, а також бізнес-перспективи роботодавця на наступні шість місяців. Остаточне ранжування створюється за допомогою власного алгоритму Glassdoor. Компанії в цьому рейтингу мають 1000 або більше співробітників і представляють широкий спектр галузей і місій. Так

декілька років поспіль компанія Google лідирувала у рейтингу «Найкраще місце для роботи».

Можна виділити деякі із причин того, чому Google зайняв перше місце у рейтингу:

1. «Робота, яка має значення». Співробітники Google мотивуються тим, що вони вважають, що їхня робота позитивно впливає на життя інших людей (отже, можемо говорити про рівень корпоративної культури та соціальної відповідальності компанії).

2. Співробітники «Генія». Ще одна причина високої продуктивності праці у Google полягає в тому, що вони працюють з «геніальними» співробітниками. Компанія приваблює найкращих спеціалістів таланти у різних галузях, а також активно працює над підвищенням кваліфікації діючих працівників.

3. Можливості кар'єрного росту та практика у найкращих компаніях-партнерах.

4. Розумні пільги. Google практично винайшов концепцію «солодких офісних пільг», яка тепер має широке використання.

5. Активна мотиваційна політика. В першу чергу, це стосується нематеріальної мотивації, зокрема, переваг для сімей - помітною новинкою у відгуках співробітників є ремарка про продовження оплачуваного відпустки на батьківство, а також можливостей додаткової відпустки без шкоди кар'єрі.

Незважаючи на те, що сфера діяльності розглянутої ТНК є непромисловою, даний приклад мотиваційного (особистісного) аспекту (як передумови) є цікавим і повчальним в контексті інтернаціоналізації промислових підприємств, адже показує безперечні позитивні наслідки того, як повинні працювати підприємства з метою розвитку людського капіталу, підвищення продуктивності праці та залучення найкращих у спеціалістів у відповідних галузях.

Крім того, до складу ТНК входять потужні науково-дослідні інститути і центри [400]. Прикладами високорозвинених центрів передових технологій є Кремнієва долина (США), інноваційний центр в Двінгело (Нідерланди), інкубаційні Центри для стартапів Fudi (Ханчжоу, Китай), підприємства, що працюють за урядовою програмою Cyberport у Гонконзі.

Вони ж є яскравими представниками успішної реалізації освітньої складової інтернаціоналізації, оскільки працюють у тісному зв'язку зі світовими

лідерами освітньої галузі – Гарвардом, Оксфордом, Массачусетським технологічним інститутом, Університетом Аалто (Фінляндія), який став фінським еквівалентом Стенфорда (США), Університетом Zhejiang (Китай) тощо. Основою їх діяльності є міжнародний характер залучених інвестицій, матеріальних і трудових ресурсів. На початковому етапі з їх допомогою реалізація різноманітних програм здійснюється на основі діяльності багатьох тисяч стартапів.

В особистісному блоці передумовою інтернаціоналізації на світовому рівні виділимо діяльність стейкхолдерів (осіб, що впливають на прийняття рішень, термін *stakeholder* ввів Фрімен [336], хоч і в більш вузькому розумінні), якими є глави держав та урядів, керівники світових міжнародних організацій. Їх освіченість, компетентність та особисті якості прямо впливають на прийняття рішень планетарного масштабу.

Аналіз передумов інтернаціоналізації у визначених блоках на інших рівнях подано у таблицях 1.2 – 1.4.

Макрорівень (рівень країни)

Таблиця 1.2

Передумови інтернаціоналізації підприємств на макрорівні

Блок	Передумови інтернаціоналізації
1	2
Економічний	<ul style="list-style-type: none"> - наявність ринкової економіки в країні - забезпечення позитивного сальдо платіжного балансу - раціональне розміщення продуктивних сил - перехід до інноваційно-інвестиційного характеру економіки проведення реформ, спрямованих на децентралізацію і недопущення деіндустріалізації країни [227] - схильність до монополізації промислових і споживчих ринків олігархічними структурами - наявність (або відсутність) стимулів для виробництва імпортозамінної продукції - достатньо низький рівень позиціонування України у міжнародних рейтингах (наприклад, рівень конкурентоспроможності, простота ведення бізнесу тощо) [283]

Продовження таблиці 1.2

1	2
Фінансовий	<ul style="list-style-type: none"> - можливість створення «вільних портів» на засадах «порто-франко» - залучення інвестицій - співпраця із світовими фінансовими інституціями - з метою забезпечення більш простого доступу до кредитних ресурсів та реструктуризації боргових зобов'язань - здійснення Національним Банком України заходів щодо стримування інфляційних процесів - наявність мережі державних і комерційних банків з високим рівнем ліквідності і платоспроможності, що створює умови для кредитування і страхування
Інституційний	<ul style="list-style-type: none"> - створення необхідних інституцій, робота яких спрямована на стимулювання ЗЕД підприємств - членство та співпраця з міжнародними організаціями
Регуляторний	<ul style="list-style-type: none"> - підписання Угоди про асоціацію між Україною і Європейським Союзом [279], а пізніше її Економічної частини - прийняття Бюджетного та Митного Кодексів - прийняття законодавчих актів, що регулюють ЗЕД (наприклад, прийняття законодавчих актів, спрямованих на спрощення процедури ведення бізнесу, в т.ч. його започаткування за принципом «єдиного вікна») [94] - адаптація законодавства до вимог зовнішнього середовища - розроблення документів щодо стратегічного розвитку ЗЕД [70; 238–240]
Виробничий	<ul style="list-style-type: none"> - стимулювання до впровадження інновацій в галузях - наявність можливостей для «глибокої» переробки природних ресурсів з метою отримання максимальної доданої вартості - курс на сталий розвиток в основі якого лежить вирішення проблем екологічного характеру
Маркетинговий	<ul style="list-style-type: none"> - стимулювання міжнародного маркетингу; - створення та підтримка позитивного іміджу держави на міжнародній арені - створення позитивного іміджу державних органів
Науково-дослідний	<ul style="list-style-type: none"> - державна підтримка наукових установ в системі Академії наук України - створення зон вільної торгівлі в місцях концентрації наукових та освітніх установ на зразок Кремнієвої долини

Закінчення таблиці 1.2

1	2
Інформаційний	<ul style="list-style-type: none"> - постійна публікація статистичних даних щодо стану економіки [28] - наявність аналітичних бюлетенів за різні часові періоди, результатів щомісячного моніторингу сприяння торгівлі в Україні, висновки яких є основою розроблення Стратегій, програм тощо - кібербезпека
Освітній	<ul style="list-style-type: none"> - державна підтримка закладів освіти, починаючи з дошкільної з оптимізацією їх мережі і фінансуванням у повному обсязі за усіма статтями витрат - створення умов для ранньої професійної орієнтації на концептуальних засадах формування Нової української школи і підвищення іміджу вчительської праці
Особистісний	<ul style="list-style-type: none"> - створення умов для зупинення міграції трудових ресурсів - зниження рівня корумпованості суспільства - врахування національного менталітету та рівня життя населення - гендерна політика

*Джерело: розроблено автором

Аналіз передумов інтернаціоналізації на макрорівні, в першу чергу, базується на особливостях державного регулювання економіки, яка являє собою систему методів законодавчого, виконавчого та контрольного характеру з метою [222–226]:

1. Забезпечення правових та соціальних основ функціонування економіки (прийняття законів, що регулюють економічну сферу діяльності, надання інформації та послуг, які допомагають економіці краще функціонувати, встановлення грошової системи, визначення та забезпечення прав власності). Соціальна політика, в свою чергу, спрямована на забезпечення добробуту громадян, зокрема, відповідний рівень життя населення; соціальна безпека; страхування на випадок безробіття; пенсії; охорона здоров'я; соціальна допомога; освітня політика; правосуддя тощо.

2. Забезпечення конкуренції (антимонопольне законодавство).

3. Забезпечення пропозиції громадських товарів та послуг (виробництво товарів та послуг, які ринки не можуть або не хочуть виробляти).

4. Перерозподілу доходів (встановлення вищих ставок податку на прибуток для багатших; надання матеріальної допомоги незахищеним верствам населення).

5. Стимулювання соціальної корпоративної відповідальності (встановлення податків для зменшення негативних зовнішніх факторів, таких як забруднення навколишнього середовища; надання субсидій/преференцій підприємствам, котрі є активно впроваджують принципи «дуальної освіти»).

6. Стабілізація економіки (ефективний розподіл доходів державного бюджету та забезпечення оптимального обсягу грошової маси для сприяння економічного зростання, контролю над інфляцією та зменшення безробіття).

7. Підтримки малого та середнього бізнесу.

В даному контексті важливо відзначити зовнішні економічні аспекти традиційних форм державного управління економікою, що включають: 1) індикативне планування (прогноз соціально-економічного розвитку районів); 2) фіскальна та бюджетна політика (пільги та податки на іноземну діяльність, офшорні зони); 3) антимонопольне регулювання (конкурентна участь іноземних інвесторів у приватизації); 4) інвестиційно-інноваційна політика.

Державне регулювання зовнішньо-економічною діяльністю (ЗЕД) підприємств може бути тарифним і нетарифним. Тарифне регулювання часто використовують для обмеження торгівлі, оскільки тарифи підвищують ціну імпортованих товарів і послуг, роблячи їх більш дорогими для споживачів порівняно із товарами національного виробника. При цьому основними функціями тарифів є [370]:

- фіскальна (формує дохідну частину бюджету);
- стимулююча (сприяє збільшенню експорту);
- регулятивна (регулює структуру імпорту та експорту);
- захисна (захищає національних виробників від іноземної конкуренції);
- політична (робить економічний тиск на інші країни збільшенням мит або надання преференцій).

Часто слова «тариф», «мито» і «митний податок» використовуються як взаємозамінні. В економічному сенсі це також є свого роду податок на споживання. Тарифи підлягають коригуванню і можуть стягуватися за різними ставками по відношенню до однієї і тієї ж категорії товару для різних країн залежно від того, чи країни є членами одного економічного союзу або мають

відповідні угоди. В такому випадку застосовують преференційну ставку тарифів. Якщо дані умови не виконуються, ставка тарифу може бути в повному обсязі.

Нетарифне регулювання пов'язане із торговельними бар'єрами, які обмежують імпорт, але не у звичайній формі тарифу (ліцензування, квоти, технічні вимоги, добровільні обмеження на експорт тощо).

Деякі нетарифні бар'єри не мають прямого відношення до зовнішньоекономічного регулювання, але все ж мають значний вплив на зовнішньоекономічну діяльність та зовнішню торгівлю між країнами.

Нетарифні методи регулювання є найбільш ефективним елементом у реалізації торговельної політики з наступних причин:

- по-перше, нетарифні методи регулювання, як правило, не пов'язані з якимись міжнародними зобов'язаннями. Тому сфера та методологія їх застосування повністю регулюються національними органами державної влади в рамках економічного та технічного законодавства країни;

- по-друге, нетарифні методи більш корисні для досягнення бажаного результату у зовнішній політиці;

- по-третє, нетарифні методи дозволяють враховувати конкретну ситуацію, що виникає у світовій економіці, та застосовувати відповідні заходи захисту на національному ринку протягом певного періоду;

- по-четверте, нетарифні методи не є додатковим податком для населення, на відміну від тарифних.

Таким чином, як ми бачимо, що особливості середовища функціонування суб'єктів господарювання, створеного на макрорівні, відіграють важливу роль в процесі інтернаціоналізації промислових підприємств.

Розглянемо передумови інтернаціоналізації підприємств на мезорівні – галузі машинобудування (табл.1.3). Значення умов ведення господарської діяльності, створених самою галуззю, де функціонують підприємства, неможливо переоцінити, оскільки саме на її рівні створюють асоціації, об'єднання, профспілкові організації тощо, які виробляють «правила гри» для усіх учасників.

Мезорорівень (рівень галузі, машинобудування).

Таблиця 1.3

Передумови інтернаціоналізації підприємства на мезорорівні

Блок	Передумови інтернаціоналізації
1	2
Економічний	<ul style="list-style-type: none"> - нерівномірний розподіл підприємств машинобудування на території країни - залежність в умовах децентралізації розвитку певного регіону від наявності високотехнологічних підприємств, в т.ч. тих, що здійснюють ЗЕД - наявність єдиної тарифної сітки для підприємств галузі
Фінансовий	<ul style="list-style-type: none"> - наявність банків, в т.ч. спеціалізованих, та інших кредитних установ для забезпечення потреби у кредитних ресурсах підприємств галузі - необхідність залучення інвестицій, в т.ч. прямих, для модернізації підприємств галузі
Інституційний	<ul style="list-style-type: none"> - наявність міністерств, комітетів, агенцій, асоціацій тощо, які «обслуговують» горизонтальні взаємозв'язки між підприємствами машинобудування
Регуляторний	<ul style="list-style-type: none"> - наявність регіональних програм розвитку, Стратегії реалізації експортного потенціалу галузі - наявність галузевих стандартів та технічних умов для реалізації аналогічних виробничих процесів
Виробничий	<ul style="list-style-type: none"> - запровадження преадаптації, коадаптації та адаптації підприємств галузі для забезпечення швидкого реагування на зміни у зовнішньому середовищі та підвищення їх конкурентоздатності на зовнішніх ринках - на основі спеціалізації і кооперації підприємств галузі створення умов для отримання більшої доданої вартості - здатність підприємств машинобудування, які є одними з найбільш високотехнологічних, автоматизованих, виробляти продукцію високої якості відповідно до міжнародних стандартів
Маркетинговий	<ul style="list-style-type: none"> - стимулювання діяльності підприємств галузі на засадах експортного маркетингу - необхідність аналізу існуючої і прогнозованої конкуренції при виході на зовнішні ринки
Науково-дослідний	<ul style="list-style-type: none"> - наявність галузевих науково-дослідних інститутів - наявність ноу-хау спільних для підприємств галузі - можливість швидкого впровадження результатів НДДКР на багатьох підприємствах галузі, нарощуючи їх конкурентні переваги

Закінчення таблиці 1.3

1	2
Інформаційний	<ul style="list-style-type: none"> - можливість проведення міжнародних спеціалізованих форумів, конференцій, виставок тощо для пошуку інвестицій, ринків збуту, партнерів, технологій, ресурсів - широке впровадження інформаційних технологій на підприємствах галузі - наявність аналітичного забезпечення діяльності підприємств
Освітній	<ul style="list-style-type: none"> - наявність розгалуженої мережі професійно-технічних училищ, коледжів, технічних, політехнічних і технологічних університетів, здатних забезпечити потреби підприємств галузі у кваліфікованих кадрах - постійне проведення семінарів, тренінгів, стажувань, в т.ч. міжнародних, для працівників галузі
Особистісний	<ul style="list-style-type: none"> - можливість морального і матеріального стимулювання працівників галузі, в т. ч. за підвищення рівня володіння іноземними мовами - створення інфраструктури для оздоровлення і відпочинку працівників галузі, в т. ч. закордоном

Джерело: розроблено автором

Можливості та проблеми, котрі виникають у діяльності машинобудівних підприємств в рамках своєї галузі, часто є стимулами започаткування ведення діяльності на зовнішніх ринках чи розширення присутності на них.

Розглянемо передумови інтернаціоналізації підприємств на мікрорівні (табл. 1.4).

Мікрорівень (рівень підприємства)

Таблиця 1.4

Передумови інтернаціоналізації підприємства на мікрорівні

Блок	Передумови інтернаціоналізації
1	2
Економічний	<ul style="list-style-type: none"> - недосконалість зовнішніх ринків - велика місткість зовнішніх ринків (особливо, азійського та африканського регіонів) - запровадження моделі менеджменту підприємства на основі управління бізнес-процесами

Продовження таблиці 1.4

1	2
Фінансовий	<ul style="list-style-type: none"> - наявність стартового капіталу - бездоганна ділова репутація, яка відкриває доступ до отримання фінансових ресурсів - намагання вести бізнес на інвестиційній основі
Інституційний	<ul style="list-style-type: none"> - участь у роботі бізнес-асоціацій, об'єднань тощо - участь власників (працівників) у роботі виборних органів влади
Регуляторний	<ul style="list-style-type: none"> - можливість бути ініціатором прийняття нових та внесення змін до наявних законодавчих актів - здатність бути лідером у питанні стандартизації продукції
Виробничий	<ul style="list-style-type: none"> - застосування процесно-орієнтованої побудови підприємства, діяльність якого спрямована на задоволення потреб споживачів (унікнення «процесу заради процесу») - вибір технологій інноваційного характеру, в т.ч. нанотехнологій - використання сучасного технологічного устаткування - орієнтація на використання сучасних матеріалів - широке використання ІТ технологій для забезпечення виконання основних технологічних процесів
Маркетинговий	<ul style="list-style-type: none"> - наявність конкурентних переваг - використання маркетингових стратегій виходу на зовнішні ринки - можливість диверсифікації постачальників та ринків збуту
Науково-дослідний	<ul style="list-style-type: none"> - наявність (або перспективи створення) нематеріальних активів - створення організаційних структур, що виконують НДР (НДДКР) з орієнтацією на розроблення продукції світового рівня, або такої, що немає аналогів - скорочення часу на впровадження розробок
Інформаційний	<ul style="list-style-type: none"> - доступ до інформаційних потоків - створення і підтримка в актуальному стані інформаційних систем управління - запровадження системи управління якістю - використання елементів цифрової економіки - участь у проведенні форумів, виставок, симпозіумів, конференцій, семінарів, тренінгів

Закінчення таблиці 1.4

1	2
Освітній	<ul style="list-style-type: none"> - встановлення вимог до освітнього рівня працівників, - створення можливостей для постійного професійного росту працівників через навчання, в т.ч. дистанційного, з отриманням відповідних сертифікатів - можливість керівників бути стейкхолдерами у співпраці з освітніми закладами (професійними училищами, коледжами, університетами) при розробці освітніх програм з точки зору набуття компетентностей особами, що навчаються - створення умов для нарощення інтелектуального капіталу - створення умов для проходження реальних практик і стажування майбутніх потенційних працівників незалежно від рівня освіти, що ними здобувається - усвідомлення необхідності бути серед засновників наукових і технологічних парків, стартапів тощо
Особистісний	<ul style="list-style-type: none"> - креативність, старанність, відповідальність, фаховість, бажання до вдосконалення керівників (власників) і працівників - порядність і пунктуальність при виконанні домовленостей, контрактів; врахування інтересів інших учасників угод - здатність до стратегічного мислення і швидкого реагування на виклики і загрози топ-менеджменту - наявність власного досвіду інтернаціоналізації підприємства і (або) критичне вивчення та врахування досвіду інших - запровадження керівництвом матеріальних і нематеріальних стимулів на постійній основі, в т.ч. за підвищення рівня знання іноземних мов - запровадження корпоративної етики і культури

*Джерело: розроблено автором.

Серед великої кількості перелічених передумов інтернаціоналізації є такі, які здійснюють однозначно позитивний чи негативний вплив, і такі, що за певних умов, мають синергетичний вплив на діяльність підприємства. На основі аналізу цих передумов можна прийняти обгрунтоване рішення про створення підприємства, що одразу буде суб'єктом ЗЕД, про започаткування ЗЕД підприємством, яке планує вийти за рамки національної економіки, про коригування дій на підприємстві, що вже присутнє на зовнішньому ринку. Кожен стейкхолдер, від якого залежить прийняття рішення на будь-якому рівні,

може скористатись запропонованим підходом для підвищення ефективності діяльності підприємства через її інтернаціоналізацію.

За умови внесення певних коректив запропонована комплексна система може бути поширена на підприємствах інших галузей національної економіки.

Таким чином, на основі використання блокової логічно-структурної схеми передумов інтернаціоналізації (рис. 1.2), аналізу класифікації теорій інтернаціоналізації за П. Г. Ільчуком [107], встановлення відмінностей між поняттями «інтернаціоналізація» та «глобалізація», пропонуємо включити до поняття «інтернаціоналізація підприємства» компоненти, представлені на рисунку 1.3.

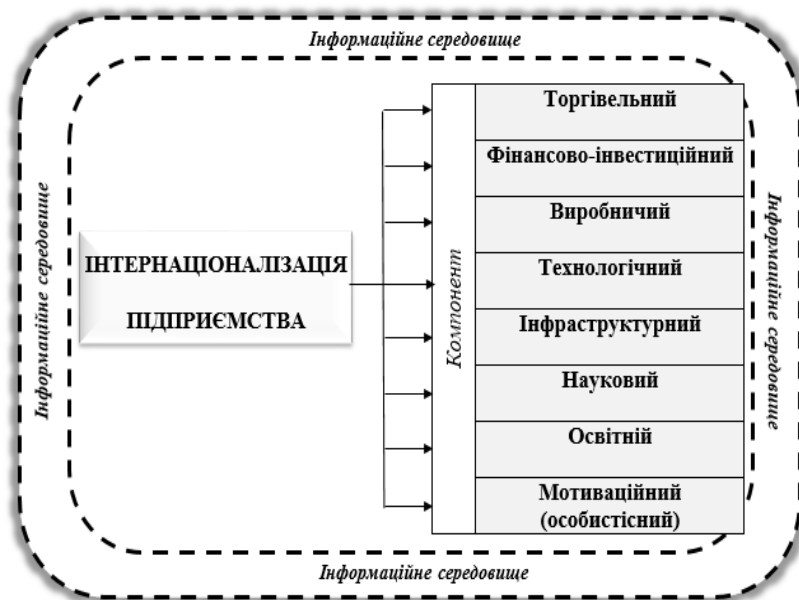


Рис. 1.3. Компонентний підхід трактування поняття «інтернаціоналізація підприємства»

*Джерело: розроблено автором.

Відповідно до рис. 1.3 категорію «інтернаціоналізація підприємства» слід розглядати з точки зору включення у неї дев'яти компонентів: торговельного, фінансово-економічного, виробничого, технологічного, інфраструктурного, наукового, освітнього, мотиваційного (особистісного), інформаційного середовища.

Виходячи із компонентного підходу до визначення поняття «інтернаціоналізація підприємства», пропонуємо аналіз способів прояву кожного із цих компонентів, представлений у вигляді ієрархічної моделі форм інтернаціоналізації підприємства (рис. 1.4).

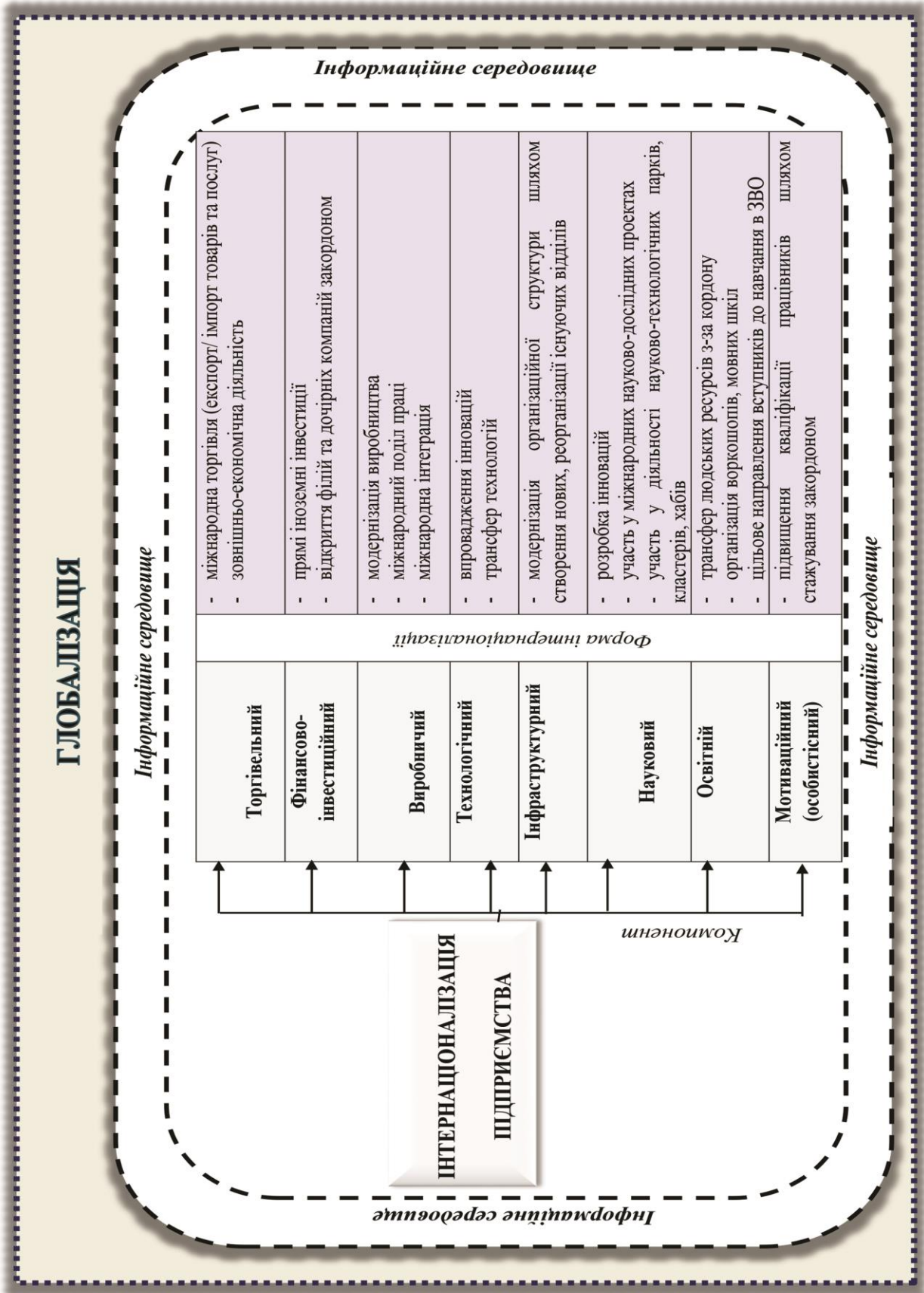


Рис. 1.4. Ієрархічна модель форм інтернаціоналізації підприємства

*Джерело: розроблено автором.

На відміну від досліджень, проведених іншими науковцями щодо трактування поняття інтернаціоналізації підприємства, а також, беручи до уваги форми, представлені на рис. 1.4, звертаємо увагу на те, що інтернаціоналізація діяльності підприємства може відбуватися і без виходу на зовнішні ринки, наприклад, включенням у ланцюжок вартості вітчизняного, або спільного підприємства, яке здійснює зовнішньо-економічну діяльність (ЗЕД); отриманням грантів на проведення наукових досліджень з-за кордону; підвищенням рівня володіння іноземною мовою персоналу, що полегшує комунікацію при започаткуванні ЗЕД тощо.

Тому, на основі компонентного підходу, ієрархічної моделі, а також виходячи із трактування нової дефініції у світовій економіці – «глокалізація», пропонуємо наступне визначення: «інтернаціоналізація підприємства – (1) стратегічна мета діяльності підприємства; (2) засіб досягнення стратегічних цілей; (3) процес здійснення підприємством однієї / декількох форм діяльності на зовнішніх ринках із врахуванням місцевих цінностей або в країні базування із залученням іноземного капіталу (фінансового, людського, ресурсного тощо), чи шляхом непрямої участі у міжнародній діяльності з метою досягнення стратегічних цілей і, як результат, досягнення синергетичного ефекту колаборації «освіта-наука-виробництво-бізнес» в межах глобального інформаційного простору»; (4) результат ведення діяльності.

1.3. Євроінтеграційні процеси в Україні та їх вплив на інтернаціоналізацію промислових підприємств

Державний вплив на інтернаціоналізацію діяльності промислових підприємств важко переоцінити. Політико-економічна криза в країні, що супроводжує нашу державу практично всі роки з часу здобуття незалежності, нагромадження протягом багатьох десятиліть системних проблем в промисловому комплексі – з одного боку, підвищення динамізму зовнішнього середовища, обумовленого подальшою Євроінтеграцією зовнішньоекономічних зв'язків України – з другого, дали серйозні негативні наслідки діяльності вітчизняних промислових виробників.

Євроінтеграційний курс України та інші обставини обумовлюють необхідність розробки державної стратегії та основних принципів інтернаціоналізаційної політики суб'єктів господарювання в контексті вимог ЄС. Організація господарської діяльності в умовах державної незалежності та інтеграції України у Європейську співдружність обумовлює необхідність використання інноваційних підходів до розвитку промислових підприємств [216]. Зважаючи на те, що сьогодні в Україні іде гібридна війна, а відтак промисловий потенціал східних областей частково заблокований, то українська економіка потербує реструктуризації й нових підходів до активізації діяльності промислових підприємств, зокрема, в частині їх інтернаціоналізації [25].

На даний час розвиток економіки підприємств та напрямів зовнішньо-економічної діяльності відбувається в умовах жорсткої конкуренції та зростаючих вимог до якості результатів всіх видів діяльності, обумовлених вимогами вступу нашої держави до ЄС. У зв'язку з цим органи управління постали перед питанням пошуку не лише нових ефективних методів управління, а і шляхів долучення до євроінтеграційних процесів [137]. Аналіз діяльності найкрупніших виробничо-господарських структур в умовах розірвання традиційних торгових відносин з Росією та боротьби з наслідками політико-економічної кризи в країні показав, що найчастіше підприємства для підтримання розвитку та виживання на ринку вдаються до зниження капітальних витрат, розширення можливостей сервісного обслуговування, коригування географії ринків збуту, продажу активів та ін [163]. Такі кроки підвищують їх конкурентоздатність і, як наступний етап цивілізованості виробничих відносин, – інтернаціоналізацію промислових підприємств.

Нами запропонована схема переходу від тоталітарного етапу розвитку національної економіки до ринкової через інтернаціоналізацію підприємств (рис. 1.5).

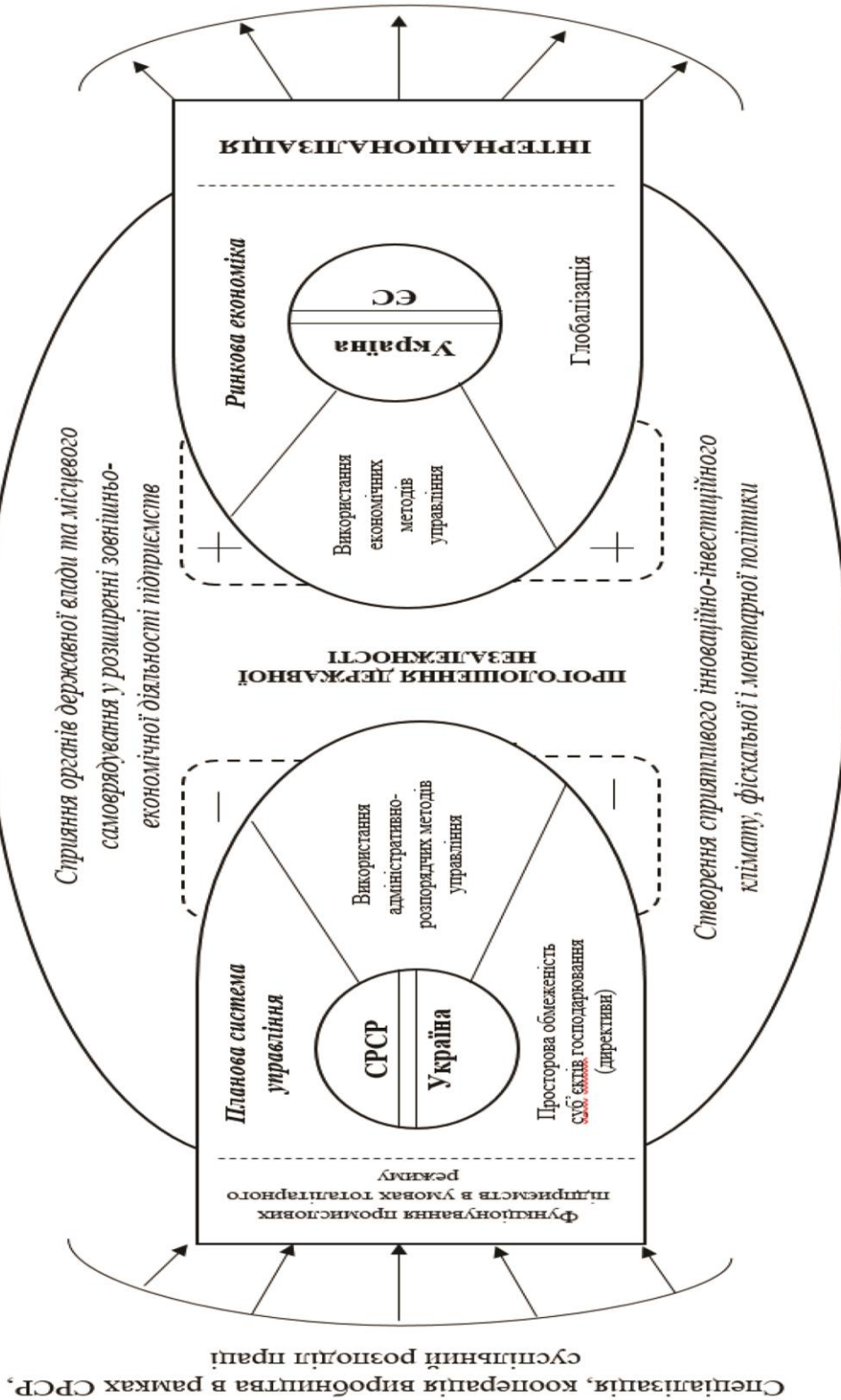


Рис. 1.5. Найбільш загальна схема переходу суб'єктів господарювання (промислових підприємств) від тоталітаризму до інтернаціоналізації: Вузол переходу від тоталітаризму до інтернаціоналізації

*Джерело: розроблено автором.

Поява можливостей до інтернаціоналізації діяльності підприємств мала місце після того, як органи державної влади та місцевого самоврядування розпочали роботу щодо створення сприятливого інноваційно-інвестиційного клімату, фінансової та монетарної політики, що притаманні ринковій економічній системі, яка змінила планову, яка мала місце при СРСР. Використання економічних методів управління прийшло на зміну адміністративно-розпорядчим. Як результат, повна залежність від центральних органів влади і підконтрольність їм, що було властиве тоталітарному режиму, повинно бути змінено на партнерські відносини України з Європейським Союзом. Ці особливості уможливають процеси інтернаціоналізації промислових підприємств України.

Розглянемо особливості міжнародної співпраці України в контексті їх впливу на інтернаціоналізацію промислових підприємств [137]. Важливим аспектом розвитку міжнародної інтеграції, що діє на противагу глобалізації, є регіоналізація – спрямування торговельних потоків в країни, об'єднані різноманітними торговельно-економічними угодами. Найбільшим регіональним угрупованням нині є Азійсько-Тихоокеанське економічне співробітництво (АТЕС), на яке припадає майже 41,5% міжнародної торгівлі. На другому місці – Європейський Союз з часткою світової торгівлі 37,3%. Третю сходинку посідає північноамериканське регіональне об'єднання НАФТА (18,7% торговельного обороту світу). Південносхідноазійському регіональному угрупованню АСЕАН належить 6,8%, а латиноамериканському МЕРКОСУР – 1,5% міжнародної торгівлі. Існують проекти створення американської зони вільної торгівлі, яка об'єднуватиме 34 країни Північної та Південної Америки [247, с. 57]. Сьогодні Україна проводить виважену зовнішньополітичну діяльність. Відповідно до ст. 18 Конституції України її «зовнішньополітична діяльність спрямована на забезпечення мирного і взаємовигідного співробітництва з членами міжнародного співтовариства та загально визнаними принципами і нормами міжнародного права». Окрім того, відповідно до Закону України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» від 01.07.2010 року [82], зовнішня політика нашої держави базується на таких принципах:

- суверенна рівність держав;
- повага до територіальної цілісності іноземних держав та непорушності державних кордонів;

- утримання від загрози силою або її застосування проти територіальної цілісності або політичної незалежності будь-якої іноземної держави;
- невторчання у внутрішні справи держав;
- взаємовигідне співробітництво між державами;
- вирішення міжнародних спорів мирними засобами;
- повага до прав людини та її основоположних свобод;
- сумлінне виконання взятих на себе міжнародних зобов'язань.

Міжнародна інтеграція України у світовий простір неможлива без інтеграції у міжнародні організації [146]. Неабиякий вплив на інтеграційні процеси та особливості економічного розвитку України має її географічне розташування у Східній Європі. Статистичний відділ Організації Об'єднаних Націй відносить до переліку країн Східної Європи такі країни, як: Болгарія, Чехія, Угорщина, Польща, Румунія, Російська Федерація, Словаччина, Білорусь, Молдова та Україна [433], хоча є й інші думки, що визначають цей регіон.

Наприклад, термін «Східна Європа» часто використовують для всіх європейських країн, якими раніше керували комуністичні режими, згідно з концепцією «залізної завіси», яка відділяла Захід і Схід в період холодної війни. Саме цей історичний факт визначив передумови розвитку регіону.

Даний регіон має ліси та сільськогосподарські райони – країни Дунайської долини виробляють зерно та пшеницю. Україна є одним з найважливіших експортерів пшениці в Європі. Основними мінеральними ресурсами Східної Європи є вугілля, залізна руда, нафта, природний газ і боксити. Також однією з особливостей східноєвропейських країн є високий рівень безробіття, що призводить до того, що люди виїжджають за кордон у пошуках роботи [372].

Політика у Східній Європі значною мірою змінилася з 1991 року. Багато нових незалежних держав, які утворилися в результаті розпаду Радянського Союзу, приєдналися до ринкових демократій Західної Європи. Ця трансформація ґрунтується на ідеї про те, що свободу і процвітання можна досягти найкраще за допомогою методів і практик, які виявилися успішними в Західній Європі після Другої світової війни.

Країни Східної Європи мають три спільні елементи на шляху до економічних перетворень: стабілізація, лібералізація та приватизація [379]. За короткий період можливість торгівлі із Заходом давала миттєву конкурентну

перевагу, зменшуючи внутрішню монополію державних підприємств. Впродовж тривалого періоду міжнародна торгівля виступала ключем до можливої інтеграції економік Східної Європи з економікою Заходу.

Більшість країн регіону працюють над збільшенням експорту, що позитивно впливає на зростання економічної інтеграції із Заходом в цілому. Лібералізація економічної діяльності також спричинила зростання активності приватного сектору при скороченні сектору державної власності у всіх країнах регіону.

Деякі з тих країн, які називаються «країнами Східної Європи», успішно побудували ринкову економіку, стали капіталістичною системою і членами Європейського Союзу. Інші країни все ще борються за те, щоб стати сильним членом європейської спільноти. Таким чином, незважаючи на деякі спільні передумови розвитку країн даного регіону, чимало залежить від індивідуальної політики, яка проводилася в країнах після 1991 р.

Важливим аспектом міжнародної інтеграції України є інтернаціоналізація, позитивними наслідками якої є можливість розвивати спеціалізоване виробництво, знижувати витрати на утримання контрольно-адміністративних інститутів, передусім митниць і регламентуючих відомств; негативними – підвищення уразливості фінансових систем, небезпека стагнації низки галузей національного виробництва, що може призвести до радикального погіршення умов життя, соціально-політичних ускладнень.

Для економіки України характерним є [183, с. 625]: абсолютне та відносне зростання інтернаціоналізованої частки виробленого та споживаного продуктів (тобто експорту та імпорту); збільшення (хоча і надто повільне) ваги та значення економічних об'єктів, які перебувають у повній або частковій власності іноземців (індикатором цього процесу слугують показники динаміки ПІІ); подальша інтеграція економіки країни в міжнародні валютно-фінансові, кредитні відносини з міжнародними та іноземними суб'єктами – державами, спеціалізованими організаціями, наприклад з ЄБРР, МВФ, СБ, Паризьким та Лондонським клубами; зростання переліку питань, які є предметом спільного розв'язання в рамках міжнародних програм соціально-економічного розвитку, а також у рамках міжнародних організацій, членом яких є Україна, – МОП, економічні структури ООН, СНД та ін.

Особливістю інтернаціоналізації за участю України є нерівномірність розподілу експортних виробництв, переважання територіально-виробничих комплексів (ТВК) і низький рівень експортної спеціалізації регіонів. Наприклад, основу експортного потенціалу України становлять східні регіони, зокрема Кривбас та Донбас, і водночас ряд західних та центральних областей України здійснюють незначний експорт продукції.

Після проголошення незалежності Україною її інтеграція у європейські структури і налагодження багатосторонньої кооперації з ЄС стали головними стратегічними пріоритетами. Європейська інтеграція є не лише фактором прискореного економічного розвитку країни, зростання її значення в міжнародній торгівлі, валютно-фінансових відносинах, а й можливістю стати центром геополітичних інтересів багатьох країн [369].

Відповідно до Порядку денного асоціації Україна – ЄС наша країна повинна [279]:

1) «продовжувати прогрес у встановленні повноцінної ринкової економіки, включаючи питання формування цін, контролю за державними дотаціями й побудови правового поля, що гарантує чесну конкуренцію;

2) просуватися далі в поступовому наближенні законодавчої й регуляторної бази до стандартів ЄС і забезпечити її ефективну імплементацію;

3) поліпшити інвестиційний клімат, що містить у собі прозорість, передбачуваність і спрощення держрегулювання, і застосування цих правил;

4) досягти прогрес у макроекономічній стабілізації й зростанні, а саме: підсилити незалежність НБУ, включаючи, якщо необхідно, внесення поправок у Закон України «Про національний банк» для приведення його у відповідність до стандартів ЄС; реформувати систему оподаткування й пенсійну систему.

Наявність стратегії національної безпеки стає в цей час необхідною передумовою розвитку країни, стійка динаміка якого неможлива без чіткого бачення її ролі й місця в сучасному світі та системної оцінки її перспективи. Проте, незважаючи на прийняття цих важливих програм і документів, в Україні досі не створено реальні передумови не тільки для вступу нашої країни в ЄС, але й для визнання її «асоційованим» членом. З метою інтеграції в Європейське Співтовариство, Україна повинна досягти показників, які визначені Маастрихтською угодою до країн-кандидатів: стабільність своєї грошової одиниці; зниження рівня інфляції до 2% на рік; бюджетного дефіциту до 3%

ВВП; державного боргу – до 60% ВВП; виробництва ВВП на душу населення – 10 тис. доларів США [200]. Тобто головними проблемами, які стоять перед підприємствами реального сектора економіки, є темпи зростання обсягів виробництва, продуктивності праці, конкурентоспроможності товарів, рівня заробітної плати. На вирішення цих питань повинен бути зорієнтований механізм господарювання підприємств.

Актуальним питанням у процесі інтеграції України в європейський простір є адаптація українського законодавства до законодавства ЄС. Основним нормативним документом, який регулює цей процес України була Угода про партнерство і співробітництво (УПС) між Україною та ЄС (підписана 16 червня 1994 р. у Люксембурзі), що втратила чинність у зв'язку із підписанням у 2014 р. Угоди про Асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [279]. Угода є одним із найважливіших міжнародних документів, які коли-небудь підписувала наша країна і визначає загальні принципи співробітництва у сферах торгівлі, руху капіталів, здійснення взаємних платежів, кооперування в промисловості та агропромисловому комплексі, науково-технічному співробітництві. В Угоді вказано на підтримку Євросоюзом ринкового реформування української економіки. На Україну було поширено загальну систему преференцій для країн, що розвиваються. Угода визначила порядок застосування режиму найбільшого сприяння, а також національного режиму для європейських підприємств в Україні та вітчизняних у країнах ЄС. Окрім того, Україна отримала квоти на експорт з найбільш захищених від імпорту в ЄС товарних позицій – текстилю, виробів зі сталі та ін.

Адаптація національного законодавства України до норм ЄС має важливе значення і є актуальною, так як із цим процесом пов'язане як створення правової бази для майбутньої інтеграції з ЄС, так і досягнення таких важливих для України цілей, як [153, с. 364]: створення підґрунтя та рушійної сили правової, адміністративної та судової реформи в Україні; наближення України до повного виконання своїх зобов'язань як етапу на шляху поступової інтеграції до Європейського Союзу; створення стимулу для здійснення економічних реформ, підвищення конкурентоспроможності економіки та сприяння залученню іноземних інвестицій в Україну; подальша демократизація суспільних процесів, розбудова основних принципів функціонування громадянського суспільства

відповідно до європейських стандартів: розвиток зовнішньої торгівлі між Україною та ЄС. Адаптація законодавства України, а згодом і всієї правової системи – важливе завдання, що потребує значних ресурсів і часу.

На основі трактування європейської правової інтеграції як процесу об'єднання та взаємного пристосування національних правових систем можна виділити такі основні його стадії [280, 287, 319]:

1) поглиблення взаємодії та узгодження засад формування міждержавної правової системи;

2) наближення національних правових систем до європейських міжнародно-правових систем шляхом попередньої адаптації внутрішньо-державного законодавства;

3) входження їх до європейських міжнародно-правових систем у межах єдиного європейського правового простору та їх остаточна правова адаптація.

Складовою правової інтеграції є правова адаптація [300], яка має важливе значення не тільки для ефективності інтеграційних процесів, але й для досягнення взаємоузгоджених відносин у межах єдиного правового поля. Для удосконалення цих процесів неабияку роль відіграє правильне застосування відповідних інтеграційних способів. Ефективність процесу адаптації законодавства значною мірою залежить від розробки та запровадження системи дієвого інституційного механізму. Протягом минулих років в Україні вже створено певне інституційне підґрунтя для здійснення процесу адаптації, у якому сьогодні задіяні органи виконавчої й законодавчої влади та спеціальні органи. Чим складніша система, тим більшою є потреба у створенні ефективного адаптаційного механізму, який би забезпечував усунення розбіжностей та досягнення інтеграційних цілей. Водночас можливості нормативно-правової адаптації обмежені національними особливостями правового розвитку, які формуються в ході історичного розвитку національної правової системи. Адаптація законодавства України до законодавства ЄС – це поетапне прийняття та впровадження нашою країною нормативно-правових актів, розроблених з урахуванням законодавства ЄС.

Угода про асоціацію передбачає, що до кінця 2025 року Україна має наблизити своє законодавство до законодавства ЄС та імплементувати у своє законодавство положення більше ніж півсотні директив, регламентів та рішень, а також розробити порядок та процедури їхнього втілення в життя. Звичайно, що

мова йде про поступову імплементацію, і кожен документ має свої строки та вимоги щодо форми такої імплементації.

Найбільш успішною адаптація законодавства виявилась у сфері енергетики, а саме в секторі газу. Проте зараз не можна ці зобов'язання вважати повністю адаптованими, адже робота ще не завершена. У сфері транспорту розроблені проекти законів, проте вони досі не прийняті Верховною Радою України. У сфері громадського здоров'я прийнято 2 закони, але вони не враховують останніх змін в законодавстві ЄС. У сфері охорони природи майже нічого не зроблено. Відповідно, враховуючи дані обставини Україна повною мірою не виконала жодного зобов'язання, досі ведеться робота.

Окрім підписання Угоди, реалізація завдань євро-інтеграційної стратегії України передбачає здійснення таких заходів [264, с. 300–301]:

1) приведення законодавства України відповідно до вимог законодавства ЄС у пріоритетних сферах;

2) здійснення переговорного процесу щодо:

– залучення України до участі в галузевих програмах ЄС (у сферах транспорту, енергетики, розвитку міського господарства, сільського господарства, охорони здоров'я, освіти та ін.);

– проведення відповідних інституційних змін за аналогією з країнами, що приєдналися до ЄС, для запровадження нових інструментів у сфері технічної допомоги та підвищення ефективності реалізації програм та проектів технічної допомоги з боку ЄС;

3) інтеграція інфраструктурних мереж України в європейські, зокрема енергетичні, транспортні та телекомунікаційні;

4) виконання процедур, необхідних для набуття чинності нового формату відносин Україна – ЄС. Новий статус дозволить Україні бути краще інформованою щодо внутрішніх перетворень у Євросоюзі, брати неформальну участь у переговорах, отримувати легший та більший доступ до фінансових ресурсів ЄС;

5) повне виконання Україною зобов'язань за укладеними міжнародними угодами та досягнення копенгагенських критеріїв членства в Євросоюзі. Євросоюз закликає Україну посилити заходи, спрямовані на побудову функціонуючої ринкової економіки шляхом потужніших структурних,

економічних та адміністративних реформ у рамках комплексної програми реформування, узгодженої з МВФ [137].

Очевидно, що європейські інтеграційні принципи та механізми їх реалізації спрямовані на посилення координуючого впливу при нівелюванні інституційних особливостей національних держав, що активно виявляються у кризових умовах. Такий підхід у довгостроковій перспективі є вкрай ризиковим в першу чергу для самого Європейського Союзу, оскільки може призвести до посилення інституційних дисбалансів, що викликають бажання країн-учасниць, наприклад, Греції, повернення до позаблокового існування, що безумовно послаблює геополітичний статус ЄС і формує основи майбутніх економічних дисбалансів.

Спробою визначити своє місце в глобальній системі координат було для України підписання у 2003 році (ратифікація – у 2004 році) Угоди про Єдиний економічний простір (ЄЕП) між Росією, Білорусією, Україною й Казахстаном [280].

В Угоді про формування ЄЕП було передбачено трирівневу інтеграцію країн-учасниць:

- 1) створення зони вільної торгівлі з установленням кожною країною-учасницею своїх ставок імпорتنих мит для третіх країн;
- 2) створення Митного союзу з установленням єдиного для всіх учасників митного тарифу;
- 3) створення наднаціонального органу управління, що збирає і розподіляє надходження від мита між країнами [280].

Саме питання вступу до Митного чи Європейського Союзу [114] і стало «точкою неповоротності» в історії незалежної України, що спричинило хвилю протестів серед студентської молоді, а згодом переросло у революцію гідності.

Розглянемо деякі із особливостей, чому вибір вступу до Митного Союзу був негативною перспективою для України. Російська Федерація, Білорусь і Казахстан вклали у поняття ЄЕП практично формування союзної країни з наднаціональними органами управління й, навіть, спільною валютою. На їхню думку, ЄЕП передбачало єдиний простір, що поєднує митні території країн-учасниць, де функціонують єдині механізми регулювання економік, що базуються на єдиних принципах, проводиться загальна податкова, грошово-кредитна, валютно-фінансова і єдина зовнішньоекономічна політика.

Однак, участь в ЄЕП не вирішила б жодної із зовнішньоекономічних проблем України. Окрім того, економіка двох потенційних членів ЄЕП – Росії та Казахстану – має певну сировинну спрямованість – насамперед нафта і газ, які домінують в експорті цих країн. Саме на ці сировинні комплекси припадає значна частка інвестицій. Розвиток російської економіки на 3/4 забезпечується нафтогазовим комплексом. Тому саме сировинна одностороння спрямованість економік Росії та Казахстану визначала б економічну політику ЄЕП, що орієнтована, насамперед, на безкоштовне транспортування російських і казахських енергоносіїв у Європу через території України та Білорусі й використання їхніх нафтопереробних потужностей і газотранспортних систем [280].

Отже, йшлося про використання українського виробничого потенціалу для обслуговування російської видобувної та оборонної промисловості, але не про зміцнення досягнень української економіки, спрямованих на підвищення рівня життя її громадян.

По суті ЄЕП мало чим відрізняється від ЄАЕС, у рамках якого вже був створений Митний союз. Досвід існування ЄАЕС показав, що експорт Росії в інші країни, що є членами цієї організації, суттєво зріс, у той час як імпорт у Росію із цих країн знизився. Створення єдиного Митного союзу із загальним митним тарифом, до якого могла долучитися Україна, передбачав також єдність органів управління, зокрема, управління митними службами, обмеження національного економічного суверенітету, уніфікацію зовнішньоекономічних законодавчо-правових систем, цінової політики, валютного, експортно-імпортного контролю, ідентичність тарифної регламентації, включаючи створення єдиного зовнішнього тарифу. Мова йшла про такий ступінь інтеграції, який передбачав узгодженість дій третіх країн, а також запровадження в межах нового регіонального утворення спільної валюти та регулюючого наднаціонального органу ЄЕП. У цьому аспекті некоректними були порівняння запропонованих принципів формування Митного Союзу з принципами Євросоюзу.

В ЄС (незважаючи на особливий вплив в ньому Німеччини, яка перевищувала б у декілька разів решту членів об'єднання за рівнем ВВП та чисельністю населення) не домінує якась одна держава,. У випадку з Митним союзом у рамках ЄЕП рівень ВВП Росії у 8 разів перевищував ВВП України, у

13 разів – ВВП Казахстану, у 25 – ВВП Білорусі. Також ЄС не є наступницею імперії, вихідці з якої – новоутворені держави – зберігають справедливі побоювання щодо можливості відтворення в новій формі «інтеграції» імперського диктату [264, с. 28]. Крім цього, якщо зближення країн ЄС здійснювалося на основі реального поглиблення їхньої демократизації, то інтеграційні процеси в межах ЄЕП несли у собі загрозу реставрації принципів тоталітаризму, зміцнення влади та власності, консервації олігархічних структур.

Крім того, варто враховувати, що основні положення Угоди про Митний союз суперечили чинному законодавству України, у тому числі Декларації «Про державний суверенітет України», Конституції України, Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», Закону України «Про міжнародні договори», Митному кодексу України та багатьом іншим законодавчим актам.

Крім того, країнами Митного Союзу вже обговорювалися захисні заходи проти України, Грузії та Молдови у зв'язку з Угодою про вільну торгівлю з ЄС. Але Білорусь і Казахстан не підтримали їх, оскільки, на відміну від Росії, у них була більш диверсифікована взаємна торгівля з Україною. В результаті, з 1 січня 2015 р. набув чинності Договір про створення Євразійського економічного союзу (ЄАЕС) – держав Митного союзу та Єдиного економічного простору (у складі Росії, Білорусі, Казахстану та Вірменії).

При оцінці динаміки інституційної ефективності країн ЄС потрібно взяти до уваги різні етапи приєднання до інтеграційного об'єднання, а отже і різну тривалість інституційної адаптації кожної країни. У цьому контексті в загальному процесі інтеграції виділяють шість хвиль [427].

Перша хвиля – Бельгія, Франція, Німеччина, Італія, Люксембург, Нідерланди (1957 р.).

Друга хвиля – Великобританія, Ірландія, Данія (1973 р.).

Третя – Греція, Іспанія, Португалія (1981 р., 1986 р.).

Четверта – Австрія, Фінляндія, Швеція (1995 р.).

П'ята – Кіпр, Чехія, Естонія, Угорщина, Латвія, Литва, Мальта, Польща [362], Словаччина, Словенія (2004 р.).

Шоста – Румунія, Болгарія (2007 р.).

Хорватія, яка приєдналася до ЄС в 2013 році, не враховується в аналізі, адже поки немає даних щодо її постінтеграційної інституційної динаміки. Таким чином, як бачимо, євроінтеграційні процеси тривають уже понад півстоліття, а

останнє десятиліття лише одна країна долучилася до ЄС. Це є свідченням тривалого шляху, який Україна ще повинна пройти на шляху до приєднання до ЄС.

Актуальною для України в контексті співпраці з вище згаданими країнами, є політика Східного партнерства ЄС. Східне партнерство є спільною політичною ініціативою між ЄС та його шістьма східними сусідами: Вірменією, Азербайджаном, Білоруссю, Грузією, Молдовою та Україною. ЄС має значний інтерес у їх подальшому економічному розвитку, більш демократичному управлінні та підвищенні стабільності у східному сусідстві [369].

Європейська Комісія розробляє все нові конкретні ідеї щодо посилення своїх відносин з країнами Східного партнерства – угоди про асоціацію, вільну торгівлю з тими країнами, які прагнуть поступової інтеграції в економіку ЄС. Це також спростить оформлення поїздок до ЄС через лібералізацію візового режиму, що супроводжується боротьбою з нелегальною імміграцією [305].

Стабільність і процвітання цих держав є важливими для добробуту ЄС з ряду причин, таких як: міграція, транскордонна злочинність, екологічні проблеми, торгівля тощо, тобто ЄС повинен значну увагу упродовжити політиці із країнами-сусідами.

На основі прогресу, досягнутого в Європейській політиці сусідства (ЄПС), Східне партнерство пропонує як двосторонні, так і багатосторонні заходи для посилення співпраці [192].

Двосторонній співпраця підтримує політичні та соціально-економічні реформи в країнах-партнерах для:

- сприяння політичній асоціації та подальшій економічній інтеграції з ЄС;
- посилення галузевої співпраці;
- підтримки вільного пересування громадян в межах існування шенген-зони.

Багатосторонній вимір доповнює двосторонні відносини:

- тематичні платформи для обміну передовим досвідом з питань, що становлять взаємний інтерес: управління, економічна інтеграція та зростання, енергетична безпека та транспорт;
- провідні ініціативи, які є регіональними програмами співпраці у таких сферах, як: енергетика, навколишнє середовище, управління кордонами, підтримка малого бізнесу, політика у сфері боротьби з катастрофами тощо [323].

У рамках багатосторонніх відносин наступні цілі відповідають інтересам усіх сторін:

- поліпшення системи управління кордонами: зосередження уваги на покращенні безпеки, скороченні контрабанди та торгівлі людьми та сприянні мобільності людей через кордони, що не входять до ЄС;
- підтримка малого та середнього бізнесу (МСБ);
- підтримка реформ в енергетичному секторі: орієнтація на вдосконалення інтеграції мережі електроенергії та заохочення сталого розвитку енергетики як способу забезпечення безпеки постачальників енергії;
- підтримка управління навколишнім середовищем: сприяння захисту навколишнього середовища та адаптації до зміни клімату шляхом посилення екологічного управління в країнах-партнерах;
- реагування на катастрофи: розвиток і зміцнення потенціалу країн-партнерів у сфері запобігання та готовності до стихійних лих на місцевому, національному та регіональному рівнях [323].

Слід зазначити, що пропозиція для кожної країни відрізняється залежно від прогресу країни. Аналізуючи роль кожної з шести країн Східного партнерства, треба сказати, що Україна є найважливішою з країн Східного партнерства, маючи населення понад 40 мільйонів чоловік і найбільшу у Європі територію.

Європейський Союз вже надав фінансування для країн Східного партнерства для двосторонніх програм в рамках Інструменту Європейської політики сусідства (ІЄСП). Загалом, 2,5 млрд. євро було надано для двосторонніх і регіональних програм на підтримку цілей Партнерства в 2010–13 роках. За період з 2011 по 2013 рік Україна отримала 389 млн. євро [323].

Європейською Комісією та Європейською службою зовнішньої діяльності (ЄСЗД) розроблено спільний робочий документ «Східне партнерство – зосереджуючись на ключових пріоритетах та результатах», який має на меті визначити 20 ключових результатів до 2020 року для сприяння співпраці держав-членів ЄС та країн-партнерів Східного партнерства та активізації дій в чотирьох ключових пріоритетних сферах:

- економічний розвиток і ринкові можливості;
- зміцнення інституцій та управління;
- зв'язок, енергоефективність, довкілля та зміна клімату;

– мобільність і особисті контакти [332].

16–17 березня 2017 року в Києві відбулася 12-та Панель Східного партнерства з питань реформи державного управління (PAR). Зустріч проходила під головуванням Європейської служби зовнішньої діяльності (EEAS), участь приймало Національне агентство з питань державної служби України. Ця група зібрала близько шістдесяти представників країн-партнерів і держав-членів, а також служб ЄС та асоційованих організацій, таких як Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР). На засіданнях обговорювали виклики реформи державного управління в Україні.

Окрім того, одним з основних показників економічного розвитку країн і відповідно рівня їх міжнародної інтеграції, є питання економічної безпеки [295], яка забезпечує стабільний щорічний приріст ВВП і зацікавленість інших країн у налагодженні відповідних торговельних та фінансових зв'язків з даною країною [34]. На жаль, на сьогодні в Україні не створено цілісної системи організації економічної безпеки держави, недосконалою є її нормативно-правова база. На законодавчому рівні перелік загроз економічній безпеці, сформульований у Законі «Про основи національної безпеки України» [90]. Однак, до цього часу не затверджено проект Стратегії забезпечення економічної безпеки України, який розроблено Кабінетом Міністрів і не розпочато роботу над Національною програмою економічної безпеки. Як наслідок, впродовж тривалого часу економічна політика в державі здійснювалася без урахування існуючих загроз економічній безпеці, необхідних експертних оцінок та відповідного моніторингу.

Основними загрозами економічній безпеці України є:

1. В інституційному аспекті – неефективність гілок влади: суперечність чинного законодавства та правова неврегульованість широкого кола питань економічного розвитку, зокрема ринкової трансформації економіки, утвердження ефективного конкурентного середовища, незбалансованість кадрового потенціалу, нероздільність відносин бізнесу та влади за домінуванням останньої [153, с. 428–429].

2. У соціальній сфері – у декілька разів занижена вартість робочої сили – одного із основних виробничих ресурсів. За роки реформ в Україні життєвий рівень знизився в 10–12 разів. За даними ООН, Україна опинилася на 139 місці із 160 країн світу. Стандарт життя як показник співвідношення багатств 10%

найбагатшої частини населення до багатства такої чисельності бідного населення (коефіцієнт Джині) в Євросоюзі складає 6:1, а в Україні – 20/40:1. Мінімальний рівень погодинної зарплати в ЄС складає 3 дол., в Україні – 0,99 дол. Зарплата українського вчителя складає 100 доларів у місяць, тоді як зарплатня вчителя в країнах ЄС 1000–2000 євро [153].

3. У фінансовій сфері – низький рівень капіталізації українських банків не відповідає вимогам політики зростання та структурно-інноваційній перебудові національної економіки. За роки незалежності з України в офшори було виведено 167 млрд. дол. (300 млн. дол. щомісячно).

4. Тінізація та корумпованість української економіки, які створюють реальну загрозу національній безпеці та демократичному розвитку держави. Частка тіньової економіки від офіційного ВВП в Україні становить 40,6% (для порівняння: в Албанії – 32,9%, у Замбії – 38,4%). За рівнем корупції Україна у 2014 р. знаходилася на 142 місці з 175 країн (в оточенні Уганди і Коморських островів) [281]. При цьому найбільш корумпованими вважаються саме ті інститути влади, які покликані боротися з корупцією: суди (87%) та правоохоронні органи (84%).

5. Структурні диспропорції – залежність національної економіки від імпорту, нераціональна структура експорту з переважно сировинним характером та низькою питомою вагою продукції з високою часткою доданої вартості, критичний стан основних виробничих фондів у провідних галузях промисловості, АПК, системах життєзабезпечення, а також неефективність використання паливно-енергетичних ресурсів, недостатні темпи диверсифікації джерел їхнього постачання та відсутність активної державної політики енергозбереження, загострення проблеми підтримання в належному технічному стані ядерних об'єктів на території України [153, с. 430].

Якщо в 1991 р. частка металургії у ВВП України складала 25,6%, то у 2014 р. – вже 33%. І поки така ситуація зберігається, ризики металургів стають ризиками всієї економіки (до початку війни на сході країни внесок Донецької та Луганської областей у ВВП України становив близько 25%). Низький технологічний рівень виробництва: 47,9% сталі виплавляється мартенівським способом (у світі – 2,5%); частка електроплавлення складає 4% (у світі – 40%); середня глибина розробок вугілля, що коксується, перевищує 720 м, глибина переробки нафти на українських НПЗ складає 46–60% (у світі – перевищує 90%); з 50 тисяч зернозбиральних комбайнів 30 тисяч – застарілі «Ниви» [154].

Незважаючи на те, що з 1991 до 2013 р. енергомісткість виробництва скоротилася з 0,8 кг умовного палива на 1 долар ВВП до 0,55 кг умовного палива на 1 дол., у Чехії – 0,22, Польщі – 0,19, Німеччині – 0,15 [74]; альтернативна енергетика в Україні складає 0,79% від загального обсягу споживання енергії (в Білорусі – 12%, Фінляндії – 26%); Частка імпорту газу з одного джерела (монозалежність) сягала 70–75%, у той час як максимально допустиме значення у світовій практиці складає 30%. У 2015 р. ця залежність знизилась до 40%.

6. Недосконалість системи інноваційного розвитку. Усього 13,5% підприємств ведуть роботи з інноваційного оновлення виробництва (тоді як у 1990 р їх було 36%), що нижче допустимого значення (25%) і набагато нижче аналогічного показника розвинених країн (70–80%). Порівняно з 1991 р кількість винахідників і раціоналізаторів в Україні скоротилася більш, ніж у 20 разів. За даними ЮНЕСКО, в Україні загальний рівень фінансування наукової і науково-технічної діяльності в розрахунку на одного науковця приблизно в шість разів нижчий, ніж у США та Німеччині, у п'ять разів – Японії та в 1,3 раза – ніж у Росії. Фінансування науки (у % ВВП) протягом 2000–2015 рр. знизилося з 1,16% до 0,2% [300] (при тому, що в Законі України «Про наукову і науково-технічну діяльність» зазначено, що обсяг фінансування науки повинен бути на рівні не менше 1,7% ВВП) [85].

7. Високий рівень фізичного зносу основних фондів та виробничої інфраструктури: у металургійній промисловості – 65%, у вугільній промисловості – 80%; усі діючі НПЗ були побудовані ще в радянські часи; в АПК – 60–90 % техніки, яка залишається в експлуатації, уже відпрацювала 1–2 амортизаційних терміни; майже третина устаткування на цукрових заводах знаходиться в експлуатації понад 20 років; сироварне устаткування зношене на 90–95%; 14% залізничних мостів знаходяться в незадовільному стані, 46% – не відповідають правилам експлуатації [154].

Таким чином, проаналізувавши основні тенденції, перспективи та загрози міжнародної інтеграції України, можна виділити пріоритетні вектори її розвитку з метою інтеграції країни у світову економічну спільноту, що в свою чергу, сприятиме інтернаціоналізації підприємств [41; 44; 56; 66; 67; 69; 114; 155; 166]:

- розроблення ефективної нормативно-правової бази регулювання аспектів міжнародної інтеграції у різні світові спільноти;
- проведення реформ у ключових сферах: управління, економіка, освіта, охорона здоров'я, охорона навколишнього середовища тощо;

- розвиток політики партнерства, в першу чергу, з країнами-сусідами;
- підвищення рівня ВВП країни;
- зниження залежностей від інших країн, зокрема, Російської Федерації щодо поставок газу та інших товарів, а тому – розвиток власних виробничих потужностей;
- розвиток промисловості;
- зниження регіональних диспропорцій;
- впровадження інноваційної політики.

Зважаючи на те, що країни мають власні моделі організації господарства, відрізняються історією, рівнем економічного розвитку, соціальними та культурними особливостями, при визначенні потенціалу міжнародної інтеграції, потрібно звертати увагу на регіональні особливості та національну структуру економіки, зокрема в частині зовнішньо-економічної діяльності [213].

З метою аналізу тенденцій зовнішньоекономічної діяльності підприємств України, проаналізуємо географічну структуру зовнішньої торгівлі товарами за період 2010–2018 роки (табл. 1.5).

Таблиця 1.5

Динаміка географічної структури зовнішньої торгівлі товарами (2010–2018 рр.),
млн. дол США

Рік	Усього ¹	Країни СНД	Інші країни світу	Європа	Країни ЄС (28)	Азія	Африка	Америка	Австралія і Океанія
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Експорт									
2010	51405,2	18740,6	32664,6	13829,6	13085,3	13715,4	3018,7	2000,0	28,4
2011	68394,2	26177,0	42217,2	18442,4	18021,5	17737,8	3344,2	2552,3	29,8
2012	68830,4	25318,6	43511,8	17424,0	17123,7	17681,1	5638,2	2607,7	50,9
2013	63320,7	22077,3	41243,4	17064,2	16758,6	16813,0	5094,7	2163,6	40,1
2014²	53901,7	14882,3	39019,4	17122,1	17002,9	15350,9	5098,2	1372,2	23,5
2015²	38127,1	7806,1	30321,0	13248,3	13015,2	12378,9	3803,3	785,6	13,6
2016²	36361,7	6031,5	30330,2	13790,1	13496,3	11796,3	3865,1	735,2	18,3
2017²	43264,7	6916,4	36348,3	17901,9	17533,4	12967,3	4047,7	1207,9	71,9
2018²	47335,0	7025,2	40309,8	20606,0	20157,0	13754,1	4127,0	1620,0	48,6

Закінчення таблиці 1.5

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Імпорт									
2010	60742,2	26697,4	34044,8	20004,5	19151,4	10023,3	874,4	2879,4	261,4
2011	82608,2	37212,4	45395,8	27065,9	25805,8	13279,9	940,6	3913,9	194,0
2012	84717,6	34497,2	50220,4	27569,6	26237,2	17140,5	851,3	4446,7	195,7
2013	76986,8	27941,6	49045,2	28566,2	27046,5	15237,3	749,8	4339,9	93,7
2014 ²	54428,7	17276,9	37151,8	22383,0	21069,1	10848,3	679,9	3021,5	182,2
2015 ²	37516,4	10485,5	27030,9	16665,3	15330,2	7235,8	601,7	2336,6	169,6
2016 ²	39249,8	8565,4	30684,4	18470,2	17140,8	8920,5	553,9	2594,8	120,6
2017 ²	49607,2	11477,9	38129,3	22922,4	20799,4	10679,4	719,0	3615,6	151,4
2018 ²	57187,6	13209,1	43978,5	25370,8	23216,5	13617,3	757,9	4110,6	69,3

¹ З урахуванням обсягів товарів.

² Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

*Джерело: сформовано автором на основі [191].

Дані, представлені у табл. 1.5, свідчать про те, що найвищі показники експорту спостерігали у 2012 р. З 2013 р. експорт товарів знижується, а імпорт – зростає. Зовнішньоторговельний оборот знизився на 32% у 2018 р. порівняно із 2012 р. При цьому у структурі зовнішньої торгівлі співвідношення експорту–імпорту за цей період практично не змінилося (44,8%–55,2% та 45,3%–54,7% відповідно).

Графічне представлення динаміки експорту України за 2010-2018 роки представлено на рисунку 1.6.

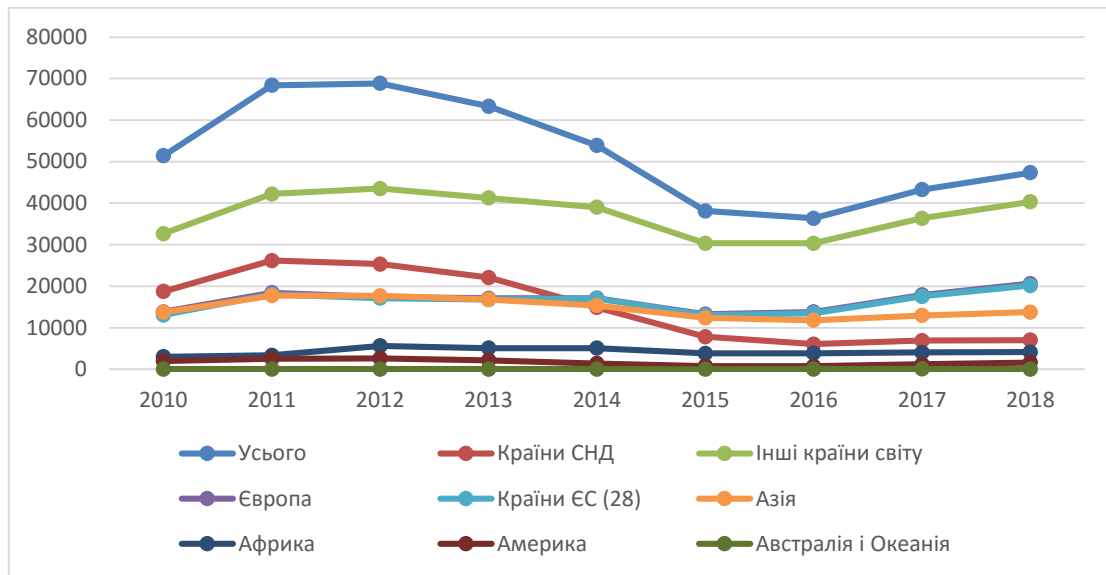


Рис. 1.6. Динаміка географічної структури експорту товарів за 2010–2018 рр., млн. дол США
*Джерело: сформовано автором на основі [191].

Основними країнами-імпортерами українських товарів у 2012 р. були країни СНД. Проте, зважаючи на війну з Російською Федерацією, з 2013 р. почалося стрімке падіння експорту у ці країни. Тому у 2018 р. основними імпортерами української продукції були країни ЄС, які є одночасно і основними постачальниками імпоротної продукції для України.

На рис. 1.7 показано географічну структуру імпорту України за 2010–2018 роки.

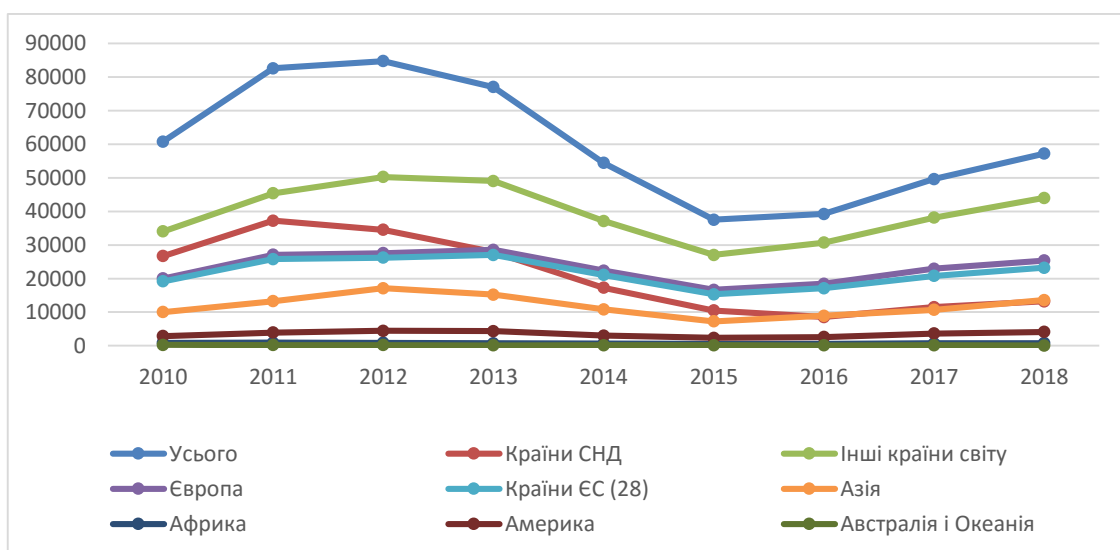


Рис. 1.7. Динаміка географічної структури імпорту товарів за 2010–2018 рр., млн. дол США
*Джерело: сформовано автором на основі [191].

У 2018 р. імпорт товарів перевищив аналогічний показник за 2014 р. Особливу увагу варто звернути на Азійський регіон, котрий займає другу позицію як в структурі експорту, так і імпорту.

Поданий вище аналіз особливостей міжнародної інтеграції України та стан зовнішньо-економічної діяльності країни дозволяє визначити основні форми, переваги та недоліки різних форм виходу підприємств на зовнішні ринки [143].

Діяльність підприємства на зовнішніх ринках передбачає вибір способу виходу на ці ринки, який залежить від багатьох чинників, зокрема, масштабів діяльності, товару й намірів контролювати продаж, потенційний обсяг продажу, витрати й інвестиції на організацію руху товарів, наявність кваліфікованого персоналу та інші умови. Проте усі вони в кінцевому підсумку мають на меті забезпечити ефективну діяльність підприємства. Залежно від значущості цих факторів підприємство обирає ту форму міжнародної інтеграції, яка є найоптимальнішою для нього на даний момент часу залежно від першочергової цілі [136].

Основними формами виходу на зовнішні ринки є: експорт (прямий та непрямий), спільна підприємницька діяльність (ліцензування, виробництво та управління за контрактом, підприємства спільного володіння) та пряме інвестування [58]. Кожна наступна форма інтернаціоналізації вимагає від підприємства прийняття на себе більшого обсягу зобов'язань та більшого ризику, але в той же час дає більші прибутки.

Одним із ключових факторів вибору тієї чи іншої форми виходу на зовнішні ринки є особистісна мотивація підприємця і мотиваційний рівень підприємця. Важливо враховувати той факт, що різні підприємці віддають перевагу різним способам і темпам зростання [358].

Розглянемо переваги використання різних форм інтернаціоналізації підприємства на зовнішні ринки (табл. 1.6).

Таблиця 1.6

Переваги інтернаціоналізації підприємства залежно від форми виходу на зовнішні ринки

Форма виходу підприємства на зовнішні ринки		Переваги інтернаціоналізації підприємства				
		Збільшення обсягу реалізації продукції	Досягнення ефекту масштабу діяльності	Посилення ринкової позиції підприємств а та зменшення залежності від існуючих ринків	Отримання можливості використання відмінностей і спільних характеристик вітчизняного ринку у порівнянні із закордонними ринками	Отримання можливості застосування існуючого досвіду управління на нових ринках та набуття нового досвіду діяльності
Експорт	Прямий	+	+		+	
	Непрямий	+	+		+	
Спільне підприємництво	Ліцензування			+		
	Виробництво за контрактом		+		+	
	Управління за контрактом			+		+
	Підприємства спільного володіння			+		+
Пряме інвестування		+		+	+	+

*Джерело: систематизовано автором на основі [106, 278].

На нашу думку, така систематизація переваг від міжнародної інтеграції потребує більшої конкретизації, тому пропонуємо детальніше розглянути переваги для підприємства залежно від форми виходу його на зовнішні ринки, адже дуже часто саме ці переваги впливають на прийняття рішення про інтернаціоналізацію (табл. 1.7).

Таблиця 1.7

Мотиви та переваги виходу підприємства на зовнішні ринки

Форма виходу підприємства на зовнішні ринки	Мотиви використання	Переваги використання
1	2	3
ЕКСПОРТ		
<i>Прямий</i>		<ul style="list-style-type: none"> - потребує мінімальних змін у товарному асортименті підприємства, його структурі; - потребує мінімальних інвестиційних витрат та поточних грошових зобов'язань [132]
<i>Непрямий</i>	<ul style="list-style-type: none"> - розширення ринків збуту [297] 	<ul style="list-style-type: none"> - менш ризикований, тому що посередники діють за своєю ініціативою, спираючись на знання кон'юнктури закордонних ринків, та пропонують виробнику додаткові послуги [58, с. 172]; потребує меншого обсягу капіталовкладень, оскільки підприємству не доводиться створювати за кордоном власний торговий апарат або налагоджувати мережу контактів
СПІЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО		
<i>Ліцензування</i>	<p><i>Для ліцензіара:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - можливість в короткі строки окупити витрати на науководослідницькі роботи, використані на розробку винаходу; - можливість в короткі строки одержати додатковий прибуток за рахунок швидкого освоєння; - винаходу і випуску на його основі нової продукції; - зниження витрат на заробітну плату за рахунок залучення більш дешевої робочої сили; - близькість до джерел сировини; - подолання валютних та митних обмеження. 	<ul style="list-style-type: none"> - крім ноу-хау закордон не вивозиться ніяких матеріальних цінностей; - відсутність необхідності проявлення власної ініціативи; - ліцензіар одержує вихід на ринок з мінімальним ризиком, а ліцензіату не доводиться починати з нуля, тому що він відразу набуває виробничого досвіду, отримує добре відомий товар або ім'я [58, с. 172]

Закінчення таблиці 1.7

1	2	3
	<p><i>Для ліцензіата:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - можливість економії на науково-дослідних роботах; - доступ до передових науково-технічних досягнень; - доповнення і розширення власних досліджень; можливість здійснення процесу диверсифікації [62, с. 117] 	
Виробництво за контрактом	<ul style="list-style-type: none"> - розширення діючих виробничих потужностей; - подолання перешкод для експорту у відповідну країну; - зниження високих транспортних витрат; - економія на факторах виробництва [132] 	<ul style="list-style-type: none"> - розгорнення своєї діяльності на зовнішньому ринку швидше, з меншим ризиком і перспективою вступу в партнерство з місцевим виробником або купівлі його підприємства [132]
Управління за контрактом	<ul style="list-style-type: none"> - залучення кваліфікованих працівників; - можливість проникнення на конкретний географічний ринок; набуття управлінського досвіду на нових ринках 	<ul style="list-style-type: none"> - низький ризик і отримання прибутку із самого початку діяльності
Підприємства спільного володіння	<ul style="list-style-type: none"> проникнення підприємства на нові ринки 	<ul style="list-style-type: none"> инжчі витрати і ризик, ніж у разі застосування інших інвестиційних методів
Пряме інвестування		
<ul style="list-style-type: none"> - вертикальна інтеграція, що є об'єднанням ресурсів декількох країн і полягає у необхідності контролю над різними етапами проходження товару від стадії сировини до його розподілу; - раціоналізація виробництва, що характеризується істотними розходженнями у вартості робочої сили, капіталу та сировини; - державне стимулювання інвестицій, коли надаються певні пільги для іноземних інвесторів, що і мотивує їх до відкриття своїх філій або самостійних підприємств [100] 	<ul style="list-style-type: none"> - економія витрат за рахунок більш дешевої робочої сили або сировини, за рахунок пільг, наданих іноземними урядами закордонним інвесторам, за рахунок скорочення транспортних витрат тощо; - створюючи робочі місця в країні-партнері, підприємство забезпечує собі тим самим сприятливіший клімат у цій країні; - застосовуючи стратегію прямого інвестування, підприємство налагоджує глибші відносини з державними органами, клієнтами, постачальниками і дистриб'юторами країни, на ринок якої воно виходить [62] 	

*Джерело: сформовано автором на основі [32; 118; 173].

Як бачимо, деталізація переваг використання тієї чи іншої форми виходу на зовнішні ринки дає також і певне розуміння мотивів при виборі цих форм, подане у п. 2.3.

Резюме до розділу I

1. Проаналізовано теоретичні засади та основні складові інтернаціоналізації. Встановлено взаємозв'язок між різними економічними категоріями, що характеризують міжнародну діяльність з позиції ієрархічного підходу.

2. Запропоновано дослідження процесу інтернаціоналізації підприємств за схемою «in-out», де «in» – це передумови, котрі виникають на чотирьох рівнях: світовому, макро-, мезо- та мікрорівнях, а «out» – ефективність діяльності підприємств в результаті здійснення заходів з його інтернаціоналізації.

3. Проведено аналіз передумов інтернаціоналізації промислових підприємств, в т.ч. машинобудування, як провідної галузі національної економіки, з максимальним врахуванням усіх чинників на світовому, макро-, мезо- і мікрорівнях в рамках десяти блоків, що охоплюють практично всі аспекти функціонування суб'єктів господарювання на основі дослідження екзо- та ендогенних впливів на підприємство в процесі прийняття рішення про його інтернаціоналізацію.

4. Встановлено, що до блоків екзогенного впливу віднесено: економічний, інституційний, регуляторний та освітній. До блоків ендогенного впливу належать: виробничий, маркетинговий та особистісний. Три блоки віднесено як до екзо-, так і до ендогенних впливів: фінансовий, науково-дослідний та інформаційний. При цьому запропоновано блок «невідомий» з метою вдосконалення даного дослідження, оскільки інші науковці можуть додати невраховані нами блоки, або передумови такого блоку на сьогоднішній день дійсно невідомі. Встановлено, що комплексний ретельний аналіз цих передумов є основою для започаткування, провадження, корегування на певних етапах або згортання зовнішньо-економічної діяльності підприємства.

5. Розроблено авторське визначення категорії «інтернаціоналізація підприємства», що базується на різних теоріях інтернаціоналізації, синтезі понять «глобалізація» та «локалізація» («глокалізація»), компонентному підході, з врахуванням того, що інтернаціоналізація підприємства може відбуватися і без

виходу на зовнішні ринки. При цьому «інтернаціоналізація» розглядається як мета, процес і результат.

6. На основі розгляду використання блокової логічно-структурної схеми передумов інтернаціоналізації запропоновано розглядати категорію «інтернаціоналізація підприємства» з точки зору включення у неї дев'яти компонентів: торгівельного, фінансово-економічного, виробничого, технологічного, інфраструктурного, наукового, освітнього, мотиваційного (особистісного), інформаційного середовища.

7. Проаналізовано особливості міжнародної інтеграції України з метою оцінки середовища, в якому функціонують промислові підприємства країни і їх можливості до інтернаціоналізації. Встановлено особливості формування передумов до інтернаціоналізації на основі побудови «Вузла переходу від тоталітаризму до інтернаціоналізації». Визначено тенденції співпраці України зі світовими економіко-політичними структурами, зокрема особливості інтеграції в ЄС, що сприятиме інтернаціоналізації українських підприємств.

8. На основі дослідження стану зовнішньо-економічної діяльності України в частині експорту та імпорту, здійснено аналіз основних форм виходу підприємства на зовнішні ринки як способу забезпечення його ефективної діяльності в умовах глобалізації з точки зору тих переваг, які вони надають або перешкод, які вони створюють.

*Якщо регіональна політика у державі
не відповідає Європейським вимогам і взірцям, то
суб'єктам господарювання значно важче
виходити на зовнішні ринки
Галина Ціх*

РОЗДІЛ 2

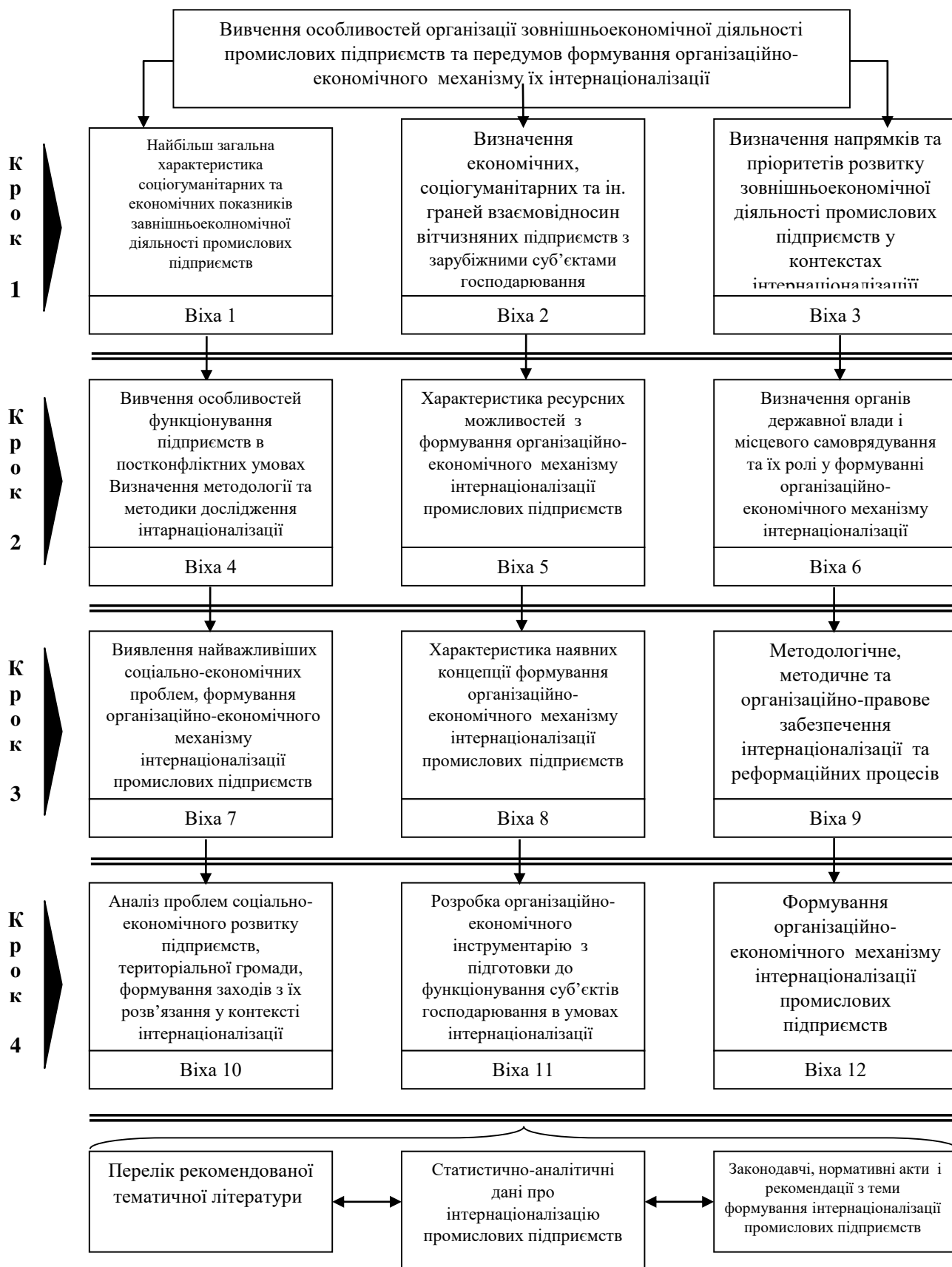
МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСІВ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Методологічний підхід до розробки організаційно-економічного механізму інтернаціоналізації на основі формування еластичного інструментарію управління процесами інтернаціоналізації

Розроблення організаційно-економічного механізму інтернаціоналізації промислових підприємств

Побудова алгоритму дослідження ефективності діяльності промислових підприємств в контексті інтернаціоналізації

Резюме до розділу



Покрокова схема та найважливіші віхи формування еластичного інструментарію та організаційно-економічного механізму інтернаціоналізації промислових підприємств

*Джерело: розроблено автором.

2.1. Методологічний підхід до розробки організаційно-економічного механізму інтернаціоналізації промислових підприємств на основі формування еластичного інструментарію управління процесами інтернаціоналізації

Зважаючи на роль суб'єктів господарювання у структурі національної економіки, а також зв'язок між економічною ситуацією в країні та станом підприємництва у ній, вважаємо актуальним завданням забезпечення розвитку підприємств, підвищення ефективності використання їх потенціалу у процесі інтернаціоналізації, адже на даний час інтернаціоналізація – це не лише вибір, а об'єктивна реальність та необхідність.

Промислові підприємства України функціонують у складних умовах господарювання. Тому прийняття управлінських рішень, яке часто здійснюється в умовах невизначеності та багатоваріантності альтернатив, повинно мати на меті поряд із забезпеченням належного фінансово-майнового стану, активізацією потенціалу підприємства, також і адаптацію до змінних умов господарювання, використовуючи останні тренди світової практики ведення бізнесу, пристосовані до локальних інтересів та цінностей. При цьому ефективне управління повинно включати індивідуальний набір рішень, адаптованих для конкретного підприємства залежно від його забезпеченості фінансовими, людськими, матеріальними та іншими ресурсами, а також залежно від стратегічних цілей підприємства [173].

У сучасних умовах господарювання необхідність прийняття управлінських рішень на українських промислових підприємствах з акцентом на їх інтернаціоналізацію обумовлено декількома причинами. По-перше, через нестабільність політичної та економічної ситуації в країні, що зумовлює пошук нових ринків збуту продукції, а також можливих шляхів зниження собівартості виготовлених товарів за рахунок впровадження нових технологій, включення у ланцюг вартості іноземних або спільних підприємств тощо. По-друге, потреба у залученні фінансових ресурсів з-за кордону. По-третє, проблема сталого розвитку, яка на даний час є однією із найбільш обговорюваних на міжнародних конгресах, зустрічах глав держав тощо, вказує на необхідність переоснащення виробництва відповідно до світових екологічних стандартів з метою зниження

негативного впливу на навколишнє середовище. По-четверте, економіка України потребує структурної перебудови, підвищення ефективності діяльності промислових підприємств, зокрема сектору машинобудування, який є одним з основних в структурі господарського комплексу країни; розвитку внутрішнього ринку та експортно-орієнтованої діяльності. Ще однією причиною є потреба у розвитку інноваційної моделі економічного зростання й входження України до числа провідних технологічно-розвинених країн світу.

Активізація розвитку промислових підприємств на засадах інтернаціоналізації обумовлює необхідність підвищення якості продукції, робіт та послуг, підняття їх конкурентоспроможності. Постановка і реалізація таких задач можуть забезпечити не лише досконалі організаційно-економічні механізми, а і гнучкий (еластичний) мотиваційний інструментарій.

Динамізм та мінливість зовнішнього середовища ставить перед керівниками підприємств на перший план завдання з миттєвого реагування на виникаючі потреби міжнародного ринку, запитів споживачів та ін. Ефективність інтернаціоналізації промислових підприємств залежить від здатності швидко та вчасно пристосовуватися до змін. Тому проблема формування стратегії інтернаціоналізації суб'єктів господарювання в контексті вимог ЄС, розкриття шляхів та еластичного інструментарію вирішення проблеми, розробка організаційно-економічного механізму інтернаціоналізації промислових підприємств, та пошук можливостей їх оптимального розвитку потребує наукового та практично-еластичного вирішення.

Тому пропонуємо використання еластичного інструментарію управління процесами інтернаціоналізації промислових підприємств. Під поняттям «еластичний інструментарій управління процесами інтернаціоналізації промислових підприємств» розуміємо сукупність заходів якісного і кількісного впливу, спрямованих на можливість керувати процесами інтернаціоналізації з метою забезпечення виконання стратегічної програми розвитку промислових підприємств процесі інтернаціоналізації з врахуванням інтересів країни базування. Управління процесами інтернаціоналізації являє собою прогнозування і планування майбутніх змін, ідентифікацію потенційних змін для детального вивчення, оцінки наслідків, схвалення або відхилення, а також організації моніторингу й координації виконавців, що реалізують дане управління. Концепцію еластичного інструментарію управління процесами інтернаціоналізації промислових підприємств подано на рис. 2.1.

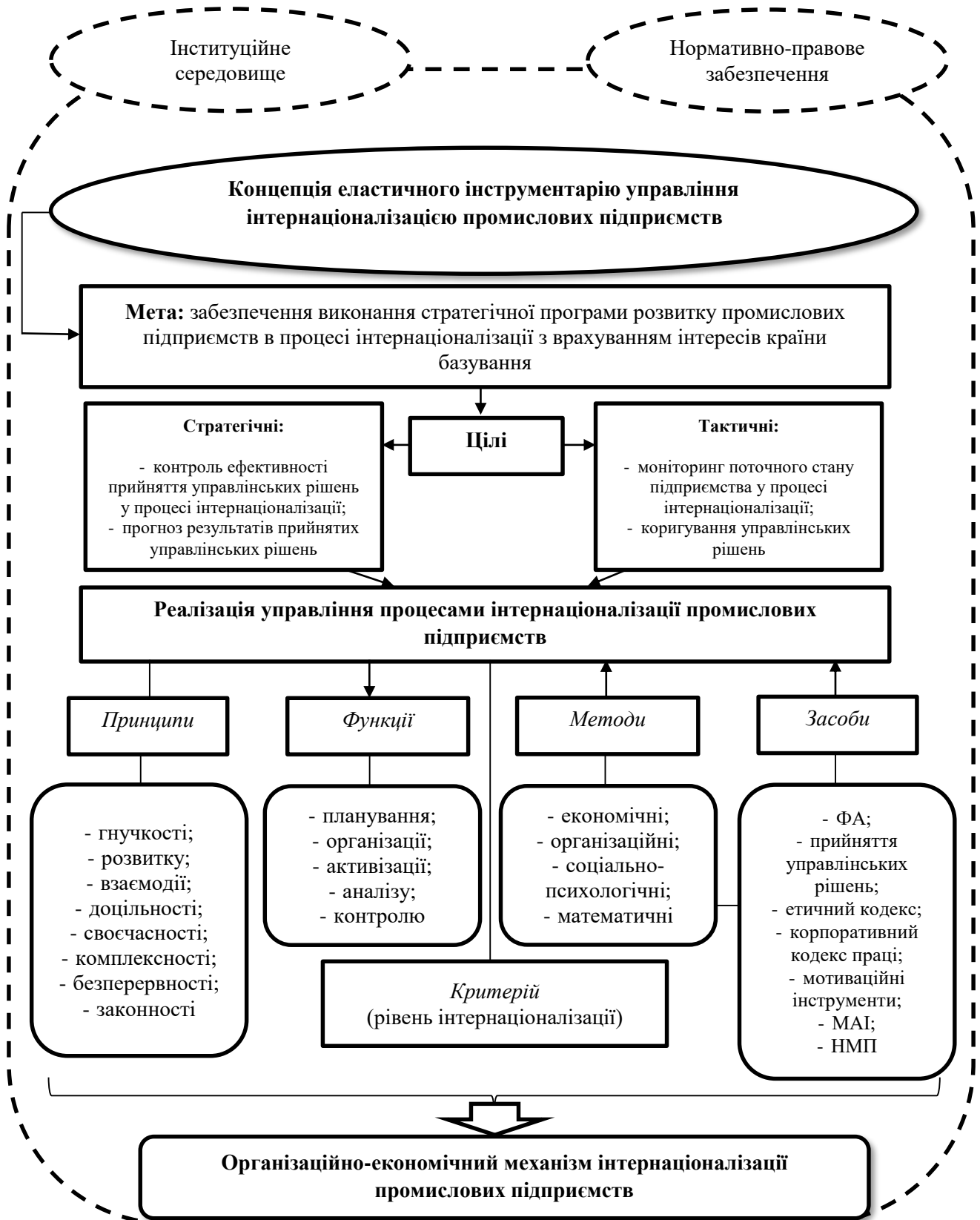


Рис. 2.1. Концепція еластичного інструментарію управління процесами інтернаціоналізації промислових підприємств

*Джерело: розроблено автором.

Зважаючи на сутність еластичного інструментарію управління процесами інтернаціоналізації промислових підприємств, ефективність його застосування, в першу чергу, залежить від нормативно-правового забезпечення діяльності промислових підприємств, яке включає Закони, Положення, Розпорядження, стратегічні програми міжнародного співробітництва, комплекс норм, правил і вимог до якості продукції, що регулюється сукупністю нормативно-технічної документації: 1. Міжнародні стандарти ISO серії 9000; 2. Державні стандарти України (ДСТУ); 3. Галузеві стандарти (ГСТУ); 4. Стандарти науково-технічних та інженерних товариств та спілок; 5. Технічні умови (ТУ); 6. Стандарти підприємств [158]. Детальний аналіз впливу сприятливого інституційного середовища на процеси інтернаціоналізації промислових підприємств розглянуто у п. 1.2.

Так як метою еластичного інструментарію є забезпечення виконання стратегічної програми розвитку промислових підприємств в процесі інтернаціоналізації з врахуванням інтересів країни базування, то стратегічними цілями його впровадження визначено контроль ефективності прийняття управлінських рішень у процесі інтернаціоналізації та прогноз їх результатів; в свою чергу, тактичними – моніторинг поточного стану підприємства у процесі інтернаціоналізації і коригування прийнятих управлінських рішень.

Реалізація даних цілей здійснюється на основі таких основних принципів застосування еластичного інструментарію, як: гнучкості (здатність підприємства швидко змінювати політику інтернаціоналізації залежно від змінного середовища функціонування); розвитку (використання інструментарію повинне забезпечувати розвиток підприємства); взаємодії (використання інструментарію, спрямованого на управління процесами інтернаціоналізації підприємства пов'язане з іншими напрямками його діяльності); доцільності (використання інструментарію обгрунтоване необхідністю прийняття відповідних управлінських рішень в конкретний момент часу); своєчасності; комплексності (ефективність використання інструментарію забезпечується синтезом використання вказаних елементів); безперервності (можливість коригування

інструментарію в процесі життєдіяльності підприємства); законності (використання інструментарію здійснюється у правовому полі).

Впровадження еластичного інструментарію управління процесами інтернаціоналізації промислових підприємств здійснюється за використання економічних, організаційних, соціально-психологічних та математичних методів, що в свою чергу, базуються на таких засобах, як: факторний аналіз, прийняття управлінських рішень; етичний та корпоративний кодекси; мотиваційні інструменти; метод аналізу ієрархій, нейро-мережеве програмування.

Використання промисловими підприємствами еластичного інструментарію управління процесами інтернаціоналізації дозволяє забезпечити виконання функцій планування та організації поточної діяльності підприємства; активізації потенціалу підприємства в контексті інтернаціоналізації; аналізу стану підприємства та контролю за результатами впровадження з метою внесення відповідних коректив.

Результатом використання даного еластичного інструментарію промисловими підприємствами є організаційно-економічний механізм.

Нами запропоновано методологічний підхід до розробки та впровадження організаційно-економічного механізму інтернаціоналізації промислових підприємств (ОЕМІПП) (рис. 2.2), в основу якого покладено поетапність дослідження ефективності діяльності промислових підприємств з позицій інтернаціоналізації їх діяльності.

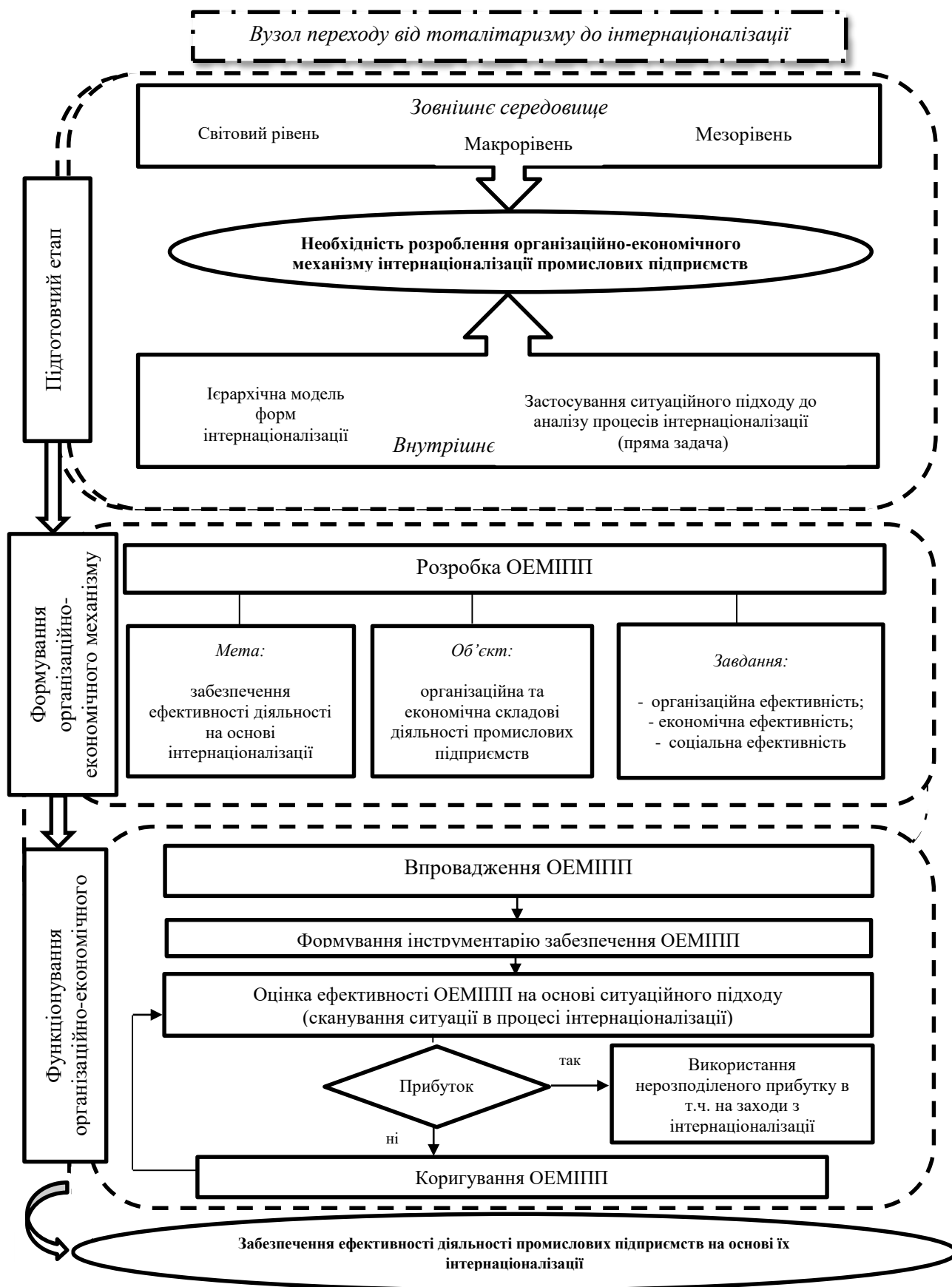


Рис. 2.2. Методологічний підхід до розробки та впровадження організаційно-економічного механізму інтернаціоналізації промислових підприємств

* Джерело: розроблено автором.

На підготовчому етапі доведено необхідність розроблення OEMПП з позиції аналізу зовнішнього і внутрішнього середовищ, у якому функціонує підприємство. Передумови інтернаціоналізації підприємств на світовому, мезо- і макрорівнях детально охарактеризовані у п. 1.2. Там же подано передумови інтернаціоналізації на мікрорівні, тобто на рівні підприємства, що є чинниками внутрішнього середовища його діяльності. Запропонована ієрархічна модель форм інтернаціоналізації враховує різноманіття можливостей підприємства при реалізації кожної з компонентів інтернаціоналізації.

Вони є необхідними, але недостатніми умовами підвищення ефективності діяльності підприємства. Для прикладу, як свідчать результати опитування, проведеного в рамках виконання програми ЛЕВ («Лідерство в економічному врядуванні [228], у 2016 році протягом двох наступних років лише 15% малих і середніх підприємств України планували вихід на зовнішні ринки, а 38% середніх і 43% малих підприємств вирішили обмежитись місцевими або внутрішніми ринками. Тобто ті можливості, які дає інтернаціоналізація підприємства, можуть бути втіленими лише за наявності «політичної волі» керівників, які, маючи на озброєнні еластичний інструментарій та організаційно-економічний механізм інтернаціоналізації, здатні приймати ефективні управлінські рішення.

Аналіз впливу заходів інтернаціоналізації на ефективність діяльності підприємства здійснюють із застосуванням ситуаційного полікритеріального підходу (рис. 2.3), що складається з декількох етапів.

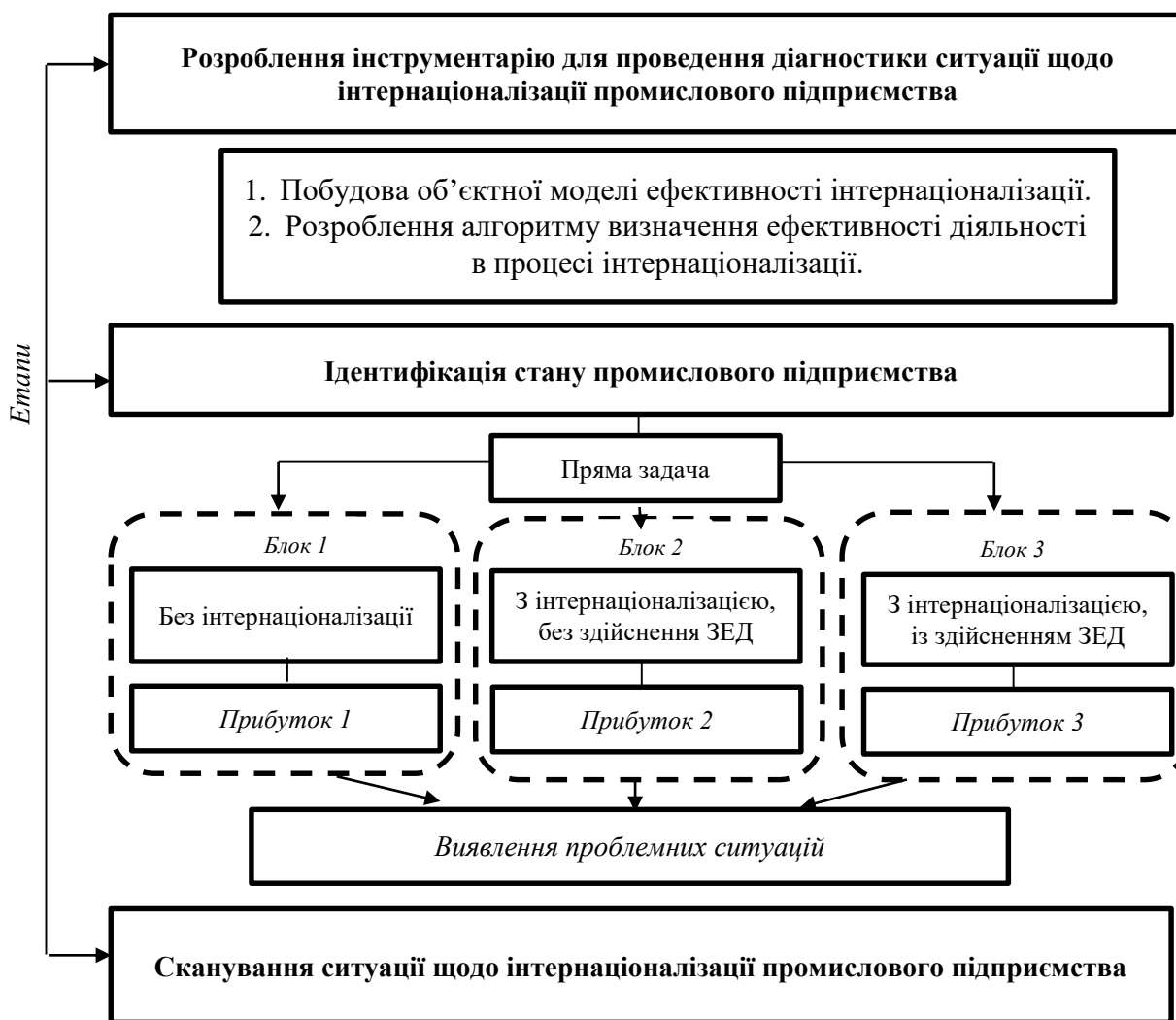


Рис. 2.3. Ситуаційний полікритеріальний підхід до розроблення механізму управління процесами інтернаціоналізації (розроблено автором)

*Джерело: розроблено автором.

Діагностику ситуації щодо інтернаціоналізації промислового підприємства проводять на основі побудови об'єктної моделі (ОМ) ефективності інтернаціоналізації, яка включає три складові – економічну, організаційну і соціальну ефективності. Далі розробляють алгоритм визначення ефективності діяльності підприємства в процесі інтернаціоналізації.

Наступний етап ситуаційного підходу полягає в ідентифікації стану промислового підприємства в першому наближенні, що передбачає виявлення проблемних ситуацій на основі аналізу прибутку підприємства. Причому, є можливість розгляду як одного підприємства в динаміці за роками і проведеними

заходами з інтернаціоналізації (комплекс блоків 1–3), так і для окремих підприємств – блок 1 для підприємства, що не провадить ЗЕД і не здійснює жодних заходів з інтернаціоналізації; блок 2 для підприємства, що здійснює інтернаціоналізацію, але не виходить на зовнішні ринки; блок 3 для підприємства, що працює за межами країни базування. Виявлені проблемні ситуації є сигналом для менеджменту щодо необхідності розроблення або коригування ОЕМПП.

Крім того, ситуаційний полікритеріальний підхід передбачає сканування ситуації щодо ефективності проведення інтернаціоналізації підприємства у другому наближенні – на основі визначення інтегрального показника Дюпон, що, в свою чергу, є підставою для прийняття коригувальних дій на етапі впровадження ОЕМПП.

Таким чином, якщо є аргументи для того, щоб вважати інтернаціоналізацію підприємства ефективним шляхом підвищення ефективності його діяльності, переходять до формування ОЕМПП, встановлюючи його мету, об'єкт та завдання.

Забезпечення функціонування ОЕМПП відбувається за рахунок впровадження окремих елементів або комплексної інтернаціоналізації на основі формування певного інструментарію та оцінювання його ефективності. В цьому випадку прибуток є індикативним критерієм ефективної діяльності підприємства у процесі інтернаціоналізації.

У ході реалізації різних етапів дослідження доцільно використати такі методи дослідження, як: коефіцієнтний, метод порівняння, індукції, дедукції, синтезу, економіко-математичні методи моделювання, інтегральні методи, засоби штучного інтелекту. Наведена послідовність етапів дослідження ефективності діяльності підприємства в процесі інтернаціоналізації та методи, що використовують при цьому, дають можливість комплексно аналізувати результати діяльності підприємства, враховуючи сукупність чинників, що на неї впливають у процесі інтернаціоналізації.

2.2. Розроблення організаційно-економічного механізму інтернаціоналізації промислових підприємств

Підвищення інтернаціоналізації національного виробництва передбачає налагодження ефективної взаємодії різних за функціональним призначенням структур. Перспективи розвитку окремого підприємства на зовнішніх ринках безпосередньо пов'язані з оптимізацією структури управління, що передбачає розробку та впровадження відповідного організаційно-економічного механізму.

Нами запропоновано організаційно-економічний механізм, розроблений на основі трьох-компонентної моделі: «Що?» (формування організаційно-економічного механізму інтернаціоналізації промислового підприємства), «Чому?» (вихід / розширення присутності підприємства на зовнішніх ринках або інтернаціоналізація в країні базування), «Як?» (впровадження нових відділів, активізація функцій існуючих структурних підрозділів підприємства, налагодження співпраці бізнесу, влади, науки та освіти за допомогою нових підходів).

Підґрунтям для впровадження запропонованого організаційно-економічного механізму інтернаціоналізації промислового підприємства (рис. 2.4.) є аналіз рушійних сил розвитку економіки країни: людський капітал, конкурентоздатна наука, передова освіта, високотехнологічний бізнес [289].

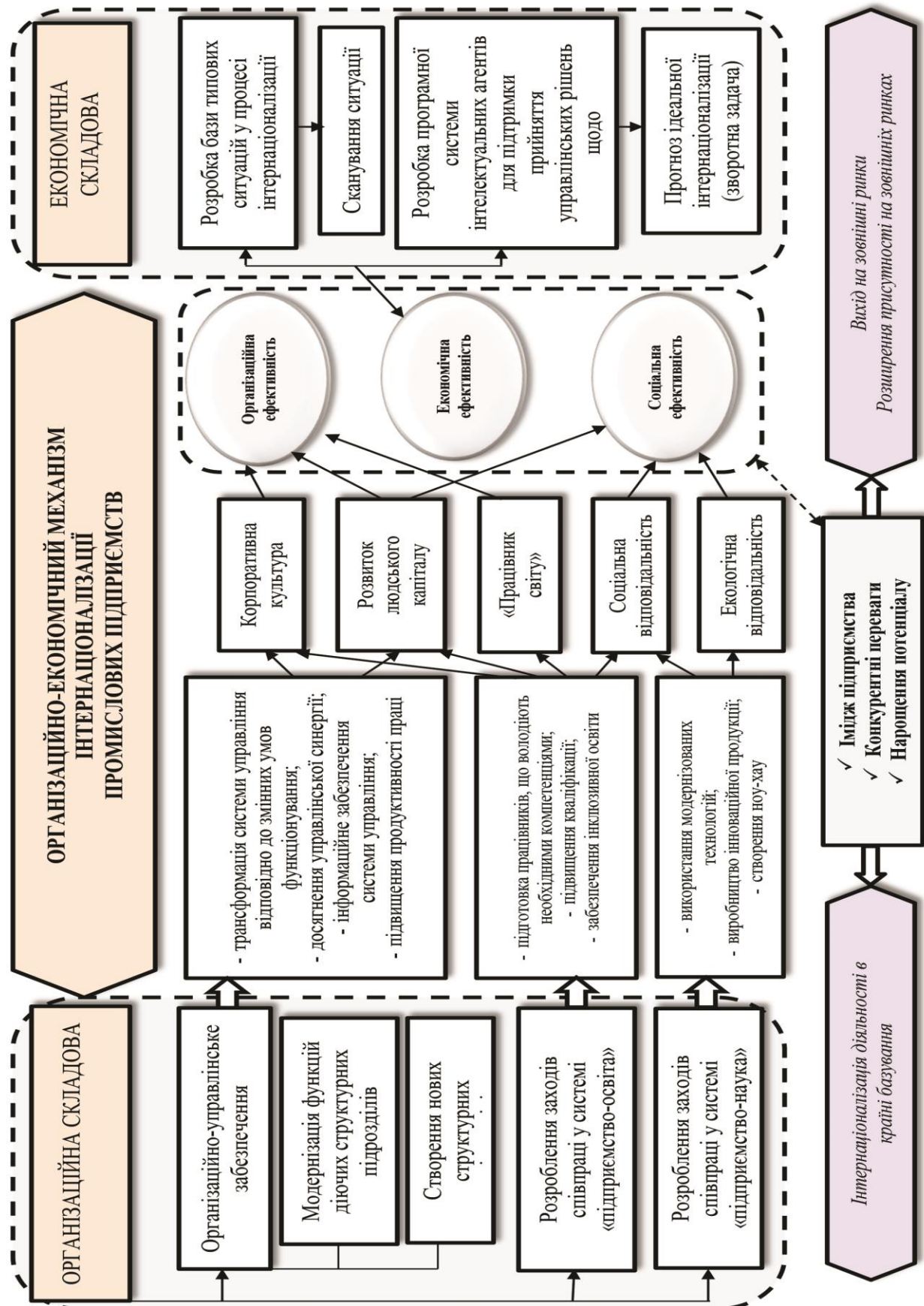


Рис. 2.4. Організаційно-економічний механізм інтернаціоналізації промислових підприємств

*Джерело: розроблено автором

Організаційна складова цього механізму передбачає реалізацію організаційно-управлінського забезпечення через модернізацію функцій діючих або створення нових структурних підрозділів, діяльність яких спрямована на трансформацію системи управління у постійно змінюваних умовах функціонування та її інформаційне забезпечення, досягнення управлінської синергії, а також підвищення продуктивності праці. В рамках організаційних змін пропонується розроблення заходів щодо співпраці у системах «підприємство-освіта» і «підприємство-наука», оскільки, незважаючи на очевидну важливість такої співпраці з точки зору досягнення стратегічних цілей, на багатьох підприємствах її або повністю ігнорують, або приділяють недостатньо уваги.

Взаємодія підприємства із закладами освіти дозволяє отримати або наростити конкурентні переваги в результаті залучення до роботи кадрів, що володіють достатніми професійними компетенціями, здатними до самоосвіти і підвищення своєї кваліфікації впродовж життя, а також людей з обмеженими можливостями, які змогли знайти своє місце у суспільстві завдяки впровадженню на державному рівні інклюзивної освіти і які є надзвичайно мотивованими щодо професійної реалізації.

Високотехнологічне конкурентноздатне підприємство формується лише за умови використання новітніх досягнень світової та вітчизняної науки [180]. Враховуючи високий потенціал українських наукових установ та університетів, задля взаємної користі, співпраця підприємств з науковцями, що працюють у сфері їх інтересів, є важливим напрямом діяльності. Трансфер технологій та їх модернізація завдяки використанню високопродуктивного обладнання дозволяє розширювати номенклатуру продукції і нарощувати випуск інноваційної продукції.

Загалом, організаційна складова ОЕМПП призводить до підвищення корпоративної культури; соціальної та екологічної відповідальності; розвитку людського капіталу і появи нового явища – «працівник світу», який професійно формується у процесі інтернаціоналізації певного підприємства, а реалізовувати свій набутий потенціал може в будь-якому куточку світу. В свою чергу, ці якісні характеристики зумовлюють появу кількісних показників – організаційну і соціальну ефективність які дозволяють оцінити реальну інтернаціоналізацію підприємства.

Функціональне забезпечення організаційної складової OEMПП представлено у розділі 4 (рис. 4.4).

Економічна складова OEMПП ґрунтується на розробленні бази типових ситуацій у процесі інтернаціоналізації, що дозволяє здійснювати сканування ситуації в будь-який момент часу, та використанні засобів штучного інтелекту з метою розроблення програмної системи інтелектуальних агентів для підтримки прийняття управлінських рішень щодо інтернаціоналізації підприємства і дає змогу вирішувати зворотну задачу – здійснювати прогноз ідеальної інтернаціоналізації при наперед заданому прибутку.

Економічну складову характеризує економічна ефективність, яка разом із організаційною та соціальною ефективностями формує імідж підприємства, його конкурентні переваги та нарощення потенціалу. Цей причинно-наслідковий зв'язок дає можливість топ-менеджменту підприємства приймати аргументовані рішення щодо інтернаціоналізації діяльності підприємства на вітчизняному ринку, виходу на зовнішні ринки, або розширення присутності на ньому.

2.3. Побудова алгоритму дослідження ефективності діяльності промислових підприємств в контексті інтернаціоналізації

Згідно з ситуаційним підходом (рис. 2.3), опис якого подано в п. 2.2, важливе значення для побудови OEMПП має оцінка ефективності діяльності промислових підприємств. Будь-яке підприємство існує для того, щоб максимізувати прибуток у довгостроковій перспективі. Саме це положення є основою теорії максимізації прибутку, яку можна досягти за умови розвитку економічного потенціалу підприємства.

Оцінка ефективності діяльності промислових підприємств в процесі їх інтернаціоналізації застосовується для обґрунтування управлінських рішень та аналізу ефективності прийнятих рішень. Основні види ефективності представлено на рис. 2.5.

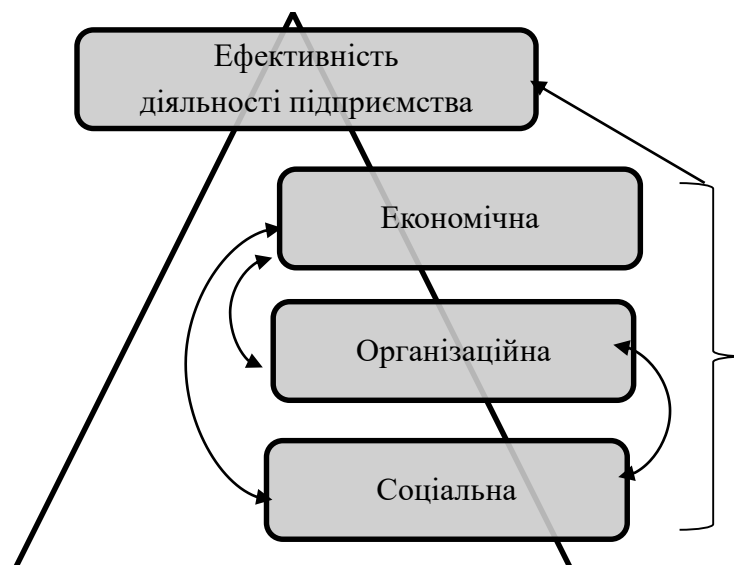


Рис. 2.5. Види ефективності діяльності промислових підприємств

*Джерело: систематизовано автором на основі [15].

Види ефективності діяльності промислових підприємств запропоновано розглядати саме як піраміду, адже вони пов'язані між собою, впливають і доповнюють один одного, а в комплексі забезпечують загальну ефективність діяльності підприємств. Сутність кожного з видів ефективності з точки зору

інтернаціоналізації промислових підприємств покладено в основу об'єктної моделі (рис. 2.6):



Рис. 2.6. Об'єктна модель ефективності інтернаціоналізації підприємства

*Джерело: систематизовано автором на основі [48–49; 120; 122].

Зазначаємо, що зростання економічної ефективності може як сприяти зростанню інших видів ефективності, так і навпаки. Наприклад, з метою максимізації прибутку та нарощенню обсягу виробництва, підприємство може

нехтувати соціально-екологічними аспектами, чим знижувати даний вид ефективності.

Тому пропонуємо розглядати оцінку ефективності діяльності промислового підприємства в процесі його інтернаціоналізації з позиції прямої залежності між різними видами ефективності – зростання одного з видів ефективності повинно мати позитивний вплив на інші у довгостроковому періоді. Адже в короткостроковому періоді зв'язок іноді може бути обернено-залежний.

Тому при прийнятті управлінських рішень керівництву підприємств потрібно бути готовими до додаткових витрат (забезпечення екологічної безпеки, інвестицій в людський капітал тощо) на первинних етапах реалізації стратегічних цілей і їхнє значення для майбутнього, так як у короткостроковому періоді економічна ефективність буде низькою.

«Ефективність діяльності підприємства» оцінюють за різними показниками рентабельності, зокрема рентабельності продукції, продаж, майна тощо [189]. Зважаючи на специфіку діяльності промислових підприємств, наявність інформації щодо необхідних показників, яка знаходиться у відкритій звітності та отриманої шляхом експертних оцінок, а також на те, що саме показник рентабельності власного капіталу вказує на зростання/зниження вартості підприємства, що безпосередньо цікавить керівництво та інвесторів, то для оцінки ефективності діяльності машинобудівних підприємств, найдоцільніше у нашому випадку використати традиційний підхід, що ґрунтується на проведенні факторного аналізу за трьох-факторною моделлю Дюпон, що включає аналіз рентабельності продаж, ресурсовіддачі та коефіцієнта фінансової залежності (рис. 2.7).

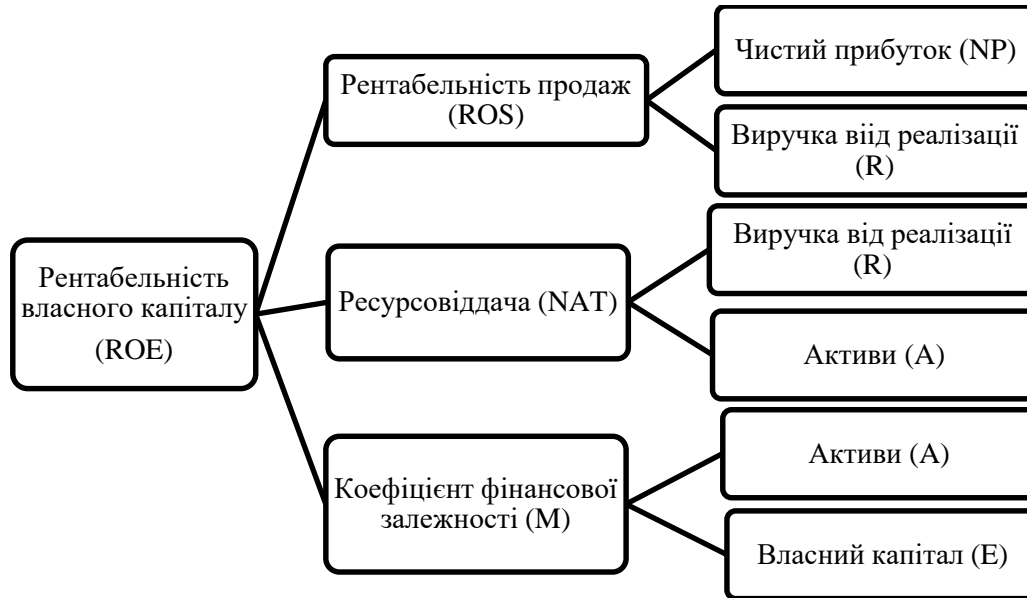


Рис. 2.7. Розрахунок ефективності діяльності підприємств за моделлю Дюпон

*Джерело: сформовано автором на основі [119].

Алгоритм розрахунку ефективності рентабельності власного капіталу здійснюється за формулою 1 [262]:

$$ROE = ROS * NAT * M = \left(\frac{NP}{R} * 100\% \right) * \frac{R}{A} * \frac{A}{E} \quad (1),$$

де ROE, Return On Equity – рентабельність власного капіталу; ROS, Return On Sales – рентабельність продаж; NAT, Net Assets Turnover – ресурсовіддача; M, Мультиплікатор власного капіталу – коефіцієнт фінансової залежності; NP, Net Profit – чистий прибуток; R, Revenue – виручка від реалізації; A, Assets – активи; E, Equity – власний капітал.

Проведемо факторний аналіз рентабельності власного капіталу досліджуваних підприємств за моделлю Дюпон методом ланцюгових підстановок. Зміну рентабельності власного капіталу визначаємо за наступним алгоритмом [248]:

$$\Delta R_{ROE} = ROE_1 - ROE_0 \quad (2)$$

1. Вплив зміни показника чистої рентабельності продажів на зміну рентабельності власного капіталу:

$$\Delta R_{ROE(ROS)} = ROS_1 \times NAT_0 \times M_0 - ROS_0 \times NAT_0 \times M_0 \quad (3)$$

2. Вплив зміни коефіцієнта оборотності активів на зміну рентабельності власного капіталу:

$$\Delta R_{ROE(NAT)} = ROS_1 \times NAT_1 \times M_0 - ROS_1 \times NAT_0 \times M_0 \quad (4)$$

3. Вплив зміни коефіцієнта фінансової залежності на зміну рентабельності власного капіталу:

$$\Delta R_{ROE(M)} = ROS_1 \times NAT_1 \times M_1 - ROS_1 \times NAT_1 \times M_0 \quad (5)$$

Загальне значення зміни рентабельності власного капіталу:

$$\Delta R_{ROE} = \Delta R_{ROE(ROS)} + \Delta R_{ROE(NAT)} + \Delta R_{ROE(M)} \quad (6)$$

Результати проведеного факторного аналізу подано у розділі 5.

Таким чином, пропонуємо наступний алгоритм розрахунку ефективності діяльності в процесі інтернаціоналізації (рис. 2.8).

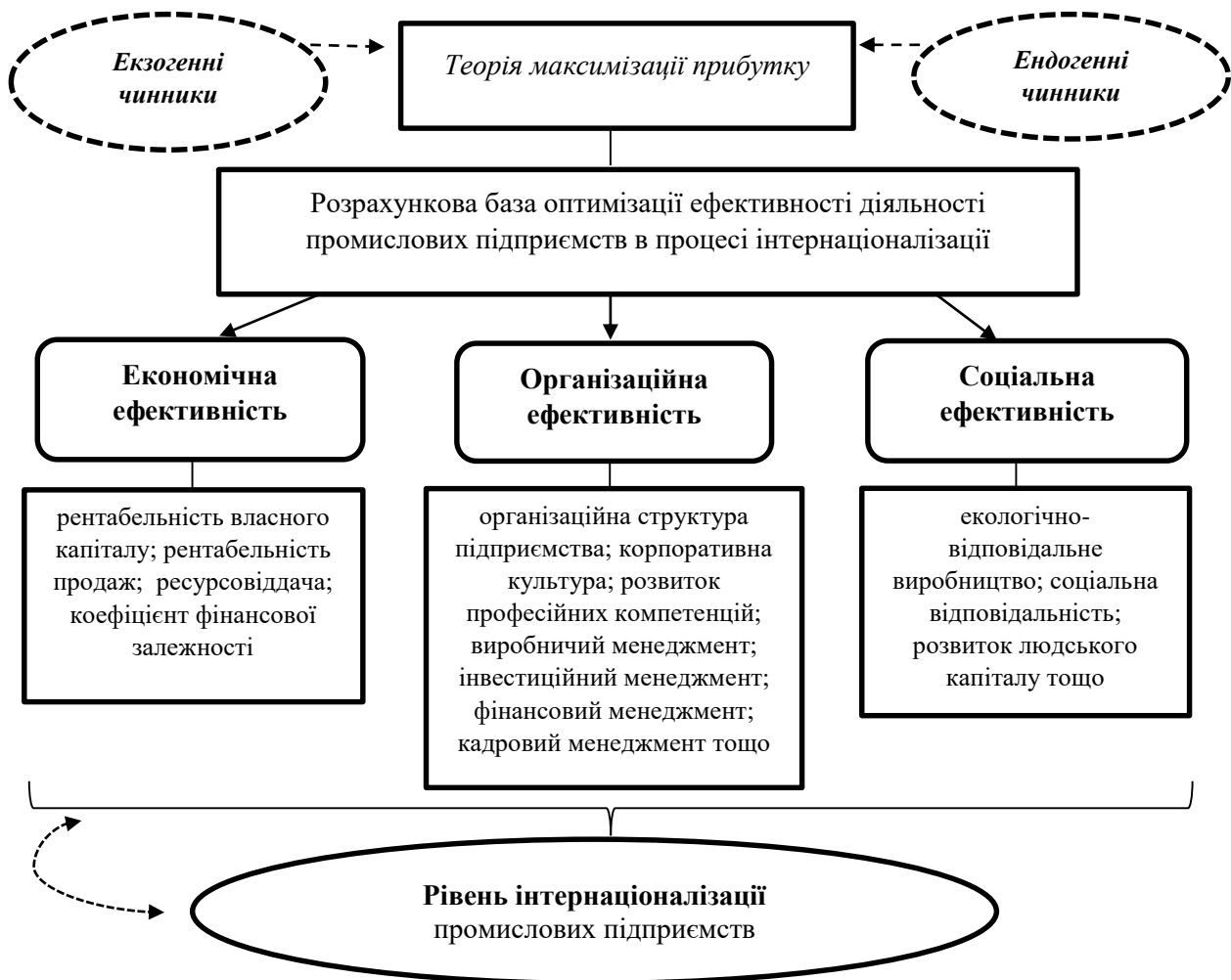


Рис. 2.8. Алгоритм визначення ефективності діяльності промислового підприємства в процесі інтернаціоналізації

*Джерело: розроблено автором.

В основі запропонованого алгоритму лежить теорія максимізації прибутку із врахуванням екзо- та ендогенних чинників впливу на ефективність діяльності підприємства. Д. Зека виділяє п'ятнадцять факторів, які за думкою керівників підприємств мають найбільший екзогенний вплив для ведення бізнесу і прийняття відповідних управлінських рішень: нестабільність державної політики, ставки податків, податкове регулювання, бюрократія, низький рівень розвитку інфраструктури, недостатній рівень кваліфікації робочої сили, корупція, обмежений доступ до фінансування, низький рівень робочої етики, інфляція, рестриктивні положення про працю, особливості валютного регулювання, слабе суспільне здоров'я, нестабільність політичної ситуації, рівень злочинності [437].

Розрахунковою базою оптимізації ефективності діяльності підприємства в процесі інтернаціоналізації є вихідна інформація фінансової звітності, відкритої інформації про підприємство та даних, отриманих шляхом експертної оцінки, зокрема в частині оцінки корпоративної культури, соціально-відповідального бізнесу та різних рівнів менеджменту.

Таким чином, методологія дослідження управління процесами інтернаціоналізації промислових підприємств дозволяє оцінити готовність підприємства до інтернаціоналізації [151], виявити проблемні ситуації, пов'язані із її впровадженням, а також прийняти раціональні управлінські рішення на основі використання програмної системи інтелектуальних агентів, розробленої засобами штучного інтелекту. Різні психологічні теорії мотивації говорять про те, що цілі базуються на мотивах. Тому для постановки правильних цілей необхідно зрозуміти сутність цих мотивів.

Тому при проведенні даного дослідження встановимо обмеження, що поняття ефективної діяльності є центральними для підприємства і базою при ухваленні індивідуальних рішень. Тому для розуміння того, чому інтернаціоналізація є одним із способів забезпечення ефективної діяльності підприємства в умовах глобалізації, необхідно проаналізувати мотиви, що спонукають підприємця до прийняття рішення про інтернаціоналізацію.

Розуміння комплексу факторів впливу на прийняття рішення щодо інтернаціоналізації є саме тим ключовим елементом, який забезпечить успішну інтеграцію на міжнародному ринку та ефективну діяльність підприємства. Основним завданням дослідження є розробка модифікованої матриці SWOT-

аналізу мотивів до інтернаціоналізації, яка в кінцевому результаті призведе до забезпечення ефективної діяльності підприємства.

На думку Г. Албаума та Е. Дуерра, мотиви інтернаціоналізації підприємства (зокрема для експортної діяльності) можуть бути як внутрішніми, так і зовнішніми [341]. Але, окрім внутрішньої або зовнішньої категоризації мотивів, вони розглядають також проактивну і реактивну категоризацію мотивів. Проактивна категоризація відноситься до мотивів, пов'язаних з активною поведінкою підприємства і описується як агресивна і усвідомлена ринковими можливостями. В опозиції реактивна категоризація мотивів відноситься до пасивної поведінки фірми, яка діє, реагуючи на внутрішні або зовнішні тиски [341]. Підприємство, кероване проактивними мотивами у своїй діяльності, приймає рішення про інтернаціоналізацію, базуючись на власному бажанні, усвідомлюючи власні переваги та сильні сторони. В свою чергу, якщо підприємство приймає рішення про інтернаціоналізацію на основі реактивних мотивів, це означає, що такий вибір зумовлений зовнішніми обставинами.

У психології існує поняття «мотивації До» (позитивна мотивація, що ґрунтується на мотиві досягнення успіху) та «мотивації Від» (негативна мотивація, що базується на мотиві уникнення невдач). Адаптуємо ці поняття в бізнес-сферу. Наприклад, у ситуації, коли підприємство планує вихід на зовнішні ринки з метою підвищення прибутку, має місце позитивна мотивація; у ситуації, коли підприємство планує вихід на зовнішні ринки з метою уникнення сезонних проблем реалізації власної продукції – це негативна мотивація. Пропонуємо проактивні мотиви назвати також «мотивацією До», а реактивні – «мотивацією Від».

Відомо, що SWOT-аналіз є інструментом, що дає змогу визначити фактори найбільшого впливу на певний проект (у нашому випадку – прийняття рішення про вихід на зовнішні ринки) та дає змогу керівництву визначити необхідність прийняття такого рішення. З метою аналізу проактивних та реактивних мотивів залежно від факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, що сприяють та стримують процеси інтернаціоналізації, а також від можливостей, які вона дає, пропонуємо адаптувати матрицю SWOT-аналіз до визначених нами умов. Для цього, виділимо сприятливі та несприятливі фактори інтернаціоналізації підприємств (табл. 2.1). При цьому вважаємо, що загрози від інтернаціоналізації для підприємства стримують його у прийнятті відповідного рішення, тому

розглянемо мотиви до інтернаціоналізації, базуючись лише на можливостях, які вона дає.

Таблиця 2.1

Модифікована матриця SWOT-аналізу мотивів до інтернаціоналізації підприємства

Фактори, що сприяють інтернаціоналізації підприємства	Фактори, що стримують інтернаціоналізацію підприємства
<i>Зовнішні</i>	
Програми розвитку економіки країни, регіонів Підтримка розвитку промислових підприємств Створення привабливого інвестиційного клімату у іноземних інвесторів Великомасштабна науково-технічна система забезпечення НДР та кадрами	Нестабільна політична ситуація у власній країні Негативна соціально-економічна ситуація в країні Територіальні диспропорції в розміщенні виробництва Нерівномірність розвитку регіонів Несприятливе інвестиційне, інституційне та законодавче середовище для ведення бізнесу Неefективна галузева структура Стагнація або негативні тенденції на внутрішньому ринку Високий рівень конкуренції на внутрішньому ринку Консервативність споживачів Відплив кваліфікованої робочої сили закордон
<i>Внутрішні</i>	
Конкурентні переваги (на рівні країни, галузі) Управлінські переваги Унікальність товару/ послуги Технологічна компетентність Наявність потужної ресурсної бази: людські ресурси, фінансові, матеріально-технічні і тд Професійна компетентність, інтелектуальний та творчий потенція, вмотивованість працівників Імідж підприємства на ринку Фінансова стійкість підприємства	Недостатня ресурсна база Відсутність мотивації у керівника (менеджера, підприємця) Відсутність іміджу підприємства як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку
Можливості інтернаціоналізації	
Можливості світового ринку Географічна близькість певного регіону Політична стабільність в певному регіоні Сприятливе інвестиційне та інституційне середовище для ведення бізнесу закордоном Вища купівельна спроможність населення певного регіону Використання місцевої сировини й енергії певного регіону Використання місцевої робочої сили певного регіону	

Закінчення таблиці 2.1

Мотиви до інтернаціоналізації підприємств	
Проактивні («мотивація До»)	Реактивні («мотивація Від»)
Створення і значне поширення наукомістких видів економічної діяльності Створення позитивного іміджу країни завдяки експорту якісної продукції Покращення сальдо платіжного балансу країни Створення нових робочих місць Зростання рівня ВВП, економічної активності населення, реальної заробітної плати й попиту на робочу силу Максимальна зайнятість економічно активного населення Підвищення ефективності господарської діяльності Розширення обсягів збуту Модернізація виробництва Трансфер технологій Залучення інвестицій Прагнення стати основним конкурентом в галузі Прагнення до володіння активами іншого підприємства Підвищення якості товарів та послуг Створення позитивного іміджу підприємства Кількісно-якісне зростання чисельності висококваліфікованих працівників Зростання у структурі персоналу питомої ваги працівників, зайнятих науково-дослідними і дослідно-конструкторськими розробками, їх випробуванням і впровадженням Пошук можливостей бізнес-реалізації закордоном Залучення кваліфікованого управлінського апарату	Диверсифікація ризику Пролонгований збут сезонних товарів Уникнення тарифних та нетарифних обмежень Диверсифікація діяльності Економія масштабу Економія витрат Бажання уникнути банкрутства Бажання уникнути сплати високих податків на внутрішньому ринку Пошук ресурсів, відсутніх на внутрішньому ринку

*Джерело: сформовано автором на основі [9; 24; 29; 47; 58; 297; 310; 322; 326; 331].

Таким чином, з інформації, наведеної у табл. 2.1 бачимо, що позитивна мотивація у процесі інтернаціоналізації підприємства представлена значно ширше, ніж негативна.

Аналізуючи модифіковану матрицю SWOT, зрозумілим стає той факт, що в умовах глобалізаційних процесів, зміни в мотиваційній системі виходу підприємств на зовнішні ринки для забезпечення ефективності їхньої діяльності,

мають бути оцінені також і з точки зору необхідності попередження можливих дисбалансів, зокрема: невідповідності обсягів і структури виробництва реальним потребам ринку; його невисокої конкурентоспроможності; низького рівня залучення інвестицій у зв'язку з несприятливим інституційним та законодавчим середовищем; нерівномірності територіального розвитку та галузевої структури та ін. Таким чином, для оцінювання у майбутньому й обґрунтування мотиваційного механізму досягнення ефективної діяльності підприємства завдяки його виходу на зовнішні ринки необхідно визначити передумови виникнення цих мотивів.

У цьому випадку методика аналізу мотиваційного механізму повинна ураховувати ті чинники й ознаки, що відіграють основну роль у формуванні характеристик успішної інтернаціоналізації підприємств та формують подібний тип поведінки в інших суб'єктів господарювання, тобто мотиви до інтернаціоналізації базуються на передумовах, що мають місце на чотирьох рівнях: світовому, макро, мезо та мікрорівнях.

Резюме до розділу 2

1. Запропоновано концепцію еластичного інструментарію інтернаціоналізації промислових підприємств України з метою забезпечення ефективності їх діяльності, що базується на використанні гнучких механізмів адаптації до змінних умов функціонування.

2. Удосконалено науково-методологічний підхід до розроблення організаційно-економічного механізму інтернаціоналізації промислових підприємств, який ґрунтується на трьох етапах: підготовчий, формування та впровадження.

3. Розроблено організаційно-економічний механізм інтернаціоналізації промислових підприємств на основі ситуаційного полікритеріального підходу з метою забезпечення їх ефективної діяльності.

4. Досліджено основні мотиви, які спонукають промислове підприємство до інтернаціоналізації. Запропоновано проактивні мотиви до інтернаціоналізації вважати мотивами «До», які є позитивними (основна мета – досягнення успіху), а реактивні – мотивами «Від», які є негативними (основна мета – уникнення невдач).

5. Модифіковано матрицю SWOT-аналізу для визначення мотивів до інтернаціоналізації залежно від факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, котрі як сприяють, так і стримують міжнародну інтеграцію промислового підприємства.

Організаційно-економічні механізми інтернаціоналізації промислових підприємств, як система взаємодіючих елементів управління, є ефективними при умові наявності сприятливого нормативного та законодавчого підґрунтя

Роман Шерстюк

РОЗДІЛ 3

АНАЛІТИЧНІ АСПЕКТИ АКТИВІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Аналіз стану зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств України

Державна стратегія активізації інтернаціоналізації промислових підприємств України

Інституційне регулювання стратегічного розвитку промислових підприємств в контексті інтернаціоналізації

Резюме до розділу

3.1. Аналіз стану зовнішньо-економічної діяльності промислових підприємств України

Національні підприємства, виступаючи підсистемами національної господарської системи, забезпечують конкурентоспроможність країни як суб'єкта світового господарства, яка суттєво залежить від кількісних і якісних показників діяльності суб'єктів господарювання, що її представляють на глобальних ринках. Крім того, саме в межах реалізації стратегій інтернаціоналізації здійснюється вихід підприємств на закордонні ринки. За цих нових умов важливою проблемою є дослідження процесу інтернаціоналізації підприємств машинобудування для забезпечення розвитку їх експортного потенціалу, що стане основою стабільного зростання економіки України.

Для оцінювання зовнішньоторговельного обороту України у секторі промисловості, проаналізуємо обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг), який визначають за ціною продажу відвантаженої готової продукції (товарів, послуг), що зазначена в оформлених як підстава для розрахунків з покупцями (замовниками) документах (включаючи продукцію (товари, послуги) за бартерним контрактом). Дані щодо обсягів реалізації за видами промислової діяльності сформовано за функціональним підходом (за однорідними продуктами).

Річні дані щодо обсягів реалізованої продукції (за структурною складовою) підприємств сформовано за вирахуванням податку на додану вартість (ПДВ), короткотермінові (на підставі спостереження щодо економічних показників короткотермінової статистики промисловості) – за вирахуванням непрямих податків (ПДВ, акцизного збору тощо) (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Обсяг реалізованої промислової продукції в Україні та за її межі у 2014-2018 рр.,
(млн. грн, без ПДВ та акцизу)

	2014		2015		2016		2017		2018	
	Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг)	3 нього обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг)	Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг)	3 нього обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг)	Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг)	3 нього обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг)	Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг)	3 нього обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг)	Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг)	3 нього обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг)
Промисловість	1195592,4	323085,0	1496013,0	418791,1	798393,9	219138,6	2153031,3	596313,0	2508579,5	682022,3
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	153658,8	44323,4	181413,8	51522,8	98905,1	24739,2	1714038,8	594867,8	380828,1	85105,7
Переробна промисловість	809453,4	278180,0	1011864,2	366847,6	13195,6	4940,8	1400214,0	517745,5	1636893,0	594272,4
Машинобудування, крім ремонту та монтажу машин і устаткування	94088,4	50861,1	103708,1	57608,6	2479,7	374,7	150417,0	68810,2	182103,1	79212,9
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	7254,3	3607,8	7050,4	3075,1	13592,8	4737,7	10661,9	3236,5	13046,5	3219,3
Виробництво електричного устаткування	19303,4	7935,6	21379,0	9251,6	5062,5	1922,8	29033,9	11061,8	36686,1	13978,5
Виробництво машин і устаткування, не віднесені до інших угруповань	29713,2	15900,1	37508,7	20778,2	3968,9	2199,4	51121,9	22021,1	58347,8	25376,1
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	37817,5	23417,6	37770,0	24503,7	3965,1	1070,7	59599,3	32490,8	74022,7	36639,0
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	217099,6	448,9	285301,8	66,6	15497,0	5337,3	416616,6	...	465276,5	...
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	15380,6	132,7	17433,2	354,1	19100,5	...	22375,9	...	25581,9	...

¹ Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях

² Дані не оприлюднюються з метою забезпечення виконання вимог Закону України "Про державну статистику" щодо конфіденційності статистичної інформації

* Джерело: Сформовано автором на основі [191].

У 2018 р. обсяг промислового виробництва зменшився на 1,3%. Негативний внесок був сформований, постачанням електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря, переробною промисловістю – а саме, машинобудуванням, металургією та виробництвом будматеріалів, негативний вплив від яких найбільш відчувався у 2018 р.

У цілому, в 2018 р. промислове виробництво зросло на 1,8% завдяки позитивному впливу зовнішньої кон'юнктури та внутрішньому попиту, які поєднувались із модернізацією виробничих потужностей.

Україна повинна створювати механізми, що спонукають власників підприємств до модернізації й технічного переозброєння. Якість і масштаб економіки держави в сучасних умовах визначаються не розміром ВВП або експорту, а обсягом доданої вартості, створюваної в промисловості, а також місцем країни в глобальних ланцюжках доданої вартості [16].

Такої думки дотримуються і інші вчені, вважаючи, що необхідним є формування вітчизняної зовнішньоторговельної політики на основі принципу неотехнологізму, визначальною метою якого є забезпечення довготривалого зростання національної економіки шляхом досягнення лідерства на світових ринках інноваційної продукції [381]. Оскільки таке лідерство є неможливим без використання передових здобутків науки і техніки, то основоположною функцією держави в зовнішньоторговельній політиці стає підтримка інноваційної діяльності суб'єктів ЗЕД, створення сприятливих умов та допомога у просуванні інноваційної продукції на міжнародні ринки. Основними інструментами у проведенні такої політики стають державне фінансування НДДКР, а також запровадження податкових стимулів активізації інноваційних процесів [104].

Розглянемо динаміку індексу промислової продукції, який базується на даних про динаміку виробництва за постійним набором товарів-представників (більше тисячі позицій) та структурі валової доданої вартості за базовий рік.

З 2013 року розрахунок індексу здійснюють за видами діяльності в секціях “В”, “С”, “D” (крім групи 35.3) відповідно до Класифікації видів економічної діяльності (КВЕД) ДК 009:2010 [127]. Індекс промислової продукції – відносний показник динаміки обсягу промислового виробництва, що характеризує його зростання або спад (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Індекс промислової продукції за видами діяльності за 2013-2018 роки¹
(відсотків до попереднього року)

	Код за КВЕД- 2010	2014	2015	2016	2017	2018*
Промисловість	В+С+D	89,9	87,0	102,8	100,4	101,6
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	В	86,3	86,9	102,9	101,6	101,5
Переробна промисловість	С	90,7	87,4	104,3	104,8	101,1
<i>Машинобудування, крім ремонту та монтажу машин і устаткування</i>	<i>26–30</i>	<i>79,4</i>	<i>85,9</i>	<i>102,0</i>	<i>107,9</i>	<i>101,6</i>
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	26	77,9	71,3	124,2	109,2	99,7
Виробництво електричного устаткування	27	100,9	89,8	100,9	97,5	82,5
Виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань	28	88,7	87,5	102,3	106,6	103,3
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	29-30	64,3	85,0	98,4	115,5	109,8
Постачання електроенергії, газу та пари	D	93,4	88,0	102,5	93,5	102,8

¹ Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя, а також без урахування частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях

* Дані станом на листопад 2018 р.

* Джерело: Сформовано автором на основі [191].

Отже, за період з 2014 р. по 2018 р. індекс промислової продукції зріс на 11,7%, при цьому позитивну динаміку спостерігаємо у секторі машинобудування, де тенденцію до зростання продемонстрували показники у всіх субсекторах, крім виробництва електричного устаткування.

Про значущість галузі в економіці країни свідчить його частка у структурі промислового виробництва. У Додатку А подано товарну структуру зовнішньої торгівлі продукцією машинобудування України за період 2015–2016 рр., а у Додатку Б – за 2017–2018 рр.

Провідні позиції у структурі зовнішньої торгівлі України товарами машинобудування посідають машини, обладнання та механізми, електротехнічне обладнання, експорт яких незначно скоротився напротязі аналізованого періоду (з 10,3% до 9,8%), а імпорт, навпаки, зріс більше, ніж на 4%. Таку ж тенденцію спостерігаємо щодо електричних машин, експорт яких зріс із 5,2% до 6,2%, а імпорт – із 7,2% до 9,6%. Експорт реакторів ядерних, котлів, машин зменшився з 5,1% у 2015 р. до 3,6% у 2018 р., а імпорт зріс у 2015 р. порівняно із 2016 р., проте у наступні роки він скоротився до позначки 11,3% у 2018 р. Найвищі темпи зростання експорту (з 0,3% у 2015 р. до 9,8% у 2018 р.) та імпорту (з 0,1% до 20,9%) зафіксовано щодо суден.

3.2. Державна стратегія активізації інтернаціоналізації промислових підприємств України

Для визначення можливостей інтернаціоналізації підприємства, необхідний ґрунтовний аналіз економічної складової на макрорівні. Таку можливість дає аналіз соціально-економічної ситуації в тому регіоні, де ці підприємства функціонують. Важливою проблемою регіонального розвитку є створення умов для динамічного, збалансованого функціонування регіону шляхом підвищення рівня конкурентоспроможності промислових підприємств, в т.ч. за рахунок їх інтернаціоналізації, та активізації економіки на основі аналізу економічних показників, який і є передумовою для розроблення подальших стратегічних програм.

Так як Західний регіон України безпосередньо межує із країнами Європейського Союзу, що сприяє його інтеграції в процесах міжнародного співробітництва з країнами ЄС, проаналізуємо особливості соціально-економічного розвитку даного регіону на основі восьми областей, що в нього входять: Волинської, Закарпатської, Івано-Франківської, Львівської, Рівненської, Тернопільської, Хмельницької та Чернівецької. Основні соціально-економічні показники розвитку восьми областей Західного регіону України за даними [191] подано у таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Соціально-економічні показники розвитку областей Західного регіону України¹

	Чисельність наявного населення (станом на 01.10.18 р., осіб) ³	Зайняте населення (станом на 01.10.18 р., осіб) ³	Грошові доходи населення, за 2017 р., млн. грн	Приріст / зниження					
				Сложивчі ціни (грудень 2018 р. / грудень 2017 р.) ³	Промислове виробництво (грудень 2018 р. / грудень 2017 р.)	Сільське господарство (грудень 2018 р. / грудень 2017 р.)	Капітальні інвестиції (жовтень 2018 р. / жовтень 2017 р.)	Прямі іноземні інвестиції (жовтень 2018 р. / січень 2018 р.)	Зовнішня торгівля товарами (експорт), (жовтень 2018 р. / листопад 2017 р.)
Україна	42 220 824	16 408 500	2 579 147	9,8	+1,6	+8,2	+19,9	+1,2	10,3
Волинська	1 036 685	371 800	52560	9,9	3,4	3	12,4	2,1	11,7
Закарпатська	1 257 089	503 700	55810	12,2	4,8	3,8	24,7	4,2	18,2
Івано-Франківська	1 374 640	565 400	71229	9,1	11,0	1	-3,9	-0,6	47,7
Львівська	2 524 214	1 062 200	148728	10,1	2,9	6	7,2	4,1	20,4
Рівненська	1 158 776	475 600	60116	9,3	-6,5	7	28,1	-0,5	9,2
Тернопільська	1 047 624	411 800	51116	9,7	4,1	3,1	8,4	-2,1	24,9
Хмельницька	1 267 896	525 600	71908	9,2	-3,5	9,8	-9,5	16,3	38,3
Чернівецька	904 911	384 900	42751	8,7	7,1	6,3	11,1	3,2	50,3

¹ Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях³ Дані Державної служби статистики України

* Джерело: сформовано автором на основі [191, 197].

Проаналізувавши дані таблиці 3.5, бачимо, що найбільша кількість населення серед досліджуваних областей проживає у Львівській області, там же найвища абсолютна зайнятість населення, однак відносний показник зайнятого населення до загальної кількості проживаючих найвищий в Чернівецькій області – 42,6%, що вище, ніж по Україні (38,9%). Найнижчий відсоток – у Волинській області – 35,6%, у решті областей цей показник змінюється від 39,3 до 42,1%. В той же час у Волинській області найвищі доходи на одного працюючого (143 606,5 грн/рік), а найменші – у Закарпатській і Чернівецькій областях (118 921,7 і 112 710,0 грн/рік відповідно). У Львівській області цей показник складає 141 537,8 грн/рік, тоді як по Україні – 159 636,24 грн/рік. Дещо інші позиції займають області за рівнем доходів на одного проживаючого на території: найвищий показник у Львівській області (58 948,8 грн/рік), найнижчий – у Закарпатській області (44 399 грн/рік), по Україні – 61 119,42 грн/рік. Таким чином, за рівнем доходів населення Західного регіону України є відносно бідним, про що свідчить і динаміка зміни середньомісячної заробітної плати по областях Західного регіону і України у 2013–2017 роках (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Динаміка зміни середньомісячної заробітної плати по регіонах у 2013-2017 роках
(у розрахунку на одного штатного працівника, грн)

	Роки				
	2013	2014 ¹	2015 ¹	2016 ¹	2017 ¹
Україна	3265	3480	4195	5183	7104
Волинська	2580	2721	3291	4047	5849
Закарпатська	2553	2744	3381	4298	6355
Івано-Франківська	2679	2875	3402	4202	6074
Львівська	2789	2961	3646	4559	6391
Рівненська	2844	3033	3573	4364	6013
Тернопільська	2359	2527	2994	3695	5554
Хмельницька	2641	2878	3371	4043	5938
Чернівецька	2484	2578	3050	3828	5621

¹ Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях

Джерело: сформовано автором на основі [191]

Як загалом в Україні, так і в кожній з досліджуваних областей, спостерігали тенденцію до підвищення рівня середньомісячної заробітної плати за період 2013–2017 рр. За ці роки в середньому по Україні заробітна плата зросла у 2,17 рази, у Волинській області – у 2,49 рази, а у Рівненській області – у 2,11 рази. Ця ж тенденція збереглась і в 2016–2017 рр.: у Волинській області заробітна плата зросла на 57,02%, а у Рівненській всього на 37,78%. Досить високий цей показник у Тернопільській області – 50,31%, тоді як у Львівській – один із найнижчих – 40,18%. Проте, незважаючи на високу динаміку росту заробітної плати при рості споживчих цін у 2018 році порівняно з 2017 роком на 9,8% по Україні, покращення рівня життя населення не спостерігали через зростаючі видатки, зокрема, на оплату комунальних послуг і низьку заробітну плату в абсолютному вимірі, що була взята за основу.

Звертаємо увагу на те, що показник середньомісячної заробітної плати часто вважають основним при визначенні якості життя населення. Міжнародна організація праці використовує різні критерії, щоб рекомендувати рівні мінімальної заробітної плати: потреби працівників та їхніх сімей, загальний рівень заробітної плати в країні, вартість життя, соціальні виплати, відносний рівень життя соціальних груп тощо.

При цьому якість життя – це рівень багатства, комфорту, матеріальних благ і потреб, доступних певному населенню в певній географічній зоні, що включає такі фактори, як дохід, якість і доступність зайнятості, соціальна рівність, рівень бідності, якість і доступність житла, рівень ВВП, рівень інфляції, кількість днів відпустки на рік, доступ до якісної медичної допомоги, якість та доступність отримати освіту, тривалість життя, захворюваності, вартості товарів і послуг, інфраструктури, національного економічного зростання, економічної та політичної стабільності, політичної та релігійної свободи, якість навколишнього середовища, клімату та безпеки тощо [385].

Як обсяг ВВП на душу населення, так і рівень життя, можуть бути виміряні у фінансовому відношенні, проте значно важче зробити об'єктивні

довгострокові вимірювання якості життя населення, так як це є комплексний показник. Останнім часом дослідники почали приділяти поняттю «емоційний інтелект» – частоту та інтенсивність свого досвіду радості, стресу, печалі, гніву, задоволення від життя тощо. Вимірювання соціально-економічного розвитку та благополуччя в країні часто включає аналіз таких показників:

1. Індекс людського розвитку (ІЛР) – поєднує заходи очікуваної тривалості життя, освіти та рівня життя тощо.

2. Індекс фізичної якості життя (PQLI) – що ґрунтується на базовій грамотності, дитячій смертності та тривалості життя.

3. Індекс Happy Planet є унікальним серед показників якості життя, оскільки, крім стандартних детермінант добробуту, він використовує екологічний вклад кожної країни.

4. Оцінка валового національного щастя (GNH) була розроблена в спробі визначити показник, який вимірює якість життя або соціальний прогрес у більш цілісному і психологічному плані, ніж тільки економічний показник ВВП.

Зважаючи на вищесказане, забезпечення відповідної якості життя, зокрема, розвиток людського капіталу, є одними із визначальних критеріїв оцінки соціально-економічного стану в певному регіоні.

При цьому на регіональному рівні узагальнюючим показником, який характеризує рівень розвитку економіки регіону, що в результаті впливає на можливості інтернаціоналізації безпосередньо підприємств, є валовий регіональний продукт (ВРП). Згідно Методологічних пояснень Державної служби статистики України [191], ВРП у ринкових цінах визначають як суму валової доданої вартості усіх видів економічної діяльності, включаючи чисті податки на продукти. Динаміка валового регіонального продукту на 1 особу у досліджуваних областях за період 2013-2017 рр. представлена на рисунку 3.1.

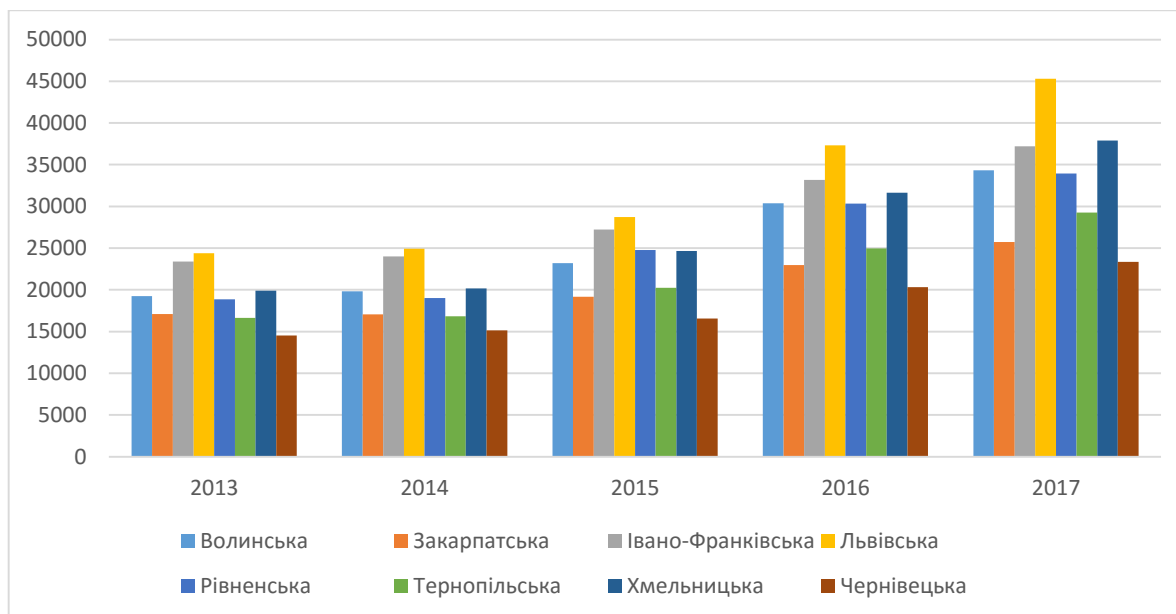


Рис. 3.1. Обсяг ВРП на 1 особу за період 2013-2017 рр., тис. грн

*Джерело: сформовано автором на основі [197].

За вказаний період найвищі значення даного показника щороку спостерігаємо у Львівській області (24 387 млн. грн у 2013 р., 45 319 млн. грн у 2017 р.), найнижчі – у Чернівецькій області (14 539 і 23 365 млн. грн. відповідно). Найбільше зростання ВРП за ці роки відбулось у Хмельницькій (в 1,9 рази), Львівській (в 1,86 рази) і Рівненській областях (в 1,8 рази), найнижче – в Закарпатській (в 1,5 рази) та Івано-Франківській (в 1,59 разів). При цьому чітко виражена тенденція до збільшення даного показника щороку у кожній області. В основному, це можна пояснити зростанням обсягу експорту [197], що має місце в областях, які мають найвищі позиції в рейтингу за показником ВРП.

В контексті аналізу економічної ситуації загалом та можливостей до інтернаціоналізації, важливим є аналіз індексу промислового виробництва, методологія розрахунку якого базується на використанні даних про динаміку виробництва видів продукції за встановленим постійним набором товарів-представників — найважливіших видів промислової продукції (близько 1000 позицій). У таблиці 3.5 подано індекс промислового виробництва для восьми областей, котрі є об'єктом нашого дослідження.

Таблиця 3.5

Індекси промислової продукції за січень-грудень порівняно
із січнем-груднем попереднього року, %

	Роки					
	2013	2014	2015	2016	2017	2018 ²
Україна	95,7	89,9¹	87,0¹	102,8¹	100,4¹	101,6¹
Волинська	102,9	103,2	98,6	100,2	105,7	103,4
Закарпатська	96,9	106,1	79,7	105,9	100,3	104,8
Івано-Франківська	95,3	98,9	89,1	95,5	112,0	111,0
Львівська	101,2	97,2	98,5	99,3	106,0	102,9
Рівненська	91,4	103,7	100,3	98,1	109,3	93,5
Тернопільська	99,5	116,5	92,1	110,3	108,5	104,1
Хмельницька	97,6	97,8	95,7	104,7	101,6	96,5
Чернівецька	103,7	92,9	98,3	96,9	106,7	107,1

¹ Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

² Дані наведено за січень-листопад 2018 р.

*Джерело: сформовано автором на основі [191].

Аналіз даних, поданих у таблиці 3.5, свідчать про те, що індекс промислової продукції загалом в Україні у 2013–2015 рр. зменшувався і лише з 2016 року почалось незначне зростання. При цьому спостерігаємо нерівномірність приросту/зниження даного показника в досліджуваних областях за різні періоди. Так, за 2013–2018 рр. найтриваліший спад мав місце в Івано-Франківській області, але в 2016 році відбувся «прорив» – зростання індексу промислового виробництва на 16,5%, високі темпи збереглись і в 2018 році. В останні роки високі темпи зростання продемонстрували Тернопільська (18,2%), Рівненська (11,2%), Чернівецька (9,8%) області. У 2017 році всі західні області (за винятком Закарпатської області) показали темпи промислового зростання вище середнього по країні.

Аналіз вище вказаних показників свідчить про необхідність активізації діяльності промислових підприємств Західної України з метою забезпечення їх розвитку. Так, одним із шляхів активізації їхньої діяльності визначено інтернаціоналізацію, формою якої є експорт продукції та послуг. Для посилення

експортного потенціалу та розвитку імпортозамінних виробництв особливого значення на рівні областей набуває розроблення стратегій зовнішньоекономічної діяльності. В «Експортному профілі Львівської області» [71] зазначено, що основою номенклатури експорту товарів (27,6%) є машини, обладнання, механізми, тобто продукція машинобудування.

У Плані заходів Стратегії розвитку Тернопільської області на період до 2020 року операційною ціллю 2.1 визначено «Стимулювання розвитку малого та середнього підприємництва» [268]. При цьому в «Експортному профілі Тернопільської області» [72] вказано, що рівень інтернаціоналізації сектору малого та середнього підприємництва регіону є досить низьким, а в товарній структурі експорту області основу складають машини, обладнання та механізми, електротехнічне обладнання (41,5%). Окрім того, про важливість інтернаціоналізації підприємств (в т.ч. малих та середніх) для області свідчить той факт, що у Стратегії розвитку малого та середнього підприємництва Тернопільської області на 2016–2020 роки ціллю 5 вказано саме «Сприяння виходу на нові ринки» [267].

Аналогічну ситуацію спостерігаємо і в Івано-Франківській області щодо рівня інтернаціоналізації підприємств області. Підприємства Івано-Франківська активно здійснюють зовнішньоекономічну діяльність з 88 країнами світу, при цьому основними експортно-орієнтованими галузями економіки міста є машинобудування, харчова, деревообробна промисловість, частка яких становить 93% міського експорту. Важливим є те, що на підприємствах промисловості зосереджено 69,5% загального обсягу акціонерного капіталу або 316,9 млн. дол. США прямих іноземних інвестицій [265].

Проаналізувавши основні соціально-економічні показники восьми областей Західної України, наступним етапом дослідження є визначення перспектив їхнього розвитку та перешкод, що виникають на його шляху. Для цього важливим є аналіз рис, характерних для цих областей, їх переваги, проблеми та шляхи подолання з позицій інтернаціоналізації.

Проведемо аналіз областей Західної України за класифікацією [3], яка має на меті визначення особливості кожної з них для визначення забезпечення цільового фінансування Державної допомоги, в тому числі коштів донорів, які вірогідно можуть бути виділені на підтримку їх розвитку. Ця класифікація обрана нами тому, що вважаємо, що саме державна допомога є одним із тих дієвих засобів, які реально сприяють розвитку на місцях.

Відповідно до даної класифікації, її авторами запропоновано п'ять типів регіонів [3]: Київ; високоіндустріалізовані та високоурбанізовані регіони з рівнем розвитку вище середнього (з 2 підтипами); високоурбанізовані, орієнтовані на послуги регіони з середнім рівнем розвитку (з 2 підтипами); малі, дещо урбанізовані, агропромислові регіони з низьким рівнем розвитку (з 3 підтипами); регіони з низьким рівнем розвитку, вповільненням розвитку та з найсерйознішими проблемами розвитку.

Встановлено, що Львівська область належить до типу 3 з орієнтацією на послуги. Решта досліджуваних нами областей Західного регіону, належать до 4 типу (малі, дещо урбанізовані, агропромислові регіони з низьким рівнем розвитку), який включає 9 регіонів, що розташовані здебільшого у західній частині країни (в т.ч. 7 із досліджуваних нами). Вони мають багато спільних рис, але з врахуванням їх специфіки, можуть бути розділені на такі підтипи: підтип 4a – Хмельницька область; підтип 4b – Волинська, Закарпатська, Рівненська області; підтип 4c – Івано-Франківська, Тернопільська, Чернівецька області. Відмінності між підтипами є переважно кількісними, без зміни загального характеру, за винятком деяких тенденцій та більшості демографічних показників [3].

Зважаючи на те, що Україна взяла курс на децентралізацію, актуальним питанням дослідження соціально-економічного стану розвитку країни є аналіз особливостей формування спроможних територіальних громад, як елемента забезпечення інтернаціоналізації підприємств, що в них функціонують.

Починаючи з 2014 року, в Україні відбулися кардинальні зміни у напрямі децентралізації влади та розпочата реформа місцевого самоврядування, яка

полягає у зміні системи адміністративно-територіальних одиниць базового рівня через об'єднані територіальні громади (ОТГ).

Реформою передбачено дві головні умови її впровадження: принципи добровільності та спроможності ОТГ. Важливим принципом територіальних спільнот сіл, селищ, міст є добровільність їх утворення. Питання формування нових рубежів, створення місцевих общин прийматимуть органи влади обласного рівня з урахуванням як об'єктивних критерій, так і думки громадян. Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» не зобов'язує місцеві спільноти об'єднуватися виключно до Перспективного плану формування територій громад областей [43].

ОТГ передбачено надання широкого спектру повноважень, що сприяють і інтернаціоналізації підприємств, що в ній функціонують [230]:

- планування розвитку громади та формування бюджету;
- залучення інвестицій для розвитку громади;
- забезпечення позитивного клімату для розвитку підприємництва;
- керівництво закладами дошкільної, середньої та позашкільної освіти;
- надання послуг швидкої медичної допомоги, первинної охорони здоров'я щодо профілактики хвороб;
- розвиток муніципальної інфраструктури;
- вирішення питань забудови території;
- забезпечення благоустрою територій та утримання вулиць і доріг у населених пунктах;
- надання житлово-комунальних послуг;
- муніципальна безпека;
- соціально-територіальна спільнота повинна мати пожежну частину;
- організація та забезпечення пасажирських перевезень на усій території самоврядування;
- розвиток культури та фізичної культури;

- забезпечення соціальної консультації та допомоги через територіальні центри надання соціальних послуг;
- надання адміністративних послуг.

Для того, щоб забезпечити виконання такої кількості завдань, спільнота повинна мати відповідні ресурси. Тому одними із ключових принципів ОТГ сіл, селищ, міст є принцип спроможності [164]. В урядовій методиці формування спроможних громад вказано, що «спроможна територіальна громада» – це територіальні громади сіл (селищ, міст), які унаслідок добровільного з'єднання можуть самостійно вирішувати питання та задовільняти повноваження, які виникають перед утвореною громадою за рахунок власних кадрових ресурсів, фінансового забезпечення та розвитку інфраструктури даної адміністративно-територіальної одиниці [169].

Так, протягом 2015-2017 років утворено 982 ОТГ, у яких укрупнення зазнали 7806 сільських, селищних, міських територіальних громад. Лідерами із кількості утворених ОТГ є Дніпропетровська (87), Житомирська (77) та Тернопільська (76) області. Водночас, найменша кількість утворена в Київській (8), Закарпатській (9) та Луганській (11) областях. Якщо розглянути питання кількості населених пунктів, які вступили до складу ОТГ, то, за даними ЦВК, найбільше їх у Житомирській (1492), Хмельницькій (1247) та Дніпропетровській (1136) областях [169].

Наступним етапом дослідження соціально-економічного розвитку західних областей України є аналіз спільних рис з метою визначення переваг чи проблем, які вони створюють для їх розвитку та інтернаціоналізації підприємств, що в них функціонують (табл. 3.6).

Таблиця 3.6

Спільні риси областей Західного регіону України відповідно до перспективно-проблемного підходу, сформованого на основі соціально-економічного аналізу

Риса	Пере- вага	Недо- лік	Перспектива/ Проблема
1	2	3	4
Населення			
Низька чисельність населення (від 0,9 до 1,3 млн.).	√	√	<i>Перевага:</i> Вищі можливості зайнятості населення через нижчий попит при тому ж рівні пропозиції на ринку праці. <i>Проблема:</i> Обмежені можливості у пошуку якісної робочої сили.
Різна щільність населення (104–146% середнього), але загалом з низьким рівнем урбанізації.	√	√	<i>Перевага:</i> Можливості розвитку сільських регіонів та зайнятості сільського населення. <i>Проблема:</i> Нижчі можливості співпраці з наукою та освітою.
Найвищий показник очікуваної тривалості життя при народженні (у країні: Чернівецька – 2 місце, Тернопільська – 3 місце, Івано-Франківська – 5 місце).	√	√	<i>Перевага:</i> Збільшення періоду працездатності. <i>Проблема:</i> Фінансове навантаження на Пенсійний Фонд.
Загалом хороший або дуже хороший стан здоров'я населення.	√		<i>Перевага:</i> Забезпечує високу тривалість життя населення.
Загалом хороші екологічні умови за всіма показниками. Трохи гірша ситуація в Івано-Франківській області через більші викиди в атмосферу (148% середнього у розрахунку на д. н. на 191% середнього в розрахунку на кв. км).	√		<i>Перевага:</i> Привабливість для інвестицій у регіон для вдосконалення виробництва на основі дотримання екологічних стандартів виробництва, які забезпечують сталий розвиток регіону.
Зайнятість населення			
Низький рівень зайнятості.		√	<i>Проблема:</i> Низький рівень життя населення і, як наслідок, міграція в інші регіони країни та закордон.

Продовження таблиці 3.6

1	2	3	4
Високий рівень міграції.		✓	<i>Проблема:</i> Втрата кваліфікованої робочої сили.
Невелика кількість малих підприємств (61–87% середньої) і мала частка великих підприємств в обсязі продажів – у більшості випадків менше 40%, за винятком Волинської та Рівненської області (близько 50% – середній показник по країні).		✓	<i>Проблема:</i> Труднощі створення нових робочих місць, низький рівень заробітних плат, як наслідок – міграція, низька зацікавленість іноземних інвесторів.
Грошові доходи населення			
Низький наявний дохід (72–89% середнього по країні) та заробітна плата (75–87%), у багатьох випадках – високі рівні бідності (125–170% середнього показника абсолютної бідності). Водночас, бідність значно нижча у таких областях, як Закарпатська, та Івано-Франківська (59–83% середнього по країні).		✓	<i>Проблема:</i> Міграція населення в інші регіони країни та закордон, відсутність платоспроможного попиту.
Сільське господарство/промисловість			
Висока частка сільського господарства у валовій доданій вартості (ВДВ) – в усіх випадках вище середньої, у більшості – значна (12–21%); частка послуг близька до середньої (42–52%), низька частка промисловості – у більшості випадків 15-25%.		✓	<i>Проблема:</i> Використання в більшості випадків традиційних технологій, започаткованих ще на ранніх стадіях індустріалізації, що зумовлює високий рівень витратоємності; обмеженість у залученні фінансових ресурсів для розвитку високотехнологічного виробництва; заміщення на внутрішньому ринку вітчизняної продукції імпортними аналогами.
Низький показник ВРП на душу населення (48–67% середнього), хоча й з помірним або високим зростанням (32–47%).		✓	<i>Проблема:</i> Низька зацікавленість іноземних інвесторів.
Капітальні вкладення			
Невеликий обсяг капітальних активів (у більшості випадків 45–71%), але з низьким рівнем зношеності (у більшості випадків 41–51%).		✓	<i>Проблема:</i> Низькі можливості впровадження інновацій та високотехнологічного виробництва.
Низька інноваційна спроможність (у більшості випадків 7–57% середньої по країні), зокрема щодо НДДКР (8–25%), доступу до Інтернету (28–64%) та щільності студентів університетів (34–80%).		✓	<i>Проблема:</i> Низько-технологічне виробництво, що призводить до зниження його ефективності.

Продовження таблиці 3.6

1	2	3	4
Інвестиції			
Низький рівень інвестицій в основний капітал (44–79% середнього) з помірним або високим зростанням в останні роки. Загалом		√	<i>Проблема:</i> Низький рівень розвитку виробництва у регіоні, труднощі створення нових робочих місць,
Зовнішньо-економічна діяльність			
Вигідне геополітичне положення, безпосереднє сусідство з державами-членами Європейського Союзу	√		<i>Перевага:</i> Реалізація низки довгострокових проектів та інших заходів міжнародного значення у сфері розвитку міжрегіонального та транскордонного співробітництва [10]
Помірна або висока зовнішня доступність, переважно завдяки помірним відстаням до Києва та інших великих міжнародних центрів, а також відносно щільній мережі доріг державного значення (у більшості випадків довша відстань до Києва компенсується меншою відстанню до міжнародних центрів і навпаки).	√		<i>Перевага:</i> Дозволяє співпрацювати із підприємствами інших регіонів, що в свою чергу, робить даний регіон привабливим для залучення іноземних інвестицій.
В усіх випадках доступність зменшується через відсутність власних аеропортів у 6 з 8 областей (крім Івано-Франківської та Львівської) і відносно великі відстані до найближчого аеропорту (125–280 км).		√	<i>Проблема:</i> Додаткові затрати коштів, часу та зусиль для проведення переговорів з іноземними партнерами, низька зацікавленість іноземних інвесторів.
Помірна або висока внутрішня доступність. Виняток — Закарпатська область із значною часткою населення, що мешкає на відстані більш, ніж 100 км від обласного центру (майже 50%), поряд із низькою щільністю мережі доріг. Найкраща внутрішня доступність серед регіонів даного типу і одна з найкращих у країні (Чернівецька — 3 місце, Тернопільська — 4 місце, Івано-Франківська — 6 місце).	√		<i>Перевага:</i> Дозволяє співпрацювати із підприємствами інших регіонів, що в свою чергу, робить даний регіон привабливим для залучення іноземних інвестицій.

*Джерело: розроблено автором на основі [3; 35; 233].

Особливої уваги заслуговує той факт, що важливою рисою західних областей України є міграція населення, яка безпосередньо пов'язана із низкою інших рис та проблем. Зростання населення Києва відбувається, перш за все, за рахунок населення Західної України. У всіх областях, крім Львівської, реєструють чистий відтік населення [65]. Основною причиною міграції є те, що західна частина країни традиційно була економічно слаборозвиненою і позбавленою дотацій, головним чином через відсутність високотехнологічного промислового виробництва [140].

Значна частина працездатного населення Західної України виїжджає на заробітки в Європу, особливо ця тенденція посилилася після отримання Україною безвізового режиму з ЄС влітку 2017 року. Тільки в Польщі за офіційними даними зареєстровано близько мільйона «заробітчанин» з України. За даними [191] станом на кінець жовтня 2018 року міграційний приріст у країні становив 10497 осіб. Показник міграційних змін подано у табл. 3.7.

Таблиця 3.7

Міграційний рух населення у січні-жовтні 2018 року¹, осіб

	Кількість прибулих	Кількість вибулих	Міграційний приріст, скорочення (-)
Україна	525747	515250	10497
Волинська	14348	14818	-470
Закарпатська	6636	6840	-204
Івано-Франківська	17088	16860	228
Львівська	31704	30413	1291
Рівненська	18665	20519	-1854
Тернопільська	19694	19973	-279
Хмельницька	22738	23227	-489
Чернівецька	8411	8475	-64

¹Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

*Джерело: сформовано автором на основі [191].

З даних, наведених у таблиці 3.7, бачимо, що у 6 областях спостерігаємо негативне сальдо міграції. При цьому, у Львівській області кількість прибулих осіб зросла за рахунок міграції населення туди з інших областей, включаючи досліджувані. Це є одним із стимулів до проведення змін в діяльності підприємств, зокрема в контексті їх інтернаціоналізації. Адже саме розвиток людського капіталу є однією із основ організаційно-економічного механізму інтернаціоналізації промислових підприємств, запропонованого у п. 2.2. Із розвитком людського капіталу забезпечується здійснення соціального ефекту, так як з'являться стимули для того, щоб висококваліфіковані працівники залишалися в країні, де бачили перспективи росту та розвитку, що в свою чергу, зменшить міграційний рівень.

Окрім того, для подолання міграційних проблем та реалізації пріоритетів, необхідно реалізувати ряд заходів, які сприятимуть прискореному розвитку економіки досліджених областей. В кожній області розроблено довго- та короткострокові стратегії соціально-економічного розвитку регіону, тому нагальним питанням є їх виконання і належне коригування на підставі аналізу виконання.

Наприклад, Стратегією розвитку Львівської області на період до 2020 року передбачено «перетворити Львівщину в активного провідника євроінтеграційного курсу України, регіон гармонійного людського розвитку, інноваційноорієнтованої, інтегрованої в національний та світовий простір економіки, безпечного довкілля. Реалізація Стратегії полягатиме у формуванні комплексної системи заходів, які ... зможуть забезпечити досягнення стратегічного бачення та створення регіону, в якому гармонійно поєднуюватимуться високотехнологічна промисловість, розвинена транспортно-логістична інфраструктура, екологічне сільське господарство, оздоровчий, історичний та діловий туризм, що дозволить досягнути високої якості життя та безпечного довкілля» [71].

Агентство США з міжнародного розвитку USAID у 2014–2019 роках реалізовує в Україні програму USAID ЛЕВ («Лідерство в економічному врядуванні»), одним із напрямів діяльності якої є проведення семінарів і надання консультацій з питань виходу підприємств малого і середнього бізнесу на

зовнішні ринки [228]. Крім Львівської області пілотними регіонами є також Вінницька, Київська, Тернопільська та Херсонська області. Тому для подальших досліджень серед восьми областей нами обрано Львівську, Тернопільську області, а також Івано-Франківську область, яка за результатами приросту промислового виробництва посіла у 2018 році перше місце і за результатами експорту товарів продемонструвала ріст на 47,7%.

На основі аналізу економічного потенціалу визначено наступні сильні сторони Тернопільської області [229; 274].

1. Вигідне географічне розташування. Тернопільська область знаходиться у центрі Західної України на перетині міжнародних магістралей. Відстань від міста Тернополя до міста Київ – 470 км, до кордону з Польщею, Словачиною, Угорщиною та Румунією від 220 до 350 км. Через область проходять залізничні та автомобільні міжнародні транспортні коридори у напрямках Берлін-Одеса та Балтійське-Чорне море. На схід і з півночі – на південь Тернопіль перетинають три державні автомобільні дороги. Дорога Брест-Чернівці з'єднує західну частину Білорусії з Румунією і є головним коридором північно-південного напрямку до Балканських країн і Середземномор'я. Інші дві дороги Харків-Київ-Львів і Київ-Ужгород з'єднують схід і центр України з Польщею, Словачиною і Угорщиною. Для забезпечення пасажироперевезень також функціонують приміська та міжміська автобусні станції. Таке розташування дозволяє розширювати співпрацю зі східними регіонами України, сусідніми областями, державами та країнами Європи, налагоджувати тісні зв'язки з містами-побратимами.

2. Сприятливий клімат для ведення сільського господарства. Клімат Тернопільщини помірно-континентальний, з нежарким літом, м'якою зимою і достатньою кількістю опадів. Дані умови створюють на всій території області сприятливі умови для вирощування сільськогосподарських культур, зокрема, пшениці, ячменю, жита, вівса, цукрових буряків, картоплі, овочевих та кормових культур; у південних районах – плодкових та ягідних культур.

3. Стабільний розвиток та відносно висока продуктивність сільськогосподарської галузі. Частка сільського господарства постійно зростає. У структурі валової продукції сільськогосподарського виробництва області

переважає частка сільсько- господарських підприємств – 52,1%, ними виробляється 60,8% продукції рослинництва і 26,9% продукції тваринництва.

4. Наявність сировинної бази для подальшої переробки сільськогосподарської продукції.

5. Розвинена харчова промисловість з відомими брендами. У структурі промислового виробництва харчова промисловість посідає 1 місце серед галузей промисловості у 2014 році, її частка становить 51,5%.

6. Високий потенціал власної сировини для будівельної індустрії. Мінерально-сировинна база області складається з 12 видів корисних копалин, а саме: суглинки, глини (11% від загальноукраїнського обсягу), вапняки, піски будівельні (6,7%), піщано-гравійна суміш, торф (7%), гіпси (16%), пісковики, крейда будівельна, доломіти, прісні та мінеральні підземні води, що складає 12% від загальноукраїнських запасів і є сировиною для виробництва різноманітних будівельних матеріалів.

7. Наявність виробничої бази в машинобудівній і легкій галузях промисловості. В області наявні потужні підприємства машинобудівної і легкої промисловості, у виробництві яких застосовуються передові зарубіжні технології та які здатні виробляти конкурентоспроможну продукцію на зовнішні ринки.

8. Наявність науково-технічної бази для підготовки кадрів.

9. Висококваліфіковані трудові ресурси та високий науковий потенціал.

10. Наявність місцевих історичних, культурних, мистецьких брендів.

11. Низький рівень екологічного навантаження більшості територій області. Валові обсяги викидів від підприємств області складають всього 0,95% від викидів підприємств України, обсяги викидів в розрахунку на квадратний кілометр площі знаходиться в межах 4200 кг/км², а у розрахунку на одну особу – 53,6 кг, що відповідно у 80 та 83 рази менше середніх показників по Україні. Дана тенденція спостерігається і в останні роки. Так, у 2013 році загальна кількість викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря по області становила 57,7 тис. тонн.

12. Стабільність суспільного та політичного життя, висока духовність населення, один з найнижчих в Україні рівнів злочинності.

Окрім того, важливою сильною стороною області є наявність значної кількості мінерально-сировинних корисних копалин з місцевою їх переробкою, а також наявність виробничої бази у машинобудівній і легкій промисловості [138]. Ця сильна сторона підтримується сприятливим інвестиційним кліматом, стимулюванням роботи малого та середнього бізнесу, проведенням адміністративно-територіальної реформи. Тернопільщина може забезпечити виробництво біологічних видів палива та використання його взамін мінеральних видів палив за рахунок побічних продуктів цукрового виробництва (меляси) та кукурудзи [274].

Основною тенденцією стану економіки міста є багатогалузева структура промисловості. Основну частку становлять підприємства харчової, легкої, целюлозно-паперової промисловості, виробництва електричного та електронного устаткування, інших неметалевих виробів.

Виробничий потенціал міста складається з понад 100 промислових підприємств. За 2014 рік вироблено промислової продукції на суму 1910,7 млн. грн, що становить 115,4% до відповідного періоду минулого року. Більшість підприємств протягом звітнього періоду працювали стабільно та нарощували обсяги виробництва.

На сьогоднішній день найбільшими підприємствами машинобудування в області є: ПАТ «Техінмаш» (спеціалізується на виготовленні зварних конструкцій та деталей машинобудування, засобів супутникової техніки, товарів широкого вжитку), ТОВ «Франк Лемекс» (виготовляє запчастини до сільськогосподарської та ґрунтообробної техніки провідних світових брендів), ТОВ «Електропром» (спеціалізується на випуску металоконструкцій), ПАТ «Булат» (виготовляє чавунне литво), ВАТ «Чортківський завод «Агромаш» (виготовляє кузови-фургони на автомобілі різних марок, агрегати передпосівного обробітку ґрунту), ПАТ «Гусятинмаш» (спеціалізується на виготовленні нестандартного обладнання (вузли і деталі козлових кранів, автопідйомники телескопічні), ПАТ «Квантор» (виробництво інструментів для метало- і деревообробки, засоби зв'язку) [Додаток В], легкої промисловості – ВАТ «Тернопільське об'єднання «Текстерно» (спеціалізується на виробництві бавовняних тканин. Основними видами продукції є готові білизняні, гладко-

фарбовані і набивні тканини: ситці, бязі, сатини, діагональ, рушнікова і махрова), ТОВ «Торговий дім «Теркурій» (випуск панчішно-шкарпеткових виробів, фарбованої пряжі, офіційних представник фірм-виробників текстильного обладнання), ТОВ «Галія» (виготовлення швейних виробів); харчова промисловість – ТОВ «Молокія» (виробництво молочних продуктів коротких термінів зберігання; йодомістких молокопродуктів, так званих функціональних молочних продуктів, (традиційні молочні продукти), Філія ПАТ «Державна продовольчо-зернова корпорація України «Тернопільський комбінат хлібопродуктів» (виробництво високоякісного борошна (в тому числі на давальницьких умовах), надає послуги з приймання та зберігання зернових культур), ПАТ «ТерА» (виробництво кондитерських виробів), ТзОВ «Тернопільхлібпром» (хлібобулочні вироби, макаронні вироби, панірувальні сухарі), ТОВ «Галичина Ласунка» (виробництво морозива), ТОВ «ЕКОР» (виробництво круп із зернових), ТОВ пивоварня «Опілля» (виробництво пива, квасу), ТОВ «Тернопільський завод безалкогольних напоїв» (виробництво безалкогольних напоїв та оцту харчового); виробництво електричного та електронного устаткування – ТОВ «ОСП Корпорація «Ватра» (основний вид діяльності – виробництво електротехнічного обладнання), ТОВ «Шредер» (виробництво світильників для вуличного та декоративного освітлення, розробка і впровадження проектів реконструкції зовнішнього освітлення міст, виконання архітектурних та ландшафтних підсвіток), ТОВ «Ремпобуттехніка» (виробництво перетворювачів електричних), ТОВ «Альфагазкомплект» (вироби з чорних металів, виготовленні куванням, клапани, вентелі, машини спецпризначення); виробництво будматеріалів та іншої продукції – Комбінат «Будіндустрія» ТОВ «Тернопільбуд» (випуск бетону та залізобетонних виробів, які застосовують у будівництві житлових, громадських та багатоповерхових будинків), ТОВ «Ліхтнер-Бетон» (виробництво сумішей бетонних), ТОВ «Спецавтоінвест» (суміші асфальтові, бітум, нафта), ЗАТ «Тернопільський завод ЗБК» (виробництво блоків з бетону); виробництво фармацевтичних препаратів – ТОВ «Тернофарм» (виробництво медичних препаратів); виробництво меблів – ПП фабрика меблів «Нова» (виробництво меблів, ТМ «Фабрика Нова»), ТзОВ «Тернопільська меблева фабрика» (виробництво меблів) [109].

Згідно даних Головного управління статистики у Тернопільській області у 2015 році обсяги промислового виробництва у Тернопільській області зріс на 1,5% [190]. Обсяг реалізованої продукції на одну особу склав 18037,8 грн., що на 2168,1 грн більше, ніж за відповідний період минулого року.

Обсяг реалізованої продукції промисловості за 2014 рік становив 3916,3 млн. грн. (113,6% до відповідного періоду минулого року), в тому числі за групами: товари проміжного споживання – 975,2 млн. грн (24,9%); споживчі товари короткострокового використання – 1123,9 млн. грн (28,7%); інвестиційні товари – 113,6 млн. грн (2,9%); енергія – 1574,4 млн. грн (40,2%); споживчі товари тривалого використання – 129,2 млн. грн (3,3%).

Відповідно до потреб ринку промислові підприємства міста збільшують обсяг реалізованої продукції за межі України. Якщо у січні 2014 року було 11 підприємств, у грудні їх кількість збільшилася до 15. Частка зовнішнього обороту в загальному об'ємі реалізованої продукції за 2014 рік збільшилася в порівнянні з початком року на 2,6% і становить 200,0 млн. грн [109].

Окрім позитивних аспектів розвитку промисловості, місто Тернопіль мало наступні досягнення [109]:

- диплом Ради Європи за активне просування європейських умов;
- Почесний прапор Парламенської Асамблеї Ради Європи;
- нагорода британського журналу Magazine в номінації «Ефективність витрат для ведення бізнесу»;
- 9 місце у рейтингу найбільш культурних міст України;
- 8 місце у рейтингу найздоровіших міст України;
- 1 місце у рейтингу найбільш освічених міст України;
- оновлено і підтверджено кредитний рейтинг на рівні uaBBB зі «стабільним» прогнозом;
- оновлено і підтверджено рейтинг інвестиційної привабливості Тернополя на рівні invBBB (достатня інвестиційна привабливість);
- отримано сертифікати відповідності системи менеджменту у сфері надання адміністративних та неадміністративних послуг виконавчими органами ради вимогам національного та міжнародного стандартів якості ISO 9001.

Сьогодні в області прийнята Стратегія розвитку Тернопільської області на період до 2020 року, розроблена на підставі Законів України «Про місцеві державні адміністрації», «Про місцеве самоврядування в Україні», «Про стимулювання розвитку регіонів», з урахуванням Державної стратегії регіонального розвитку України на період до 2020 року, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 06 серпня 2014 року № 385 та відповідно до Порядку розроблення, проведення моніторингу та оцінки реалізації регіональних стратегій розвитку, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 16 листопада 2011 року №1186.

Відповідно до Стратегії, в ході проведеного SWOT-аналізу визначено наступні можливості для інтернаціоналізації підприємств області [229].

1. Інтеграційні процеси з Європейським Союзом – відкриття ринків ЄС для українських товаровиробників сприятиме виробництву та збільшенню величини інвестицій в Україну.

2. Створення сприятливого інвестиційного клімату, отримання міжнародно-технічної допомоги (МТД) – сприятиме подоланню кризових явищ в інвестиційній сфері області, отримання МТД дозволить використовувати кошти для вирішення актуальних соціально-економічних проблем регіону та зняти навантаження з обласного бюджету, і в той же час сприятиме гармонізації місцевих стандартів у різних сферах з міжнародними, зокрема, європейськими.

3. Створення сприятливих умов для ведення бізнесу, стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу – дозволить прискорити розвиток підприємництва області та використання його потенціалу для вирішення найгостріших проблем регіону (передусім у сфері зайнятості).

4. Проведення адміністративно-територіальної, конституційної, податкової, судової реформ, децентралізації влади – надасть можливість органам місцевого самоврядування планувати місцевий та регіональний розвиток, зменшити непродуктивні витрати бюджетів.

5. Скорочення енергоспоживання через активне впровадження енергоефективних технологій – вивільняє кошти на модернізацію об'єктів, стимулює будівельно-ремонтні роботи та виробництво матеріалів для них

6. Реалізація державної політики щодо боротьби з корупцією – приведе до зростання ділової активності підприємств та притоку інвестицій.

7. Зростання кількості високотехнологічних підприємств, які використовуватимуть інноваційний потенціал та робочу силу регіону – приведе до збільшення виробництва якісної конкурентоспроможної продукції та насичення ринків продукцією вітчизняного виробництва

8. Розвиток внутрішнього туризму – призведе до посилення конкурентоспроможності на внутрішньому та міжнародному туристичних ринках, забезпечить надходжень до бюджетів усіх рівнів, створить сприятливі умов для залучення інвестицій, поліпшить кадрове забезпечення та розширення асортименту туристичних послуг, сприятиме соціально- економічному розвитку регіону як складової держави та зростанню якості життя населення, створить позитивний імідж області на різних рівнях.

9. Підвищення транзитного потенціалу області – покращить інвестиційну привабливість області, зростуть обсяги пасажирських та вантажних перевезень, зменшення ДТП.

10. Підвищення ефективності наукового потенціалу.

Дослідження вищевказаних можливостей є підставою для здійснення стратегічного планування перспектив міжнародного співробітництва в контексті забезпечення інтернаціоналізації промислових підприємств.

3.3. Інституційне регулювання стратегічного розвитку промислових підприємств України в контексті інтернаціоналізації

Указом Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015 схвалено Стратегію сталого розвитку «Україна-2020», яка передбачає в рамках названих у стратегії чотирьох векторів руху реалізацію програм розвитку України, зокрема: розвиток українського експорту, залучення інвестицій, популяризацію України у світі та просування інтересів України у світовому інформаційному просторі. Зазначена стратегія стала основою для Регіональних Програм, аналіз яких подано далі.

Відповідно до статті 143 Конституції України та пункту 16 частини першої статті 43 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні», а також з метою реалізації політики міжнародного і транскордонного співробітництва, залучення міжнародної технічної допомоги та міжнародної промоції затверджено Регіональні програми з міжнародного співробітництва на 2018 – 2020 роки. Тому аналіз напрямів міжнародного співробітництва, що має на меті забезпечити інтернаціоналізацію промислових підприємств, здійснено на основі таких програм кожної з вказаних областей, яка включає мету та завдання програми, визначення проблем, на розв'язання яких вона спрямована, шляхи їх вирішення, заходи, які необхідно здійснити з метою реалізації поставлених завдань.

Основні характеристики Програм міжнародного співробітництва Львівської, Тернопільської та Івано-Франківської областей подано у таблиці 3.8.

Таблиця 3.8

Коротка характеристика Програм міжнародного співробітництва для забезпечення інтернаціоналізації підприємств

№ зп		Характеристика по кожній області		
		Львівська	Тернопільська	Івано-Франківська
1	2	3		
1	Розробник	Департамент міжнародної технічної допомоги та міжнародного співробітництва облдержадміністрації	Управління міжнародного співробітництва та фандрайзингу обласної державної адміністрації	Департамент міжнародного співробітництва, євроінтеграції та розвитку туристичної інфраструктури облдержадміністрації
2	Строки виконання	2018-2020 роки		
3	Фінансування заходів Програми	Обласний бюджет та інші джерела. На 2018 рік – 18 400 тис. грн (кошти обласного бюджету); на 2019 – 2020 роки – у межах бюджетних призначень	Обласний та районні бюджети. На 2018-2020 роки – 10315,0 тис.грн, з них: коштів обласного бюджету – 10120,0 тис.грн; коштів районних бюджетів – 195,0 тис.грн	Обласний бюджет та інші джерела. На 2018-2020 роки: коштів обласного бюджету – 1650,0 тис.грн; коштів місцевих бюджетів – у межах бюджетних призначень
4	Звітність	Щоквартально до 5 числа наступного місяця надання інформації про хід виконання Програми її виконавцями в департамент міжнародної технічної допомоги та міжнародного співробітництва, який у свою чергу, до 15 числа наступного місяця після звітного періоду інформує Львівську обласну раду згідно з визначеною формою	Двічі на рік, до 10 січня та 10 липня, надання інформації про хід виконання Програми її виконавцями управління міжнародного співробітництва та фандрайзингу обласної державної адміністрації для узагальнення, яке у свою чергу, інформує обласну державну адміністрацію та Тернопільську обласну раду щороку до 20 січня та 20 липня	Щоквартально до 10 числа місяця, наступного за звітним періодом, відповідно до п. 5 Порядку розроблення обласних цільових програм, моніторингу та звітності про їх виконання

Продовження таблиці 3.8

1	2	3
5	Очікувана ефективність виконання програми	<ol style="list-style-type: none"> 1. Створення сприятливих умов для сталого соціально-економічного розвитку територій шляхом самоорганізації та соціальної активізації громад. 2. Створення та підтримка позитивного іміджу області як надійного, стабільного та передбачуваного партнера, прогресивного європейського регіону. 3. Поширення інформації про соціально-економічний та культурний потенціал регіону. 4. Налагодження нових ділових контактів з потенційними іноземними інвесторами та зарубіжними імпортерами. 5. Інтенсифікація транскордонного та міжрегіонального співробітництва, налагодження економічних зв'язків, що сприятиме прискоренню процесу інтеграції України у світове співтовариство. 6. Підвищення рівня обізнаності міжнародної економічної спільноти стосовно інвестиційного та зовнішньоекономічного потенціалу областей. 7. Укладання нових угод (протоколів) про співробітництво з регіонами країн світу. 8. Збільшення кількості проектів транскордонного співробітництва у рамках програми транскордонного співробітництва «Україна-Польща-Білорусь 2014- 2020», які будуть реалізовуватись на території Тернопільської області. 9. Збільшення реалізації грантових проектів з використанням коштів Євросоюзу. 10. Збільшення обсягів залученої міжнародної технічної допомоги. 11. Покращення показника сальдо зовнішньоторговельного обороту області з країнами світу. 12. Створення сприятливих умов для здійснення зовнішньоекономічної діяльності та виведення потенційних експортерів на зовнішні ринки. 13. Підвищення ділової активності підприємств регіону. 14. Забезпечення темпу зростання обсягу експорту товарів. 15. Посилення позиції регіональних експортерів на зовнішніх ринках. 16. Збільшення обсягів надходжень валютної виручки до країни від реалізації товарів на зовнішніх ринках. 17. Підвищення рівня поінформованості громадськості щодо можливостей залучення коштів зовнішньої допомоги та підвищення рівня реалізації проектів міжнародної технічної допомоги. 18. Формування широкої громадської підтримки курсу України на розширення співробітництва з ЄС та іншими країнами світу, економічних та соціальних реформ, здійснюваних у рамках реалізації інтеграційної політики. 19. Збільшення кількості обізнаних громадян щодо стану реалізації національних програм, які визначають державну політику у сфері міжнародної співпраці. 20. Запозичення позитивного досвіду іноземних адміністративно-територіальних одиниць у різноманітних сферах управління, залучати іноземних партнерів до подання заявок для участі в конкурсах з метою отримання міжнародної технічної допомоги.

* Джерело: сформовано автором на основі [187; 199; 215].

З поданої у таблиці 3.8 інформації, бачимо, що очікування від реалізації Програм міжнародного співробітництва для трьох областей є значними, зокрема в частині створення умов для інтернаціоналізації підприємств. Саме тому важливим є реальне виконання тих завдань, які передбачені Програми. Для цього насамперед потрібно визначити ті проблеми, які на сьогодні існують:

– недостатня конкретизація заходів щодо розвитку міжрегіонального співробітництва та інтернаціоналізації підприємств в рамках угод;

– недостатній рівень розвитку міжрегіонального співробітництва у сфері економіки;

– брак статистичної обробки даних щодо стану міжрегіонального співробітництва, що дозволяє здійснити порівняльний аналіз показників міжнародного міжрегіонального співробітництва, запропонувати шляхи інтенсифікації співпраці у цій сфері, зокрема в частині інтернаціоналізації підприємств;

– недостатнім залишається рівень підготовки фахівців, які здійснюють міжнародне співробітництво на обласному, міському та районному рівнях, зокрема у сфері залучення міжнародної технічної допомоги інтернаціоналізації підприємств;

– необхідність у розбудові та модернізації прикордонної інфраструктури, забезпечення активних транскордонних і міжрегіональних контактів із сусідніми регіонами іноземних держав з метою реалізації державної політики стосовно європейської інтеграції;

– недостатній рівень інвестицій в економіку.

Таким чином, окресливши проблеми, що існують у даній сфері, та, узагальнивши дані, наведені у Програмах міжнародного співробітництва Львівської, Тернопільської та Івано-Франківської областей, їх метою визначено: (1) забезпечення реалізації державної політики у сфері міжнародних відносин і транскордонного співробітництва в рамках міжнародної технічної допомоги; (2) здійснення низки заходів із співпраці з закордонними українцями; (3) започаткування нових та розвиток існуючих зв'язків областей з регіонами країн світу та міжнародними організаціями для вирішення своїх стратегічних цілей; (4) залучення іноземних інвестицій, новітніх технологій та кращого

іноземного управлінського досвіду; (5) міжнародна співпраця в різних сферах суспільного життя [187; 199; 215].

Для реалізації мети кожної Програми, передбачено виконання наступних завдань, спільних для даних областей і яке покликане забезпечити також й умови інтернаціоналізації підприємств:

1) організація зустрічей і переговорів керівництва обласних державних адміністрацій та обласних рад з делегаціями і представниками іноземних держав, міжнародних організацій, їх місій та представництв, конференцій із прикордонними регіонами-партнерами;

2) активізація співпраці в рамках міжнародних, міжрегіональних організацій та єврорегіонів;

3) організація та проведення конференцій, круглих столів, семінарів з питань європейської та євроатлантичної інтеграції;

4) розвиток існуючих та встановлення нових зв'язків області з регіонами іноземних країн, у яких є досвід залучення коштів зовнішньої допомоги;

5) проведення навчальних семінарів і виїзних консультацій для громадських організацій та органів місцевого самоврядування з питань підготовки проектів у програмах міжнародної технічної допомоги [187; 199; 215].

Окрім того, у таблиці 3.9 подано перелік тих завдань, які є визначеними в межах кожної області.

Таблиця 3.9

Завдання Програм міжнародного співробітництва в частині інтернаціоналізації підприємств

Область		
Львівська	Тернопільська	Івано-Франківська
<p>1) забезпечення участі представників Львівщини та України в засіданнях Міжурядової координаційної ради з питань міжрегіонального співробітництва (МКРМС);</p> <p>2) співфінансування проектів, що реалізуються на території Львівської області із залученням міжнародної технічної допомоги;</p> <p>3) забезпечення промоційно - сувенірної продукції для протокольних заходів;</p> <p>4) розробка заходів з промоції Львівської області;</p> <p>5) оновлення контенту мобільних виставкових стендів про Львівщину;</p> <p>6) двосторонні медійні проекти із регіонами-партнерами Львівської області;</p> <p>7) участь у міжнародних виставках та ярмарках для представлення потенціалу</p> <p>8) проведення Конкурсу ініціатив місцевих громад на засадах багатосекторальної співпраці.</p>	<p>1) стимулювання залучення іноземних інвестицій шляхом просування бренду області на світових інвестиційних ринках;</p> <p>2) участь у програмі транскордонного співробітництва „Україна-Польща-Білорусь 2014–2020”;</p> <p>3) покращення інвестиційного клімату області;</p> <p>4) сприяння розвитку експорту, функціонуванню експортерів регіону у зовнішньому середовищі;</p> <p>5) допомога товаровиробникам у розширенні ринків збуту продукції та підвищенні конкурентоспроможності місцевої продукції, наближення умов виробництва продукції до європейських (світових) стандартів;</p> <p>6) покращення інформаційного забезпечення суб’єктів господарювання області щодо кон’юнктури світового ринку, розвиток міжрегіонального інформаційного обміну щодо існуючої ринкової ситуації.</p>	<p>1) організація роботи щодо розповсюдження інформації про область за кордоном з метою популяризації області та формування міжнародного позитивного іміджу;</p> <p>2) популяризація досягнень області в економічній, культурній, туристичній сферах;</p> <p>3) сприяння поширенню інформації з питань європейської інтеграції, у т. ч. досвіду сусідніх країн щодо набуття членства в ЄС та інших стратегічних напрямів;</p> <p>4) участь області в міжнародних європейських регіональних організаціях (Міжрегіональна Асоціація "Карпатський Єврорегіон", Асамблея Європейських Регіонів, Асоціація Європейських Прикордонних Регіонів та ін.).</p>

*Джерело: сформовано автором на основі [187; 199; 215].

З вищезазначеного бачимо, що особливої уваги Регіональна Програма міжнародного співробітництва Львівської області надає співфінансуванню проектів, що реалізуються із залученням міжнародної технічної допомоги, розробці заходів щодо промоції області на міжнародних ринках, встановленню

нових та реалізації існуючих зв'язків з міжнародними організаціями та іноземними партнерами. В той же час, основний акцент Програми Тернопільської області зроблено на залучення інвестицій в регіон та розширення ринків збуту підприємств, розташованих на його території. Програма для Івано-Франківської області передбачає також популяризацію досягнень області в економічній, культурній, туристичній сферах з метою забезпечення позитивного іміджу регіону.

Проте, незважаючи на ряд спільних завдань, виділених у Регіональних Програмах, кожна із них має різні акценти, беручи до уваги специфіку і нагальні проблеми регіону.

З метою реалізації усіх завдань та досягненню поставленої у Програмах мети, кожна з них передбачає також виконання низки заходів, аналіз яких подано нижче.

Відповідно до Регіональної програми з міжнародного та транскордонного співробітництва, європейської інтеграції Львівської області на 2018–2020 роки, Програми розвитку міжнародного співробітництва Тернопільської області на 2018 – 2020 роки та Регіональної цільової програми розвитку міжнародного співробітництва Івано-Франківської області на 2016–2020 роки, можемо визначити наступні цілі, в рамках яких заплановано виконання певних заходів у напрямку інтернаціоналізації даних регіонів [187; 199; 215]:

1. Розвиток міжнародного і міжрегіонального співробітництва.
2. Розвиток транскордонного співробітництва.
3. Сприяння європейській та євроатлантичній інтеграції.
4. Залучення та супровід проектів МТД (міжнародна технічна допомога).
5. Співпраця із закордонними українцями та трудовими мігрантами.
6. Промоція та формування позитивного міжнародного іміджу області.
7. Підвищення рівня інвестиційної спроможності області, залучення інвестицій та підтримка розвитку регіонального експорту товарів.

Важливим первинним етапом розвитку міжнародного і міжрегіонального співробітництва регіонів є (1) протокольні заходи, зокрема, проведення зустрічей з представниками офіційних делегацій іноземних держав, а також офіційних прийомів для делегацій регіонів-партнерів іноземних держав щодо діючих і

планованих дво- та багатосторонніх документів, згідно з програмами таких візитів. Окрім того, у Тернопільській області заплановано також проведення Днів іноземних держав в області.

Розвиток міжнародного і міжрегіонального співробітництва передбачає також (2) активізацію співпраці в рамках міжнародних, міжрегіональних організацій та єврорегіонів, зокрема:

2.1. Підготовка програм візитів делегацій ЄС, НАТО, ООН та спеціалізованих агенцій ООН до області, організація офіційних прийомів для цих делегацій.

2.2. Участь у заходах на території України, які організують Представництва ЄС, НАТО, ООН та спеціалізованих агенцій ООН в Україні.

2.3. Сплата членських внесків в Інституті Регіонів Європи, Асоціації Європейських Регіонів, Асоціації Європейських Прикордонних Регіонів та ін.

2.4. Співорганізація засідань і забезпечення участі Львівської області в рамках МА «Карпатський Єврорегіон».

Третім блоком заходів, що спрямовані на розвиток міжнародного та міжрегіонального співробітництва є (3) організація візитів делегацій областей до регіонів-партнерів іноземних держав у рамках діючих і планованих дво- та багатосторонніх документів:

3.1. Візити делегацій Львівської області до: Федеральної землі Штирії (Австрійська Республіка), Мінської та Брестської областей (Республіка Білорусь), регіону Північного Великого Альфельду (Угорщина), Злінського краю (Чеська Республіка), Імеретинського краю (Грузія), Автономного краю Воєводина (Сербія), Мангістауської області (Республіка Казахстан), Підкарпатського, Малопольського, Люблінського, Варміно-Мазурського воєводства (Республіка Польща), Смілтенської області (Латвійська Республіка), Бансько-Бистрицького краю (Республіка Словаччина), Самаркандської області (Узбекистан) та ін; візити делегацій Тернопільської області до: Провінції Донг Най (Соціалістичної Республіки В'єтнам), Ботошанського повіту (Румунії), Брестської області (Республіки Білорусь), Тауразького повіту (Литовської Республіки), Підкарпатського воєводства (Республіки Польща), провінції

Альборз (Ісламської Республіки Іран) та інших регіонів в рамках діючих та майбутніх угод в тому числі витрати на відрядження офіційних представників.

3.2. Організація оздоровлення та відпочинку дітей із Львівської області, батьки яких перебувають у зоні АТО на Сході України, у регіонах-партнерах іноземних держав.

3.3 Проведення закордонних навчань, тренінгів та семінарів з обміну досвідом для представників органів місцевого самоврядування Львівщини з питань адміністративної реформи.

3.4. Забезпечення участі області в заходах Інституту Регіонів Європи, Асоціації Європейських Регіонів, Асоціації Європейських Прикордонних Регіонів та ін. за кордоном.

Важливу увагу у Регіональних програмах приділено розвитку транскордонного співробітництва, зважаючи на те, що дві із досліджуваних областей мають кордони з іноземними державами (Львівська область межує із Республікою Польща, Івано-Франківська область межує із Румунією).

Для реалізації даної цілі заплановано:

1. Проведення зустрічей, семінарів, конференцій з прикордонними регіонами-партнерами з питань транскордонного співробітництва.

1.1. Візити делегацій областей до держав-ссусідів в рамках розвитку транскордонного співробітництва.

1.2. Організація, проведення та участь у засіданні Комісії з питань пунктів пропуску та прикордонної інфраструктури українсько-польської Міжурядової Координаційної Ради з питань міжрегіонального співробітництва (далі – МКРМС).

1.3. Організація, проведення та участь у засіданні Комісії з питань транскордонного співробітництва в рамках МКРМС.

1.4. Організація, проведення та участь у проектах, заходах та візитах у рамках реалізації Стратегій транскордонного співробітництва, координація та моніторинг впровадження проектів у рамках спільної операційної програми прикордонного співробітництва Європейського Інструменту Сусідства «Польща – Білорусь – Україна 2014–2020».

2. Забезпечення участі представників областей та України в засіданнях Міжурядової координаційної ради з питань міжрегіонального співробітництва (МКРМС).

3. Проведення спільних транскордонних заходів.

Так як Західний регіон України безпосередньо межує із деякими країнами Європейського Союзу, то значний інтерес в інтернаціоналізації має саме його європейська та євроатлантична інтеграція. Таким чином, з цією метою заплановано проведення наступних заходів:

1. Організація та проведення конференцій, круглих столів, семінарів з питань європейської та євроатлантичної інтеграції.

1.1. Проведення заходів, спрямованих на сприяння європейській та євроатлантичній інтеграції (зокрема, відзначення «Дня Європи»).

1.2. Участь у навчаннях, тренінгах та семінарах з обміну досвідом з питань європейської та євроатлантичної інтеграції в Україні та закордоном.

1.3. Проведення виїзних семінарів та тренінгів з питань європейської, євроатлантичної інтеграції з представниками райдержадміністрацій, представниками рад об'єднаних територіальних громад.

2. Організація спільно з місцевими телерадіокомпаніями циклу передач про євроінтеграційні процеси в Україні та в області.

Для будь-якої області важливим є участь у проектах із залученням міжнародної технічної допомоги. В рамках реалізації даної цілі, Регіональні програми передбачають проведення таких заходів:

1. Розробка із залученням незалежних експертів, подання, супровід та співфінансування проектів міжнародної технічної допомоги на території областей.

1.1. Організація круглих столів з представниками обласної державної адміністрації, обласної ради, райдержадміністрацій, представниками об'єднаних територіальних громад з питань розробки, підготовки, подання та впровадження проектів міжнародної технічної допомоги.

1.2. Розроблення та поширення довідника про міжнародні фінансові та донорські організації, методичних рекомендацій щодо написання проектних заявок.

1.3. Налагодження співпраці між установами та організаціям, що працюють у сферах захисту природного середовища, культурної спадщини, туризму, управління надзвичайними ситуаціями, охорони здоров'я як в області так і за кордоном в рамках транскордонного співробітництва.

2. Співфінансування проектів.

3. Стимулювання ініціатив місцевих карпатських громад (Івано-Франківська область).

Четверта ціль Регіональних програм «Співпраця із закордонними українцями та трудовими мігрантами» передбачає проведення таких заходів:

1. Задоволення науково-освітніх та мовних потреб закордонних українців

1.1. Проведення міжнародних конференцій, семінарів, круглих столів, присвячених питанню задоволення національно-культурних та освітніх потреб українців за кордоном.

2. Задоволення культурних потреб закордонних українців.

З метою досягнення п'ятої цілі Програми «Промоція та формування позитивного міжнародного іміджу області», заплановано такі заходи:

1. Забезпечення промоційно-сувенірної продукції для протокольних заходів.

2. Розробка заходів з промоції області.

2.1. Розробка стратегії промоції області.

2.2. Розробка графічного стилю та атрибутики моделі презентаційно-промоційного пакета області.

2.3. Розробка рекламних кампаній та PR-акцій.

2.4. Розробка брендбуку області для представлення сучасного стилю області на міжнародній арені.

3. Оновлення контенту мобільних виставкових стендів про область.

3.1. Оновлення і виготовлення контенту мобільних виставкових стендів про область (за тематикою) для презентації регіону на міжнародних заходах в Україні та за кордоном.

3.2. Переклад тексту стендів англійською, німецькою мовами.

4. Ініціювання реалізації двосторонніх медійних проектів із регіонами-партнерами області, офіційними, дипломатичними делегаціями іноземних держав, міжнародними організаціями, висвітлення інформації у закордонних та вітчизняних ЗМІ.

4.1. Підготовка матеріалів про область для висвітлення у ЗМІ регіону-партнера за кордоном.

4.2. Виготовлення промоційного кліпу про область.

4.3. Поширення аналогічної інформації через регіональні ЗМІ про регіон іноземної країни, що є партнером області.

5. Участь у міжнародних виставках та ярмарках для представлення потенціалу області закордоном.

5.1. Забезпечення організації та участі представників області в міжнародних виставках.

Особливої уваги заслуговує питання щодо залучення інвестицій в рамках міжнародного співробітництва. Таким чином, передбачено чимало заходів для реалізації цілі «Підвищення рівня інвестиційної спроможності області, залучення інвестицій та підтримка розвитку регіонального експорту товарів»:

1. Організаційне та технічне забезпечення зустрічей керівництва та підприємців області з представниками іноземного бізнесу в Україні та закордоном, проведення «круглих столів», бізнес-конференцій тощо.

2. Ініціювання проведення в Україні та закордоном міжнародних публічних заходів:

2.1. Забезпечення організації та проведення в області Міжнародного інвестиційного форуму (зокрема, «Ternopil Invest», Технічна та інвестиційна підтримка порталу «Тернопільщина Інвест» в Тернопільській області).

2.2. Забезпечення організації та проведення в області засідання Міжнародного Трейд-клубу.

2.3. Ініціювання та проведення в області, в Україні та закордоном семінарів, конференцій, коопераційних бірж, тренінгів, форумів та ін.

3. Проведення інформаційної державної підтримки суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності області шляхом надання інформації, яка є

загальнодоступною розміщується на офіційному веб-сайті органу виконавчої влади, зокрема щодо:

- співпраці з міжнародними організаціями з питань підтримки українських експортерів;
- законодавчих умов та процедур доступу українських товарів до закордонних ринків;
- щодо можливостей представлення експортного потенціалу на міжнародних заходах за кордоном;
- щодо ініціатив іноземних компаній про закупівлю товарів області, тощо.

4. Поширення комерційних пропозицій підприємств області серед дипломатичних установ, торгово-економічних місій тощо.

5. Вивчення ринку експортних ініціатив суб'єктів господарювання області з підготовкою уніфікованого електронного каталогу експортних пропозицій.

6. Здійснення регулярного моніторингу (аналізу та оцінки) тенденцій, кількісних та якісних змін у сфері міжнародної економічної співпраці області.

7. Запровадження ліцензування зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання області в електронній формі.

8. Здійснення супроводу потенційних інвесторів (надання необхідної інформації щодо поточного стану соціально-економічного розвитку області та прогнозних даних на перспективу, налагодження контактів через спеціалізовані інституції та шляхом direct mail marketing).

8.1. Створення уніфікованої бази потенційних та діючих інвесторів за галузевим принципом.

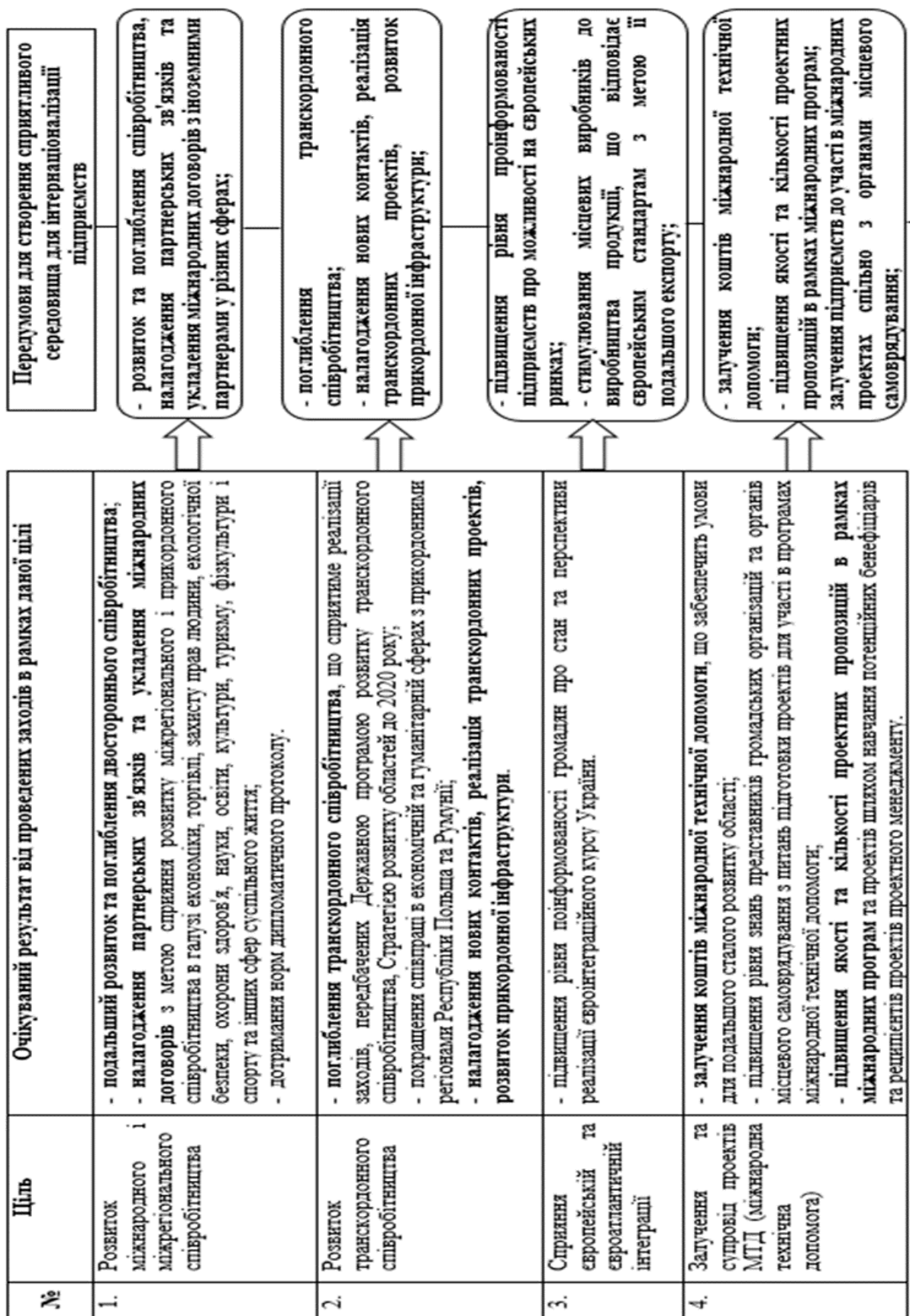
8.2. Створення та постійне оновлення баз даних інвестиційних пропозицій, проектів, greenfields та brownfields.

9. Презентація економічного, інвестиційного і туристичного потенціалу області в дипломатичних представництвах України в країнах перебування.

У таблиці 3.9 подано фактори створення сприятливого середовища для інтернаціоналізації підприємств Західного регіону України на основі аналізу Стратегічних програм міжнародного співробітництва.

Таблиця 3.9

Фактори створення сприятливого середовища для інтернаціоналізації підприємств Західного регіону України



Закінчення таблиці 3.9

<p>5. Співпраця із закордонними українцями та трудовими мігрантами</p>	<ul style="list-style-type: none"> - поглиблення співпраці із закордонними українцями; - сприяння збереженню етнічної ідентичності та національно-культурної самобутності закордонних українців. 	<ul style="list-style-type: none"> - «культурна дипломатія», що полягає у промоші культурних цінностей закордоном (наприклад, твори мистецтва, національний огля), що сприяє підвищенню інтересу до країни загалом, зокрема, бізнес-інтересу; - можливості створення спільних підприємств із закордонними українцями;
<p>6. Промоші та формування позитивного міжнародного іміджу області</p>	<ul style="list-style-type: none"> - поширення позитивного іміджу про область в Україні та за кордоном, як про перспективний та розвинений регіон для інвестування, ведення бізнесу, відпочинку, розвитку культури та науки; - підвищення туристичної привабливості області як у національному, так і європейському вимірі із збереженням її біоготичної різноманітності, привабливості культурної та природної спадщини. 	<ul style="list-style-type: none"> - поширення позитивного іміджу області;
<p>7. Підвищення рівня інвестиційної спроможності області, залучення інвестицій та підтримка розвитку регіонального експорту товарів</p>	<ul style="list-style-type: none"> - сприяння формуванню привабливого інвестиційного клімату в регіоні; - зростання обсягів іноземних інвестицій, експорту товарів, зовнішньоторгового обороту, створення нових підприємств, налагоження нових експортних поставок; - цільове спрямування залучених інвестицій; - підвищення якості цільової спрямованості пропозицій підприємств області, формування маркетингового плану ну представлення регіону на виставково-промислових заходах в Україні та закордоном; - просування інвестиційних пропозицій, проєктів, майданчиків в області, налагоження кооперативних зв'язків та контактів; - покращення умов для місцевих учасників експортної діяльності, досягнення їх взаємовигідної співпраці з міжнародним бізнес-середовищем; - збереження позитивних тенденцій у зовнішньоекономічній діяльності області; - спрощення процедури отримання дозвільних документів для здійснення експортно-імпоротної діяльності; - впровадження процесу та дотримання вимог із підготовки інвестиційних пропозицій; - здійснення супроводу та постінвестиційної підтримки інвесторів; - забезпечення здійснення превентивних заходів з метою попередження виникнення негативних тенденцій в бізнес-середовищі області. 	<ul style="list-style-type: none"> - сприяння формуванню привабливого інвестиційного клімату в регіоні; - зростання обсягів іноземних інвестицій, зовнішньоторгового обороту, створення нових підприємств; - цільове спрямування інвестицій; - просування інвестиційних пропозицій, проєктів, майданчиків в області, налагоження кооперативних зв'язків та контактів; - покращення умов для місцевих учасників експортно-імпоротної діяльності; - створення сприятливих умов для місцевих учасників експортної діяльності; - спрощення процедури отримання дозвільних документів для здійснення експортно-імпоротної діяльності; - впровадження процесу та дотримання вимог із підготовки інвестиційних пропозицій; - здійснення супроводу та постінвестиційної підтримки інвесторів; - забезпечення здійснення превентивних заходів з метою попередження виникнення негативних тенденцій в бізнес-середовищі області.

*Джерело: сформовано автором на основі [187; 199; 215].

Проаналізувавши інформацію, подану у таблиці 3.9, можна зробити висновок, що результати, які очікуються від впровадження відповідних заходів розвитку міжнародного співробітництва забезпечать створення сприятливого клімату для інтернаціоналізації підприємств регіону.

Резюме до розділу 3

1. Охарактеризовано особливості інтернаціоналізації промислових підприємств на основі аналізу міжнародної інтеграції на макrorівні. Описано її основні тенденції та вплив на розвиток промислових підприємств у процесі їх інтернаціоналізації.

2. Проведено комплексний аналіз соціально-економічного розвитку деяких областей Західного регіону України на основі таких показників: середньорічна чисельність наявного населення, чисельність зайнятого населення, грошові доходи населення, споживчі ціни, промислове виробництво, сільське господарство, капітальні інвестиції, прямі іноземні інвестиції, зовнішня торгівля товарами. Досліджено тенденцію зміни середньомісячної заробітної плати в областях у 2013–2017 роках.

3. На основі проведеного дослідження соціально-економічної ситуації у Західному регіоні України, можна визначити наступні пріоритети його розвитку: підвищення рівня життя населення; використання переваг запропонованої Урядом децентралізації; покращення екологічної ситуації; розширення зовнішньоекономічних зв'язків; покращення можливостей самофінансування розвитку базових галузей виробництва; впровадження наукових досліджень у виробництво; формування територіально-цілісного макроекономічного господарського комплексу регіону.

4. Запропоновано перспективно-проблемний підхід до визначення пріоритетів розвитку регіону на основі аналізу соціально-економічних показників, в рамках якого виділено спільні риси досліджуваних областей, і, відповідно, проблеми та перспективи, котрі можна подолати/досягнути при реалізації комплексу заходів, що передбачені у стратегіях економічного розвитку окремих областей, в тому числі стратегій реалізації експортного потенціалу та міжнародного співробітництва.

5. Досліджено, що необхідною умовою забезпечення економічного зростання регіонів України є перебудова управління регіональним розвитком у напрямі розширення прав і самостійності регіонів щодо вирішення низки питань економічного й соціального характеру. У зв'язку з цим проаналізовано основні тенденції реформи децентралізації у частині створення спроможних територіальних громад та вплив даного явища на процеси інтернаціоналізації промислових підприємств, яка може бути забезпечена за умови ефективного використання територіальних ресурсів.

6. Встановлено, що спостерігається позитивна динаміка формування об'єднаних територіальних громад в Україні, при цьому зменшується обсяг субвенцій з державного бюджету. Це призводить до погіршення їх фінансової спроможності і має негативний вплив на інтернаціоналізацію промислових підприємств.

7. Подано характеристику інституційного забезпечення регулювання стратегічного розвитку Західного регіону України в контексті інтернаціоналізації. На прикладі трьох областей – Львівської, Тернопільської та Івано-Франківської проаналізовано характеристику Програм міжнародного співробітництва за такими параметрами: розробник, строки виконання, фінансування заходів, звітність, очікувана ефективність виконання. Визначено, що основними проблемами, які існують в регіоні є недостатня конкретизація заходів щодо розвитку міжрегіонального співробітництва в рамках угод, недостатній рівень розвитку міжрегіонального співробітництва у сфері економіки, зокрема в частині залучення інвестицій та потреба у розвитку інфраструктури.

8. З метою вирішення цих проблем виділено основні завдання Регіональних Програм, які є спільними для трьох областей, а також ті, котрі є індивідуальними, зважаючи на особливості розвитку та нагальні проблеми області.

*Досконалість організаційно-економічних механізмів
та дієвий інструментарій вирішення соціально-економічної
проблематики забезпечують оперативність
та ефективність їх реалізації
Наталія Кирич*

РОЗДІЛ 4

ФОРМУВАННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ ФУНКЦІОНАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Специфіка формування заходів закордонної експансії на
засадах оподаткування з позицій сталого розвитку

Інвестиційно-інноваційна складова розвитку
промислових підприємств в контексті
інтернаціоналізації їх діяльності

Науково-освітній потенціал в структурі
інтернаціоналізації промислових підприємств

Удосконалення системи функціонального забезпечення
організаційно-економічного механізму
інтернаціоналізації промислових підприємств

Резюме до розділу

4.1. Специфіка формування заходів закордонної експансії на засадах оподаткування з позицій сталого розвитку

У попередніх розділах було досліджено передумови інтернаціоналізації промислових підприємств України на світовому, макро-, мезо- та мікрорівнях, а також проведено аналіз впливу мінародної інтеграції країни та регіональної політики на зовнішньо-економічну діяльність суб'єктів господарювання. Було виділено ряд факторів, що впливають на процеси нтернаціоналізації підприємств, і для подальшого аналізу нами обрано найважливіші з них: податкова політика, сталий розвиток, інвестиційно-інноваційна діяльність та науково-дослідний і освітній потенціали країни. Діагностиці саме цих чинників присвячено матеріали дослідження, представлені у даному розділі.

Імідж країни та її інвестиційна привабливість з точки зору зручності ведення бізнесу формується в значній мірі на основі податкового навантаження та витрат на оподаткування податків з позицій сталого розвитку [6; 23], що є особливо важливим питанням для забезпечення ефективної діяльності промислових підприємств України.

Система оподаткування в країні є також важливою передумовою інтернаціоналізації промислових підприємств. Українська податкова система була визнана однією з найбільш обтяжливих у світі з урахуванням позицій, які вона займала в загальному рейтингу країн відповідно до звітів 2007–2012 років досліджень Групи Світового банку [318; 388–389]. Саме адекватна система оподаткування здатна створити умови для ефективного ведення бізнесу в Україні через отримання податкових надходжень. Проте уряд продовжував підтримувати складну, непрозору систему інституційного середовища, в якому підприємство виступило «донором» для держави та корумпованих органів різних рівнів [115].

У доповіді Paying Taxes за 2008 рік, Україна також згадувалася як країна з найбільшою кількістю платежів податків на працю – 60 – на рік. Колумбія, Ямайка, Чорногорія та Румунія були країнами, які розмістилися в даному рейтингу поруч з Україною (у кожній було здійснено 48 виплат). Аналогічна ситуація для України спостерігалася за кількістю годин (732), витрачених

підприємствами на сплату податків на працю та другим кінця місцем серед досліджуваних країн за загальним часом сплати податків, який склав 2085 годин. Лише Бразилія продемонструвала ситуацію, гіршу, ніж в Україні (2600 годин) [156]. У доповіді також зазначено, що Румунія [419], Україна, Узбекистан і Білорусь займають перше місце у світі за кількістю податкових платежів, які повинно сплатити підприємство. У двох із цих країн, Румунії та Україні, були введені податки на корпоративні прибутки з фіксованою ставкою. Цікавим фактом є те, що діапазон податків в Узбекистані та Україні однаково різноманітний (99 платежів), хоча час, необхідний для сплати податків, значно варіюється – від 2085 годин в Україні до 196 годин в Узбекистані [156].

Податкове навантаження в Україні за 2018 рік зменшилося з 51,9% до 37,8%. За цим показником Україна займає 98-е місце порівняно з 156-м місцем раніше [211]. За кількістю податкових платежів на рік у 2018 році Україна посідає 3 місце у світі з п'ятьма платежами. Для порівняння, в регіоні ОЕСР з високими доходами кількість платежів становить 12 на рік [202].

Партнер у PwC Ukraine Слава Власов, коментуючи результати дослідження для України, зазначив, що Україна є єдиною країною, яка значно знизила ставки податків у 2016 році, що зменшило податкове навантаження на бізнес [211].

В Україні показники, що свідчать про легкість сплати податків, значно покращилися за останні три-чотири роки. Цьому сприяли прийняття Податкового кодексу (2011 р.), стандартизація бухгалтерського і податкового обліку (2015 р.), зниження ставки податків (2016 р.), впровадження електронних послуг платника податків, зміни в адмініструванні податків тощо [156].

Подальше поліпшення позиції України в рейтингу буде можливим завдяки скороченню часу та витрат підприємств для підготовки податкових звітів, яким може сприяти [211]:

- упорядкування вимог щодо звітності та спрощення податкових форм та рахунків, що дозволяють платникам податків скоротити час для заповнення;
- запровадження та застосування повноцінного електронного податкового відомства;

- перехід до електронного документообігу, відмова від паперових документів на паперових носіях та автоматизація взаємодії між діловими та фіскальними органами;

- програмне забезпечення для подання податкових звітів;

- удосконалення системи електронного адміністрування ПДВ;

- зменшення кількості для рахунку-фактури ПДВ обов'язкових реквізитамів, які дозволять витратити менше часу на їх заповнення;

- повернення до річної звітності по податку на прибуток (замість щоквартальної);

- діяльність Державної фіскальної служби, спрямована на створення та підтримку прозорих та довірчих відносин як з вітчизняними платниками податків, так і з іноземними інвесторами;

- запровадження електронного аудиту;

- сплата податку на доходи фізичних осіб один раз на місяць, а не з кожною виплатою доходу;

- розширення бази оподаткування і, таким чином, підвищення фіскальної ефективності податків;

- зменшення ухилення від сплати податків;

- забезпечення більш рівномірного розподілу податкового тягаря між платниками податків тощо.

Актуальним питанням податкового забезпечення в Україні є реформування податкової системи у зв'язку із реформою децентралізації [380]. Після формування спроможної територіальної громади, до її бюджету надходять додаткові фінансові ресурси, головними із яких є:

– податок на доходи фізичних осіб у розмірі 60% (до реформ – 0%),

– єдиний податок у розмірі 100%,

– новий податок на нерухоме майно повністю зараховується до бюджету місцевих спільнот (його ставки затверджуються органами місцевого самоврядування),

– податок на прибуток підприємств та фінансових установ, що перебувають у комунальній власності, – у 100% розмірі.

Громади мають право отримувати 25% від екологічного податку та 5% під продажу акцизних товарів, а також 55% коштів від продажу земельних

ділянок несільськогосподарського призначення, кошти від використання та реалізації частини виробленої продукції у розмірі 1,5%, плату за надання адміністративних послуг, адміністративні штрафи та штрафні санкції, туристичний збір, інші платежі та доходи, які передбачені законом України [88].

Однак, найбільш інформативним показником фінансової спроможності громади є дотаційність бюджетів згрупованих общин. Його значення свідчить про реальний обсяг наповнення бюджетів новостворених ОТГ. Згідно даних Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, лише 22% ОТГ (34) мають недотаційний бюджет. Серед дотаційних бюджетів (125 ОТГ) – 40%, у 50 спільнотах відсоток дотаційності коливається у межах від 0,5% до 20%, у ще 40% (50 ОТГ) – від 20% до 50%, у 25 общин відсоток дотаційності перевищує 50% [168, с. 27].

Постановою про розподіл субвенції з державного бюджету місцевим на формування інфраструктури ОТГ на 2017 рік покращено порядок та умови отримання такої субвенції шляхом збільшення напрямів її використання.

Тепер кошти субвенції можуть бути спрямовані на:

- модернізацію центрів надання адміністративних послуг;
- закупівлю спеціалізованих санітарних транспортних засобів для лікувальних закладів;
- погашення кредиторської заборгованості;
- капітальний та поточний ремонт вулиць і доріг населених пунктів та інших доріг, які є складовими автомобільних доріг державного значення (як співфінансування на договірних засадах) [88].

У 2016 році субвенція з державного бюджету склала 1 млрд. грн. на формування та розвиток інфраструктури, який був розділений між 159 громадами. А у 2017 році субвенція розподілена між 366 заснованими у 2015–2016 роках общинах. її сума становила 1,5 млрд. грн., із них 1 млрд. грн. спеціального фонду і 0,5 млрд. грн.

Беручи до уваги результати досліджень, варто погодитися із [431], що підзвітність, демократичне управління, ефективні та прозорі юридичні структури, а також реформування податкової системи в рамках децентралізації, є важливими для забезпечення дотримання податкового законодавства, що сприятиме активізації підприємницької активності в Україні. В цьому аспекті

важливим є зв'язок податкового навантаження із забезпеченням сталого розвитку.

Дослідимо питання оподаткування з позицій сталого розвитку. Важливим фактором впливу на інтернаціоналізацію промислових підприємств є екологічний аспект їхнього функціонування, який проявляється у наступному.

Світовий Банк розробив Цілі розвитку тисячоліття 2030, де вказує на взаємозв'язок між екологічними питаннями та бідністю у світі, які актуальними глобальними проблемами сьогодення [434]. Існує переконання, що для розвитку бідних країн необхідно принести в жертву екологічні проблеми, і навпаки. Центр науки і навколишнього середовища зазначає, що «якщо країни, що розвиваються, споживали ресурсів у тому ж обсязі, що й розвинуті країни світу для того, щоб досягти однакових стандартів життя, нам знадобилося б ще дві планети Земля для виробництва ресурсів і поглинання відходів...» [434]. З одного боку, це вказує на актуальність даного питання, з іншого – на раціональність використання обмежених ресурсів з позицій сталого розвитку. Дане питання є надзвичайно важливим у діяльності саме промислових підприємств, котрі вважаються «ключовими» забрудниками навколишнього середовища.

Протягом багатьох років розвинуті країни переміщували свої виробництва у бідніші країни, що є однією із форм інтернаціоналізації. З одного боку, це мало місце через наявність дешевої робочої сили в останні, а також через дешевий сам процес виробництва товарів за рахунок старих, а значить, і неекологічних технологій. Відомою є: «Коли гроші говорять, бідні не мають голосу» [367].

Сьогодні бізнес-екологічні відносини формують визначення «екологічної ділової етики» [368]. У діловому сенсі, екологічна етика стосується відповідальності компанії за захист середовища, в якому вона функціонує [327]. Підприємства часто демонструють байдужість до навколишнього середовища, охорона якого рідко розглядається як проблема. Компанії готові завдавати шкоди навколишньому середовищу, якщо це забезпечить прибутковість їхньої діяльності. І якщо декілька століть тому така шкода була непомітною через невелику кількість промислових підприємств, нижчий рівень їхньої інтернаціоналізації, то сьогодні неможливо не помітити наслідки екологічно невідповідального бізнесу [342].

Науково-технологічний прогрес відкриває можливості використання новітніх безпечних та екологічно чистих технологій виробництва для збереження навколишнього середовища і водночас, задовольняючи потреби людей [363]. Окрім того, сьогодні малі підприємства повинні приділяти велику увагу тому факту, що споживачі та уряд вимагають від підприємств слідувати стандартам сталого розвитку, що означає здатність екосистем залишатися здоровими та продуктивними з плином часу. Позитивною стороною екологічної ділової етики є створення нових можливостей, спрямованих на відновлення існуючих екологічних збитків і розробку нових технологій, які дозволять людям вести свій бізнес без шкоди навколишньому середовищу. При цьому екологічні технології покликані забезпечити прибутковість малому бізнесу в найближчому майбутньому [327].

Варто зазначити також, що екологічна свідомість змусила багатьох споживачів вести екологічно чистий спосіб життя, що впливає на бізнес у всьому світі. Однією з найбільших двигунів на ринку сьогодні є еко-продукція і продукція, виготовлена зав еко-технологіями. Вони є найбільшими двигунами завдяки зростаючій екологічній обізнаності споживачів [365].

Той факт, що підприємство приймає свою відповідальність за екологічну етику, може бути продемонстрований шляхом розробки корпоративної екологічної стратегії. Підприємства по всьому світу, незалежно від розміру, повинні зробити внести її частиною загальної стратегії як частину своєї бізнес-моделі. Корпоративна екологічна стратегія включає розробку екологічних норм, збереження води, скорочення викидів парникових газів, зменшення повторного використання сировини, переробку та безвідходне виробництво.

Важливість даного явища пояснюється наступним. За останні 10 років кількість екологічних товарів у США зросла майже в 20 разів, а зростання споживання екологічних товарів становить близько 6% на рік. Більше 80% споживачів купують екологічно безпечні товари [355]. У свою чергу, ринок екологічних товарів в Європі виріс майже до 120 мільярдів євро. Середньостатистичне домогосподарство в Європі витрачає на еко-товари близько 440 євро на рік (найбільше значення має Швейцарія) [334; 407].

Оскільки споживачі демонструють свою прихильність до екологічних товарів/послуг та екологічних галузей, кожне сучасне підприємство намагається

узгодити свій бізнес у відповідності до цих очікувань. У результаті підприємства починають реалізувати екологічні проекти у своїй стратегії розвитку [328]. Основною ідеєю такого кроку є перехід від виключно комерційних цілей існування бізнесу до екологічних і соціальних цілей. Це відбувається поступово: від базового дотримання норм шляхом попереджувальних дій до інновацій та трансформації. Отже, екологічну політику можна віднести до способів формування екологічної відповідальності бізнесу, що в свою чергу забезпечує його соціальну ефективність, як складову загальної ефективності діяльності. Дане питання стає особливо актуальним для промислових підприємств України, що мають на меті інтернаціоналізацію, так як дані аспекти є надзвичайно важливими при діяльності на зовнішніх ринках.

Світова організація стандартизації та сертифікації має спеціальну серію екологічного менеджменту ISO 14000. Основні переваги екологічної сертифікації відповідно до ISO 14000 можна визначити наступним чином:

- підтвердження переваг безпеки та якості продукції;
- зміцнення експортного потенціалу, включаючи європейські країни;
- отримання права на використання екологічного маркування відповідно до вимог чинного законодавства;
- розширення можливостей у сфері маркетингових комунікацій, включаючи просування незалежною третьою стороною;
- підтвердження відповідності екологічним критеріям для участі в конкурсних торгах [360].

Таким чином, для забезпечення інтернаціоналізації промислових підприємств необхідно особливу увагу приділяти екологічно-відповідальному виробництву продукції. У взаємозв'язку із системою оподаткування, що має місце у країні, дане питання викликає появу ще одного аспекту впливу на процеси інтернаціоналізації – екологічний податок.

У статистичному довіднику Європейської Комісії [192], екологічний податок визначається як «податок, чия база оподаткування являє собою фізичний вимір того, що має перевірений, конкретний негативний вплив на навколишнє середовище». Таке ж визначення використовується в Європейській системі обліку та Регламенті (ЄС) № 691/2011 щодо європейських екологічних економічних рахунків [408].

Основними підгрупами в рамках екологічних податків є наступні [33; 432]:

1. Енергетичні податки (включаючи паливо для транспорту, в якому податки на CO₂).
2. Транспортні податки (без палива для транспорту).
3. Податки на забруднення. Ця група включає податки на виміряні або оцінені викиди в повітря (крім податків на CO₂) та воду, управління відходами та шумом.
4. Податки на ресурси – охоплюють податки на видобуток сировини, за винятком нафти і газу.

В Україні екологічний податок був прийнятий у 2011 році з прийняттям Податкового кодексу [219] і нараховується за:

- 1) викиди забруднюючих речовин в повітря зі стаціонарних джерел забруднення;
- 2) скидання забруднюючих речовин безпосередньо у водойми;
- 3) утилізацію відходів (за винятком розміщення окремих видів (класів) відходів як вторинної сировини для розміщення на власній території суб'єктів господарювання);
- 4) виробництво радіоактивних відходів (у тому числі вже нарахованих);
- 5) тимчасове зберігання радіоактивних відходів протягом терміну.

Як бачимо, більшість із наведених баз оподаткування екологічного податку стосуються діяльності промислових підприємств.

Крім того, існують екологічні податки, що регулюють використання природних ресурсів, які не є складовою екологічного податку. Вони включають плату за оренду за наступне:

- 1) використання мінеральних ресурсів та радіочастотного ресурсу України;
- 2) спеціальне використання водних і лісових ресурсів, а також земельний податок.

Різні види екологічних податків, які можуть стягуватися в країнах ЄС [424], частково збігаються з компонентами екологічного податку в Україні: наприклад, податки на забруднення та, частково, енергетичні податки в ЄС та такі складові екологічного податку в Україні, як викиди забруднюючих речовин

в атмосферне повітря, викиди забруднюючих речовин у водойми об'єктів, утилізацію відходів, податки на обсяги електроенергії, виробленої експлуатуючими організаціями ядерних установок (АЕС) [390].

Екологічні податки мають багато важливих переваг, таких як екологічна ефективність, економічна ефективність, здатність підвищувати державні доходи та прозорість [234]. Крім того, екологічні податки були успішно використані для вирішення широкого кола питань, включаючи утилізацію відходів, забруднення води та викиди в атмосферу, що сприяє застосуванню інноваційних екологічно-безпечних технологій у виробництві підприємств машинобудівного комплексу [249].

У країнах Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) ефективні податки на охорону навколишнього середовища розроблені на таких принципах [202]:

1. Екологічні бази оподаткування повинні ґрунтуватися на спрямовані шкоді, нанесеній навколишньому середовищу.
2. Обсяг екологічного податку в ідеалі повинен бути дорівнювати обсягу екологічного збитку.
3. Екологічні податки повинні стягуватися за однаковими принципами по відношенню до різних об'єктів оподаткування.
4. Ставка податку повинна відповідати екологічному збитку.
5. Податок повинен бути достовірним, а його ставка передбачуваною для того, щоб мотивувати екологічні поліпшення.

Екологічні податки мають три основні функції та функції: (1) інтерналізація зовнішніх витрат (тобто оптимальна ставка податку повинна відповідати загальним соціальним граничним витратам забруднення, так званій ефективності екологічного використання Парето); (2) освітня (служить засобом заохочення потенційних забруднювачів навколишнього середовища прийняти рішення про те, чи платити додаткову податкову одиницю, відмовитися від емісії додаткової одиниці забруднення, кінцевим результатом якого будуть вирівняні граничні витрати забруднення всіх емітентів). З метою зменшення екологічних платежів до бюджету суб'єкт господарювання повинен знизити рівень забруднення навколишнього середовища, викликаний його економічною діяльністю, що неможливо без інвестування в ресурсозберігаючі, безвідходні

технології тощо [95; 103]; (3) фінансова (зібрані платежі можуть бути використані на фінансування заходів щодо охорони навколишнього середовища).

На додаток до цих функцій, екологічні податки мають функцію підвищення якості навколишнього середовища [129]. Критерії, що використовуються для впливу екологічних податків на знищення довкілля, соціальну справедливість та економіку: екологічна ефективність (аналіз того, чи здатний податок призвести до загального скорочення забруднення та/або призведе до зменшення споживання енергії або інших дефіцитних ресурсів); соціальні наслідки (включаючи непрямі впливи, що є наслідком зміни відносних цін, і потенціал регресивного впливу податку); економічні та фіскальні наслідки, включаючи вплив на ВВП, міжнародну конкурентоспроможність, зайнятість та державні доходи [195–196, 253].

На макрорівні важливим аспектом у сфері екологічного оподаткування є розподіл коштів між рівнями бюджетної системи та напрямками їх витрачання. Протягом усього періоду існування екологічного податку та попередніх зборів та зборів за забруднення навколишнього природного середовища постійно змінювалися пропорції розподілу податкових надходжень в Україні між бюджетами та нормативно-правовою базою, що їх визначає [91]. Цей факт унеможлиблює формулювання послідовної політики природоохоронної діяльності та реалізації багаторічних програм у цій сфері.

Розподіл сум екологічного податку здійснюється у таких пропорціях [219]:

- 45% від податку – до загального фонду Державного бюджету України (крім податку, який нараховується за викиди двоокису вуглецю від стаціонарних джерел забруднення, які повністю перераховуються до загального фонду державного бюджету; податок, який стягується за вироблення радіоактивних відходів (у тому числі вже нарахованих) та/або тимчасове зберігання радіоактивних відходів їх виробниками понад встановлений ліцензійний термін, який повністю перераховується до спеціального фонду державного бюджету);
- 55% – до спеціального фонду місцевих бюджетів (крім податку, який стягується за виробництво радіоактивних відходів), у тому числі:

– у сільські, міські бюджети, бюджети об'єднаних територіальних громад – 25%.

У табл. 4.1 подано розподіл доходів від екологічного податку між різними отримувачами коштів.

Таблиця 4.1

Розподіл доходів від екологічного податку як чинника впливу інтернаціоналізацію промислових підприємств України, 2011–2018 рр., (млн. грн.)

Доходи від екологічних податків	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Державний бюджет	1085, 3	1263, 6	2364,9	3614,5	1105,4	1619,1	1720, 7	2779, 6
Загальний фонд	–	–	–	2585,9	1105,4	1619,1	1720, 7	2266, 0
Спеціальний фонд	1085, 3	1263, 5	2364,9	1028,6	–	–	–	513, 5
Місцеві бюджети	1190, 5	1552, 4	1534,5	1216,4	1585,6	3368, 2	2977, 6	2141, 8
Загальний фонд	–	–	–	–	1585,6	–	–	–
Спеціальний фонд	1190, 5	1552, 4	1534,5	1216,4	–	3368, 2	2977, 6	2141, 8
Зведений бюджет	2275, 8	2816, 0	3899,5	4830,9	2691,0	4987, 4	4 698, 4	4921, 5
Загальний фонд	–	–	–	2585,9	2691,0	1619, 1	1720, 7	2266, 0
Спеціальний фонд	2275, 8	2816, 0	3899,5	2245,0	–	3368, 2	2977, 6	2655, 4

*Джерело: сформовано автором на основі [97].

Однією з причин постійного збільшення надходжень від екологічних податків є збільшення ставок екологічного податку, що постійно зростає протягом періоду його існування. Починаючи з 1 січня 2018 року платники екологічного податку повинні були застосовувати ставку податку – 11,2%. З 1 січня 2019 року ставка податку на вуглекислий газ за стаціонарними джерелами збільшилася в 24,4 рази з метою стимулювання забруднюючих підприємств зменшити забруднення навколишнього середовища, а також апроксимувати рівень викидів парникових газів до країн ЄС; орендна плата за видобуток нафти збільшилася на 2%; рівень видобутку залізної руди збільшився на 0,8%; орендна

плата за спеціальне використання лісових ресурсів, на закупівлю деревини основних і дрібних лісових видів зросла на 50%.

При аналізі фіскальної ролі екологічного податку важлива його частка у загальних доходах бюджету та податкових надходженнях [380]. Частка доходів від екологічних податків у загальних податкових надходженнях у консолідованому бюджеті коливається в межах лише 0,5 – 1,3%. В цілому доходи екологічного податку становлять дуже незначну частку у доходах консолідованого бюджету – від 0,41% до 1,06%. У доходах державного бюджету частка екологічного податку становить від 0,21% до 1,02%, а в загальних доходах місцевих бюджетів – до 2%. Фіскальна роль екологічного податку для місцевих бюджетів загалом і для державного та консолідованого бюджетів є незначною [1].

Аналізуючи європейський досвід застосування екологічного податку [424], варто відмітити, що головною особливістю екологічної політики країн ЄС є те, що вона спрямована на запобігання виникненню забруднення навколишнього середовища шляхом проведення екологічної оцінки шляхом оцінки впливу на навколишнє середовище (ОВНС) та стратегічної екологічної оцінки (СЕО). Що стосується України, то без ефективної ОВНС вона буде неухильно рухатися до країни, залежної від ресурсів, де якість життя населення зростатиме набагато повільніше, ніж ВВП.

Впровадження системи екологічних платежів у Європі відбувалося наприкінці минулого століття в рамках так званих «зелених податкових реформ» – реструктуризації податкових систем шляхом запровадження екологічних платежів та одночасного зменшення податкового навантаження на оплату праці [408; 416]. Це призвело до «виграшної ситуації»: економічних стимулів для охорони навколишнього середовища та управління навколишнім середовищем шляхом запровадження екологічних податків при одночасному зниженні податкового навантаження на інші об'єкти оподаткування [251].

Частка екологічного податку в податкових надходженнях в Україні (0,5 – 1,3% протягом аналізованого періоду) майже в 10 разів нижча в порівнянні з європейськими країнами, де вона коливається від 4 до 12%. Наприклад, Болгарія, Греція, Хорватія, Латвія, Мальта, Нідерланди, Румунія та Словенія виділяються

серед країн ЄС з часткою 9–11%, 8–10%, 7–9%, 10–12%, 8–9%, 9–10%, 7–9%, 10–11% відповідно; Дані, надані для Сербії, свідчать про частку 8–12%. На частку в Естонії, Кіпрі, Італії, Польщі припадає близько 8%, у Великобританії – більше або менше 7%, у Німеччині та Франції – близько 4–5%, а також у ЄС (28 країн) – близько 6% [328].

Оскільки екологічний податок наразі не виконує своїх функцій в Україні, необхідно вдосконалити систему екологічного податку, що зумовлене також і міжнародними зобов'язаннями, взятими на себе Україною (Угода про асоціацію між Україною та ЄС, підписана у 2014 році) [162].

Таким чином, багатоаспектність податкової політики, що має місце в Україні, зокрема з позицій сталого розвитку, має декілька важливих аспектів, що мають безпосередній вплив на забезпечення інтернаціоналізації промислових підприємств. По-перше, сприятливе податкове середовище для ведення бізнесу приваблює іноземного інвестора та мотивує національних виробників до ведення ефективної діяльності, в т. ч. на закордонних ринках [165]. По-друге, несприятливе податкове середовище стимулює національного виробника до переміщення баз виробництва закордон, створення спільних підприємств із пільговим оподаткуванням чи взагалі уникненням сплати податків. По-третє, екологічний податок, введений в Україні у 2011 р. є надзвичайно актуальним для промислових підприємств, котрі вважаються основними забруднювачами навколишнього середовища. Це, в свою чергу, змушує керівництво пром підприємств адаптувати свою діяльність до вимог політики сталого розвитку, що дозволить здійснити соціальний ефект, ставши екологічно-відповідальним підприємством [8]. Разом з тим, так як питання сталого розвитку є надзвичайно популярним закордоном, то, маючи на меті вихід на зовнішні ринки чи розширення присутності на них, промислові підприємства України повинні реалізовувати політику еколого-відповідального бізнесу для задоволення попиту на власну продукцію закордоном.

4.2. Інвестиційно-інноваційна складова розвитку промислових підприємств в контексті інтернаціоналізації їх діяльності

З метою створення належних умов для ефективного залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України особливої уваги заслуговує питання створення сприятливого клімату для залучення іноземних інвестицій, що в свою чергу, забезпечує також й інноваційний розвиток підприємств.

Відповідно до показників «Інвестування в розрізі секторів», Україна використовує більш серйозні обмеження на іноземний капітал, ніж більшість із 20 країн Східної Європи та Центральної Азії. Більшість виробничих секторів відкриті для іноземних інвестицій, а більшість обмежень застосовується до сфери послуг [39].

Головною метою регулювання інвестиційних процесів є забезпечення соціальних, економічних, науково-технічних програм розвитку державних інвестицій та державної підтримки [84; 85; 89; 93]. Державне регулювання інвестиційної діяльності здійснюється прямим (адміністративним правом) та непрямим способами.

До прямих інструментів належать: прийняття законів та інших правових актів, що регулюють інвестиційну діяльність; надання фінансової допомоги у вигляді грантів, субсидій, субвенцій та бюджетних кредитів для розвитку окремих регіонів, галузей і підприємств; встановлення національних норм і стандартів; запровадження антимонопольних заходів; регулювання участі інвесторів у приватизації власності; визначення земельних, водних та інших природних ресурсів; проведення обов'язкового державного іспиту на інвестиційні програми та проекти будівництва; захист інвестицій тощо

Непрямі шляхи регулювання інвестицій включають: фіскальну політику; грошово-кредитна політику; політику амортизації; регулювання фондового ринку; інноваційну політику; політику заохочення іноземних інвестицій, інші непрямі форми державного регулювання інвестиційної діяльності.

Інфраструктура державного регулювання повинна включати діючу, неупереджену та прозору правову систему, яка захищає майно та особисті права, а також приватні активи від довільного прямого або непрямого привласнення [339].

В Україні створена нормативно-правова база для інвестиційної діяльності, яка включає понад 160 правових та нормативних документів (закони, постанови, постанови, інструкції тощо). Основні з них: Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18 вересня 1991 р. № 47 [83], Закон України «Про захист іноземних інвестицій в Україні» від 10 вересня 1991 р. № 46 [86], Закон України «Про режим іноземного інвестування» від 19.03.96, № 19 [87]. Також є ряд законів про спеціальні економічні зони та спеціальні режими інвестиційного режиму розвитку в регіонах України тощо.

Основним напрямком регулювання Закону України «Про інвестиційну діяльність» є забезпечення рівного захисту прав, інтересів та майна суб'єктів інвестування незалежно від типів власності, а також ефективного інвестування в економіку України та розвитку міжнародного економічного співробітництва та інтеграції [83]. Закон України «Про захист іноземних інвестицій в Україні» спрямований на захист інвестиційного доходу, законних прав та інтересів іноземних інвесторів в Україні [86].

Однією з особливостей українського національного інвестиційного законодавства є те, що деякі аспекти інвестицій, крім цих правових актів, регулюються правилами економічного, фіскального, монетарного, банківського, фінансового, митного, цивільного та земельного законодавства тощо.

Крім того, Україна приєдналася до Конвенції про вирішення інвестиційних спорів між державами та іноземними інвесторами у березні 2000 року. Це дозволяє іноземним інвесторам захистити свої права в Міжнародному центрі вирішення інвестиційних спорів у Вашингтоні (США).

Законодавство України надає інвесторам, у тому числі іноземним, широкий вибір об'єктів інвестування, види інвестицій, залучення інших сторін до реалізації інвестиційних проектів [366]. Таким чином, можемо зробити висновок, що існує безліч нормативно-правових актів, які приймаються з метою регулювання іноземних інвестицій, проте значна кількість законодавчих змін викликає труднощі для підприємств з іноземними інвестиціями. Тому необхідно внести зміни до системи інвестиційної діяльності в регулюванні правових питань в Україні [398].

Аналіз світової практики іноземних інвестицій свідчить про те, що саме ПІІ допомагають вирішенню проблеми недостатності власних коштів як джерела фінансування. При їх ефективному використанні країна може не лише

компенсувати нестачу внутрішніх інвестиційних ресурсів, а й підвищити ефективність виробництва та конкурентоспроможності вітчизняної продукції завдяки введенню новітніх технологій та аналізу прогресивного досвіду управління інших країн світу. До того ж, саме залучення іноземних інвестицій виводить країну на світові ринки, налагоджує зв'язки зі світовою економікою та допомагає вийти із кризи [123, с. 455]. Таким чином, збільшення іноземних інвестицій в Україну, сприятиме покращенню стану національної економіки, а підприємствам країни – ефективно ввійти в сучасну світову господарську систему. Відповідно, дане питання є актуальним в контексті інтернаціоналізації промислових підприємств.

Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) визнала необхідність узгодження стандартизованого визначення прямих іноземних інвестицій (ПІІ) з метою складання статистики та підготувала власне визначення критеріїв ПІІ [202]. Ключовою характеристикою ПІІ є наявність тривалого інтересу, який передбачає наявність довгострокових відносин між прямим інвестором та підприємством. Але для того, щоб мати значний вплив на процес управління та прийняття рішень у діяльності підприємства, власником інвестора має бути не менше 10% голосів.

Наявні конкурентні переваги нашої країни, що підтримують та активізують інтернаціоналізацію промислових підприємств включають наступні фактори [40]:

1. Вигідне геополітичне розташування. Країна має вихід до Чорноморського басейну; розташована на перехресті транспортних шляхів Європа – Азія, Північ – Південь.

2. Високий рівень природно-ресурсної забезпеченості. За кількістю розвіданих запасів марганцевих руд Україна – друга в світі і перша – серед країн СНД; запасами вугілля, залізної руди, вторинних каолінів, калійних солей, глинистої сировини країна забезпечена на 100–200 років.

3. Дешева кваліфікована робоча сила. Середньомісячна заробітна плата в Україні значно нижча від показника зарубіжних країн.

4. Місткий споживчий ринок.

Проте варто зазначити, що на жаль, зазначені конкурентні переваги не є досягненнями вітчизняної економіки, а передбачені потенційними можливостями природи. Крім того, вказане вище є перевагами лише для

іноземних інвесторів, а не для українського народу. Наприклад, наявність дешевої робочої сили показує стан і ставлення роботодавців до працівників. Внаслідок цього інтелектуальний та науковий потенціал нашої країни прагне виїхати за кордон [184]. Тому уряд повинен працювати над поліпшенням реальних конкурентних переваг країни для забезпечення інтернаціоналізації промислових підприємств.

Аналіз даних свідчить про те, що обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України з кожним роком зростає і протягом понад 20 років (1995–2018 рр.) збільшився у 120 разів. Тільки в 2014 році мало місце скорочення прямих іноземних інвестицій з об'єктивних причин. Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну до 31 грудня 2014 року склав 45916,0 млн. дол. Дані, отримані Державною службою статистики України про країни, які в 2014 році інвестували найбільше в економіку України, наведені в табл. 4.2.

Таблиця 4.2

Прямі іноземні інвестиції (власний капітал) з країн світу в економіку України³

Країна	Обсяги прямих інвестицій на 31.12.2014 (млн.дол. США)	У % до підсумку
Усього	45916.0	100.0
у тому числі	13710.6	29.9
Кіпр	5720.5	12.5
Німеччина	5111.5	11.1
Нідерланди	2724.3	5.9
Австрія	2526.4	5.5
Велика Британія	2145.5	4.7
Віргінські Острови (Брит.)	1997.7	4.4
Франція	1614.7	3.5
Швейцарія	1390.6	3.0
Італія	999.1	2.2
США	862.3	1.9
Польща	831.2	1.8
Беліз	642.4	1.4
Інші країни	5639.2	12.2

³Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м.Севастополя

*Джерело: сформовано автором на основі [191]

Аналізуючи дані, наведені в табл. 4.2, акцентуємо увагу на тому, що основними інвесторами ПІІ в Україні, є країни-члени Європейського Союзу. У 2014 році Кіпр інвестував в економіку України 13710,6 млн. Дол. США, Німеччину – 5720,5 млн. Дол. США, Нідерланди – 5111,5 млн. Дол. США, Російську Федерацію – 2724,3 млн. Дол. США, Австрії – 2526,4 млн. Дол. США, Великобританію – 2145,5 млн. Дол. млн. дол. США, Франція – 1614,7 млн. дол. США, Швейцарія – 1390,6 млн. дол. США, Італія – 999,1 млн. дол. США, США – 862,3 млн. дол. США, Польща – 831,2 млн. дол. США, Беліз – 642,4 млн. дол. США, інші країни – 5639,2 млн. дол.

Важливим фактом є те, що ПІІ з Кіпру – це кошти, що надходять з України через трансфертне ціноутворення і повертаються як прямі іноземні інвестиції, використовуючи офшорну зону. Важливість «офшорної» проблеми для України підкреслює той факт, що загальний обсяг інвестицій Кіпру (у 2014 році – 13710,6 млн. дол. США) більш, ніж в 2 рази перевищує обсяг інвестицій з Німеччини (5720,5 млн. дол. США), 4 рази – з Російської Федерації (2724,3 млн. дол. США), 5 разів – з Австрії (2526,4 млн. дол. США).

Крім Кіпру, Україна отримує прямі іноземні інвестиції з інших офшорних районів, включаючи Віргінські острови, Британію та Беліз. Зокрема, ПІІ, які приїхали в Україну з Віргінських островів, британські надлишкові інвестиції з таких країн, як Франція, Італія, США, Польща. Отже, можна сказати, що понад 35% ПІІ в економіку України було отримано з офшорних районів. За останні роки приблизно 80% інвестицій в Україну було здійснено через офшорні компанії. Ця тенденція є негативною для економіки України, оскільки вона не приносить реальних інвестицій для її розвитку і вказує на недоліки податкової системи в країні, що в свою чергу впливає на інтернаціоналізацію підприємств.

Іншим фактом є те, що залучення інвестицій до невеликої кількості країн і регіонів у світі (більшість ПІІ приходять з країн ЄС) досить небезпечно з точки зору отримання як довгострокових, так і короткострокових впливів на діяльність підприємств та інвесторів, оскільки будь-які зміни у відносинах з цими країнами

негативно вплинуть на обсяг та регулярність припливу інвестицій в українські підприємства.

В Україні існує нерівномірне розміщення іноземних інвестицій між секторами економіки [145]. Значна частка надходить у промисловість (зокрема виробництво) – 32% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій; фінансовий та страховий сектори – 25,4%; оптову та роздрібну торгівлю та ремонт автомобілів і мотоциклів – 12,8%; інші послуги – 11,1%; нерухомість – 8,3%; професійну, науково-технічну діяльність – 6,5%; інформаційно-телекомунікаційну – 3,9%. Хоча аграрний сектор в Україні має дуже сильний потенціал і високу інвестиційну привабливість для іноземних інвесторів, підвищений ризик протягом тривалого періоду обороту капіталу разом з низкою макроекономічних факторів стримує приплив іноземного капіталу в дану галузь.

Для нарощування позитивних тенденцій розвитку вітчизняної економіки необхідним є відхід від сировинної моделі, збільшення виробництва продукції з високою часткою доданої вартості, імпорту і трансферу технологій, їхнє освоєння українськими інженерно-технічними фахівцями, копіювання найкращих західних технологій і створення власних [246]. Як один із заходів сприяння розвитку транспортного, сільськогосподарського машинобудування та верстатобудування можна розглянути спеціальний режим оподаткування, при якому ставка податку для підприємств цих галузей залежатиме від суми інвестицій у нове обладнання та НДДКР. Українським підприємствам потрібно брати на озброєння й найкращі бізнес-моделі для виходу на експортні ринки (наприклад, стратегії клиноподібного проникнення на ринки) [16].

Обсяг прямих іноземних інвестицій, вкладених у промисловість України за 2010–2018 роки, подано у табл. 4.3.

Таблиця 4.3

Прямі інвестиції (акціонерний капітал) в економіці України за видами економічної діяльності (2010–2018 рр.)¹, млн. дол. США

Код за КВЕД	Роки								
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Усього	38 992,9	45 370,0	48 197,6	51 705,3	53 704,0	38 356,8	32 122,5	31 230,3	32 291,9
ПРОМИСЛОВІСТЬ	16 473,7	18 693,8	17 303,8	18 031,1	17 681,4	12 419,4	9 893,6	9 667,6	10 655,1
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	2 565,6	5 710,7	4 595,7	4 510,8	5 004,4	3 126,2	1 868,7	1 521,3	1 747,4
Переробна промисловість	13 701,8	12 763,6	12 394,2	12 899,3	12 004,6	8 797,6	7 531,9	7 523,9	8 199,7
Машинобудування, крім ремонту і монтажу машин і устаткування	1 024,7	940,0	1 009,0	930,0	1 167,8	841,7	781,6	771,0	800,2
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	127,7	142,3	214,3	531,6	593,4	412,4	438,0	556,5	652,6
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	78,5	77,2	99,5	89,3	78,9	83,2	55,1	65,9	55,3

¹ Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Примітка. В окремих випадках сума складових може не дорівнювати підсумку у зв'язку з округленням даних.

* Джерело: Сформовано автором на основі [191].

Графічну інтерпретацію обсягу прямих іноземних інвестицій в машинобудівну галузь України (2010–2018 рр.) подано на рис. 4.1.

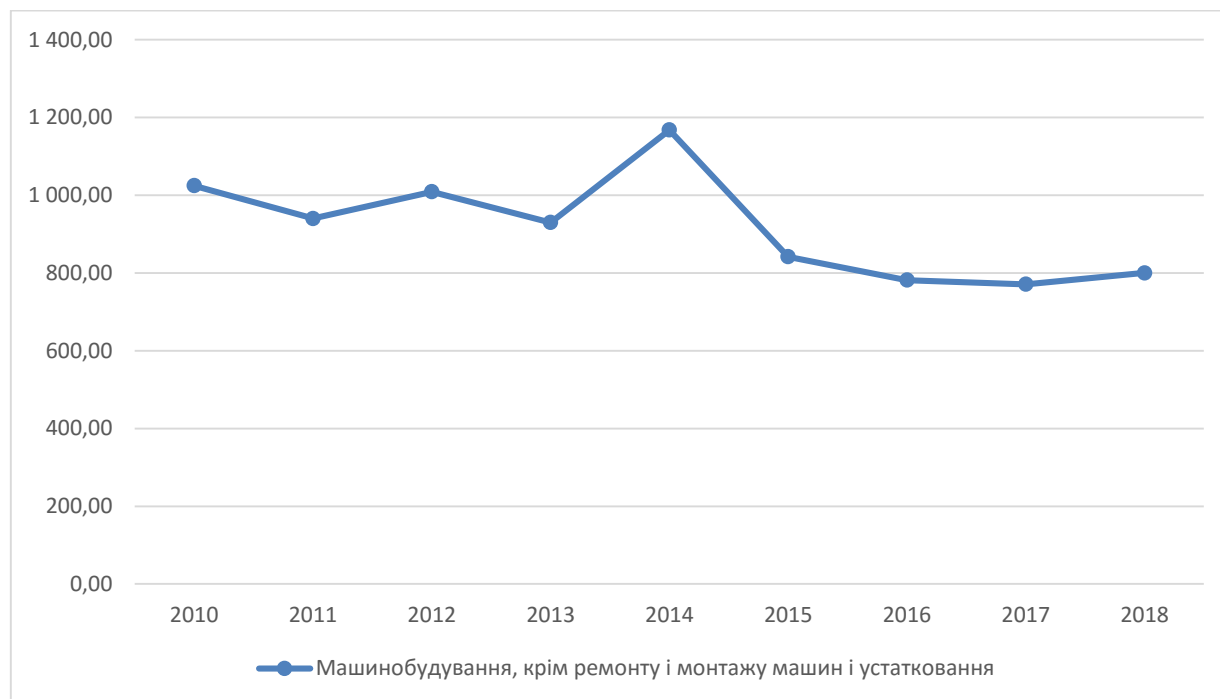


Рис. 4.1. Динаміка прямих інвестицій (акціонерний капітал) в галузі машинобудування, крім ремонту і монтажу машин і устаткування за 2010–2018 рр., млн. дол. США

*Джерело: сформовано автором на основі [191].

За підсумками 2018 р. у промисловості очікували зростання виробництва у розрізі всіх агрегованих видів промислової діяльності, що повинно бути підтримане інвестиційним, зовнішнім та споживчим попитом, а також нарощуванням пропозиції сировини для переробки з боку с/г та добувної промисловості.

Ризиками для розвитку промислових підприємств є: погіршення зовнішньої кон'юнктури, девальваційні процеси на фоні ускладнень із здійсненням зовнішніх запозичень, дефіцит енергетичного вугілля, загострення ситуації на Сході країни, обмеження судноплавства в Азовському морі та Керченській протоці з боку РФ, запровадження торговельних обмежень з боку інших країн та ін. [55; 178; 261].

Важливим аспектом оцінки інвестиційного клімату як чинника забезпечення ефективною інтернаціоналізацією промислових підприємств є

визначення особливостей фінансового забезпечення підприємств з іноземними інвестиціями в країні, які можна звести до наступних:

1. Законодавство передбачає необхідні гарантії діяльності для інвесторів. У випадку припинення інвестиційної діяльності іноземному інвестору гарантується повернення його інвестиції в натуральній формі або у валюті інвестування без сплати мита, а також доходів від інвестицій у грошовій або товарній формі. Держава також гарантує безперешкодний і негайний переказ за кордон прибутків і інших коштів в іноземній валюті, одержаних на законних підставах унаслідок здійснення іноземних інвестицій [366].

2. Іноземні інвестиції в Україні не підлягають націоналізації.

3. Іноземні інвестиції, що входять до статутного фонду підприємства не обкладаються митом.

4. Продукція підприємств з іноземними інвестиціями не підлягає ліцензуванню і квотуванню за умови її сертифікації як продукції власного виробництва у порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України [193].

5. Для підвищення захисту іноземних інвестицій Законом України від 16.03.2000 № 1547 ратифікована Вашингтонська Конвенція 1965 року про порядок вирішення інвестиційних спорів між державами та іноземними особами.

6. З метою сприяння іноземним інвесторам у питаннях взаємодії з органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування утворено Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України.

З огляду на вище наведену інформацію, можна виділити наступні фактори несприятливого інвестиційного середовища функціонування промислових підприємств України, що стримує процеси інтернаціоналізації [302, с. 65]:

– тривала політична та законодавча нестабільність, відсутність надійних гарантій захисту від змін законодавства для іноземних інвесторів;

– невпевненість іноземних інвесторів у подальшому співробітництві під час економічної кризи;

– відсутність чіткої державної стратегії щодо заохочення інвестицій;

– значний податковий і адміністративний тиск;

– нестабільність роботи фінансової системи країни;

- незначні обсяги фондового ринку;
 - темпи інфляції залишаються на значно вищому рівні, ніж у країнах Західної Європи і США;
 - низька купівельна спроможність значної частини населення, яка зменшує можливість реалізації на внутрішньому ринку продукції, виробленої за допомогою іноземного капіталу;
 - високий рівень корумпованості та бюрократизму в органах державної влади;
 - невисокий рівень розвитку інфраструктури;
 - нерівномірність іноземного інвестування у регіони країни.
- З метою покращення інвестиційного клімату в Україні та активізації іноземного інвестування, що сприятиме інтернаціоналізації промислових підприємств, згідно з [123] доцільно запровадити такі заходи:
- досягнення національної згоди між різноманітними соціальними групами, політичними партіями з приводу вирішення загальнонаціональних проблем виходу України з економічної кризи та політичної нестабільності;
 - вирівнювання економічних показників та боротьба з інфляцією;
 - розробка чіткої, обґрунтованої державної стратегії залучення іноземних інвестицій;
 - розробка та запровадження дієвого механізму надання податкових пільг іноземним інвесторам, які займаються довгостроковими інвестиціями з метою їх приросту;
 - впровадження економічного механізму страхування ризиків іноземного інвестування;
 - створення інститутів з питань мобілізації інвестиційних ресурсів під ефективні інвестиційні проекти в пріоритетні галузі економіки;
 - досягнення рівномірного розподілу обсягів іноземних інвестицій по всій країні шляхом підвищення інвестиційного потенціалу регіонів, не привабливих для іноземних інвесторів;
 - сприяння розвитку фондового ринку, пов'язаного з довгостроковими цінними паперами: акціями, зобов'язаннями, інвестиційними паями тощо;

- забезпечення стабільності законодавства у сфері інвестування і оподаткування;
- реформа податкової системи у якості зменшення кількості податків і зменшення деяких ставок;
- забезпечення зваженої політики уряду та НБУ у грошово-кредитній сфері;
- розвиток інфраструктури шляхом будівництва технопарків і т. п.;
- активізація заходів, щодо формування позитивного іміджу України.

Вважаємо, що запровадження розглянутих шляхів підвищення рівня інвестиційної привабливості країни призведе до притоку іноземного капіталу, успішного розвитку національної економіки та промислових підприємств в контексті їх інтернаціоналізації. Окрім того, дане питання є важливим для економіки країни, зокрема в контексті інтернаціоналізації промислових підприємств, так як впливає на трансформацію національної економіки, перехід до прогресивних технологічних процесів і виступає джерелом економічного зростання [148].

Український досвід і позитивні результати розвитку підприємництва в країнах, які пройшли етап реформування економічної системи, свідчать про значні досягнення підприємств у процесі становлення ринкової системи [285].

Внаслідок причин як системного, так і не системного характеру мале підприємництво в Україні ще не досягло порогу «критичної маси», за якого внутрішній механізм його життєдіяльності починає діяти в режимі саморегуляції та самовідтворення.

Не применшуючи значення державної підтримки малих підприємств [148], слід зауважити, що, якщо вони самі не будуть застосовувати сучасні підходи й способи, механізми та інструменти управління, у них не буде стійкої динаміки розвитку. Крім того, структура підприємництва є дуже неоднорідною, тому чітке визначення його суб'єктів, стосовно яких необхідне розроблення конкретних підходів і способів, механізмів та інструментів управління, має важливе значення.

За масштабністю і силою впливу на ефективність діяльності певних ланок суспільного виробництва, в т. ч. і підприємницької діяльності, всі нововведення

можна об'єднати у дві групи – локальні та глобальні. Якщо локальні нововведення ведуть переважно до еволюційних перетворень у сфері діяльності підприємств і через це не справляють якогось істотного впливу на ефективність функціонування та розвитку цих підприємств, то глобальні, що здебільшого є принципово новими, кардинально підвищують організаційно-технічний рівень виробництва [417].

Доцільність використання комплексно-інноваційних методів як інструментів стійкого і динамічного розвитку промислових підприємств, що забезпечує відповідний рівень їх інтернаціоналізації, ґрунтується на одній з основних особливостей таких підприємств – їхній високій адаптивності до кон'юнктури ринку внаслідок обмежених обсягів випуску продукції та невеликої потреби в ресурсах, до різних нововведень унаслідок спрощеної структури внутрішньофірмового управління, їхньої мобільності внаслідок відносно легкого відходу з ринкових ніш, що стали невігідними, та можливості займати нові, перспективні ніші.

Українські промислові підприємства вдаються до застосування інновацій, але ця процедура дуже часто здійснюється емпірично, без належного обґрунтування, унаслідок чого часто закінчується невдало [95]. Комплексно-інноваційний провайдинг розвитку малих підприємств, незважаючи на те, що вважається способом розвитку підприємства, частіше здійснюється спонтанно, майже інтуїтивно. У більшості випадків його не можна вважати плановим. Найчастіше до нього зверталися ті промислові підприємства, перед якими гостро поставала проблема виживання внаслідок або появи сильнішого конкурента, або зміни правил гри в тому секторі, де діяло підприємство (наприклад, унаслідок появи відповідних законодавчих чи підзаконних актів або рішень місцевих органів влади), або незначних успіхів у вибраному виді діяльності.

Але застосовувати комплексно-інноваційні методи у діяльності підприємств слід, перш за все, планово, на підставі аналізу конкурентних позицій підприємства на ринку, якості та цінових рівнів власної продукції та продукції конкурентів, запиту споживачів, перспектив розвитку інновацій у сфері діяльності підприємства [148]. Перш за все, слід звернути увагу на причини, що спонукають промислові підприємства звертатися до інновацій в діяльності.

Комплексно-інноваційний провайдинг розвитку промислових підприємств викликаний або прагненням нарощувати потенціал підприємства, або є наслідком негативних результатів діяльності внаслідок жорсткої конкуренції в регіоні, неправильних управлінських рішень або вибору невдалої стратегії розвитку, загрози банкрутства, що насувається.

Сьогодні все більшої актуальності в процесі інтернаціоналізації промислових підприємств набуває питання науково-технологічної взаємодії держав, використання переваг міжнародної спеціалізації, кооперації в науково-дослідній сфері, які є обов'язковою умовою їх розвитку. У першу десятку інноваційних країн, за даними 2018 року, входять Південна Корея, Швеція, Сінгапур, Німеччина, Швейцарія, Японія, Фінляндія, Данія, Франція та Ізраїль. У топ-50 Україна була найгіршою з точки зору економічної продуктивності і серед трьох аутсайдерів за показником прибутковості галузі. Україна втратила 4 позиції в порівнянні з минулим роком, займаючи 46 місце та, випереджаючи Кіпр, Південну Африку, Іран і Марокко. Водночас, Україна зберігає високу 27-у позицію за показником патентної діяльності [209].

Діяльність українських промислових підприємств зосереджена переважно на впровадженні запозичених технологій. Є багато причин для такої ситуації: недостатнє фінансування фундаментальної та прикладної науки, відсутність необхідних коштів для науково-технічного розвитку підприємств, нестабільна економічна ситуація [236]. Крім того, ситуація ускладнюється тим, що в даний час лише кілька великих, ефективно діючих підприємств, організацій та закладів вищої освіти мають висококваліфікованих фахівців, зайнятих не тільки в областях їх вузької професійної діяльності, але й обізнані в питаннях фінансової системи, теорії управління, інновацій.

Криза в ряді галузей промисловості, зниження конкурентного рівня розробок є наслідком швидкої інфляції та підвищення тарифів на газ (на 50,5%) та електроенергії (на 19%) для промислових потреб на період 2017–2018 років [201]. Такий стан справ суттєво впливає на рівень конкурентоспроможності української продукції, і також є вагомим фактором впливу на інвестиційну ситуацію.

Вирішення проблеми підвищення рівня реалізації інноваційних проєктів українськими підприємствами потребує вирішення комплексу технічних і організаційних питань. Суть проблеми полягає в тому, що підвищення рівня інноваційності промислових товарів значно ускладнюється через відсутність специфічних, відносно простих і зручних для практичного використання методів оцінки та прогнозування виробничої діяльності господарюючих суб'єктів-резидентів.

За рівнем технологій українська промисловість суттєво відстає від аналогічних показників країн ЄС. Частка високотехнологічного виробництва в експорті відстає від чотирьох до восьми разів, а енергоефективність – у десять разів. Завдяки впровадженню нових технологій зростання ВВП становить 0,7%. За роки незалежності України застосування нових видів обладнання скоротилися в 14,3 рази, а частка інноваційно-активних промислових підприємств – у п'ять разів [77]. У 2014 році відбулося значне прискорення падіння промислового виробництва, яке на кінець року склало 10,2%. Негативну динаміку продемонстрували всі основні сукупні види промислової діяльності: скорочення видобутку в добувній промисловості та розвиток кар'єрів склало 13,7%, переробної промисловості – 9,3%, постачання електроенергії, газу, пари та кондиціонування повітря – 6,6%. Цю тенденцію значною мірою зумовили падіння обсягів виробництва в Донецькій та Луганській областях, на територіях яких іде війна (31,5% та 42% відповідно у 2014 році) [313].

Після зниження промислового виробництва у 2015 році, у 2016 році почалося його зростання на 2,8%. Натомість у добувній промисловості, порівняно з 2015 роком, показники промислового виробництва знизилися на 0,2%. Найвищі темпи зростання серед усіх галузей промисловості у 2016 році зафіксовано у виробництві коксу та нафтопродуктів – 8,7%, але це пояснювалося переважно низькою базою порівняння, оскільки в 2015 році промисловість зменшилась майже на 20% [252].

Таким чином, він інноваційна політика є важливою складовою успішної інтернаціоналізації промислових підприємств.

4.3. Науково-освітній потенціал у структурі інтернаціоналізації промислових підприємств

Інноваційна діяльність промислових підприємств безпосередньо пов'язана із інтенсивністю досліджень і розробок, створенням доданої вартості продукції, що виробляється, продуктивністю діяльності та ефективністю «третьої» промисловості (передбачена в інтелектуальній та інших галузях). Усі ці аспекти виступають чинниками впливу на процеси інтернаціоналізації промислових підприємств і залежать від стану науково-дослідного та освітнього потенціалу макро- та мікрорівнів.

Всесвітній економічний форум щороку складає Рейтинг глобальної конкурентоспроможності [206] за 100 змінними, згрупованими у 12 ключових показників. Динаміка зміни рівня конкурентоспроможності України за період 2014–2018 рр., в частині науково-дослідної та інноваційної складових, подана у табл. 4.4.

Таблиця 4.4

Динаміка зміни рівня конкурентоспроможності України в період 2014–2018 рр. в частині науково-дослідного потенціалу та інновацій

Індекс глобальної конкурентоспроможності (позиції України за основними складовими)	2014-2015 (144 країни)	2015-2016 (140 країн)	2016-2017 (138 країн)	2017-2018 (137 країн)
1	76	79	85	81
2	85	86	85	81
Технологічна готовність	114	103	97	111
- наявність новітніх технологій	113	96	93	107
- освоєння технологій на рівні фірм	100	100	74	84
- прямі зовнішні інвестиції та передача технологій	127	117	115	118
Розмір ринку	38	45	47	47
Інновації та фактори вдосконалення	92	72	73	77
Відповідність бізнесу сучасним вимогам	99	91	98	90
Стан розвитку кластерів	128	124	125	108
Модернізація виробничого процесу	95	68	71	72

Закінчення таблиці 4.4

1	2	3	4	5
Інновації	81	54	52	61
Здатність до інновацій	82	52	49	51
Якість науково-дослідних інститутів	67	43	50	60
Витрати компаній на дослідження і розробки	66	54	68	76
Співпраця університетів та промисловості у дослідженнях	74	74	57	73
Державні закупівлі високотехнологічної продукції	123	98	82	96
Наявність вчених та інженерів	48	29	29	25

*Джерело: сформовано автором на основі [221].

У табл. 4.4 деталізовано ті основні позиції, які безпосередньо впливають на рівень наукових досліджень та використання їх результатів у реальному секторі економіки. Спостерігаємо позитивну динаміку за критерієм «технологічні запозичення», при цьому найбільше покращення в межах даного критерію було у показника «освоєння технологій на рівні фірм» – 100 і 84 місця відповідно. Показник «стан розвитку кластерів» теж мав позитивну тенденцію до змін – підвищився на 20 позицій, як і показник «Інновації», хоча порівняно з 2016–2017 рр. його значення погіршилося (з 52 на 61 місце). У 2016–2017 рр. за показником «співпраця університетів та промисловості у дослідженнях та розробці» був певний «прорив», але у 2017–2018 рр. Україна практично повернулася на рівень 2014–2015 рр.

Аналіз рейтингу конкурентоспроможності України, зокрема в частині науки та інновацій, свідчить про значний потенціал України при використанні нових технологій підприємствами і можливості співпраці в системі «освіта – наука – виробництво». Таким чином, бачимо, що науково-дослідний потенціал має вагомий вплив на рівень загальної конкурентоспроможності України, тому

на макро-, мезо- та мікрорівнях повинна бути проведена робота для стимулювання такої співпраці.

Одним з найважливіших інституційних чинників, які мають вплив на розвиток науково-дослідної діяльності є наявність ефективної нормативно-правової бази. Так, в Україні даний аспект діяльності регулюють Закони України «Про наукову і науково-технічну діяльність» [85], «Про наукові парки», «Про інноваційну діяльність» [89], «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій», «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» та ін. Саме законодавче стимулювання науково-дослідної діяльності на всіх її етапах і створення нормативно-правового середовища є одним з дієвих механізмів державного впливу на забезпечення інноваційної перебудови структури економіки.

Крім того, важливим кроком в даному напрямку було створення в Україні незалежної неприбуткової бюджетної установи – Національний фонд досліджень, діяльність якого спрямована на призупинення відплив талановитих науковців, створення умов для їхньої нормальної роботи та підвищення якості досліджень.

До інституційних чинників належить також виконання програм в рамках міжнародного економічного співробітництва та участь у діяльності міжнародних науково-дослідних організацій. У 2018 році Україна виконувала науково-технічні проекти в рамках двостороннього співробітництва з 10 країнами світу, зокрема суттєво розширена співпраця із Польщею [282].

Доступ українських промислових підприємств до світової науково-дослідно-технологічної спільноти є можливим завдяки активній участі України у діяльності міжнародних науково-дослідних організацій та програмах (рис. 4.2).

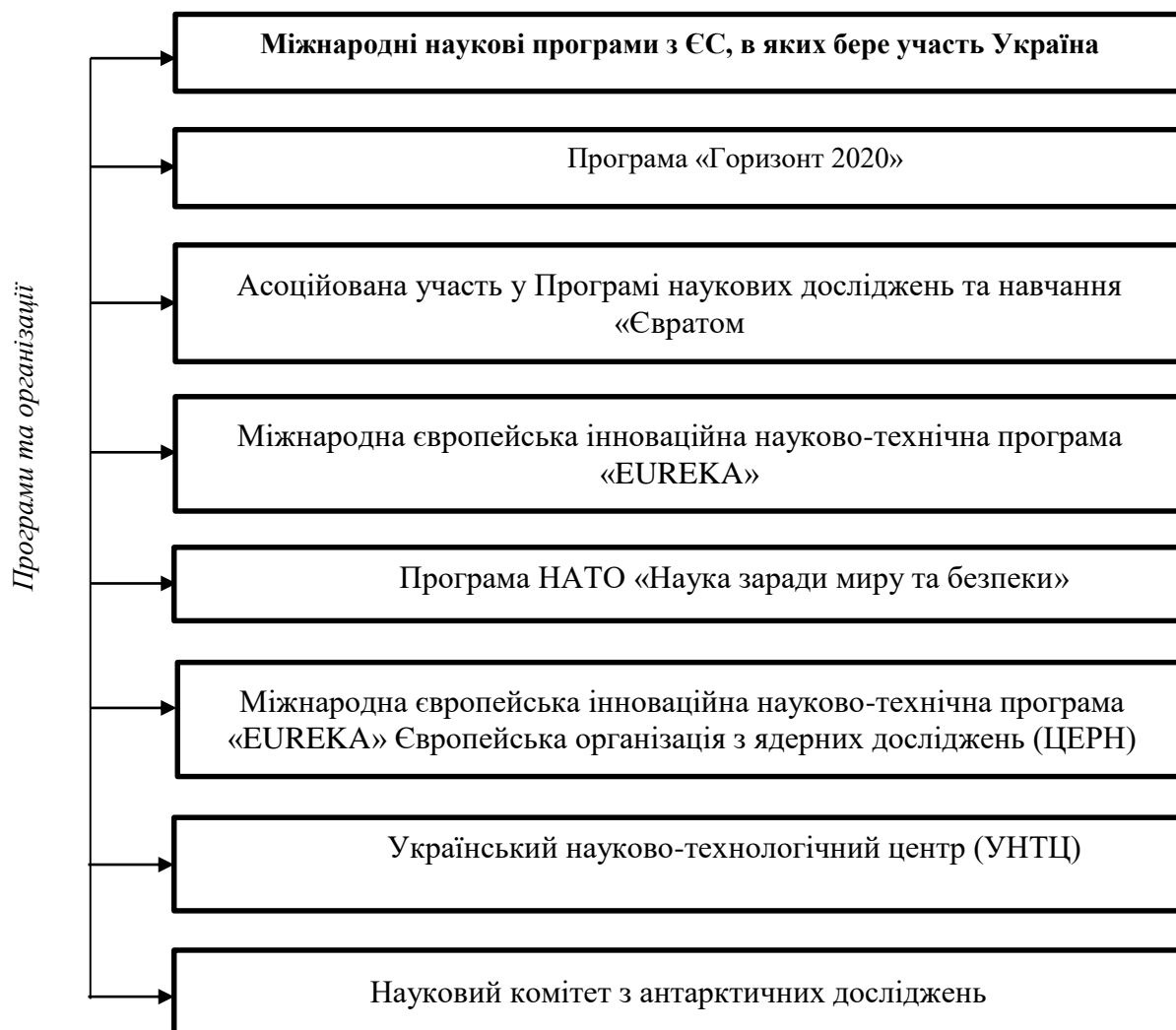


Рис. 4.2. Міжнародні програми та організації на підтримку співпраці у сферах досліджень, технологій та інновацій в т. ч. промисловими підприємствами

*Джерело: сформовано автором на основі [61, 172].

Важливе значення для розвитку науково-дослідного потенціалу промислових підприємств, що покликане забезпечити їхню інтернаціоналізацію, має розроблення Дорожньої карти інтеграції України до Європейського дослідницького простору (ERA-UA (European Research Area)). Відповідно до даного документу, інтеграція української науки в європейський простір відбуватиметься за 6 основними пріоритетами [61]:

1. Ефективність національних дослідницьких систем.

2. Оптимальна транснаціональна кооперація та конкуренція.
3. Відкритий ринок праці.
4. Гендерна рівність у дослідженнях.
5. Оптимальний обмін та трансфер наукових знань.
6. Міжнародна кооперація.

Заступник Міністра освіти і науки Максим Стріха зазначив: «Накопичення європейського досвіду зміцнює національну наукову базу, що є невід’ємною складовою сталого економічного зростання. Наприклад, інтеграція дасть нам вихід на нові ринки та доступ до нових знань, а це додаткові можливості для розвитку національної дослідницької системи» [30].

Особливого значення для інтернаціоналізації промислових підприємств України має програма «Горизонт 2020», яка є найбільшою Рамковою програмою Європейського Союзу з фінансування науки та інновацій із загальним бюджетом близько 80 мільярдів євро. Програма «Горизонт 2020» має три основні напрями [51]:

1. Передова наука.
2. Лідерство у галузях промисловості.
3. Суспільні виклики.

За останніми даними Єврокомісії, станом на листопад 2018 року в Україні було проведено 527 конкурсів. За підсумками цих конкурсів (2014–2018 роки) для 100 українських організацій-учасників програми «Горизонт 2020» передбачено фінансування 114 проектних пропозицій на суму 20,84 млн. євро, 16 з яких координуються українськими організаціями [51].

Найбільша кількість пропозицій подавалася за напрямом «науково-дослідні інфраструктури» (6 проектних пропозицій, 6 участей). Крім того, важливим є той факт, що найбільша кількість організацій, які беруть участь у програмі «Горизонт 2020», є приватними. Статистика української участі в «Горизонт 2020» за типом організації така:

- приватні прибуткові організації (47 організацій, 60 участей);
- науково-дослідницькі організації (26 організацій, 37 участей);
- заклади вищої освіти (20 організацій, 37 участей);
- інші організації (4 організації, 8 участей);
- державні органи (3 організації, 3 участі) [51].

Упродовж 2017 р. наукові дослідження і розробки в Україні виконували 963 організації, 45,8% з яких з державного сектору економіки, 39,0% – підприємницького, 15,2% – вищої освіти [191]. Таким чином, науково-дослідна робота (НДР) в Україні є цікавою для значного кола осіб, котрі представляють, значною мірою, приватний сектор. Це свідчить про зміну способу мислення керівників підприємств, для яких впровадження інновацій є пріоритетом для подальшого розвитку, а також про слабкий зв'язок бізнесу із науковими установами, для яких наукова діяльність є основним видом діяльності.

Слід зазначити, що зростання взаємозв'язку між наукою і бізнесом за допомогою «надструктурних» утворень, які матимуть інформацію про потреби замовників і можливості виконавців, здатне забезпечити швидке впровадження інновацій та ефективний трансфер технологій на інноваційній основі [303].

Серед основних економічних чинників варто виділити те, що науково-дослідні установи мають значний кадровий потенціал, матеріально-технічну базу, унікальну в певних областях, однак, обмежений доступ до джерел фінансування. Тендерний або конкурсний відбір «відсікає» частину актуальних проектів, які могли б мати реальне впровадження. На нашу думку, в час інтенсивного розвитку інформатизації, певні надструктури (наприклад, хаби) могли б бути «містком» між замовником і виконавцем, особливо, в частині реалізації прикладних розробок [353].

Цікавим є факт, що декілька минулорічних Нобелівських лауреатів є вихідцями із країн, що розвиваються. Р. Ходсон вважав, що саме науковці з цих країн найчіткіше розуміють проблеми, що потребують негайного вирішення, і які є предметом їх наукових досліджень [411]. Х. Гольдемберг виділив три основних чинники розвитку наукових досліджень, що спрямовані на розвиток регіонів та підприємств [359]:

1. Адаптація технологій до місцевих обставин.
2. Включення нової науки в освіту.
3. Наука повинна бути пріоритетом у діяльності.

Важливим економічним чинником є необхідність визначення пріоритетних галузей, що потребують наукових розробок свідчать і дослідження, проведені вченими університету ООН [208], які доводять, що через обмеження наявних ресурсів пріоритетні сфери досліджень мають бути встановлені шляхом

виявлення першочергових національних потреб та конкурентних переваг, а роль науки полягає у забезпеченні національного розвитку та соціально-економічних потреб.

Тематика досліджень українських університетських науковців дуже різноманітна і охоплює більш як 300 напрямів в усіх галузях наук. Наприклад, 2016 року виші та наукові установи МОН завершили понад 250 фундаментальних досліджень, 462 прикладних досліджень, виконали майже 5,2 тисяч робіт на замовлення промислового сектору та бізнесу [176].

До економічних чинників належить також частка витрат на науково-дослідні роботи у ВВП країни. Сьогодні економіка України є сировинною, орієнтованою на виробництво традиційної індустриальної і аграрної продукції з низькою доданою вартістю. Незважаючи на значний науково-дослідний потенціал, технологічний розрив між Україною та розвинутими країнами щороку поглиблюється. Наукоємність валового внутрішнього продукту у 2016 році (дані за 6 місяців) становила 0,61%, тоді як у країнах ЄС та Китаї цей показник дорівнював 2% (2014 рік) [237]. Більшою, ніж середня частка витрат на дослідження та розробки була у Швеції – 3,26%, Австрії – 3,07%, Данії – 3,03%, Фінляндії – 2,90%, Німеччині – 2,87%, Бельгії – 2,45%, Франції – 2,23% [61].

При цьому розподіл загального обсягу витрат на виконання наукових досліджень і розробок за джерелами фінансування в Україні такий:

- бюджетні кошти (36,6%);
- кошти вітчизняних замовників (27,9%), в т.ч. кошти організацій підприємницького сектору (22,5%), кошти організацій державного сектору (5,3%), кошти організацій сектору вищої освіти (0,1%);
- власні кошти (10,0%);
- кошти з інших джерел (1,1%) [191].

На 2019 рік у державному бюджеті вперше передбачено кошти для базового фінансування науки в закладах вищої освіти – 100 млн. гривень [177]. Максим Стріха відзначив, що цей крок «стане по-справжньому революційним для нашої наукової системи: наука в університетах уперше почне реально зрівнюватися за інституційною спроможністю з наукою в науково-дослідних установах. Оскільки національна наукова система є єдиним цілісним організмом, то виграють від цього всі: і університети, які утвердяться як важливі осередки

досліджень, і академічні інститути, які отримують дієвих партнерів на науковому полі» [177]. Однак, цих коштів, безумовно, не достатньо, враховуючи кількість установ і науковців, які проводять НДР. Крім того, саме на рівні державних інституцій повинні бути розроблені прозорі, доступні, не забюрократизовані «правила гри» на ринку наукових інновацій, особливо, на ранніх стадіях розробки.

У 2017 р. частка виконавців НДР (дослідників, техніків і допоміжного персоналу) у загальній кількості зайнятого населення становила 0,58%, у тому числі дослідників – 0,37%. За даними Євростату, у 2015 р. найвищою ця частка була у Фінляндії (3,21% і 2,35%), Австрії (3,10% і 1,92%) та Швеції (2,97% і 2,33%); найнижчою – у Румунії (0,53% і 0,33%) та на Кіпрі (0,83% і 0,61%).

Інформація щодо кількості працівників, задіяних у виконанні НДР, за категоріями персоналу подана в табл. 4.5.

Таблиця 4.5

Кількість працівників, задіяних у виконанні НДР, за категоріями персоналу

	Кількість працівників, осіб	
	2016	2017
Усього	97912	94274
дослідники	63694	59392
техніки	10000	9144
допоміжний персонал	24218	25738
Із загальної кількості мають науковий ступінь: в т.ч. доктора наук	7091	6942
доктора філософії (кандидата наук)	20208	19219

*Джерело: сформовано автором на основі [191]

Найбільша кількість дослідників (14267 осіб) віком 30–39 років [191]. Тобто молоді люди зацікавлені у роботі в даній сфері, але, на жаль, як свідчать дані табл. 22, подальше професійне зростання та реалізацію свого потенціалу вони часто бачать за кордоном або у бізнесі. Відтік високопрофесійних кадрів є вже навіть не проблемою, а загрозою для існування держави. Лише підвищення престижності роботи науковця, реальне зростання заробітної плати, соціальний захист здатні зупинити цю негативну тенденцію.

Важливим чинником інноваційного потенціалу країни є стан патентно-ліцензійної сфери. Як зазначає патентний повірений в Україні Є.Зибцев [99], патентна статистика є свідченням рівня розвитку техніки у певній країні – чим вищі темпи росту економіки, тим більша кількість зареєстрованих патентів, у період економічних криз кількість заявок різко падає, при цьому «з кожних 100 патентів прибуткові 2–3, окупають витрати на патентування ще 7–8 патентів». Купівля ліцензій на використання патентів у наукоємних галузях дозволяє навіть при незначному фінансуванні власних НДР не відставати від інших країн у розвитку техніки, як, наприклад, Німеччині після Другої Світової війни, Японії у 50–60 роках минулого століття. Продаж-купівля ліцензій є важливим фактором інтернаціоналізації підприємств, їх модернізації та підвищення інвестиційної активності.

Незважаючи на наявність достатнього потужного наукового потенціалу, в Україні з 1992 по 2014 рр. майже в 2 рази менше подано заявок на винаходи і корисні моделі, ніж за попередні 12 років [99]. Починаючи з 2008 року, кількість заявок на винаходи складає близько 2,5 тисяч щорічно, а на корисні моделі – 8–10 тисяч, тоді як в період з 1980 до 1989 рр. українці подавали щорічно 29–35 тисяч заявок на винаходи. Стрімке падіння кількості і якості патентів (для заявок на корисні моделі не проводять патентний пошук) призвело до втрати Україною лідируючих позицій у цій галузі. Тому, ставлячи амбіційні цілі щодо економічного зростання, держава повинна створювати сприятливі умови та підтримувати винахідницьку діяльність. Розвинені країни давно пройшли цей шлях і продемонстрували можливість різкого зростання за рахунок використання ефективної ліцензійної політики.

Співпраця з університетами є важливою інноваційною стратегією для українських промислових підприємств. Сьогодні необхідність інновацій у бізнес-середовищі посилює тенденцію співпраці між університетами та промисловістю. Хоча тепер це тенденція, але вона має давні традиції в ряді країн світу [314].

В контексті поліпшення інноваційної діяльності промислових підприємств для їх інтернаціоналізації рекомендовано такі заходи [320]:

– визначити пріоритетні напрямки та розробити стратегію розвитку промисловості;

- провести моніторинг екзогенних та ендогенних факторів впливу на інвестиційно-інноваційний клімат;
- забезпечити гнучкість до кон'юнктури на ринку;
- планувати і фінансувати прикладні дослідження. Для цього важливо створити умови для спільного розвитку прикладних досліджень промисловими підприємствами та закладами вищої освіти;
- впроваджувати нові інноваційні технології та продукти на основі прикладних розробок;
- запровадити ефективні патенти на винаходи;
- проводити аналіз і прогноз життєвого циклу нових продуктів, оскільки дуже часто життєвий цикл технології змінюється частіше, ніж попит;
- диверсифікувати виробництво конкурентоспроможної продукції;
- удосконалити систему управління інноваціями;
- наукові розробки не повинні бути відірваними від потреб промисловості;
- створювати і підтримувати технологічні кластери.

Ці заходи є надзвичайно важливими для забезпечення інвестиційно-інноваційної діяльності українських промислових підприємств і потребують якнайшвидшого впровадження для стабілізації інвестицій та залучення коштів у вітчизняну промисловість. Тому одним з основних інструментів економічного зростання України загалом та підприємств зокрема є стрімкий розвиток підприємництва в науці, особливо в університетському середовищі.

Співпраця між університетами та малими і середніми підприємствами (МСП) має базуватися на базі невеликих проектів [12]. Ці проекти повинні зосереджуватися на локалізованих та специфічних проблемних областях у промислових компаніях, де потенціал поліпшення та інновацій є великим і пропонують нові та ефективні рішення, підтримувані технічними/науковими методологіями. Участь менеджерів і співробітників компаній МСП та чітке визначення їх ролі в проекті є фундаментальними питаннями для успішної співпраці [37]. Часто наукові та технологічні парки прагнуть працювати над бізнес-проектами, які вирішують найбільш актуальні питання в різних галузях за допомогою розвитку ІТ та інноваційних підходів, стверджуючи успіх на ринку.

Співпраця між університетами та галуззю все більше сприймається як засіб підвищення рівня інновацій через обмін знаннями [378]. Формування ринкової економіки в Україні актуалізувало діяльність вищих навчальних закладів у сфері комерціалізації результатів НДДКР. Така тенденція повинна підтримувати інноваційний розвиток промислових підприємств, що забезпечить їхню інтернаціоналізацію.

Одночасно із надзвичайною актуальністю наукового аспекту в контексті інтернаціоналізації, провідним чинником політичного, економічного, соціального та культурного прогресу країни є освіта [354], тому що будь які прояви її кризи мають значний вплив на розвиток країни, породжуючи негативні соціокультурні наслідки для суспільства загалом.

І. Г. Яненкова вказувала на те, що з розвитком суспільства змінюються форми інституціоналізації наукової діяльності та освіти як системи передачі знань майбутнім поколінням, а LLL («Life Long Learning» – «навчання протягом життя») є об'єктивною потребою сьогодення [301].

Освітня галузь активно взаємодіє з іншими сферами суспільного життя, зокрема, економікою, політикою, релігією тощо. Як зазначає В. Журавський, «процес адаптації освіти до інших соціальних систем суттєвим чином впливає також на ці системи, а саме: більш економічно успішними стають, передусім, більш освічені (отже, і більш професійні) учасники економічного процесу...» [78].

Як вказує Федорова Н. Є., «через інтелектуалізацію суспільства, підвищення його освітнього та культурного рівня, покращення стану його здоров'я створюється механізм подальшого розвитку та вдосконалення наукового пошуку шляхом збереження, вдосконалення та розвитку наукового потенціалу суспільства» [286]. Таким чином, освіта виконує функції інтелектуалізації суспільства.

Відповідно до цілей сталого розвитку (всього 17), запропонованих ООН, ціллю номер 4 є «Якісна освіта» [435], тобто на світовому рівні значна увага приділяється саме стану освіти у різних за рівнем розвитку країнах. Основна мета та показники оцінки рівня досягнення цієї цілі, адаптовані для України Міністерством економічного розвитку та торгівлі, подано у табл. 4.6.

Таблиця 4.6

«Якісна освіта», як ціль 4 програми сталого розвитку ООН, адаптована для України

Мета	Показник оцінки рівня досягнення цілі
1	2
1. Забезпечення доступу до якісного дошкільного розвитку для усіх дітей	1.1. Чистий коефіцієнт охоплення дітей до 5 років, %
2. Забезпечення доступу до якісної шкільної освіти для всіх дітей та підлітків	2.1. Частка населення, задоволеного доступом і якістю послуг шкільного навчання, %
3. Забезпечення доступу до професійної освіти	3.1. Частка домогосподарств, члени яких страждають від нестачі коштів, щоб дати можливість будь-якому члену домогосподарства отримати професійне навчання, %
4. Підвищення якості вищої освіти та забезпечення її тісного зв'язку з наукою, а також сприяння створенню міст освіти та науки в країні	4.1. Позиція України в рейтингу звіту Глобальної конкурентоспроможності за якістю вищої освіти
	4.2. Кількість університетських міст, структурних підрозділів
5. Підвищення поширеності знань і навичок, необхідних для гідних робочих місць і підприємництва серед населення	5.1. Коефіцієнт охоплення дорослих та молоді у формальних та неформальних формах освіти та професійної підготовки, % населення у віці 15 – 70 років
	5.2. Частка населення, що повідомила про використання Інтернету за останні 12 місяців, %
6. Усунення гендерних відмінностей серед шкільних вчителів	6.1. Частка чоловіків серед шкільних вчителів, %
7. Створення сучасного навчального середовища в школах, включаючи інклюзивну освіту, на основі інноваційних підходів	7.1. Частка сільських загальноосвітніх шкіл з доступом до Інтернету, %
	7.2. Частка сільських денних загальноосвітніх шкіл, у яких наявні курси з навчання програмного забезпечення, %
	7.3. Частка денних загальноосвітніх шкіл з інклюзивною освітою, %

*Джерело: сформовано автором на основі [423]

Інформація, подана у табл. 4.6, свідчить про увагу Уряду України до рівня розвитку освіти та забезпечення її удосконалення. У нашому дослідженні проаналізовано Мету 4 «Підвищення якості вищої освіти та забезпечення її тісного зв'язку з наукою, а також сприяння створенню міст освіти та науки в країні» за відповідними показниками.

Ціль 4 має сім завдань, які є очікуваними результатами і три завдання, які є засобами досягнення цих цілей [423]:

Універсальна початкова та середня освіта.

1. Розвиток раннього дитинства та загальна дошкільна освіта.
2. Рівний доступ до технічної / професійної та вищої освіти.
3. Відповідні навички для гідної праці.
4. Гендерна рівність та включення.
5. Універсальна молодіжна грамотність.
6. Освіта для сталого розвитку та глобального громадянства.

Три засоби реалізації цілей ЦСР 4 такі:

1. Ефективне навчальне середовище (побудова та модернізація навчальних закладів, які є дитячими, інвалідними та гендерно-чутливими та забезпечують безпечне, ненасильницьке, інклюзивне та ефективне навчальне середовище для всіх).

2. Стипендії (до 2020 року значно розширити в глобальному масштабі кількість стипендій для країн, що розвиваються, зокрема найменш розвинені країни, малі острівні держави та африканські країни, для зарахування до вищої освіти, включаючи професійне навчання та інформаційно-комунікаційні технології, технічні, інженерні та наукові програми, в розвинених країнах та інших країнах, що розвиваються).

3. Вчителі та педагоги (до 2030 року суттєво збільшать пропозицію кваліфікованих викладачів, у тому числі шляхом міжнародного співробітництва для підготовки вчителів у країнах, що розвиваються, особливо в найменш розвинених країнах і малих острівних державах) [434].

ООН підкреслює, що «освіта – це ключ, який дозволить досягти багатьох інших цілей сталого розвитку (ЦУР). Коли люди можуть отримати якісну освіту, вони можуть вирватися з циклу бідності. Отже, освіта допомагає зменшити нерівність і досягти гендерної рівності, а також дає можливість людям у всьому світі жити більш здоровим і стійким життям. Освіта також має вирішальне значення для сприяння толерантності між людьми та сприяє більш мирним суспільствам» [286].

У 2018 р. Україна посіла 81 місце серед 137 країн світу у Рейтингу глобальної конкурентоспроможності [206]. Динаміка зміни рівня конкурентоспроможності України за період 2014–2018 рр. в частині освітнього компоненту подана у табл. 4.7.

Таблиця 4.7

Динаміка зміни освітньої компоненти забезпечення інтернаціоналізації промислових підприємств період в частині індексу конкурентоспроможності України (2014–2018 рр.)

Індекс глобальної конкурентоспроможності (позиції України за основними складовими)	2014-2015 (144 країни)	2015-2016 (140 країн)	2016-2017 (138 країн)	2017-2018 (137 країн)
	76	79	85	81
ОСНОВНІ ВИМОГИ	87	101	102	96
Інституції	130	130	129	118
Інфраструктура	68	69	75	78
Макроекономічне середовище	105	134	128	121
Охорона здоров'я та початкова освіта	43	45	54	53
Початкова освіта	32	34	50	43
- якість початкової освіти	40	45	51	42
- зарахування до початкової освіти	31	33	57	62
ПІДСИЛЮВАЧІ ПРОДУКТИВНОСТІ	67	65	74	70
Вища освіта і професійна підготовка	40	34	33	35
Частка освіти	14	14	11	16
- зарахування до закладів середньої освіти	41	39	53	51
- зарахування до закладів вищої освіти	13	14	11	16
Якість освіти	65	46	46	49
- якість освітньої системи	72	54	56	56
- зарахування до закладів вищої освіти	30	38	27	27
- якість шкіл менеджменту	88	87	93	88
- доступ до інтернету в школах	67	44	35	44
Навчання за місцем роботи	88	74	85	79
- доступність до спеціалізованих науково-дослідних і навчальних закладів	84	78	77	68
- ступінь підготовки персоналу	92	74	94	88
Ефективність ринку товарів	112	106	108	101
Ефективність ринку праці	80	56	73	86
Використання талантів	70	58	69	80
- здатність країни утримувати таланти				
- здатність країни залучати таланти	130	97	93	106
Розвиток фінансового ринку	107	121	130	120

*Джерело: сформовано автором на основі [221].

У табл. 4.7 деталізовано ті основні позиції, які безпосередньо впливають на якість освіти у країні, що в свою чергу забезпечує розвиток підприємств в контексті інтернаціоналізації. За загальним індексом глобальної конкурентоспроможності Україна втратила свої позиції (76 місця у 2014–2015 рр. і 81 місце у 2017–2018 рр.), на що найбільшою мірою вплинули «макроекономічне середовище», «розвиток фінансового ринку» і «охорона здоров'я та початкова освіта». В той же час за певними позиціями спостерігаємо позитивну тенденцію, наприклад, за показником «вища освіта і професійна підготовка» – 40 і 35 місце відповідно. Особливої уваги заслуговує покращення показника «якість освіти» – з 65 місця Україна піднялася в рейтингу до 49 місця, і у 2018 р. входить у 36% найкращих країн світу за якістю освіти. На 24 позиції Україна покращила свої позиції за «здатністю країни залучати таланти».

Аналіз рейтингу конкурентоспроможності України, зокрема в частині освіти свідчить про те, що саме за індексами зарахування до закладів вищої освіти, якістю математичної підготовки та наявністю вчених та інженерних кадрів Україна посідає провідні позиції у світі. Україна випереджає країни Європи і Центральної Азії, і, навіть, деякі країни з високим рівнем людського розвитку з точки зору доступності вищої освіти та середньої тривалості навчання [338]. Це свідчить про те, що освітній потенціал має вагомий вплив на розвиток людського капіталу в Україні, і як результат, рівень загальної конкурентоспроможності України. Розвиток людського капіталу є одним із пріоритетів розробленого організаційно-економічного механізму інтернаціоналізації промислових підприємств України (підрозділ 2.2).

Міністр освіти і науки України Лілія Гриневич зазначила: «Реформа середньої освіти в Україні є інвестицією у майбутнє нашої країни, тому що школа є тим фактором, що формує мислення наших дітей, які в кінцевому підсумку будуть керувати державою і брати на себе відповідальність за її економіку» [198]. Таким чином, з боку держави дане питання має підтримку і є важливим компонентом, що в подальшому впливає на розвиток країни загалом.

Про важливість даного питання та його актуальність для України, свідчить і той факт, що у середньостроковому плані пріоритетних дій Уряду до 2020 року [237] серед основних завдань і напрямів діяльності Уряду з метою поліпшення всіх аспектів життя громадян є «розвиток людського капіталу», який заплановано досягнути шляхом проведення реформи системи охорони здоров'я, освіти, поліпшення надання державної соціальної підтримки, розвитку культури і спорту, що дасть змогу забезпечити підвищення якості життя, освіти і зростання продуктивності праці. Крім того, у цьому плані вказано, що «...державна має сприяти створенню можливостей для реалізації громадянами свого потенціалу, що впливає на зростання національної економіки і зміцнення конкурентної позиції України у світі», а ключовими пріоритетами «у сфері освіти у середньостроковій перспективі є підвищення рівня та оптимізація результатів наукової та академічної діяльності...» [237].

Коротку характеристику цілі «розвиток людського капіталу», відповідно до середньострокового плану пріоритетних дій Уряду до 2020 року подано на рис. 4.3.

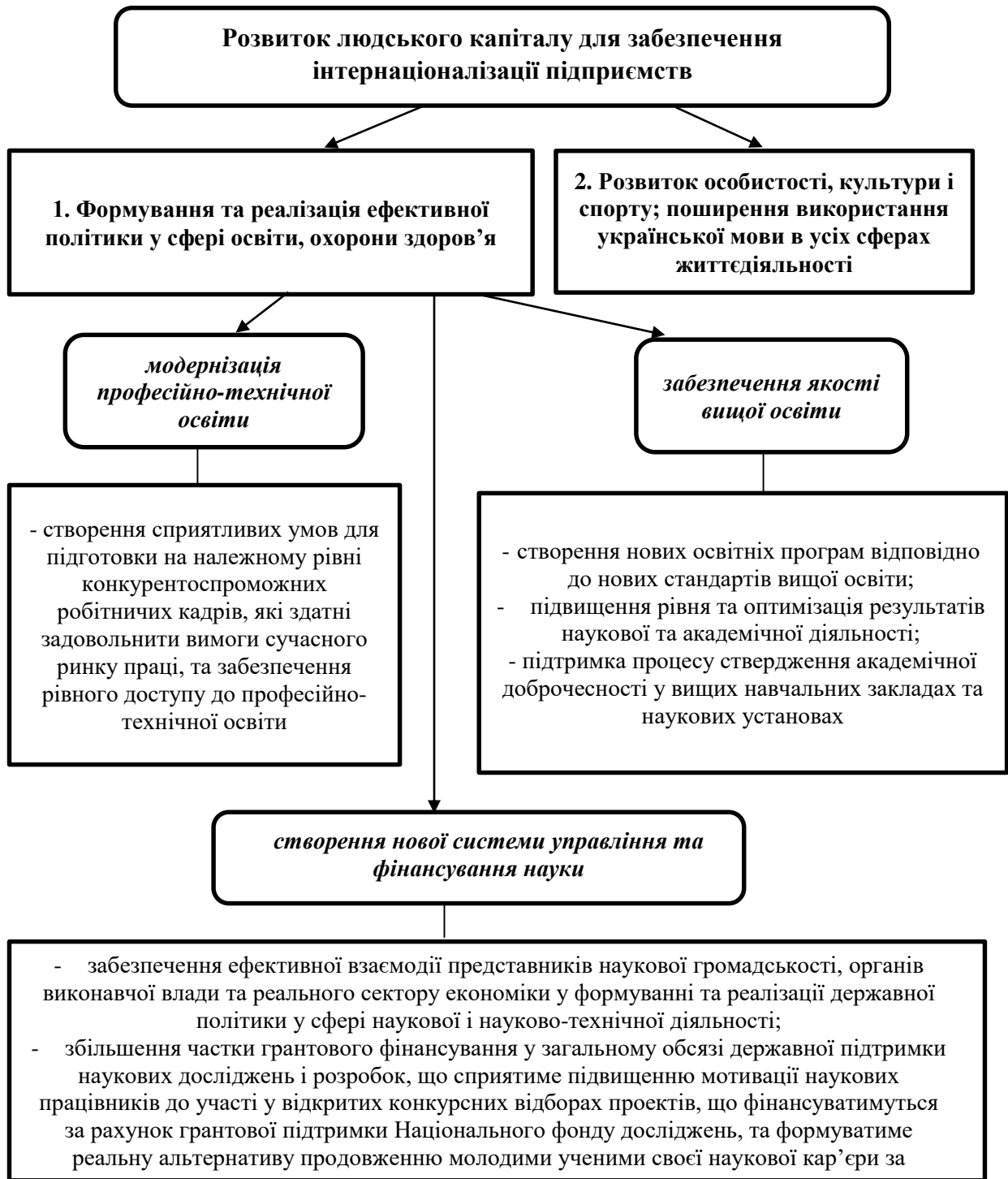


Рис. 4.3. Пріоритетні дії в галузі освіти та науки в рамках реалізації цілі «Розвиток людського капіталу» в контексті інтернаціоналізації підприємств

*Джерело: сформовано автором на основі [237].

Незважаючи на розроблення плану дій Урядом, є ряд проблем, що стримують реалізацію цілі «розвиток людського капіталу», які згруповано у наступні блоки [237]:

1. Проблеми державного рівня, зокрема, неефективна державна політика у сфері інновацій; відсутність сучасних процедур оцінювання ефективності діяльності наукових установ та наукової діяльності закладів вищої освіти щодо бюджетного фінансування; несистемність дій у напрямі інтеграції України до Європейського дослідницького простору та системного використання його можливостей; відплив висококваліфікованих кадрів у всіх сферах діяльності; неспроможність забезпечити розвиток сфери інтелектуальної власності.

Для вирішення даних проблем запропоновано:

- вдосконалити нормативно-правову базу у сфері інновацій, інтелектуальної власності та цифрової економіки;
- вдосконалити державну політику, спрямовану на стимулювання та підтримку інноваційного розвитку;
- створити систему забезпечення та постійного поліпшення якості вищої освіти.

2. Проблеми на рівні університетів. Серед основних виділено: дистанціювання університетів від виробництва; неефективність системи управління та низька якість менеджменту у закладах вищої освіти; недостатній рівень якості та інтенсивності наукових розробок; недостатнє матеріально-технічне забезпечення; відсутність ефективного механізму комерціалізації досліджень; старіння наукових кадрів.

З метою подолання даних проблем Урядом заплановано:

- відновити статус вітчизняної науки як основного інструменту технологічного та соціально-економічного розвитку держави;
- підвищити соціальний статус наукових та науково-педагогічних працівників;
- припинити масовий відплив висококваліфікованих наукових кадрів з України.

3. Проблеми фінансування: обмежений доступ до фінансування на ранніх стадіях розвитку інновацій; відсутність реальної фінансової автономії наукових установ у частині використання власних коштів; неефективна система

проектного фінансування у системі Національної академії наук та національних галузевих академіях наук.

Для вирішення проблем, пов'язаних із фінансуванням науки необхідно:

– створити прозорі та дієві механізми розподілу бюджетних коштів науково-дослідним установам та університетам для втілення розробок, які є пріоритетними для держави;

– створити відповідний державний орган фінансування наукових розробок, зокрема молодих вчених.

Окрім того, на різних рівнях існує проблема низького рівня взаємозв'язку між бізнесом, освітніми та науковими установами, а також неналежний рівень трансферу технологій, невідповідність якості освіти потребам ринку. З метою вирішення даної проблеми важливо приділити увагу питанню формування інформаційного суспільства. Дем'янчук О.П. виділяє такі загальні ознаки інформаційного суспільства: це суспільство нового типу, що формується в результаті нової соціальної революції, вибухового розвитку та конвергенції інформаційних і комунікаційних технологій; це суспільство, в якому головною умовою благополуччя кожної людини і кожної держави стає знання, отримане завдяки безперешкодному доступу до інформації та вмінню нею користуватися; це суспільство, яке, з одного боку, сприяє взаємопроникненню культур, а з іншого - відкриває нові можливості для самоідентифікації [54].

Енді Вікофф, директор Організації економічного співробітництва та розвитку з питань науки, технологій та інновацій, вважає перехід до цифрової економіки рушієм продуктивного та інклюзивного прогресу [302]. Окрім цього, він зауважив, що цифрова економіка є потужним каталізатором і рушієм інклюзивності, поєднуючи спільноти між собою у своєрідному «глобальному селі», обмінюючись інформацією, ідеями та продуктами, дозволяючи країнам створювати додану вартість [436].

У концепціях переходу до інформаційного суспільства, як правило, використовується комплексний підхід, заснований на підтримці балансу інтересів держави, суспільства, бізнесу та особи.

Аналізуючи безпосередній зв'язок освіти з економікою, зокрема в частині забезпечення конкурентоспроможності країни, варто звернути увагу на те, що малий, середній та великий бізнес мають різні завдання і суспільну роль [147].

Зокрема, малий бізнес надає можливості для застосування талантів, навичок, професійної майстерності та кмітливості людей, для яких почуття господаря власного життя є основним мотивом для самореалізації. При цьому розвиток талантів, навичок тощо безпосередньо формуються освітою. Середній бізнес, наповнюючи внутрішній ринок продуктами та послугами, створює мільйони робочих місць і є основою середнього класу [397]. Середній бізнес формується на основі малого, і разом з ним є основою матеріального добробуту та стабільності суспільства. Великий бізнес і транснаціональні українські корпорації концентрують виробничі, фінансові, інвестиційні та інноваційні ресурси. Для того, щоб ефективно їх використовувати, зокрема, інноваційні, а також в інтересах досягнення суспільно значущого результату, необхідна співпраця освітньої, наукової, бізнес сфери та держави.

Зважаючи на географію експорту продукції машинобудування, у якій після країн ЄС, чільне місце посідають країни Азії, в контексті інтернаціоналізації промислових підприємств проаналізуємо міжнародну співпрацю України з одним із найбільших її партнерів в економічній, науковій та освітніх сферах – Індією [321].

Основними позиціями імпорту Індії в Україну є: фармацевтична продукція; органічні хімікати; пластмаси та полімери; чорні метали та вироби з них; тютюнові та тютюнові заміники. Основні експортні товарні позиції України до Індії: жири та олії рослинного походження; чорна металургія; ядерні реактори, котли та машини; добрива; неорганічна хімія.

Перспективні напрямки двосторонньої співпраці в економічній сфері розглядаються в рамках Українсько-Індійської міжурядової комісії з торговельного, економічного, наукового, технічного, промислового та культурного співробітництва, створеної в рамках міжурядової угоди від 19.04.1994 року.

У науково-технічному співробітництві України та Індії українські та індійські університети підписали понад 12 двосторонніх угод, зокрема між Інститутом міжнародних відносин, Національним університетом імені Тараса Шевченка та університетом Джавахарлала Неру, Нью-Делі; Запорізьким національним технічним університетом та Хайдарабадський технічним університетом; між Дипломатичною академією України та Інститутом зовнішньої служби Індії тощо.

У 2006 році українські та індійські фахівці спільно заснували в Хайдарабаді Міжнародну лабораторію технологій електронних променів. Того ж року Інститут кібернетики Глушкова НАН України налагодив співпрацю з Національним інформаційним центром Міністерства зв'язку та інформаційних технологій Індії, а Академія медичних наук України підписала програму співпраці в галузі біотехнології з відділом біотехнології Міністерства науки і техніки Індії [329].

Незважаючи на те, що Індію часто розглядають як найбільшу в світі демократію з федералізованою державною системою, тоді як Україна є державою колишнього Радянського Союзу з історично централізованою системою влади, обидві країни мають подібні ініціативи щодо відкриття даних.

Значну увагу слід приділити співпраці з Індією в освітньому секторі. Індійський ринок величезний і може відкрити величезний ринозначні перспективи для українських університетів. В даний час розвивається співпраця між двома країнами з підготовки індійських фахівців в українських університетах, і вона є одним з ключових напрямів двосторонніх відносин.

У 2015-2016 навчальному році вищу освіту в Україні здобули 6147 громадян Індії, переважно у сфері медицини. У 2018 році в Україні навчалися 64066 іноземних студентів з 147 країн. Топ-10 країн походження іноземних студентів в Україні: Азербайджан - 9316 студентів (14,5%), Індія - 7746 (12,1%), Туркменістан - 6545 (10,2%), Марокко - 4602 (7,2%), Грузія - 3596 (5,6%), Нігерія - 3429 (5,4%), Йорданія - 2461 (3,8%), Узбекистан - 2202 (3,4%), Китай - 2082 (3,2%), Єгипет - 1985 (3,1%) [207].

Як бачимо, визнаючи стратегічну позицію сектора вищої освіти з точки зору міжнародної конкурентоспроможності в умовах глобалізованої економіки, Індія, як і багато інших країн, почали інтернаціоналізувати свої освітні системи.

Важливість інтернаціоналізації промислових на засадах розвитку освітнього співробітництва в значній мірі залежить від процесів інтернаціоналізації самих університетів. Міжнародна діяльність університету може бути класифікована як академічний обмін, науково-дослідна співпраця та залучення університету та громади. Перспективи процесу інтернаціоналізації університету необхідно визначити з метою забезпечення її успішної інтеграції в сучасний освітній простір.

Вища освіта як важлива сфера соціального розвитку та людського капіталу вже давно визначена як ключовий фактор у боротьбі з безробіттям і низькою заробітною платою, є вагомими докази того, що вона є важливим чинником економічного зростання. Країни сприймають успішну систему освіти як ключовий елемент свого соціального та економічного розвитку. Економічне обґрунтування інтернаціоналізації вищої освіти на користь національної економіки та окремих університетів базується на експорті освітніх та дослідницьких послуг, залученні іноземних студентів, талановитих викладачів та науковців, можливість отримання грантового фінансування студентів та викладачів [422]. Крім того, інтернаціоналізація пов'язана з широким спектром неекономічних вигод, включаючи поліпшення стану здоров'я, високу громадську та соціальну активність, а також відчуття благополуччя [392].

Міжнародні соціологічні дослідження [325] показують, що 53% респондентів (загальна кількість респондентів - 1 336 закладів вищої освіти з 131 країни) мають інституційну політику / стратегію інтернаціоналізації, 22% її розробляють, а 16% заявляють про інтернаціоналізацію як про частину інституційної стратегії. Водночас, 66% опитаних вказали, що мають чіткі цілі та критерії оцінки реалізації політики інтернаціоналізації. Результати дослідження показують, що найбільша частка респондентів із стратегією інтернаціоналізації припадає на країни Європи та Азії (56-61%), найменше - на країни Близького Сходу (13%).

Серед стимулів для розвитку інтернаціоналізації вищої освіти для країн можуть бути визначені такі:

- академічний (розширення доступу до вищої освіти, підвищення якості вищої освіти, міжнародне визнання та поліпшення позицій у міжнародних рейтингах, створення та впровадження знань);

- економічний (короткостроковий економічний ефект від прямих витрат іноземних студентів, підготовка кваліфікованої робочої сили з навичками в галузі міжнародного співробітництва, умови для довгострокового економічного розвитку);

- політичний (розвиток демократії, міжнародне співробітництво);

- соціокультурний (об'єднання провідних вчених для вирішення глобальних проблем і досягнення сталого розвитку, підвищення рівня міжнародного спілкування, підвищення толерантності в суспільстві) [345].

Процес інтернаціоналізації є важливим для українського сектору вищої освіти, оскільки він надає можливості та механізми для поліпшення його якості. Наука, яка апріорі є міжнародною, не може розвиватися без співпраці з колегами з інших країн. В свою чергу, комбінація цих двох чинників впливає на інтернаціоналізацію промислових підприємств.

Закон України «Про вищу освіту» містить окремий розділ (XIII, статті 74, 75, 76) [92], який декларує та регулює міжнародне співробітництво. Відповідно до проекту Стратегії реформи вищої освіти в Україні до 2020 року одним з ключових напрямків є «реальне входження національної системи вищої освіти у світовий освітній і науковий простір через її інтернаціоналізацію» [198].

Згідно зі статистикою Організації економічного співробітництва та розвитку, з 1975 року міжнародна мобільність студентів зросла з 0,6 млн. до 4,5 млн. осіб у 2012 році, а загальна кількість бажаючих отримати освіту за кордоном збільшилася в 7,5 рази за останні чотири роки [391].

Кількість закладів вищої освіти (ЗВО) в Україні у 2010/11 році була 330, тоді як у 2017/18 – 289. Кількість студентів також зменшилася з 2066667 до 1329964, що на 35% менше. Кількість студентів, які були прийняті до ЗВО у 2010/11 становила 381362, а в 2017/18 – 264448 [191]. Ці цифри вказують на проблему реформування системи освіти, яку необхідно використовувати в Україні для збільшення кількості студентів, які навчаються в університетах.

Однією з причин зменшення кількості студентів є те, що інтерес українців до навчання у закордонних університетах, має стійку тенденцію до зростання [420]. Станом на 2014/2015 навчальний рік кількість українських студентів, які отримали освіту за кордоном, становила 59 648 осіб. Серед найбільш бажаних країн для вивчення українські громадяни обирають Польщу, Німеччину, Канаду, Італію, Чехію, США, Іспанію, Австрію, Францію та Угорщину. Динаміка зростання студентської мобільності з 2009 по 2015 рік склала 129%. Порівнюючи останні два роки, зростання становить майже 29% або 13 266 осіб. Більше того, 2/3 цього приросту зробили українці, які навчаються у польських університетах [198]. Отже, з одного боку, ми звертаємо увагу українських університетів на інтернаціоналізацію, а з іншого боку, така стратегія впливає на кількість студентів, які хочуть отримати вищу освіту в Україні. Тому необхідно докласти значних зусиль як державі в цілому, так і університетам, зокрема, для зміцнення міжнародних позицій університетів і водночас залучення студентів до навчання

в домашніх ЗВО. Отже, перспективами інтернаціоналізації ЗВО в Україні можна визначити: міжнародне співробітництво в науково-дослідних і освітніх сферах, налагодження співпраці у системі «підприємство-освіта», що сприятиме працевлаштуванню випускників ЗВО та підготовці висококваліфікованих кадрів для підприємств тощо.

Одним із прикладів ЗВО, що ведуть активну стратегію інтернаціоналізації є Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя (ТНТУ), заснований в 1960 році, який є одним провідним технічним університетом Західної України.

ТНТУ є представником сертифікованих освітніх програм світових ІТ-компаній Cisco (1999), Microsoft, Schneider-Electric, ST Microelectronics, ASCON. У ТНТУ існують такі міжнародні освітні центри: VUE, QNX Software Systems, SUN Microsystems, IBM, STMicroelectronix, D-Link, C ++.

ТНТУ співпрацює з 83 іноземними вищими навчальними закладами з 20 країн (Азербайджан, Боснія та Герцеговина, Болгарія, Канада, Китай, Естонія, Фінляндія, Франція, Грузія, Німеччина, Литва, Польща, Португалія, Румунія, Словенія, Іспанія, Швеція, Туреччина, Великобританія, США), які уклали угоди про співробітництво в освітніх і наукових сферах.

У ТНТУ працює 7 міжнародних освітніх програм з подвійними дипломами з такими університетами, як: Люблінський технологічний університет, Опольський технологічний університет, Державна школа вищої професійної освіти ім. Яна Амоса Коменського, Університет прикладних наук у Нісі (Польща); Каунаський технологічний університет (Литва); Університет прикладних наук Шмалькальдена (Німеччина); Університет Валенсії (Іспанія). Більше 20 студентів були зараховані на програми подвійних дипломів як на рівні «бакалавр», так і «магістр».

ТНТУ також планує розширити географію співпраці з іншими ЗВО, оскільки обмін викладачами додасть ще більше можливостей до набуття певних компетенцій студентами університету. Викладачі з-за кордону принесуть нову інформацію та нові методи навчання, студенти будуть розширювати свої знання шляхом використання інших методів, ніж ті, які є в університеті. Викладачі університету виїжджають за кордон з метою підвищення якості викладання, вдосконалення своїх навчальних матеріалів, що є величезною перевагою для студентів.

Крім того, у 2011 році було створено Університетський науковий парк «Інноваційний та інвестиційний кластер Тернопіль» для просування інноваційних проектів у сфері інформаційних технологій, екології та енергозбереження. Студентське наукове товариство та Товариство молодих вчених також є частинами інноваційної діяльності університету. Ці організації щорічно організують міжнародні конференції для студентів та молодих вчених. У 2012 році в університеті було засновано стартап центр. Він працює над впровадженням інноваційних студентських ідей та активізацією інноваційної політики та підприємницької діяльності студентів, як результат проекту Tempus SUCSID.

У ТНТУ працює 14 наукових шкіл. Їх очолюють професори, які проводять дослідження в різних наукових областях і публікують свої результати у світових наукових журналах. Тому одним з напрямків комерціалізації досліджень є співпраця з підприємствами, в т.ч. іноземними. Існує декілька науково-дослідних проектів, які проводять в університеті та замовлення відомих українських громадських та приватних організацій і підприємств, зокрема з Державним космічним агентством України.

Ми також вважаємо, що студенти повинні набути необхідних навичок не тільки для вивчення, але й для застосування своїх знань у бізнесі, повсякденному та суспільному житті. Для цього співпраця «університет-громада-промисловість» дозволить сформувати компетенції, необхідні майбутнім випускникам, щоб успішно знайти роботу за фахом.

Співпраця між університетом і галузями економіки має вирішальне значення для розвитку навичок освіти, генерації, набуття нових знань (інновації та передача технологій), а також сприяє розвитку підприємництва (в т.ч. заснування власної справи) [428]. Переваги відносин між університетами та промисловістю є широкомасштабними: вони можуть допомогти координувати наукові розробки та програми розвитку, стимулювати додаткові інвестиції в дослідження та розвиток (ефект додатковості), а також використовувати синергію наукових та технологічних можливостей.

4.4. Удосконалення системи функціонального забезпечення організаційної складової механізму інтернаціоналізації промислових підприємств

Діагностика чинників впливу на успішне впровадження організаційно-економічного механізму (п. 2.2), зокрема податкової системи з позицій сталого розвитку, інноваційно-інвестиційної складової, науково-дослідного та освітнього потенціалів, вказує на необхідність удосконалення системи функціонального забезпечення організаційної складової запропонованого механізму.

Вихідними положеннями при удосконаленні системи функціонального забезпечення організаційної складової організаційно-економічного механізму інтернаціоналізації промислового підприємства є:

1. Людські ресурси – основний ресурс підприємства.
2. Підприємство, котре прагне власного розвитку, повинно інвестувати у розвиток людського капіталу.
3. В основі механізму лежить активізація діяльності існуючих та введення нових структурних підрозділів на підприємстві, встановленні горизонтальних зв'язків між ними.
4. Даний механізм представляє інфраструктурний компонент ієрархічної моделі форм інтернаціоналізації підприємства, акцентуючи увагу на діяльності тих відділів, котрі безпосередньо пов'язані з іншими компонентами вказаної моделі: торгівельним (відділ зовнішньо-економічної діяльності, відділ маркетингу); фінансово-інвестиційним (фінансово-інвестиційний відділ); виробничим (відділ ліцензійно-патентної роботи); технологічним (відділ ліцензійно-патентної роботи, відділ зв'язків з науковими установами); науковим (відділ зв'язків з науковими установами); освітнім (відділ зв'язків із закладами освіти); мотиваційним (відділ HR), інформаційним.

5. З метою виходу на зовнішні ринки чи розширенню діяльності на них, підприємство повинно мати бездоганну репутацію на внутрішньому ринку, котра формується через забезпечення корпоративної культури.

6. Запропонований механізм є елементом довгострокової стратегії підприємства, а тому результативність від його впровадження очікують довготерміновому періоді.

7. Керівник підприємства – інноватор з проактивним типом мислення, готовий ризикувати та інвестувати на довготривалу перспективу, приймаючи рішення на основі науково-обґрунтованих прогнозних розрахунків.

На рис. 4.4 представлено організаційну складову організаційно-економічного механізму інтернаціоналізації промислового підприємства.

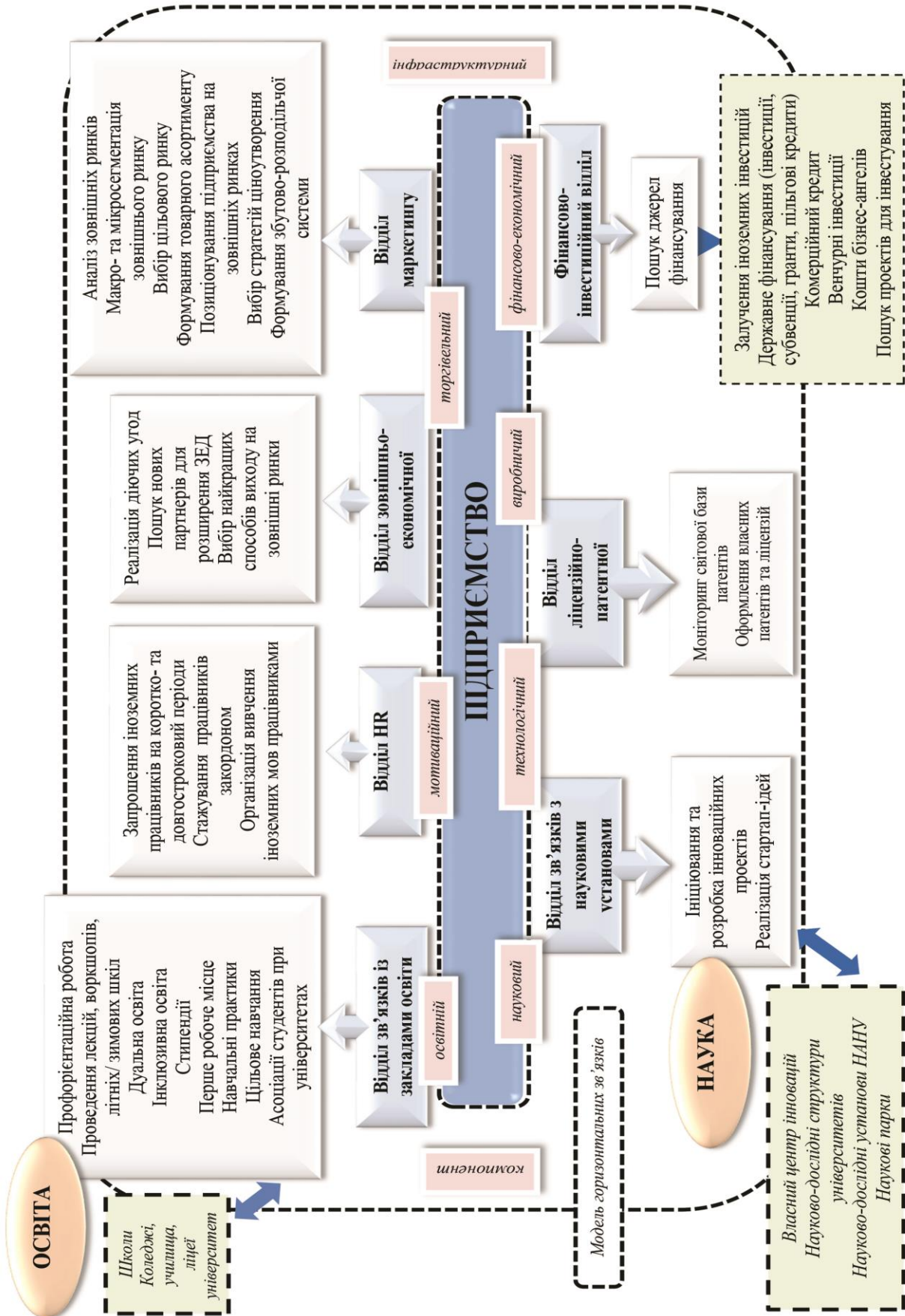


Рис. 4.4. Функціональне забезпечення організаційної складової механізму інтернаціоналізації промислового підприємства (Джерело: розроблено автором)

Синергетичним ефектом від удосконалення функціонального забезпечення організаційної складової запропонованого організаційно-економічного механізму є інтернаціоналізація промислового підприємства через розвиток людського капіталу та створення «повної цінності», яка передбачає більш значущу цінність, окрім отримання прибутку, зокрема, створення соціального ефекту.

Визначимо основні аспекти процесу управління промисловим підприємством для забезпечення його інтернаціоналізації з позицій адаптивного розвитку підприємства, що зумовлює необхідність розроблення нових підходів до забезпечення механізму функціонування внутрішньої структури підприємств.

Система управління підприємства повинна бути збалансованою і тісно взаємодіяти з навколишнім середовищем. У зв'язку з тим, що умови функціонування промислового підприємства постійно змінюються, підтримання її життєздатності може бути забезпечене тільки за рахунок адаптації розвитку до змін, іноді спровокованих самою системою, що можливо за рахунок використання еластичного інструментарію інтернаціоналізації.

У загальній схемі процесів управління адаптивним розвитком виробничо-господарських структур, у склад яких входять і промислові підприємства, виділено три основних взаємопов'язаних контури – превентивної, активної та пасивної адаптації (вперше останні два поняття введено Р. Акоффом) [382]. Розглянемо ці контури з точки зору їхнього впливу на процес інтернаціоналізації промислового підприємства.

Інтернаціоналізація на основі контуру активної адаптації ґрунтується на нарощуванні потенціалу підприємства в умовах позитивних фінансових результатів діяльності й змін зовнішнього середовища.

Інтернаціоналізація, що базується на контурі пасивної адаптації, включає ідентифікацію стану системи управління підприємством і зовнішнього середовища, означає внесення змін в організаційний механізм управління промисловим підприємством з метою його пристосування до змін навколишнього середовища.

Інтернаціоналізація промислового підприємства, в основі якої лежить контур превентивної адаптації, означає систему управління адаптивним розвитком промислового підприємства, що володіє здатністю відповідати на заплановані події, а також регулювати потенціал для превентивного реагування на несподівані, як правило, незнайомі події, що виникають в її навколишньому середовищі.

Таким чином, залежно від мети, яку ставить перед собою промислове підприємство в певний момент функціонування, воно може обирати різні форми інтернаціоналізації, модифікувати свою організаційну структуру для отримання економічного ефекту.

Розглянемо функціональне забезпечення організаційної складової механізму інтернаціоналізації промислових підприємств, запропонованого у підрозділі 2.3.

З метою підвищення рівня інтернаціоналізації промислового підприємства, а також базуючись на полікритеріальному підході, нами запропоновано ввести в організаційну структуру підприємства, котре планує вихід або розширення на зовнішніх ринках, відділ зв'язків із закладами освіти. У підрозділі 4.3 нами було встановлено, що освітня складова є однією із першооснов для ефективного розвитку підприємства, тому введення даного структурного підрозділу обґрунтовано наступним.

Ключовими ресурсом будь-якого підприємства є людські ресурси, тому наявність кваліфікованих працівників та розвиток людського капіталу повинні бути одними із основних як стратегічних, так і тактичних завдань підприємства.

Можливими способами «отримання» кваліфікованого працівника є: (1) безпосередній хедхантинг найкращих спеціалістів у своїй галузі; (2) працевлаштування працівників середнього рівня кваліфікації з подальшим її підвищенням, тренування / стажування; (3) «підготовка» працівника самостійно. Саме третій спосіб лежить в основі пропозиції щодо введення нового відділу на підприємстві. Полягає він у тому, що готувати такого спеціаліста потрібно, починаючи із середньої та вищої освіти. З цією метою вважаємо за доцільне проводити у шкільних закладах профорієнтацію.

Вона є звичним явищем для університетів, котрі проводять профорієнтаційні заходи з метою залучення потенційних студентів. Проте дане явище є новим для українських суб'єктів господарювання. Доцільність даного заходу полягає у представленні школярам специфіки роботи підприємства, професій, котрі потребує підприємство тощо. Це формує уявлення школярів щодо перспектив у тій чи іншій галузі. Звертаємо увагу на те, що сучасні тенденції вступних кампаній свідчать про низьку обізнаність абітурієнтів про переваги/недоліки різних професій. Зазвичай вибір закладу вищої освіти (ЗВО), в котрому майбутні студенти здобуватимуть певну спеціальність, здійснюється батьками. При цьому і батьки часто необізнані з даними аспектами. Тому профорієнтація, здійснена підприємством, має на меті саме надання інформації як батькам, так і школярам з метою свідомого вибору професії останніми.

Даний захід рекомендуємо проводити у формі тематичних воркшопів, екскурсій на підприємство, проведення літніх/зимових шкіл, «дня відкритих дверей» тощо. У рамках проведення даних заходів школярі та їхні батьки матимуть можливість: ознайомитися із специфікою роботи підприємства; відвідати виробничі площі; відвідати заняття з іноземної мови професійного спрямування; пройти психологічні тести щодо виявлення здібностей до оволодіння певною професією.

Звертаємо увагу на доцільність проведення літніх/зимових шкіл тривалістю два тижні. Такий захід є актуальним, так як саме в даний період школярі перебувають на канікулах і часто проводять вільний час абияк. Тому, використовуючи канікулярний період, можна перетворити його у час, проведений з користю для школяра.

Так як з моменту проведення профорієнтаційної роботи і до моменту працевлаштування пройде, як мінімум 4-5 років, то необхідним є наступне завдання нового відділу – цільове направлення школярів на навчання у відповідний ЗВО. Така практика використовується закордоном, проте для українських підприємств є новою.

Такий напрям роботи може бути реалізований двома шляхами. Першим є співпраця з певним ЗВО, котрий здійснює підготовку спеціалістів у відповідній

галузі. Важливо, щоб даний ЗВО активно проводив не лише освітню, а й науково-дослідну, інноваційну, навчально-виробничу діяльність.

Університет спільно із підприємством розробляє навчальний план, виходячи із потреб підприємства і можливостей ЗВО надати якісну освіту. В даному контексті важливою є розробка нових навчальних планів з тим, аби подолати розрив між теорією і практикою, освітою й виробництвом, підвищити якість підготовки кваліфікованих кадрів із урахуванням вимог роботодавців.

Позитив від впровадження даної програми матиме не лише підприємство, котре «отримує» спеціаліста потрібної сфери із точною відповідністю своїм потребам, а й ЗВО, котрий матиме студентів для підготовки. Це є актуальним питанням для України, де на даний момент спостерігається демографічна криза, кількість абітурієнтів є невеликою і університети конкурують не лише між собою, а й з іноземними ЗВО, котрі пропонують безкоштовне навчання для українських вступників.

Навчання може відбуватися за рівнями «бакалавр» та «магістр» або ж як спеціалізований курс-факультатив. Програма повинна бути спрямована на навчання фахівців різних напрямків – як менеджменту, так і технічних професій, затребуваних на підприємстві. Менторами та лекторами будуть викладачі університету за відповідним профілем, працівники підприємства та інших підприємств-партнерів, запрошені гості-лектори з інших ЗВО та компаній, що працюють у галузі.

Програма підготовки фахівців у галузі «Управління та адміністрування» спрямована на навчання студентів навичкам топ-менеджменту залежно від галузі, в котрій працює підприємство; отримання soft skills (діагностування проблем підприємства, визначення цілей, вирішення конфліктів); розвиток аналітичних здібностей (аналіз кейсів конкретного промислового підприємства, вміння робити логічні та структуровані висновки, розробляти пропозиції для конкретного підприємства); особистих якостей (тайм-менеджмент, комунікабельність, командна робота); управлінських навичок (управління бізнес-процесами підприємства та проектами, котрі воно реалізує чи планує до реалізації тощо).

Новизна такого навчання полягає у тому, що кожен студент супроводжується ментором – працівником підприємства у сфері, що відповідає спеціальності, яку отримує студент.

Також в рамках отримання відповідної спеціальності студент проходить практику на даному підприємстві для того, щоб максимально зрозуміти нюанси майбутньої професії, випробувати себе та попрацювати з ментором пліч-о-пліч. Таким чином, програмою передбачено достатній рівень теоретичної бази для набуття практичних навичок під час виробничого стажування під супроводом ментора.

По завершенню навчання студент отримує диплом бакалавра / магістра державного зразка або ж, якщо це спеціалізований курс-факультатив – то сертифікат про успішне завершення курсу. При цьому найкращим студентам підприємство може як надавати стипендії, так і повністю фінансувати навчання.

Звертаємо увагу на те, що при розробці нових програм чи спеціалізації в рамках певних спеціальностей, потрібна підтримка та сприяння з боку державної влади, адже держава теж отримує позитивні результати від впровадження запропонованої нами ініціативи, що полягає у тому, що найкращих випускників підприємство забезпечує робочими місцями, а підприємство допомагає державі, забезпечуючи рівень зайнятості населення. Для України особливо актуальним є питання працевлаштування випускників саме за спеціальністю. Практично-орієнтоване навчання із одночасним забезпеченням першим робочим місцем по його завершенні покликане також зменшити відтік перспективної молоді за кордон. Таким чином, співпраця «підприємство – заклади освіти» є ефективною для усіх учасників даного процесу – студента, ЗВО, підприємства, держави.

Якщо навчання проводитиметься як спеціалізований курс-факультатив, то воно дозволить підвищити кваліфікацію працівників, отримати додаткові навички та знання, менторство, що допоможе професійному та особистому зростанню.

Зазначаємо, що в рамках даної ініціативи промислове підприємство може залучати до навчання й іноземних студентів, таким чином інтернаціоналізуючись, не виходячи за межі внутрішнього ринку.

Другий спосіб цільового направлення на навчання полягає у відкритті власних шкіл професійної підготовки. Звичайно, для цього, промислове підприємство повинне володіти відповідними ресурсами. Одним із найважливіших позитивів відкриття власних шкіл є цільове навчання студента одразу тим компетенціям, котрі йому будуть потрібні при виконанні тієї чи іншої роботи. При цьому інструкторами/викладачами в таких школах буде кваліфікований персонал з виробництва, а також запрошені іноземні гості.

Наступним напрямом роботи відділу зв'язків із закладами освіти є створення Асоціації студентів підприємства при ЗВО. При цьому в ЗВО навчання відповідній спеціальності, про яку йшла мова вище, є не обов'язковим адже її членами можуть бути студенти різних спеціальностей. Завданнями Асоціації визначено:

- проходження практик на підприємстві;
- реалізація досліджень на підприємстві;
- проведення наукової роботи, зокрема, виконання дипломних робіт, де базою слугуватиме конкретне підприємство;
- організація професійних гуртків.

При цьому активні учасники асоціації, з відмінними успіхами у навчанні, матимуть можливість отримувати стипендії від підприємства. Звертаємо увагу на те, що мова йде і про студентів з інших країн, котрі долучаються до діяльності Асоціації.

Важливість співпраці між підприємствами і закладами освіти полягає також у реалізації системи дуальної освіти, визнаної Міністерством освіти і науки України (МОН) одним із пріоритетів освітнього процесу. При цьому важливість дуальної освіти має місце як на мікро-, так і на макрорівні. МОН вказує, що конкурентоспроможність будь-якої держави на світовому ринку та якість життя її населення напряму залежить від рівня професійної підготовки кадрів. Термін «дуальна система» (від лат. *dualis* – *подвійний*) був введений у педагогічну термінологію в середині 60-х років минулого століття у ФРН – як нова, більш гнучка форма організації професійного навчання. Дуальність як методологічна характеристика професійної освіти передбачає узгоджену

взаємодію освітньої та виробничої сфери з підготовки кваліфікованих кадрів певного профілю в рамках організаційно-відмінних форм навчання [63].

Особливої уваги заслуговує реалізація інклюзивного навчання в рамках діяльності нового відділу на підприємстві. Відповідно до визначення ЮНЕСКО, інклюзивне навчання – *це «процес звернення і відповіді на різноманітні потреби учнів через забезпечення їхньої участі в навчанні, культурних заходах і житті громади, та зменшення виключення в освіті та навчальному процесі»*; тобто це такий «спосіб отримання освіти, коли учні або студенти з особливими освітніми потребами навчаються в загальному освітньому середовищі за місцем свого проживання, що передбачає створення рівних можливостей для всіх категорій дітей в Україні» [110]. І хоча поняття «інклюзивна освіта» вживається зазвичай лише, коли мова йде про школярів та студентів, ми включаємо в дане поняття «навчання особливих категорій населення незалежно від віку». Відповідно, реалізація освітніх проектів окремих категорій населення є одним із напрямків роботи підприємства у сфері соціально-відповідального бізнесу. Зокрема, для України сьогодні актуальною є допомога бійцям АТО повернутися до нормального життя. Окремий курс для військових може бути спрямований на навчання роботи на певних етапах технологічного процесу промислового підприємства; а по закінченні курсу військові можуть бути працевлаштовані на даному підприємстві.

Впроваджуючи дані техніки навчання, підприємство в той же час стає соціально-відповідальним, що попри очевидний соціальний ефект, також забезпечує відповідну репутацію на зовнішньому ринку, де саме соціальна відповідальність бізнесу є визначальним фактором з точки зору покупця щодо прийняття рішення про купівлю того чи іншого продукту.

Ще одним напрямом діяльності відділу зв'язків із закладами освіти є фінансування навчання працівників підприємства з метою: (1) розширення набору компетенцій (навичок, вмінь), друга вища освіта; (2) навчання в аспірантурі, де об'єктом дисертаційного дослідження буде певний аспект діяльності підприємства, і, як наслідок проведеного дослідження відбудеться його удосконалення або розробка інноваційного продукту.

Виконання вище описаних функцій нового для підприємства відділу зв'язків із закладами освіти сприятиме інтернаціоналізації шляхом підготовки кваліфікованого персоналу із залученням до цієї підготовки практиків з-за кордону.

Звертаємо увагу на те, що реалізація даної співпраці передбачає активну позицію керівника підприємства, котрий готовий інвестувати у людські ресурси, розуміючи що це дасть ефект у довгостроковій перспективі.

Таким чином співпраця відбувається і в аспекті «освіта – підприємство».

Важливим відділом на підприємстві є відділ HR (в Україні поширенішими є назви: відділ по роботі із персоналом, відділ кадрів тощо). Пропонуємо саме назву HR, так як вона має інше змістовне наповнення від звично вживаних назв, що в перекладі з англійської мови означає «людські ресурси». Мова йде саме про роботу з «людськими ресурсами», а не звичний облік кадрів та заповнення трудових книжок, як спостерігаємо на підприємствах.

Даний відділ представляє мотиваційний (особистісний) компонент в ієрархічній моделі форм інтернаціоналізації підприємства. Тому важливим завданням відділу HR є мотивація працівників. При цьому основний акцент робимо саме на нематеріальних засобах мотивації, зокрема: організація мандрівок, навчальних курсів, змагань (зокрема, спортивних) серед працівників як з метою налагодження командного духу, так і самореалізації; харчування, проживання (для немісцевих), соціальний пакет, медичне страхування.

Одними із ключових завдань даного відділу повинно бути: підвищення кваліфікації працівників закордоном; стажування працівників закордоном; запрошення лекторів/спеціалістів із закордону. При цьому, ті працівники, котрі пройшли стажування закордоном після повернення повинні провести тематичні воркшопи для колег і поділитися отриманими знаннями та досвідом. Підприємство, котре має на меті вихід/розширення своєї діяльності на зовнішніх ринках, повинно поставити за ціль – надання можливостей отримання міжнародного досвіду для 100% своїх працівників.

Особлива увага приділяється рекрутингу молоді. Нове покоління вмє фокусуватися на процесах, може контролювати багато речей одночасно,

постійно перебуваючи на зв'язку (покоління D – «digital»). Це дуже важливо, особливо в контексті автономності прийняття рішень.

Окрім того, при залученні активної молоді у діяльність підприємства, потрібно розуміти, що молодому поколінню у професійній сфері потрібно три речі: знати сенс того, над чим працюєш; автономія; чесна винагорода [418].

Також важливим завданням відділу HR є навчання топ-менеджерів навичкам ведення переговорів із зарубіжними партнерами з позиції win-win, котрий полягає у тому, що усі сторони переговорів повинні бути задоволеними їхніми результатами, а не так, що одна сторона виграє, інша завжди програє.

Також вважаємо за доцільне навчання школярів та студентів іноземній мові професійного спрямування працівниками підприємства, котрі володіють нею на рівні мінімум В2. Дані заняття доречно проводити як факультативи.

Підприємство, котре сьогодні прагне бути конкурентоспроможним як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках, повинно іти в ногу з інноваціями в своїй сфері, а також створювати власні. Тому особливо важливим відділом підприємства, котре має на меті підвищення рівня інтернаціоналізації, є відділ зв'язків з науковими установами. Робота даного відділу спрямована на налагодження співпраці «наука-підприємство».

Основними завданнями відділу є:

- ініціювання створення та фінансування науково-дослідних програм, інноваційних проектів [364];
- пряме замовлення на інноваційну продукцію в галузі в рамках реалізації спільних науково-дослідних програм [303];
- створення системи досліджень кон'юнктури ринку на науково-технічну та інноваційну продукцію;
- реалізація startup-ідей.

Для реалізації вказаних завдань, відділ зв'язків з науковими установами співпрацюватиме з науково-дослідними структурами університетів, науково-дослідними установами НАНУ, науковими парками як в Україні, так і закордоном. При цьому на підприємстві може бути створений власний Центр інновацій, котрий даватиме можливість працівникам-новаторам випробовувати

та втілювати власні ідеї та розробки, що є способом утримання талантів як на самому підприємстві, так і в державі загалом. Окрім того, Центр інновацій може працювати не лише над втіленням власних ідей, але і виступати медіатором між найефективнішими науково-дослідними установами та підприємствами, інвесторами, у котрих є ідеї до втілення.

Важливо пам'ятати, що не завжди ідеї, які пропонує працівник, можуть втілюватися у життя, проте саме це є рушійною силою будь-якого підприємства, котре має на меті «розвиток».

Активізація роботи відділу спрямована на розвиток високотехнологічного промислового виробництва, що в свою чергу, є рушійною силою забезпечення конкурентоспроможної продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках, нарощенню експортного потенціалу. Окрім того, виробники наукоємного машинобудування мають можливість взяти участь у системі держпреференцій.

Також модернізація існуючих чи впровадження нових технологій у виробництво продукції покликана знизити рівень відносної собівартості одиниці продукції та зменшити залежність від імпорту приладів, систем та комплектуючих.

Впровадження нових технологій у виробництво безпосередньо пов'язане із екологічним аспектом діяльності промислового підприємства. В останні роки центральним елементом урядових заходів для стимулювання розвитку економіки та вирішення соціальних й екологічних проблем стала податкова політика. Екологічний податок має потенціал для того, щоб стати основним джерелом доходів у світі, де зміна клімату та інші екологічні загрози є одними з глобальних проблем сьогодення. Метою впровадження цих податків є заохочення підприємств до позитивного й відповідального ставлення до навколишнього середовища відповідно до конкретних екологічних цілей і завдань, встановлених урядом та міжнародними органами.

Окрім того, для зменшення податкового тиску екологічна податкова політика покликана активізувати діяльність промислові підприємств у напрямку інвестування в ресурсозберігаючі, безвідходні, інноваційні технології тощо.

Таким чином, екологічний податок, який є особливо актуальним для промислових підприємств, зважаючи на специфіку їхньої діяльності, стимулює розробку та впровадження інноваційних технологій, підвищує рівень соціальної відповідальності підприємства, що, в свою чергу, вказує і на належний рівень його корпоративної культури.

З екологічним аспектом діяльності промислового підприємства пов'язаний також той факт, що ринок екологічних товарів є одним із ринків, що сьогодні в світі найшвидше розвиваються. Зокрема, у США попит на екологічні товари зростає на 5–10% щорічно [365], а ринок екологічних товарів у Європі зріс майже до 120 млрд євро.

Оскільки споживачі демонструють свою прихильність до екологічних товарів/послуг та екологічно-безпечних технологій, за якими вони виготовляються, кожне сучасне підприємство намагається узгодити свій бізнес у відповідності до їх очікувань. У результаті, компанії починають реалізовувати екологічні проекти у своїй загальній стратегії розвитку. Основною ідеєю такого кроку є перехід від виключно комерційних цілей існування бізнесу до екологічних і соціальних цілей. Це стає особливо актуальним для підприємств, котрі хочуть інтернаціоналізувати свою діяльність.

Відділ ліцензійно-патентної роботи промислового підприємства, котре має на меті забезпечення інтернаціоналізації, повинен: вивчати чинні вітчизняні і зарубіжні патентні матеріали; модернізувати існуючий продукт, який строго відповідає потребам і технічним вимогам; будувати технологічні процеси, що забезпечують виробництво продукту з характеристиками, які відповідають вимогам споживачів. Таким чином, робота відділу ліцензійно-патентної роботи безпосередньо впливає на виробничий процес підприємства.

Основним завданням фінансово-інвестиційного відділу є пошук джерел фінансування. Зокрема, до основних з них віднесемо: залучення іноземних інвестицій; державне фінансування (інвестиції, субвенції, гранти, пільгові кредити); комерційний кредит; венчурні інвестиції; кошти бізнес-ангелів; пошук проектів, в котрі саме підприємство здійснюватиме інвестиції.

Одним із способів залучення іноземних інвестицій є первинне розміщення акцій на світових фондових ринках, як один із способів фінансування підприємства за рахунок публічного розміщення нових акцій на фондовій біржі. Важливість реалізації даного кроку у діяльності підприємства обумовлена декількома причинами [232]:

- можливість одержання премій до чистої вартості активів;
- якісні інвестори;
- висока ліквідність акцій;
- низькі ризики;
- покращення міжнародного іміджу підприємства;
- жорсткі вимоги до звітності передбачають високу фінансову та операційну дисципліну на підприємстві.

Окрім того, одним із завдань фінансово-інвестиційного відділу підприємства має бути також залучення державних інвестицій. Даний напрям є важливим, зокрема, в контексті регіональної політики, що дає можливість перетворення відповідного регіону на центр науково-технологічного прогресу (центр інтенсивних технологій), що в свою чергу, позиціонуватиме на світовому ринку і регіон, і його підприємства, як місце, привабливе для залучення іноземних інвестицій. Отримання державного фінансування також сприяє залученню іноземних інвестицій, викликаючи довіру, так як держава здійснила інвестиції у даний проект також. Державне фінансування є важливим, якщо неможливо отримати фінансування з комерційних джерел.

Комерційний кредит є гнучким у запозиченні і обслуговуванні, при якому відсутній оперативний контроль над використанням коштів.

Для підприємства, котре демонструє потенціал до зростання, має унікальні ідеї, високу кваліфікацію працівників актуальним є венчурне фінансування. Назва «венчурний» походить від англійської «venture» - «ризикове підприємство». Як правило, ризикове (венчурне) інвестування здійснюється в малі і середні підприємства без надання їм будь-якої застави, що відрізняє його від банківського кредитування [39].

Новим для українського ринку є фінансування підприємств за рахунок коштів «бізнес-ангелів». Вони отримали свою назву тому, що мало хто крім них наважується вкладати гроші в ризикові проекти, які не мають достатнього забезпечення. Іноді це тільки хороша бізнес ідея, і все, на чому засновує своє рішення бізнес-ангел – це впевненість у тому, що підприємець здатний реалізувати свій проект. Завдання підприємців, які бажають залучити інвестиції у свій проект, полягає в тому, щоб створити таку впевненість у бізнес-ангела. Характерною особливістю такого способу інвестування є те, що бізнес-ангел не має на меті забирати отриманий компанією прибуток протягом перших років діяльності. Бізнес-ангели є найважливішим класом інвесторів, що заповнює розрив між первинними вкладеннями власників компаній, їхніх родичів і друзів з подальшими джерелами фінансування, такими як традиційний венчурний капітал, банківське фінансування, розміщення акцій на біржі і т.д. [232].

Важливим завданням фінансово-інвестиційного відділу є не лише пошук джерел фінансування, але і пошук проектів, у котрі підприємство інвестуватиме кошти. Звертаємо увагу на те, що підприємство повинно інвестувати у власні проекти, реалізацію ідей, котрі генеруються у Центрі інновацій, про який мова йшла раніше. Даний крок є елементом довіри з боку потенційних інвесторів, як і наявність державного фінансування.

Ще однією функцією фінансово-інвестиційного відділу промислового підприємства повинна бути діяльність у сфері оподаткування. В цьому аспекті діяльність даного відділу тісно пов'язана із діяльністю відділів зв'язків з науковими установами та ліцензійно-патентного відділу, технічного тощо. Співпраця вказаних структурних підрозділів покликана знизити податковий тиск на підприємство, стимулювати його екологічну відповідальність шляхом впровадження інноваційних технологій, що в свою чергу, дозволяє швидше й ефективніше інтернаціоналізувати саме підприємство.

Торгівельний компонент ієрархічної моделі модель форм інтернаціоналізації підприємства забезпечується діяльністю двох відділів: зовнішньо-економічної діяльності та маркетингу.

Діяльність відділу зовнішньо-економічної діяльності (ЗЕД) спрямована на реалізацію діючих угод з іноземними партнерами, пошук нових партнерів для розширення ЗЕД та вибір найкращих для підприємства способів виходу на зовнішні ринки.

Основними завданнями відділ маркетингу промислового підприємства є [117]:

- пошук ідей нових виробів та ініціювання їхньої розробки;
- забезпечення обміну інформацією про вироби серед регіонів і ринків;
- розробка рекомендацій щодо окремих торгових марок, каналів збуту товарів, упаковки, реклами;
- здійснення макро- та мікросегментації ринку, аналіз ринку;
- оцінка привабливості ринкових сегментів і вибір цільового ринку;
- формування товарного асортименту;
- позиціонування товарів та підприємства на ринку;
- вибір стратегій ціноутворення;
- формування збутово-розподільчої системи;
- проведення комунікаційної політики підприємства;
- стимулювання збуту продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Залежно від розміру та специфіки діяльності промислового підприємства, відділ маркетингу може мати різну структуру: функціональну, товарну, регіональну, сегментну [18].

Важливим елементом запропонованого організаційно-економічного механізму інтернаціоналізації підприємства є горизонтальні зв'язки між працівниками різних структурних підрозділів. Ці горизонтальні зв'язки спрямовані на командну роботу, націлену на результат, що є елементом корпоративної культури підприємства, котра особливо цінується закордоном. Таким чином, інтегруватися у західну систему цінностей, можна лише із розвитком людського капіталу на місцях. При цьому в моделі горизонтальних зв'язків командна робота вдало поєднується із автономністю прийняття рішень.

Саме такий принцип притаманний іноземним ринкам, де особливо цінується репутація компанії-партнера. Тому для підприємства, котре прагне вийти (розширити діяльність) на зовнішній ринок, важливо мати бездоганну репутацію, котра починається з репутації керівника і прямо пов'язана із інвестиційною привабливістю. Тому, бажаючи залучити інвестиції, потрібно це враховувати.

Також актуальним питанням є створення бізнес-платформи для співпраці підприємств однієї галузі, котрі виступають не як конкуренти, а як елементи однієї структури (регіон, держава тощо) з метою пропаганди регіону (держави) та його (її) виробничого потенціалу закордоном. При цьому така бізнес-платформа, повинна бути місцем накопичення «критичної маси» соціального і людського капіталу, наукового, інноваційного та виробничого потенціалів. Географічна концентрація підприємств бізнес-платформи полегшує обмін ідеями і людьми; робить доступними специфічні ресурси або інші унікальні місцеві активи. Це, в свою чергу, заохочує інноваційну діяльність, сприяє приверненню уваги іноземних інвесторів та залученню їх до активної співпраці.

Таким чином, організаційна складова механізму інтернаціоналізації промислового підприємства забезпечує її через розвиток власного людського капіталу. Сьогодні особливо популярною у різних галузях є ідея «громадянин світу» (global citizen), ідея про те, що всі люди мають права і громадянські обов'язки, які приходять з почуттям усього світу, а не як громадянина певної нації чи місця. Організаційна складова механізму інтернаціоналізації промислових підприємств генерує нову дефініцію – «глобальний працівник / працівник світу» (global worker / global employee) - кваліфікований працівник, котрий легко адаптується до нових умов роботи в будь-якому куточку світу.

Резюме до розділу 4

1. Проаналізовано концептуальні засади активізації розвитку промислових підприємств України на засадах інтернаціоналізації. Визначено, що вагомий вплив на процеси інтернаціоналізації українських промислових підприємств мають: система оподаткування, інвестиційна привабливість, науково-освітній потенціал, інноваційна оснащеність та сталий розвиток.

2. За даними рейтингу групи Світового банку «Легкість ведення бізнесу» та проекту Doing Business визначено тенденції оподаткування України в порівнянні з іншими країнами світу за такими показниками, як: кількість податкових платежів, час, необхідний для сплати податків, ставка податків. Досліджено особливості сплати екологічного податку в Україні, як вагомого чинника впливу на підприємницьку активність промислових підприємств, зокрема щодо забезпечення їхньої інтернаціоналізації. Встановлено, що екологічний податок в Україні поки що не розвинувся значною мірою, але є потенціал для того, щоб він став одним з основних джерел доходів, аналогічно до інших країн, де зміна клімату та інші екологічні загрози сприймаються більш серйозно. Показано, що екологічний податок має на меті заохочувати підприємства, особливо промислові, до зміни бізнес-поведінки, щоб діяти таким чином, аби приносити користь навколишньому середовищу для досягнення конкретних екологічних цілей і завдань, встановлених урядом і міжнародними організаціями. Таким чином, податковий тягар, котрий виникає у зв'язку із сплатою екологічного податку, є одним із чинників впливу на формування соціально-еколого-відповідального ведення бізнесу промисловими підприємствами.

3. Аналіз забезпечення інтернаціоналізації підприємств з позицій сталого розвитку вказує також на те, що вихід на зовнішні ринки змушує підприємства переходити на стандарти ЄС та інших країн і, таким чином з метою мінімізації оподаткування зменшувати негативний вплив своїх технологічних процесів на навколишнє середовище. Показано, що інформація про «екологічність» продукції позитивно впливає на поведінку споживачів, підтримуючи їх рішення

про купівлю та формує у них навички відповідального використання продукції та утилізації відходів.

4. Встановлено, що з метою створення належних умов для залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України надзвичайно важливим є вдосконалення нормативно-правової бази державного регулювання іноземних інвестицій, що може бути ключовим чинником кількості та якості прямих іноземних інвестицій (ПІІ), а правові режими, що їх регулюють, можуть мотивувати та заохочувати вигідні ПІІ, запобігаючи або мінімізуючи шкоду національній економіці та ресурсам.

5. Показано, що ПІІ є важливим елементом економічного зростання України і каталізатором її розвитку. Виокремлено основні проблеми та слабкі сторони інвестиційного клімату в Україні, а також фактори інвестиційної привабливості країни, до яких віднесено: вигідне географічне розташування, забезпеченість ресурсами, місткий споживчий ринок, дешева робоча сила тощо.

6. Здійснено аналіз основних галузей, в які надходять ПІІ, а також найбільших країн-інвесторів в економіку України. Найбільшими галузями залучення іноземних інвестицій є: промисловість, фінансова та страхова сфери, оптова і роздрібна торгівля. Найбільшими країнами-інвесторами в економіку України є: Кіпр, Німеччина, Нідерланди, Російська Федерація, Австрія, Великобританія, Британські Віргінські острови, Франція, Швейцарія та ін.

7. Досліджено, що одним із ключових чинників розвитку суспільства загалом та в контексті інтернаціоналізації зокрема є його науково-дослідний та освітній потенціали. Визначено інституційні й економічні чинники впливу на стан науково-дослідного потенціалу України. До інституційних чинників впливу на розвиток науково-дослідного потенціалу України можна віднести: розроблення ефективної нормативно-правової бази, що регламентуватиме діяльність та активізуватиме інноваційну діяльність підприємств; створення Державних установ, діяльність яких буде спрямована на створення сприятливого середовища для розвитку високотехнологічних галузей виробництва, становлення та розвитку інфраструктури інноваційної діяльності; розроблення Дорожніх карт інтеграції України до світового дослідницького простору; виконання програм в рамках міжнародного економічного співробітництва та

участь у діяльності міжнародних науково-дослідних організацій. Серед основних економічних чинників впливу на розвиток науково-дослідного потенціалу України варто виділити: обмежений доступ до джерел фінансування; необхідність визначення пріоритетних галузей, що потребують наукових розробок; частка витрат на науково-дослідні роботи у ВВП країни.

8. Встановлено, що зважаючи на те, що в економічному розвитку країни провідне місце займає промисловість, а Україна, маючи базу для розвитку промислового комплексу, залишається сировинною країною, одним із завдань для наукових досліджень українських науковців повинен бути фундаментально-прикладний аспект цих досліджень, здійснених за проектами, що фінансуються Європейським Союзом та іншими країнами у співпраці з науковцями з цих країн, результати яких будуть використані для зростання доданої вартості продукції і забезпечення економічного росту. У цьому сенсі важливим є використання зарубіжного досвіду, зокрема, стосовно патентно-ліцензійної діяльності, спрямоване на захист інтелектуальної власності, в т.ч. за кордоном.

9. Проведено аналіз освітнього потенціалу України і визначено, що «розвиток людського капіталу» дозволить трансформувати економіку України із сировинної в інноваційну. Показано, що так як значна частина інноваційних ресурсів концентруються саме у великому бізнесі, який окрім того має важливу роль у міжнародному виробництві та комерції, то з метою забезпечення конкурентоздатності країни, а також просування її інтересів на міжнародні ринки, бізнес повинен виступати головним замовником науки. Зроблено акцент на тому, що з метою підвищення ефективності діяльності промислових підприємств у процесі інтернаціоналізації необхідною є співпраця науки, освіти та бізнесу.

10. Удосконалено систему функціонального забезпечення організаційної складової механізму інтернаціоналізації промислового підприємства, що базується на нових більш ефективних формах взаємодії бізнесу, науки, освіти та влади через активізацію діяльності діючих та впровадженню нових структурних підрозділів підприємства, що сприятиме: формуванню конкурентних переваг; залученню додаткових інвестиційних

ресурсів; розробці, виробництву та збуту інноваційної продукції; навчанню кваліфікованого персоналу відповідно до потреб підприємства.

11. Встановлено, що синергетичним ефектом досягнення вказаних цілей є підвищення ефективності діяльності промислових підприємств у процесі їх інтернаціоналізації через розвиток людського капіталу та створення «повної цінності», яка передбачає більш значущу цінність, окрім отримання прибутку, зокрема, створення соціального ефекту.

12. Показано, що підприємство, впроваджуючи удосконалену систему функціонального забезпечення, застосовує інноваційний підхід до ведення бізнесу з використанням сучасних технологій, вирізняється сильною корпоративною культурою, соціальною відповідальністю та цінностями, що сприяє підвищенню його конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішньому ринках.

*Найвищою оцінкою ефективності процесу
інтернаціоналізації промислових підприємств
є створення позитивного іміджу держави
в очах світової спільноти
Лілія Мельник*

РОЗДІЛ 5

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЕЛАСТИЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ПІДВИЩЕННЯ ЇЇ ЕФЕКТИВНОСТІ

Розроблення полікритеріального підходу до
забезпечення інтернаціоналізації промислових
підприємств

Оцінювання ефективності діяльності промислових
підприємств у взаємозв'язку із впровадженням гнучкого
інструментарію щодо інтернаціоналізації

Побудова програмної системи інтелектуальних агентів
для підтримки прийняття управлінських рішень щодо
інтернаціоналізації промислових підприємств на основі
нейро-мережевого програмування

Резюме до розділу

5.1. Розроблення полікритеріального підходу до забезпечення інтернаціоналізації промислових підприємств

Для ухвалення обґрунтованого рішення щодо інтернаціоналізації машинобудівних підприємств необхідно оцінити її ефективність за певними напрямками (критеріями). Розглянемо чотири підприємства, перед якими стоїть вибір стратегічної мети їх подальшого розвитку:

Підприємство 1: мале підприємство, високий рівень технологічної оснащеності, високий рівень кваліфікації персоналу, одиничне і дрібносерійне виробництво унікального обладнання, на яке низький попит на внутрішньому ринку і яке планується виготовляти на експорт;

Підприємство 2: середнє підприємство, середній рівень технологічної оснащеності, середній рівень кваліфікації персоналу, дрібно- і крупносерійне виробництво, високий рівень конкуренції на внутрішньому ринку, керівництво планує вихід на ринки країн, що розвиваються;

Підприємство 3: середнє підприємство, високий рівень технологічної оснащеності, середній і високий рівень кваліфікації персоналу, дрібно- і крупносерійне виробництво, здійснює ЗЕД, керівництво планує розширення присутності на зовнішніх ринках з метою максимізації прибутку;

Підприємство 4: велике підприємство, високий рівень технологічної оснащеності, середній і високий рівень кваліфікації персоналу, дрібно-, крупносерійне і масове виробництво, здійснює ЗЕД, керівництво планує розширення присутності на зовнішніх ринках з метою максимізації прибутку для провадження в т. ч. соціально відповідальної діяльності.

Відповідно до МАІ на основі компонентів інтернаціоналізації (розділ 1) визначено критерії, за якими оцінювали ефективність інтернаціоналізації: торговельний, фінансово-інвестиційний, виробничий, технологічний, інфраструктурний, науковий, освітній, мотиваційний (особистісний). Для наукового, освітнього та мотиваційного (особистісного) встановили субкритерії, пов'язані із виходом на зовнішні ринки чи розширенням присутності на них, і додаткові, кількісно-якісні, що спрямовані на підвищення їх конкурентного потенціалу, хоч у розрахунках їх не враховували. Відносну важливість критеріїв і субкритеріїв встановлювали на основі експертних оцінок керівників

підприємств у ході їх анкетування (Додаток Д, Е). У табл. 5.1 подано субкритерії для кожного з критеріїв.

Таблиця 5.1

Субкритерії оцінювання ефективності інтернаціоналізації промислових підприємств

№ з/п	Критерій інтернаціоналізації	Позначення критерію	Субкритерій	Позначення субкритерію
1	2	3	4	5
1.	Торгівельний	К1	Прибуток/збиток, отриманий від прямого експорту товарів і послуг	СК11
			Прибуток/збиток, отриманий від непрямого експорту товарів і послуг	СК12
			Витрати на імпорт товарів, матеріалів, сировини, обладнання, послуг тощо	СК13
2.	Фінансово-інвестиційний	К2	Питома вага прямих іноземних інвестицій в структурі капіталу	СК21
			Прибуток/збиток, отриманий від відкриття філій за кордоном	СК22
			Витрати на розроблення і реалізацію маркетингових стратегій виходу на зовнішні ринки чи розширення присутності на ньому	СК23
3.	Виробничий	К3	Прибуток/збиток, отриманий від реалізації продукції, виробленої на виробництві, розміщеному за кордоном	СК31
			Прибуток/збиток, отриманий від реалізації продукції, виготовленої за іноземними патентами	СК32
			Прибуток/збиток, отриманий від реалізації продукції, виготовленої на експорт в країні базування	СК33
4.	Технологічний	К4	Прибуток/збиток, отриманий від реалізації продукції, виготовленої за технологіями (в т. ч. інноваційними) впроваджених за іноземними ліцензіями	СК41
			Прибуток/збиток, отриманий від реалізації продукції, виготовленої за модернізованими технологіями за рахунок придбання обладнання за кордоном, в т.ч. по лізингу	СК42
			Прибуток/збиток, отриманий від реалізації продукції, виготовленої за інноваційними та модернізованими технологіями, яка підлягає стандартизації, сертифікації, екологічній експертизі	СК43

Продовження таблиці 5.1

1	2	3	4	5
5.	Інфраструктурний	К5	Витрати на утримання підрозділів (працівників), задіяних у реалізації стратегії виходу на зовнішні ринки / розширення присутності на ньому	СК51
			Витрати на інформатизацію підрозділів, задіяних у реалізації стратегії виходу на зовнішні ринки / розширення присутності на ньому	СК52
			Витрати на юридичний супровід виходу на зовнішні ринки /розширення присутності на ньому	СК53
6.	Науковий	К6	Прибуток/збиток від діяльності підрозділів (працівників), задіяних у проведенні науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР)	СК61
			Прибуток/збиток від проведення НДДКР, в т. ч. витрати на патентування	СК62
			Кошти, залучені з-за кордону для виконання НДДКР	СК63
			Витрати на трансфер технологій	СК64
			<i>Кількість угод, укладених з університетами і науковими установами для проведення НДДКР</i>	<i>ДСК6</i>
7.	Освітній	К7	Питома вага працівників, які володіють іноземними мовами на рівні не нижче В2	СК71
			Питома вага працівників, які пройшли стажування, підвищення кваліфікації за кордоном	СК72
			Питома вага працівників, які приймали участь у виставках, семінарах, воркшопах тощо	СК73
			<i>Питома вага працівників з вищою освітою за фахом</i>	<i>ДСК7.1</i>
			<i>Кількість студентів університетів, коледжів, учнів училищ, в т.ч. іноземних, які пройшли практику підприємстві</i>	<i>ДСК7.2</i>
			<i>Кількість екскурсій, семінарів проведених для учнів шкіл, училищ, студентів коледжів та університетів</i>	<i>ДСК7.3</i>
8.	Мотиваційний (особистісний)	К8	Питома вага працівників, які отримали кар'єрний ріст за рахунок реалізації стратегії виходу на зовнішні ринки чи розширення присутності на ньому	СК81
			Питома вага працівників, премійованих за результатами діяльності по виходу на зовнішні ринки чи розширення присутності	СК82
			Питома вага працівників, які отримують надбавки за знання іноземної мови	СК83
			<i>Кількість іноземних фахівців, запрошених для роботи, стажування, проведення навчання персоналу</i>	<i>ДСК8</i>

*Джерело: розроблено автором

Слід зазначити, що більшість субкритеріїв визначають в абсолютних значеннях (тис.грн.), а такі, як СК21 і всі субкритерії освітнього та мотиваційного (особистісного) критеріїв – у відносних (питома вага). Всі додаткові субкритерії мають кількісне значення і якісну інтерпретацію щодо їх впливу на конкурентоздатність підприємства.

Структурно-логічну схему оцінювання інтернаціоналізації промислових підприємств за полікритеріальним підходом подано на рис. 5.1.

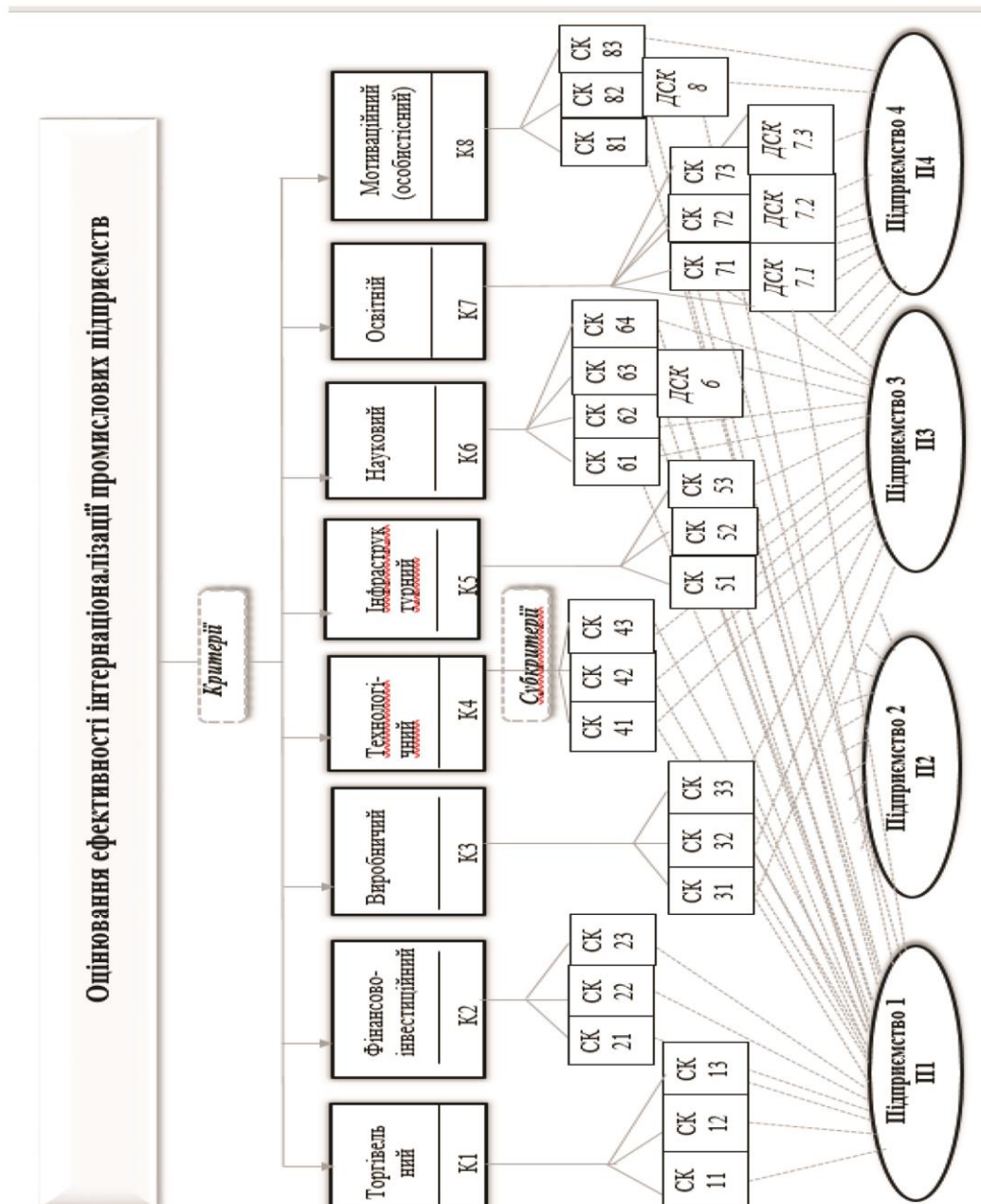


Рис. 5.1. Структурно-логічна схема оцінювання інтернаціоналізації промислових підприємств за полікритеріальним підходом

*Джерело: розроблено автором

Для визначення пріоритетів критеріїв і оцінювання кожної з альтернатив за цими критеріями будуємо матрицю попарних порівнянь (табл. 5.2). Для визначення переважності критерію використовуємо шкалу відносної важливості критерію [124].

Таблиця 5.2

Матриця попарних порівнянь критеріїв інтернаціоналізації

Назва критерію, що порівнюється	Позначення критерію	Позначення критерію								Локальні пріоритети, a_i
		K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8	
Торгівельний	K1	1	1/7	1/3	1/3	7	1/5	1/3	3	0,0503
Фінансово-інвестиційний	K2	7	1	3	3	9	3	3	7	0,3000
Виробничий	K3	3	1/3	1	1/3	7	1/5	1/3	5	0,0784
Технологічний	K4	3	1/3	3	1	5	1/3	1/3	5	0,1055
Інфраструктурний	K5	1/7	1/9	1/5	1/7	1	1/7	1/7	1/3	0,0166
Науковий	K6	5	1/3	5	3	7	1	3	5	0,2165
Освітній	K7	3	1/3	3	3	7	1/3	1	5	0,1448
Мотиваційний (особистісний)	K8	1/5	1/7	1/5	1/5	3	1/5	1/5	1	0,0284
$\lambda_{\max} = 8,907; I_y=0,1296; V_y=0,0919 (9,19\%)$										

*Джерело: розраховано автором

Всі обчислення проводимо за формулами, приведеними у роботах [124, 242, 243]:

локальні пріоритети критеріїв:

$$a_i = \sqrt[n]{\prod_{j=1}^n x_{ij}} \quad (5.1)$$

нормований власний вектор матриці:

$$A_i = \frac{\sqrt[n]{\prod_{j=1}^n x_{ij}}}{\sum_{i=1}^n \sqrt[n]{\prod_{j=1}^n x_{ij}}} \quad (5.2)$$

найбільше власне число матриці:

$$\lambda_{max} = \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^n a_{ij} \times A_i \quad (5.3)$$

індекс узгодженості:

$$I_y = \frac{|\lambda_{max} - n|}{n-1} \quad (5.4)$$

відносна узгодженість:

$$B_y = I_y / I_{yB}, \quad (5.5)$$

де I_{yB} – табличне значення індекса узгодженості для n критеріїв.

Результати розрахунку компонентів власного вектора локальних пріоритетів для кількості критеріїв 8 за відповідними обчисленнями, поданими нижче з використанням MS Excel, приведено в останньому стовпчику таблиці 2.

Для оцінювання відносної важливості критеріїв визначали індекс узгодженості (I_y) та відносну узгодженість (B_y), враховуючи $\lambda_{max} = 8,907$:

$$I_y = \frac{|8,9073 - 8|}{7} = 0,1296;$$

$$B_y = I_y / I_{yB} = 0,1296 / 1,41 = 0,0919,$$

де $I_{yB} = 1,41$ – табличний індекс узгодження для восьми критеріїв [243].

Відносна узгодженість критеріїв рівна 9,19%, тобто знаходиться в межах норми (не більше 10%), що свідчить про добру узгодженість критеріїв. Для

оцінювання ефективності інтернаціоналізації найважливішими є фінансово-інвестиційний, науковий та освітній критерії.

У таблицях 5.3 – 5.7 подано результати розрахунків векторів локальних пріоритетів за субкритеріями відносно кожного з критеріїв попереднього рівня при їх узгодженості менше 10%, максимальні власні числа матриць (λ_{\max}), індекси узгодженості (I_y) та відносні узгодженості (V_y).

Таблиця 5.3

Матриця попарних порівнянь для субкритеріїв за торгівельним і фінансово-інвестиційним критеріями

Критерій									
Торгівельний					Фінансово-інвестиційний				
Позначення субкритерію	СК11	СК12	СК13	Локальні пріоритети, v_1	Позначення субкритерію	СК21	СК22	СК23	Локальні пріоритети, v_2
СК11	1	3	7	0,616	СК21	1	9	5	0,796
СК12	1/3	1	5	0,265	СК22	1/9	1	1/3	0,075
СК13	1/7	1/5	1	0,068	СК23	1/5	5	1	0,189
$\lambda_{\max} = 3,065$, $I_y=0,0324$, $V_y=0,056$ (5,6%)					$\lambda_{\max} = 3,029$, $I_y=0,0145$, $V_y=0,025$ (2,5%)				

*Джерело: розраховано автором.

Із субкритеріїв торгівельного критерію для оцінювання ефективності інтернаціоналізації підприємства з точки зору максимального прибутку найважливішим фактором є прибуток/збиток, отриманий від прямого експорту товарів і послуг, а з фінансово-інвестиційного критерію – питома вага прямих іноземних інвестицій у структурі капіталу.

Таблиця 5.4

Матриця попарних порівнянь для субкритеріїв за виробничим і технологічним критеріями

Критерій									
Виробничий					Технологічний				
Позначення субкритерію	СК31	СК32	СК33	Локальні пріоритети, v_3	Позначення субкритерію	СК41	СК42	СК43	Локальні пріоритети, v_4
СК31	1	1/3	3	0,259	СК41	1	3	7	0,616
СК32	3	1	5	0,636	СК42	1/3	1	5	0,265
СК33	1/3	1/5	1	0,105	СК43	1/7	1/5	1	0,069
$\lambda \max = 3,037, I_y=0,019, V_y=0,033 (3,3\%)$					$\lambda \max = 3,065, I_y=0,032, V_y=0,0559 (5,6\%)$				

*Джерело: розраховано автором

Для виробничого і технологічного критеріїв найважливішими є субкритерії, пов'язані з інноваціями – прибуток/збиток, отриманий від реалізації продукції, виготовленої за іноземними патентами і прибуток/збиток, отриманий від реалізації продукції, виготовленої за технологіями (в т.ч. інноваційними), впроваджених за іноземними ліцензіями.

Таблиця 5.5

Матриця попарних порівнянь для субкритеріїв за інфраструктурним критерієм

Позначення субкритерію	СК51	СК52	СК53	Локальні пріоритети, v_5
СК51	1	5	7	0,769
СК52	1/5	1	3	0,199
СК53	1/7	1/3	1	0,085
$\lambda \max = 3,065, I_y=0,032, V_y=0,0559 (5,6\%)$				

*Джерело: розраховано автором

Витрати на утримання підрозділів (працівників), задіяних у реалізації стратегії виходу на зовнішні ринки/розширення присутності на ньому в стратегічному плані інтернаціоналізації підприємства є головними, оскільки локальний пріоритет максимальний – 0,769.

Таблиця 5.6

Матриця попарних порівнянь для субкритеріїв за науковим критерієм

Позначення субкритерію	СК61	СК62	СК63	СК64	Локальні пріоритети, v_6
СК61	1	5	1/3	5	0,293
СК62	1/5	1	1/5	3	0,101
СК63	3	5	1	7	0,551
СК64	1/5	1/3	1/7	1	0,054
$\lambda_{\max} = 4,228, I_y=0,0759, V_y=0,0844 (8,4\%)$					

*Джерело: розраховано автором

Із субкритеріїв наукового критерію важливими є кошти, залучені з-за кордону для виконання НДДКР і прибуток/збиток від діяльності підрозділів (працівників), задіяних у проведенні науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР).

Таблиця 5.7

Матриця попарних порівнянь для субкритеріїв за освітнім та мотиваційним (особистісним) критеріями

Критерій									
Освітній					Мотиваційний (особистісний)				
Позначення субкритерію	СК71	СК72	СК73	Локальні пріоритети, v_7	Позначення субкритерію	СК81	СК82	СК83	Локальні пріоритети, v_8
СК71	1	1/5	1/3	0,105	СК81	1	5	3	0,637
СК72	5	1	5	0,637	СК82	1/5	1	1/3	0,105
СК73	3	1/5	1	0,258	СК83	1/3	3	1	0,258
$\lambda_{\max} = 3,039, I_y=0,019, V_y=0,0332 (3,33\%)$					$\lambda_{\max} = 3,039, I_y=0,019, V_y=0,0332 (3,32\%)$				

*Джерело: розраховано автором.

Людський капітал у процесі інтернаціоналізації підприємства є домінантою, що забезпечує максимальний дохід. Серед найважливіших чинників відзначимо стажування та підвищення кваліфікації працівників за кордоном, а також їх кар'єрний ріст, пов'язаний із реалізацією стратегії виходу на зовнішні ринки чи розширення присутності на ньому.

Визначали локальні пріоритети підприємств по відношенню до елементів субкритеріїв. Результати подано в таблицях 5.8 – 5.11.

Таблиця 5.8

Локальні пріоритети підприємств відносно елементів субкритеріїв за торговельним та фінансово-економічним критеріями

СК11	П1	П2	П3	П4	Локальні пріоритети w_{11}	СК21	П1	П2	П3	П4	Локальні пріоритети w_{21}
П1	1	1/3	1/5	1/7	0,054	П1	1	3	1/3	1/5	0,129
П2	3	1	1/5	1/5	0,101	П2	1/3	1	1/3	1/5	0,074
П3	5	5	1	1/3	0,293	П3	3	3	1	1/3	0,254
П4	7	5	3	1	0,551	П4	5	5	3	1	0,568
$\lambda \max = 4,228; I_y = 0,076; B_y = 0,084 (8,44\%)$						$\lambda \max = 4,197; I_y = 0,066; B_y = 0,073 (7,3\%)$					
СК12	П1	П2	П3	П4	Локальні пріоритети w_{12}	СК22	П1	П2	П3	П4	Локальні пріоритети w_{22}
П1	1	3	1/5	1/7	0,091	П1	1	1/3	1/5	1/7	0,053
П2	1/3	1	1/5	1/7	0,053	П2	3	1	1/5	1/7	0,091
П3	5	5	1	1/3	0,287	П3	5	5	1	1/3	0,287
П4	7	7	5	1	0,588	П4	7	7	3	1	0,588
$\lambda \max = 4,228; I_y = 0,076; B_y = 0,084 (8,44\%)$						$\lambda \max = 4,228 I_y = 0,076 B_y = 0,084 (8,44\%)$					
СК13	П1	П2	П3	П4	Локальні пріоритети w_{13}	СК23	П1	П2	П3	П4	Локальні пріоритети w_{23}
П1	1	3	1/5	1/5	0,121	П1	1	1/3	1/5	1/5	0,061
П2	1/3	1	1/5	1/7	0,230	П2	3	1	1/3	1/7	0,110
П3	5	5	1	1/5	0,351	П3	5	3	1	1/3	0,269
П4	5	7	5	1	$\lambda \max = 4,228; I_y = 0,076; B_y = 0,084 (8,44\%)$	П4	5	7	3	1	0,576
							$\lambda \max = 4,275; I_y = 0,078; B_y = 0,087 (8,7\%)$				

*Джерело: розраховано автором.

Локальні пріоритети підприємств відносно елементів субкритеріїв за виробничим та технологічним критеріями наведено у табл. 5.9.

Таблиця 5.9

Локальні пріоритети підприємств відносно елементів субкритеріїв за виробничим та технологічним критеріями

СК31	П1	П2	П3	П4	Локальні пріоритети w_{31}	СК41	П1	П2	П3	П4	Локальні пріоритети w_{41}
П1	1	1/3	1/7	1/9	0,042	П1	1	5	3	1/3	0,257
П2	3	1	1/5	1/7	0,085	П2	1/5	1	1/5	1/7	0,047
П3	7	5	1	1/3	0,290	П3	1/3	5	1	1/3	0,148
П4	9	7	3	1	0,582	П4	3	7	3	1	0,484
$\lambda_{\max} = 4,164, I_y=0,055, V_y=0,061 (6,1\%)$						$\lambda_{\max} = 4,228, I_y=0,076, V_y=0,0844 (8,44\%)$					
СК32	П1	П2	П3	П4	Локальні пріоритети w_{32}	СК42	П1	П2	П3	П4	Локальні пріоритети w_{42}
П1	1	3	1/3	1/7	0,126	П1	1	3	1/5	1/7	0,112
П2	1/3	1	1/5	1/7	0,064	П2	1/3	1	1/5	1/9	0,065
П3	3	5	1	1/3	0,305	П3	5	5	1	1/3	0,353
П4	7	7	3	1	0,711	П4	7	7	3	1	0,723
$\lambda_{\max} = 4,139, I_y=0,046, V_y=0,052 (5,2\%)$						$\lambda_{\max} = 4,226, I_y=0,076, V_y=0,0844 (8,4\%)$					
СК33	П1	П2	П3	П4	Локальні пріоритети w_{33}	СК43	П1	П2	П3	П4	Локальні пріоритети w_{43}
П1	1	3	1/3	1/5	0,129	П1	1	3	1/5	1/7	0,088
П2	1/3	1	1/3	1/5	0,074	П2	1/3	1	1/5	1/9	0,048
П3	3	3	1	1/3	0,254	П3	5	5	1	1/3	0,278
П4	5	5	3	1	0,568	П4	7	9	3	1	0,606
$\lambda_{\max} = 4,197, I_y=0,066, V_y=0,073 (7,3\%)$						$\lambda_{\max} = 4,175, I_y=0,058, V_y=0,065 (6,5\%)$					

*Джерело: розраховано автором.

Локальні пріоритети підприємств відносно елементів субкритеріїв за інфраструктурним та науковим критеріями наведено у табл. 5.10.

Таблиця 5.10

Локальні пріоритети підприємств відносно елементів субкритеріїв за інфраструктурним та науковим критеріями

СК51	П1	П2	П3	П4	Локальні пріоритети w_{51}	СК61	П1	П2	П3	П4	Локальні пріоритети w_{61}
П1	1	3	1/5	1/9	0,084	П1	1	3	1/5	1/7	0,091
П2	1/3	1	1/5	1/7	0,052	П2	1/3	1	1/3	1/7	0,053
П3	5	5	1	1/3	0,282	П3	5	3	1	1/3	0,287
П4	9	7	3	1	0,615	П4	7	7	3	1	0,588
$\lambda_{max} = 4,247, I_y=0,0824, V_y=0,0916 (9,16\%)$						$\lambda_{max} = 4,226, I_y=0,076, V_y=0,0844 (8,4\%)$					
СК52	П1	П2	П3	П4	Локальні пріоритети w_{52}	СК62	П1	П2	П3	П4	Локальні пріоритети w_{62}
П1	1	3	1/5	1/7	0,088	П1	1	1/3	1/3	1/7	0,065
П2	1/3	1	1/7	1/7	0,047	П2	3	1	1/3	1/5	0,122
П3	5	7	1	1/3	0,300	П3	3	3	1	1/5	0,212
П4	7	7	3	1	0,565	П4	7	5	5	1	0,667
$\lambda_{max} = 4,228; I_y=0,076; V_y=0,084 (8,44\%)$											
СК53	П1	П2	П3	П4	Локальні пріоритети w_{53}	СК63	П1	П2	П3	П4	Локальні пріоритети w_{63}
П1	1	3	1/5	1/7	0,091	П1	1	3	1/3	1/5	0,129
П2	1/3	1	1/5	1/7	0,053	П2	1/3	1	1/3	1/5	0,074
П3	5	5	1	1/3	0,287	П3	3	3	1	1/3	0,254
П4	7	7	3	1	0,588	П4	5	5	3	1	0,568
$\lambda_{max} = 4,228; I_y=0,076; V_y=0,084 (8,44\%)$						$\lambda_{max} = 4,197, I_y=0,0656, V_y=0,0731 (7,31\%)$					
						СК64	П1	П2	П3	П4	Локальні пріоритети w_{64}
						П1	1	1/3	1/5	1/7	0,054
						П2	3	1	1/3	1/7	0,105
						П3	5	3	1	1/5	0,225
						П4	7	7	5	1	0,677
						$\lambda_{max} = 4,239 I_y=0,0798, V_y=0,0887 (8,87\%)$					

*Джерело: розраховано автором.

Локальні пріоритети підприємств відносно елементів субкритеріїв за освітнім та мотиваційним (особистісним) критеріями наведено у табл. 5.11.

Таблиця 5.11

Локальні пріоритети підприємств відносно елементів субкритеріїв за освітнім та мотиваційним (особистісним) критеріями

СК71	П1	П2	П3	П4	Локальні пріоритети w_{71}	СК81	П1	П2	П3	П4	Локальні пріоритети w_{81}	
	П1	1	3	1/3	1/5	0,116	П1	1	3	1/3	1/5	0,129
	П2	1/3	1	1/5	1/7	0,054	П2	1/3	1	1/3	1/5	0,074
	П3	3	5	1	1/5	0,229	П3	3	3	1	1/3	0,254
	П4	5	7	5	1	0,748	П4	5	5	3	1	0,567
$\lambda_{\max} = 4,2395, I_y = 0,07985, V_y = 0,0887 (8,87\%)$						$\lambda_{\max} = 4,197; I_y = 0,066; V_y = 0,0731 (7,31\%)$						
СК72	П1	П2	П3	П4	Локальні пріоритети w_{72}	СК82	П1	П2	П3	П4	Локальні пріоритети w_{82}	
	П1	1	3	1/3	1/3	0,132	П1	1	3	1/5	1/5	0,106
	П2	1/3	1	1/7	1/7	0,049	П2	1/3	1	1/5	1/5	0,061
	П3	3	7	1	1/3	0,282	П3	5	5	1	1/5	0,270
	П4	3	7	3	1	0,488	П4	5	5	5	1	0,532
$\lambda_{\max} = 4,161, I_y = 0,05377, V_y = 0,0597 (5,97\%)$						$\lambda_{\max} = 4,257, I_y = 0,086, V_y = 0,0953 (9,53\%)$						
СК73	П1	П2	П3	П4	Локальні пріоритети w_{73}	СК83	П1	П2	П3	П4	Локальні пріоритети w_{83}	
	П1	1	3	1/3	1/5	0,129	П1	1	5	1/3	1/3	0,148
	П2	1/3	1	1/3	1/5	0,074	П2	1/5	1	1/5	1/7	0,047
	П3	3	3	1	1/3	0,254	П3	3	5	1	1/3	0,256
	П4	5	5	3	1	0,568	П4	3	7	3	1	0,484
$\lambda_{\max} = 4,1974, I_y = 0,0658, V_y = 0,0731 (7,31\%)$						$\lambda_{\max} = 4,228; I_y = 0,076; V_y = 0,0844 (8,44\%)$						

*Джерело: розраховано автором

Аналіз локальних пріоритетів підприємств відносно елементів субкритеріїв за всіма пропонованими критеріями свідчить про те, що середні і крупні підприємства, що вже є інтернаціоналізованими, мають безперечні переваги порівняно із середніми і малими підприємствами, що лише планують вихід із своєю продукцією на зовнішні ринки. Однак, мале високотехнологічне підприємство з потужним кадровим потенціалом майже за всіма субкритеріями має перевагу над середнім підприємством, яке планує вихід на ринки країн, що розвиваються.

5.2. Методика оцінки ефективності діяльності промислових підприємств у взаємозв'язку із впровадженням гнучкого інструментарію щодо інтернаціоналізації

Відповідно до алгоритму оцінки ефективності діяльності промислових підприємств, поданого у підрозділі 3.3, проведемо факторний аналіз ефективності діяльності досліджуваних підприємств за трьох-факторною моделлю Дюпон [262]. Вихідна база для проведення факторного аналізу подана у табл. 5.12.

Таблиця 5.12

Вихідні дані для проведення факторного аналізу рентабельності власного капіталу досліджуваних промислових підприємств за моделлю Дюпон

Підприємство	Роки				
	2014	2015	2016	2017	2018
Чистий прибуток, тис. грн					
ПАТ «Квантор»	14	0	0	-1 003	160
ПрАТ «Калуський завод будівельних машин»	275	-2238	-910	364	390
ПАТ «Техінмаш»	1742	1057	4207	316	340
ПрАТ «Івано-Франківський арматурний завод»	-44099	-168781	-68153	-38455	36250
Виручка від реалізації, тис. грн					
ПАТ «Квантор»	313	209	373	561	462
ПрАТ «Калуський завод будівельних машин»	9716	9817	11865	17412,7	21678
ПАТ «Техінмаш»	22239	26320	23648	15223	14689
ПрАТ «Івано-Франківський арматурний завод»	86549	23053	29400	58021	52005
Активи, тис. грн					
ПАТ «Квантор»	14263	14 426	16 079	14 340	14 294
ПрАТ «Калуський завод будівельних машин»	12613	8110	9206	8977,8	9130
ПАТ «Техінмаш»	34 126	31 685	28164	27902	25700
ПрАТ «Івано-Франківський арматурний завод»	299669	336456	343292	345103	159868
Власний капітал, тис. грн					
ПАТ «Квантор»	14181	14181	13535	12 532	12 692
ПрАТ «Калуський завод будівельних машин»	12240	8081	7171	7534,7	7740
ПАТ «Техінмаш»	20 365	21 421	25600	25916	22468
ПрАТ «Івано-Франківський арматурний завод»	-63869	-149561	-148514	-306930	-337532

*Джерело: сформовано автором за даними фінансової звітності досліджуваних підприємств.

Результати проведеного аналізу ефективності діяльності досліджуваних промислових підприємств представлено у табл. 5.13.

Таблиця 5.13

Динаміка факторних показників рентабельності власного капіталу досліджуваних підприємств (за моделлю Дюпон)

Коефіцієнт	Роки				
	2014	2015	2016	2017	2018
ПАТ «Квантор»					
Інтегральний показник рентабельності власного капіталу за моделлю Дюпон (ROE)	0,10	0,00	0,00	-8,00	1,26
Рентабельність продаж (ROS)	0,04	0,00	0,00	-1,79	0,35
Ресурсовіддача (NAT)	0,02	0,01	0,02	0,04	0,03
Коефіцієнт фінансової залежності (M)	1,01	1,02	1,19	1,14	1,13
ПрАТ «Калуський завод будівельних машин»					
Інтегральний показник рентабельності власного капіталу за моделлю Дюпон (ROE)	2,25	-27,69	-12,69	4,83	5,04
Рентабельність продаж (ROS)	0,03	-0,23	-0,08	0,02	0,02
Ресурсовіддача (NAT)	0,77	1,21	1,29	1,94	2,37
Коефіцієнт фінансової залежності (M)	1,03	1,00	1,28	1,19	1,18
ПАТ «Техінмаш»					
Інтегральний показник рентабельності власного капіталу за моделлю Дюпон (ROE)	8,55	4,93	16,43	1,22	1,51
Рентабельність продаж (ROS)	0,08	0,04	0,18	0,02	0,02
Ресурсовіддача (NAT)	0,65	0,83	0,84	0,55	0,57
Коефіцієнт фінансової залежності (M)	1,68	1,48	1,10	1,08	1,14
ПрАТ «Івано-Франківський арматурний завод»					
Інтегральний показник рентабельності власного капіталу за моделлю Дюпон (ROE)	69,05*	112,85*	45,89*	12,53*	-10,74**
Рентабельність продаж (ROS)	-0,51	-7,32	-2,32	-0,66	0,70
Ресурсовіддача (NAT)	0,29	0,07	0,09	0,17	0,33
Коефіцієнт фінансової залежності (M)	-4,69	-2,25	-2,31	-1,12	-0,47

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності досліджуваних підприємств.

*Незважаючи на додатне значення інтегрального показника, на підприємстві спостерігали негативні тенденції

**Незважаючи на від'ємне значення показника, на підприємстві спостерігали тенденцію до покращення ситуації

Результати проведених розрахунків свідчать про те, що за останні 5 років стабільні результати діяльності за усіма показниками показувало лише

підприємство ПАТ «Техінмаш». За період 2014–2018 рр. найвище значення інтегрального показника рентабельності власного капіталу спостерігаємо у 2016 р., що пояснюється найвищим значенням прибутку при наявності власного капіталу.

Мале підприємство ПАТ «Квантор» протягом 2015–2016 рр. у фінансовій звітності показало відсутність як прибутку, так і збитку, спрямовуючи кошти на придбання активів (модернізацію виробництва), що й зумовило нульове значення інтегрального показника. При цьому, після збиткової діяльності у 2017 р. воно забезпечило позитивну динаміку, отримавши прибуток у розмірі 160 тис. грн у 2018 р. за рахунок зростання рентабельності продаж.

Найкращі результати за показником ресурсовіддачі показало ПрАТ «Калуський завод будівельних матеріалів». З 1 грн. активів підприємство заробило 2,37 грн. доходу від реалізації. Це пов'язано з тим, що дохід від реалізації продукції мав позитивну динаміку протягом 2014–2018 рр., в той час як вартість активів зростала.

Цікавим є випадок досліджуваного підприємства ПрАТ «Івано-Франківський арматурний завод», яке протягом 2014–2017 рр. було збитковим, зумівши реорганізувати свою діяльність і у 2018 р. отримати прибуток. В першу чергу, це пов'язано із продажем активів, за рахунок чого завод зміг покрити свої боргові зобов'язання, розширенням номенклатури і підвищенням якості продукції (отримано сертифікат відповідності ISO 9001:2000), модернізацією технологічних процесів (закуплено виробничі лінії з випуску запірної арматури), зниження собівартості продукції, удосконалення організаційної структури підприємства. Це призвело до зменшення розміру власного капіталу, але дозволили зберегти позитивну динаміку за показником фінансової залежності.

Проведемо факторний аналіз рентабельності власного капіталу досліджуваних підприємств за моделлю Дюпон методом ланцюгових підстановок за алгоритмом, наведеним у [248].

Вплив факторів на рентабельність власного капіталу представлено в табл. 5.14.

Таблиця 5.14

Факторний аналіз рентабельності власного капіталу досліджуваних підприємств
(за моделлю Дюпон)

Показник	Вплив фактора			
	ПАТ «Квантор»	ПрАТ «Калуський завод будівельних машин»	ПАТ «Техінмаш»	ПрАТ «Івано- Франківський арматурний завод»
Чиста рентабельність продажів, (ROS), %	9,73	-0,67	0,14	-25,89
Ресурсовіддача (NAT)	-0,39	0,92	0,05	-12,49
Коефіцієнт фінансової залежності (M)	-0,01	-0,04	0,08	14,95
Рентабельність власного капіталу, (ROE), %	9,33	0,21	0,27	-23,43

*Джерело: розраховано автором.

За результатами проведених розрахунків спостерігаємо наступне:

Для ПАТ «Квантор» найбільший вплив на рентабельність власного капіталу мало зростання рентабельності продажів на 213,42%.

Для ПрАТ «Калуський завод будівельних машин» зростання рентабельності власного капіталу зумовлено, в першу чергу, зростанням ресурсовіддачі на 0,43.

Для ПАТ «Техінмаш» найбільший вплив на рентабельність власного капіталу мало зростання рентабельності реалізації продукції на 0,23% при тому, що незначною мірою зросла фінансова залежність від позикових коштів. Коефіцієнт фінансової залежності близький до 1 (1,14), що свідчить про те, що підприємство здатне успішно функціонувати за рахунок власного капіталу, забезпеченого зростанням чистого прибутку (через зниження собівартості продукції).

Факторний аналіз, проведений для ПрАТ «Івано-Франківський арматурний завод» показав, що на отримані показники мали вплив і опосередковані фактори, які немає можливості оцінити даним методом. Незважаючи на зменшення розміру власного капіталу, спостерігаємо знижується коефіцієнт фінансової залежності, що є позитивною тенденцією і найбільше впливає на рентабельність власного капіталу підприємства.

Для оцінювання рівня інтернаціоналізації промислових підприємств використовують ряд критеріїв, показників, коефіцієнтів, індексів тощо. Їх детальну класифікацію, переваги і недоліки запропонував П. Ільчук в [108]. Однак, базові показники рівня інтернаціоналізації, такі як відношення виручки від реалізації продукції (FSTS, foreign sales as a percentage of total sales, %), активів (FATA, foreign assets as a percentage of total assets, %), кількості працівників (FETE, foreign employment as a percentage of total employment, %), отриманого прибутку (доходу) (FITI, foreign income as a percentage of total income, %), сплачених податків (FTTT, foreign taxes as a percentage of total taxes, %) на закордонних ринках до загальної величини вищезгаданих показників характеризують лише окремі аспекти провадження ЗЕД підприємствами.

Тому, на основі розроблених нами компонентів (критеріїв) та субкритеріїв інтернаціоналізації підприємств для врахування всіх її аспектів пропонуємо використовувати інтегральний показник рівня інтернаціоналізації – *Мультиплікаційний коефіцієнт інтернаціоналізації (МСІ) (Multiplicative Coefficient of Internationalization MCI)*, який визначаємо за формулою:

$$MCI = \frac{\sum_{i=1}^{25} SK_{\text{впр.субкр.}}}{\sum_{i=1}^{25} SK_{\text{заг.}}},$$

де $SK_{\text{впр.субкр.}}$ – впроваджені субкритерії інтернаціоналізації на даному промисловому підприємстві;

$SK_{\text{заг.}}$ – загальна кількість субкритеріїв інтернаціоналізації.

Шкала МСІ промислових підприємств України

Низький	Середній	Високий
0 – 0,3	0,31 – 0,8	0,81 – 1

*Джерело: розроблено автором

Розрахуємо мультиплікаційний коефіцієнт інтернаціоналізації (МСІ) для досліджуваних підприємств за 2018 р. (табл. 5.15)

Таблиця 5.15

Значення мультиплікаційного коефіцієнта інтернаціоналізації досліджуваних підприємств у 2018 р.

Назва підприємства	Значення МСІ
ПАТ «Квантор»	0,48
ПрАТ «Калуський завод будівельних машин»	0,72
ПАТ «Техінмаш»	0,8
ПрАТ «Івано-Франківський арматурний завод»	0,68

*Джерело: розраховано автором.

Залежність між мультиплікаторним коефіцієнтом інтернаціоналізації (МСІ) та ефективністю діяльності досліджуваних підприємств за інтегральним показником рентабельності власного капіталу у 2018 році подано на рис. 5.2.

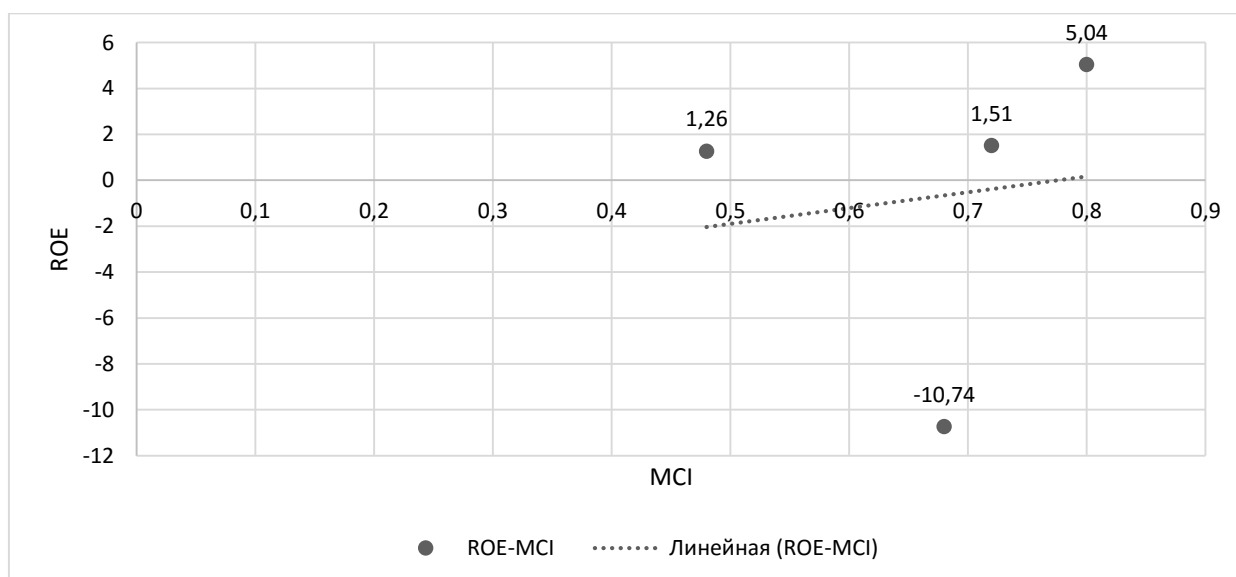


Рис. 5.2. Залежність мультиплікаційного коефіцієнта інтернаціоналізації та показника рентабельності власного капіталу за моделлю Дюпон досліджуваних промислових підприємств

*Джерело: сформовано автором.

Лінія тренду на рис. 5.2 вказує на лінійну залежність між рівнем інтернаціоналізації та ефективністю діяльності підприємства, оцінену за моделлю Дюпон – із зростанням рівня інтернаціоналізації, зростає рентабельність власного капіталу. Виключенням із даної залежності є випадок ПрАТ «Івано-Франківський арматурний завод» (ROE=-10,74; МСІ=0,68), обґрунтування якого подано вище.

5.3. Побудова програмної системи інтелектуальних агентів для підтримки прийняття управлінських рішень щодо інтернаціоналізації промислових підприємств на основі нейро-мережевого програмування

Інтернаціоналізація промислових підприємства має на меті, в першу чергу, забезпечення (1) ефективності його діяльності та (2) створення соціального ефекту. Під ефективністю діяльності розуміємо «прибутковість». Сучасний етап розвитку глобалізаційних процесів характеризується накопиченням великого обсягу експериментальних даних про залежність ефективності інтернаціоналізації промислового підприємства від управлінських рішень щодо вибору певних заходів, покликаних сприяти її активізації. Процес оцінювання впливу цих заходів, їхньої комбінації, вибір найкращої альтернативи, її апробації та впровадження – довготривалий, вартісний і складний, адже потребує комплексного аналізу наявних ресурсів підприємства та комбінацій великої кількості факторів, що впливають на результат зовнішньо-економічної діяльності.

За таких умов оцінювання якості прийнятих управлінських рішень щодо вибору альтернативних дій з метою забезпечення ефективності інтернаціоналізації промислових підприємств передбачає такі можливі підходи:

1) аналіз існуючої, накопиченої роками, інформації про певні об'єкти і проведення дослідження на основі аналізу традиційних показників, що характеризують ЗЕД підприємства;

2) застосування сучасних методів дослідження, адаптованих до новітніх програм та технологій, одним з яких є засоби штучного інтелекту (ШІ) (Artificial Intelligence, AI).

Як зазначено вище, традиційні показники рівня інтернаціоналізації мають ряд недоліків [108], зокрема: відсутність єдиної методики розрахунків; відсутність теоретичної та емпіричної перевірки обґрунтування структури вказаних показників; відсутність різної ваги елементів; ускладнений доступ до отримання окремих даних, необхідних для проведення розрахунків;

концентрація на показниках, характерних високо-інтернаціоналізованим підприємствам без належної уваги менш інтернаціоналізованим.

Варто відзначити також, що використання існуючих математичних моделей в економіці передбачає їх зручність та високу точність отриманих результатів, чого не завжди вдається досягти. В таких випадках зазвичай звертаються до методів інформаційного моделювання. Зокрема, класичний підхід на основі методів регресійного аналізу не завжди себе виправдовує через необхідність використання значного об'єму експериментальних даних, неможливість встановлення істинного зв'язку між ними та наявність високого рівня математичної кваліфікації дослідника.

Саме тому вважаємо, що використання засобів ШІ є одним із найоптимальніших методів при прийнятті управлінських рішень, адже він вивчає навіть ті способи розв'язання задач, для яких не існує способів вирішення, так як системи штучного інтелекту можуть оперувати наявними даними та самонавчатися.

Основні сфери застосування цих систем пов'язані з підтримкою прийняття управлінських рішень при моделюванні функціональних складових менеджменту, зокрема фінансів, виробництва, людських ресурсів тощо. Наприклад, в підприємницькій діяльності прийняття рішень стосовно вибору найкращої комбінації заходів, що стимулюватимуть інтернаціоналізацію промислового підприємства, може прийматися комп'ютеризовано на основі обробки даних основних критеріїв оцінки ефективності інтернаціоналізації тих підприємств, котрі уже працюють в даній сфері і знаходяться в одному пулі із досліджуваним [272].

Актуальність застосування потужних та сучасних засобів машинного навчання (МН) (Machine Learning, ML) як одного із напрямів ШІ, полягає у тому, що вони спрощують, скорочують, здешевлюють цей процес та дають можливість проведення досліджень в умовах дефіциту даних. Це відбувається завдяки розв'язанню задач прогнозування та регресії, класифікації чи кластеризації на невеликій базі експериментальних даних і екстраполюванні результатів на новий матеріал.

Одним із видів МН є нейромережеве моделювання (НМ) (Neural Network (NN)). Серед основних переваг НМ слід відзначити:

- адаптивність до нової динамічної інформації завдяки здатності самонавчатись;
- швидкість прийняття управлінських рішень на основі вхідної інформації в онлайн режимі та умовах невизначеності;
- здатність накопичувати знання у часі;
- можливість здійснення моделювання без особливих навичок;
- надійність одержаних функцій та наочність представлених результатів [271].

Зважаючи на вищесказане, використаємо НМ, як базисні алгоритми в основі розроблення програмної системи інтелектуальних агентів для підтримки прийняття управлінських рішень шляхом їх голосування щодо ефективності діяльності (прибутковості) промислового підприємства у процесі його інтернаціоналізації.

Розробленню програмної системи інтелектуальних агентів для вище наведеного призначення передують потреба у вирішенні задачі визначення значимості субкритеріїв, значення яких є вхідною інформацією для такої програмної системи.

Формування вихідної бази даних для визначення значимості субкритеріїв виконувалося на основі даних відкритої фінансової звітності та експертної оцінки керівників відділів і/або директорів промислових підприємств. На основі зібраних результатів оцінювання ефективності інтернаціоналізації промислових підприємств для восьми критеріїв –торгівельного, фінансово-інвестиційного, виробничого, технологічного, інфраструктурного, наукового, освітнього, мотиваційного (особистісного) було виділено 25 субкритеріїв.

За основу визначення значимості субкритеріїв було вибрано лінійний коефіцієнт кореляції Пірсона. В табл.5.16 та рис.5.3 наведено статистичні оцінки лінійного коефіцієнту кореляції Пірсона між кожним субкритерієм та ефективністю діяльності (прибутковістю) промислового підприємства (цільовою змінною C_i).

Таблиця 5.16

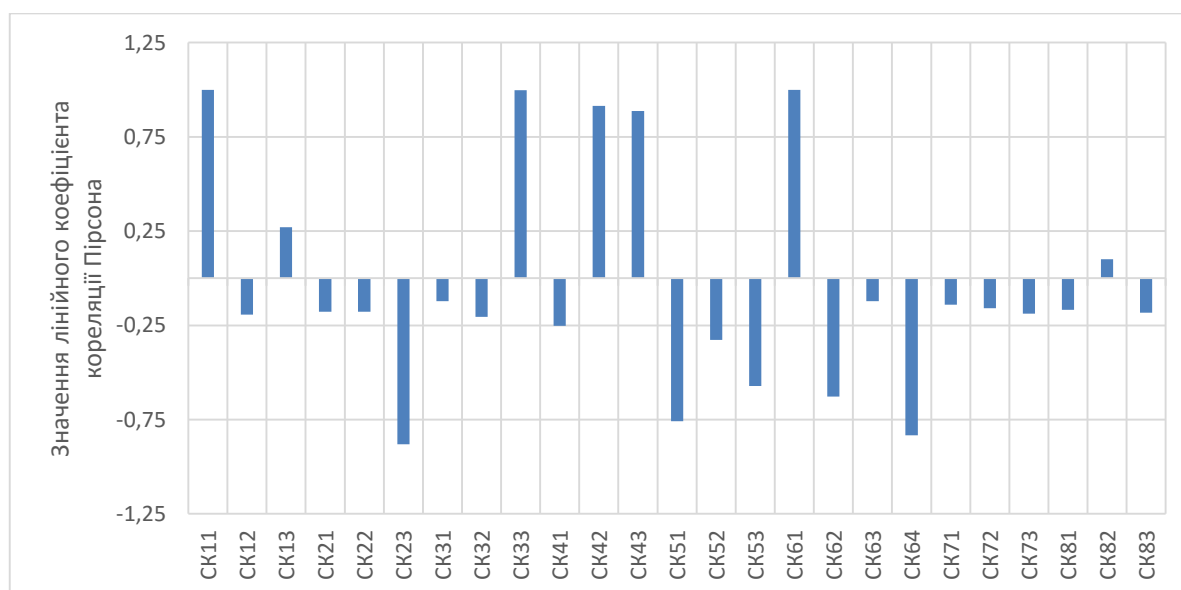
Значимість субкритеріїв на основі лінійного коефіцієнту кореляції Пірсона

Субкритерій	Значення лінійного коефіцієнта кореляції Пірсона	Субкритерій	Значення лінійного коефіцієнта кореляції Пірсона
СК11	0,99992248	СК51	-0,759400446
СК12	-0,19237902	СК52	-0,326708084
СК13	0,271330508	СК53	-0,571851164
СК21	-0,17740434	СК61	0,999276677
СК22	-0,17754609	СК62	-0,627915929
СК23	-0,880914831	СК63	-0,121417654
СК31	-0,121417654	СК64	-0,832612384
СК32	-0,204894885	СК71	-0,140623932
СК33	0,99701923	СК72	-0,15941246
СК41	-0,251971819	СК73	-0,187345974
СК42	0,914084104	СК81	-0,16770542
СК43	0,888015901	СК82	0,101560162
		СК83	-0,182266717

*Джерело: розраховано автором.

Від'ємне значення лінійного коефіцієнта кореляції Пірсона у табл.5.16 свідчить про обернений зв'язок між змінними СК та цільової змінної С (прибуток).

Значимість субкритеріїв представлено на рис. 5.3.

Рис. 5.3. Значимість субкритеріїв. Рівень значимості $p < 0,05$

*Джерело: сформовано автором на основі проведених розрахунків.

Як видно з даних, представлених у табл. 5.16 та на рис. 5.4 значимими субкритеріями є наступні: СК11 (прибуток/збиток, отриманий від прямого експорту товарів і послуг), СК23 (Витрати на розроблення і реалізацію маркетингових стратегій виходу на зовнішні ринки чи розширення присутності на ньому), СК33 (прибуток/збиток, отриманий від реалізації продукції, виготовленої на експорт в країні базування), СК42 (прибуток/збиток, отриманий від реалізації продукції, виготовленої за модернізованими технологіями за рахунок придбання обладнання за кордоном, в т. ч. по лізингу), СК43, СК51 (прибуток/збиток, отриманий від реалізації продукції, виготовленої за інноваційними та модернізованими технологіями, яка підлягає стандартизації, сертифікації, екологічній експертизі), СК53 (витрати на утримання підрозділів (працівників), задіяних у реалізації стратегії виходу на зовнішні ринки/розширення присутності на ньому), СК61 (витрати на юридичний супровід виходу на зовнішні ринки/розширення присутності на ньому), СК62 прибуток/збиток від діяльності підрозділів (працівників), задіяних у проведенні науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР), СК64 (прибуток/збиток від проведення НДДКР, в т. ч. витрати на патентування; витрати на трансфер технологій).

Значення цих субкритеріїв використовувалися, як вхідна інформація для програмної системи інтелектуальних агентів.

Для програмної системи інтелектуальних агентів застосовано метод машинного навчання багат шарового перцептрон (БШП) (Multi-Layer Preceptron, MLP) з використанням програмного середовища Statistica Trial. Цей метод НМ має дві основні переваги: простота у застосуванні та забезпечення необхідних узагальнюючих властивостей.

Вихідними даними є значення змінних СК та цільової змінної C_i десяти промислових підприємств, позначених як П1, П2, П3.....П10.

Після групування даних задається структура мережі з вибором кількості прихованих шарів нейронів, вхідних нейронів та функції перетворення, що впливає на результативність функціонування нейронної мережі.

Сигнали з вхідного шару нейронів передаються до прихованих шарів, які їх опрацьовують та перетворюють зазвичай за допомогою логістичної апроксимації на ступеневу або порогову функції. Потім одержаний сигнал

передають до вихідного шару нейронів, де інформація обробляється знову для одержання фінального результату. Повнозв'язна НМ є такою, де кожен вхідний нейрон зв'язаний зі всіма прихованими нейронами, і кожен з прихованих, у свою чергу, зв'язаний з наступними вихідними нейронами. Структура тришарового персептрона представлена на рис. 5.4.

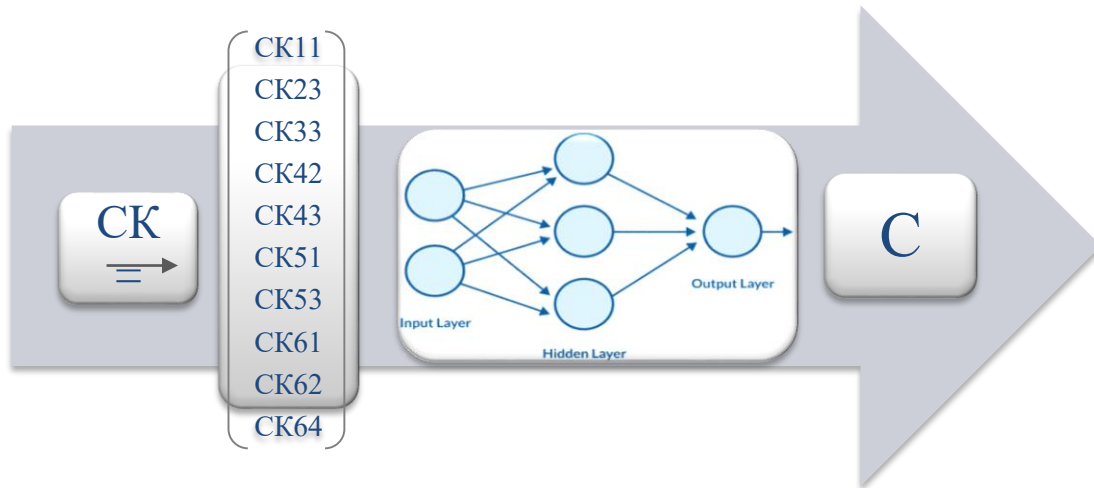


Рис. 5.4. Структура тришарового персептрона

*Джерело: розроблено автором.

Програмна система інтелектуальних агентів для підтримки прийняття управлінських рішень щодо забезпечення ефективності (прибутковості) промислового підприємства у процесі його інтернаціоналізації складалася з п'яти агентів, які у своїй основі використовували нейронні мережі з архітектурами, що наведені в табл.5.17.

Таблиця 5.17

Параметри інтелектуальних агентів (нейронних мереж)

Архітектура інтелектуального агента (нейронної мережі)	Кількість нейронів у прихованому шарі	Метод навчання	Функція помилки	Функція активації прихованого шару	Функція активації вихідного шару
1	2	3	4	5	6
Інтелектуальний агент (багатошаровий персептрон) #1	24	BFGS 21	SOS	Tanh	Identity
Інтелектуальний агент (багатошаровий персептрон) #2	39	BFGS 4	SOS	Logistic	Logistic
Інтелектуальний агент (багатошаровий персептрон) #3	9	BFGS 2	SOS	Exponential	Exponential

Закінчення таблиці 5.17

1	2	3	4	5	6
Інтелектуальний агент (багатошаровий персептрон) #4	37	BFGS 30	SOS	Exponential	Tanh
Інтелектуальний агент (багатошаровий персептрон) #5	40	BFGS 30	SOS	Exponential	Tanh

*Джерело: сформовано автором на основі НМ.

Прийняті рішення програмною системою інтелектуальних агентів щодо ефективності діяльності промислових підприємств визначалися шляхом їх голосування (табл. 5.18).

Таблиця 5.18

Порівняння істинних значень цільової змінної C_i із значеннями цільової змінної, одержаної шляхом голосування інтелектуальних агентів (нейронних мереж) програмної системи

Підприємство	Значення цільової змінної, C_i	Значення цільової змінної, одержані шляхом голосування інтелектуальних агентів (нейронних мереж) програмної системи	Абсолютна різниця, Δ_i
П1	82,00	137,82	55,8185
П2	36250,00	36251,00	0,9975
П3	1420,00	1403,74	16,2569
П4	312,00	265,39	46,6106
П5	316,00	259,66	56,3377
П7	138,00	233,36	95,3595
П8	1217,00	1257,14	40,1436
П9	567,00	619,92	52,9217
П10	-154,00	-25,68	128,3163

*Джерело: розраховано автором на основі НМ

Мірою якості прийнятих управлінських рішень програмною системою інтелектуальних агентів була середня абсолютна помилка (MAPE), значення якої становило:

$$\delta = \frac{\text{average}(\Delta_i)}{\text{average}(|C_i|)} = 1,2\%$$

Значення MAPE 1,2% вказує на правильність визначення значимості субкритеріїв, подане у табл. 1, і високу точність аналізу їх впливу на цільову функцію.

Це дозволило побудувати навчальну та тестову вибірки для програмної системи інтелектуальних агентів, в якій значення вхідних параметрів повинно вибиратися користувачем дослідним шляхом. Практичне значення розробленого продукту полягає у можливості для керівника підприємства задати бажаний вихідний параметр (цільова змінна C_i – ефективність діяльності підприємства (прибуток), володіючи інформацією про необхідну зміну вхідних параметрів (субкритеріїв) при прийнятті управлінських рішень щодо його інтернаціоналізації.

Даний програмний продукт можна застосовувати для вирішення також інших проблем діяльності підприємства, а також як модель для неінтернаціоналізованих підприємств, які планують вихід на зовнішні ринки.

Залежність між прибутком досліджуваних підприємств у 2018 році і мультиплікаційним коефіцієнтом інтернаціоналізації (МСІ) подано на рис. 5.5. Для аналізу обрали 2 малих підприємства (П1 і П7) та 7 середніх – П2-П5, П8-П10. Практично всі підприємства мають середній і високий рівень інтернаціоналізації, що дозволяє коректно порівнювати результати. Велике підприємство П6 при побудові залежності не враховували, оскільки впливає ефект масштабу (значно більший прибуток порівняно з іншими підприємствами).

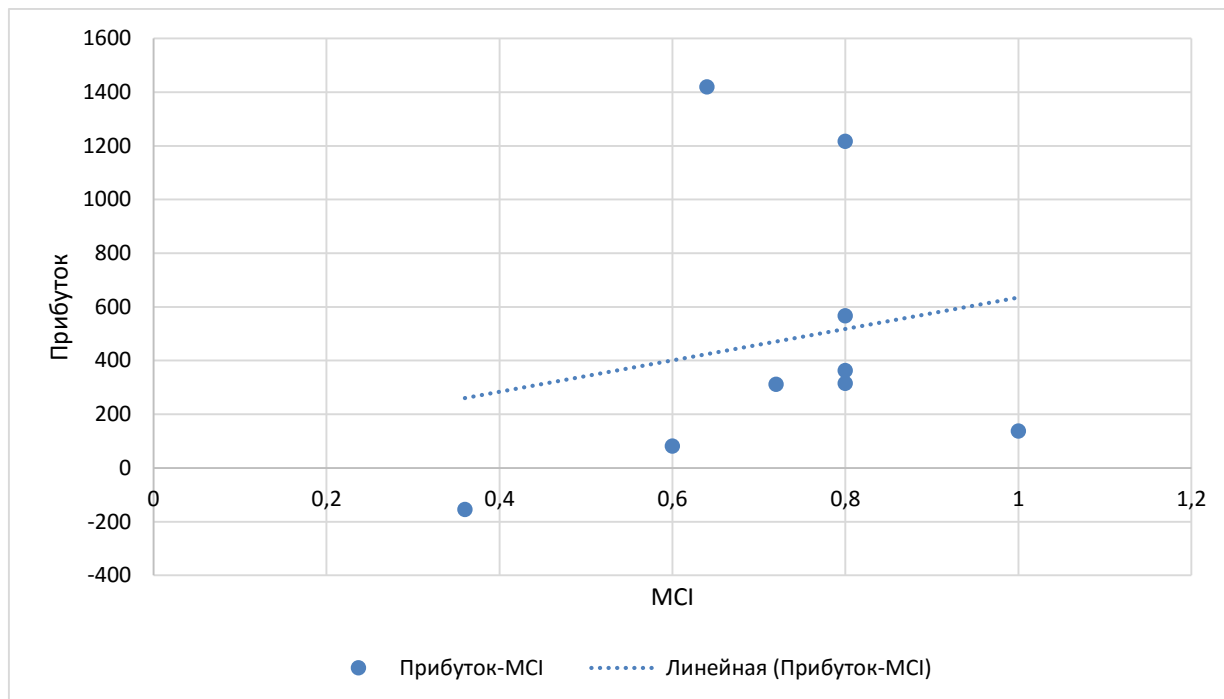


Рис. 5.5. Залежність між прибутком досліджуваних підприємств у 2018 році і мультиплікаційним коефіцієнтом інтернаціоналізації (МСІ)

*Джерело: сформовано автором.

Загалом можна зробити висновок, що зберігається та ж пряма лінійна залежність між прибутком і МСІ, що і у випадку з ROE. Цікавим є результат для малих підприємств – навіть при МСІ=1 неможливо досягти рівня середніх підприємств. Потрібно відзначити, що при одному і тому ж значенні МСІ (0,8) різні підприємства отримали прибуток, що в більш, ніж в 3,5 рази відрізняються один від одного (316 і 1217 тис.грн.), що свідчить про те, що керівник підприємства повинен приймати рішення на основі зміни субкритеріїв у розробленій засобами штучного інтелекту програмній системі інтелектуальних агентів.

Резюме до розділу 5

1. Оцінено ефективність запропонованого організаційно-економічного механізму інтернаціоналізації промислових підприємств методом системного аналітичного моделювання, який широко використовують для вирішення складно структурованих проблем при прийнятті управлінських рішень. Досліджено, що в умовах багатокритеріальності, невизначеності та недостатності інформації доцільно використовувати метод аналізу ієрархій (MAI) з використанням MS Excel, що ґрунтується на попарному порівнянні варіантів на різних рівнях ієрархії та їх математичній оцінці.

2. Методом MAI обґрунтовано прийняття управлінських рішень щодо інтернаціоналізації машинобудівних підприємств різного розміру, фінансових можливостей, технологічної оснащеності, кадрового потенціалу тощо. Запропоновано критерії, за якими здійснювали оцінювання ефективності інтернаціоналізації: торгівельний, фінансово-інвестиційний, виробничий, технологічний, інфраструктурний, науковий, освітній, мотиваційний (особистісний), а також 25 основних і 5 додаткових субкритеріїв, що охоплюють практично всі аспекти діяльності підприємства.

3. Побудовано структурно-логічну схему оцінювання ефективності інтернаціоналізації промислових підприємств за полікритеріальним підходом. Показано, що при достатньо високому рівні узгодженості (менше 10%), найважливішими критеріями при оцінюванні ефективності інтернаціоналізації підприємств є фінансово-інвестиційний, науковий та освітній критерії. В межах кожного критерію визначено субкритерії, що мають найбільші локальні пріоритети.

4. Проведений факторний аналіз за моделлю Дюпон дозволив оцінити ефективність діяльності досліджуваних підприємств за комплексним показником рентабельності власного капіталу та впливом кожного із трьох компонентів на неї: рентабельності продаж, ресурсовіддачі та коефіцієнта фінансової залежності.

5. Вирішено задачу оцінювання ефективності діяльності промислових підприємств в процесі їх інтернаціоналізації для підтримки прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності на основі розробленої програмної системи інтелектуальних агентів за допомогою нейронних мереж.

6. На основі лінійного коефіцієнту кореляції Пірсона встановлено визначено 10 субкритеріїв, що є значимими для забезпечення ефективності їх діяльності в процесі інтернаціоналізації. В результаті навчання нейронних мереж, задаючи цільову функцію, можна керувати цими субкритеріями, а розроблену методику доцільно використовувати будь-яким підприємств, які планують вихід на зовнішні ринки, або розширення присутності на ньому.

ВИСНОВКИ

У монографії обґрунтовано нове вирішення науково-прикладної проблеми розвитку теоретичних положень, науково-методологічних основ, науково-методичних підходів щодо формування організаційно-економічного механізму інтернаціоналізації промислових підприємств. Отримані результати дослідження дозволили сформулювати наступні висновки та внести пропозиції, що мають як теоретичне, так і практичне значення:

1. На основі встановленого взаємозв'язку між різними економічними категоріями, що характеризують міжнародну діяльність, з позиції ієрархічного підходу розвинуто теоретичні засади інтернаціоналізації та запропоновано розглядати категорію «інтернаціоналізація підприємства» з точки зору включення у неї дев'яти компонентів: торгівельного, фінансово-інвестиційного, виробничого, технологічного, інфраструктурного, наукового, освітнього, мотиваційного (особистісного), що реалізуються в певному інформаційному середовищі. Розроблено авторське визначення категорії «інтернаціоналізація підприємства», що базується на різних теоріях інтернаціоналізації, синтезі понять «глобалізація» та «локалізація» («глокалізація»), компонентному підході, з врахуванням того, що інтернаціоналізація підприємства може відбуватися і без виходу на зовнішні ринки. Удосконалення понятійно-термінологічного апарату є підґрунтям для розвитку теоретичних положень формування організаційно-економічного механізму інтернаціоналізації промислових підприємств.

2. Дослідження процесу інтернаціоналізації підприємств за схемою «in-out», де «in» – це передумови, котрі виникають на чотирьох рівнях: світовому, макро-, мезо- та мікрорівнях, а «out» – ефективність діяльності підприємств в результаті здійснення заходів з його інтернаціоналізації дозволило в рамках десяти блоків, що охоплюють різні аспекти функціонування суб'єктів господарювання з врахуванням екзо- та ендогенних впливів на нього, обґрунтовано приймати рішення про його інтернаціоналізацію, що, в свою чергу є основою для започаткування, провадження, коригування на певних етапах або згортання зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Встановлено, що міжнародна співпраця України, розглянута з позицій глобалізації та регіоналізації, яка реалізуються через участь держави у роботі міжнародних організацій, союзів, вироблення стратегічних пріоритетів зовнішньої політики та економічної безпеки, інтеграцію у світовий і європейський економічний простір є підґрунтям інтернаціоналізації суб'єктів господарювання. На основі аналізу тенденції ЗЕД підприємств України показано переваги і недоліки основних форм їх виходу на зовнішні ринки як способу забезпечення ефективної діяльності.

3. З використанням концепції еластичного інструментарію управління процесами інтернаціоналізації промислових підприємств розроблено науково-методологічну основу формування OEMПП, що полягає у забезпеченні підвищення ефективності діяльності підприємств. Ситуаційний полікритеріальний підхід до розроблення OEMПП, який включає етапи розроблення інструментарію для проведення діагностики щодо інтернаціоналізації підприємства, ідентифікацію його стану і сканування ситуації дозволяє на основі вирішення прямої задачі в першому наближенні виявляти проблемні ситуації, а в другому наближенні на основі визначення показника Дюпон здійснювати коригувальні дії на етапі впровадження OEMПП.

4. Запропоновано OEMПП, який включає організаційну і економічну складові, кожна з яких призводить до підвищення певного виду ефективності – організаційної, економічної чи соціальної, синергетичним ефектом яких є імідж підприємства, здобуті конкурентні переваги та нарощення потенціалу, що дозволяє топ-менеджменту підприємства приймати аргументовані рішення щодо інтернаціоналізації діяльності підприємства на вітчизняному ринку, виходу на зовнішні ринки, або розширення присутності на ньому. Оцінку ефективності діяльності промислових підприємств в процесі їх інтернаціоналізації здійснюють за запропонованим алгоритмом на основі об'єктної моделі за умови прямої залежності між різними видами ефективності у довгостроковому періоді за показниками рентабельності власного капіталу, що розраховують за рентабельністю продажів, ресурсовіддачею і коефіцієнтом фінансової залежності.

Встановлено основні мотиви, які спонукають промислове підприємство до інтернаціоналізації (проактивні мотиви – мотиви «До», які є позитивними (основна мета – досягнення успіху), реактивні – мотиви «Від», які є негативними (основна мета – уникнення невдач) та модифіковано матрицю SWOT-аналізу залежно від факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, котрі як сприяють, так і стримують міжнародну інтеграцію підприємства. Аналіз мотиваційного механізму дозволяє керівництву проводити успішну інтернаціоналізацію підприємства.

5. На основі аналізу стану міжнародного співробітництва в контексті міжнародної інтеграції на макрорівні охарактеризовано особливості інтернаціоналізації промислових підприємств: підтримка державою інноваційної діяльності, державне фінансування НДДКР з наступним трансфером технологій, запровадження податкових стимулів при випуску інноваційної продукції.

6. Враховуючи державну стратегію та механізми інституційного регулювання розвитку промислових підприємств, комплексний аналіз соціально-економічного розвитку восьми областей Західного регіону України та стратегій реалізації експортного потенціалу окремих областей, обґрунтовано перспективно-проблемний підхід до визначення пріоритетів розвитку регіону в контексті реформи децентралізації у частині створення спроможних територіальних громад та вплив даного явища на процеси інтернаціоналізації промислових підприємств, що можуть бути забезпеченими за умови ефективного використання міжнародної технічної допомоги і територіальних ресурсів, співфінансування проектів, залучення інвестицій.

7. Удосконалено науково-методичні підходи щодо ухвалення рішень про інтернаціоналізацію підприємства на основі аналізу тенденцій оподаткування в Україні, зокрема, екологічного податку в контексті сталого розвитку та формування соціально-еколого-відповідального ведення бізнесу промисловими підприємствами. Встановлено, що екологічний податок в Україні поки що не розвинувся значною мірою, але є потенціал для того, щоб він став одним з основних джерел доходів, аналогічно до інших країн, де зміна клімату та інші

екологічні загрози сприймаються більш серйозно. Показано, що екологічний податок має на меті заохочувати підприємства, особливо промислові, до зміни бізнес-поведінки, щоб діяти таким чином, аби приносити користь навколишньому середовищу для досягнення конкретних екологічних цілей. Аналіз забезпечення інтернаціоналізації підприємств з позицій сталого розвитку вказує також на те, що вихід на зовнішні ринки змушує підприємства переходити на стандарти ЄС та інших країн і, таким чином з метою мінімізації оподаткування зменшувати негативний вплив своїх технологічних процесів на навколишнє середовище.

8. Встановлено, що для створення належних умов для залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України необхідно вдосконалювати нормативно-правову базу державного регулювання іноземних інвестицій, що сприятиме збільшенню кількості та підвищенню якості ПІІ, мотивуючи вигідні ПІІ, запобігаючи або мінімізуючи шкоду національній економіці та ресурсам від діяльності підприємств. Показано, що формування інвестиційної привабливості країни ґрунтується на використанні таких переваг, як: вигідне географічне розташування, забезпеченість ресурсами, місткий споживчий ринок, дешева робоча сила тощо.

9. Доведено, що науково-дослідний та освітній потенціали є одними із ключових чинників інтернаціоналізації промислових підприємств. Визначено інституційні й економічні чинники впливу на стан науково-дослідного потенціалу України, спрямовані на створення сприятливого середовища для розвитку високотехнологічних виробництв, становлення та розвиток інфраструктури інноваційної діяльності. Показано, що зростання доданої вартості продукції і забезпечення ефективної діяльності промислових підприємств ґрунтується на співпраці з науковцями в контексті фінансування фундаментально-прикладних розробок, реалізації проектів, що фінансуються ЄС та іншими країнами, а також трансфері прогресивних технологій. Проведений аналіз освітнього потенціалу України доводить, що «розвиток людського капіталу» повинен бути пріоритетом розвитку суспільства, що дозволить трансформувати економіку України із сировинної в інноваційну.

Доведено, що інтеграція науки, освіти та бізнесу є одним із дієвих шляхів до забезпечення конкурентоздатності країни та просування її інтересів на міжнародні ринки.

10. Удосконалено систему функціонального забезпечення організаційної складової запропонованого ОЕМПП, що базується на нових більш ефективних формах взаємодії бізнесу, науки, освіти та влади через активізацію діяльності діючих та впровадженню нових структурних підрозділів підприємства, що сприятиме формуванню конкурентних переваг; залученню додаткових інвестиційних ресурсів; розробці, виробництву та збуту інноваційної продукції; навчанню кваліфікованого персоналу відповідно до потреб підприємства. Встановлено, що синергетичним ефектом досягнення вказаних цілей є інтернаціоналізація промислового підприємства через розвиток людського капіталу та створення «повної цінності», яка передбачає більш значущу цінність, окрім отримання прибутку, зокрема, створення соціального ефекту.

Показано, що підприємство, впроваджуючи запропонований організаційно-економічний механізм, застосовує інноваційний підхід до ведення бізнесу з використанням сучасних технологій, вирізняється сильною корпоративною культурою, соціальною відповідальністю та цінностями, що сприяє підвищенню його конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішньому ринках.

11. Оцінювання ефективності організаційно-економічного механізму інтернаціоналізації промислових підприємств в умовах багатокритеріальності, невизначеності та недостатності інформації здійснено методом системного аналітичного моделювання, зокрема методом аналізу ієрархій (МАІ), що дозволило обґрунтовано приймати управлінські рішення щодо інтернаціоналізації машинобудівних підприємств різного розміру, фінансових можливостей, технологічної оснащеності, кадрового потенціалу тощо. Оцінювання ефективності інтернаціоналізації проводили за торгівельним, фінансово-інвестиційним, виробничим, технологічним, інфраструктурним, науковим, освітнім, мотиваційним (особистісним) критеріями, а також

25 основними і 5 додатковими субкритеріями, на основі побудованої структурно-логічної схеми. Показано, що при достатньо високому рівні узгодженості (менше 10%), найважливішими критеріями при оцінюванні ефективності інтернаціоналізації підприємств є фінансово-інвестиційний, науковий та освітній критерії. В межах кожного критерію визначено субкритерії, що мають найбільші локальні пріоритети.

12. Проведений факторний аналіз за моделлю Дюпон дозволив оцінити ефективність діяльності досліджуваних підприємств за комплексним показником рентабельності власного капіталу та впливом кожного із трьох компонентів на неї: рентабельності продаж, ресурсовіддачі та коефіцієнта фінансової залежності.

13. Вирішено задачу оцінювання ефективності діяльності промислових підприємств в процесі їх інтернаціоналізації для підтримки прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності на основі розробленої програмної системи інтелектуальних агентів за допомогою нейронних мереж. Доведено, що на основі лінійного коефіцієнту кореляції Пірсона 10 субкритеріїв є значимими для забезпечення ефективності їх діяльності в процесі інтернаціоналізації. В результаті навчання нейронних мереж, задаючи цільову функцію, можна керувати цими субкритеріями, а розроблену методику використовувати будь-яким підприємств, які планують вихід на зовнішні ринки, або розширення присутності на ньому. Для програмної системи інтелектуальних агентів застосовано метод машинного навчання багатошарового перцептронну (БШП). Розраховано значення середньої абсолютної помилки (MAPE) оцінки якості програмної системи інтелектуальних агентів, яке становить 1, 2%, що свідчить про високу точність отриманих результатів. Показано, що розроблений програмний продукт можна застосовувати для вирішення також інших проблем в діяльності підприємства.

ГЛОСАРІЙ

З ТЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Аванс фрахту (Advance freight) – 1) грошова сума, що надається судновласнику фрахтувальником чи відправником вантажу на покриття витрат у порту завантаження.

Авізо (Advice, note) – 1) офіційне письмове повідомлення одного контрагента іншому про здійснення певних грошових операцій або зміни у взаєморозрахунках чи відправці товарів; 2) повідомлення про перерахунок грошей (зняття з рахунка тощо), залишки коштів на рахунку, відкриття акредитива.

Автаркія (від гр. autarkeia – самовдоволення) – крайній вияв протекціонізму; політика відособлення країни від економіки інших країн з метою створення замкненого, національного господарства, що відзначається самозабезпеченням.

Авторське право – сукупність національних і міжнародних норм, що регулюють відносини стосовно створення і використання інтелектуального продукту.

Агент (Agent) – фізична чи юридична особа, яка діє як довірена особа з певними правами та обов'язками (брокера, дилера, комісіонера, маклера) від імені іншої фізичної чи юридичної особи за дорученням і в інтересах цієї особи.

Агент експортний (Agent dealing in export) – юридична або фізична особа, яка за завданням однієї або кількох фірм-виробників однієї країни, маючи зразки їхньої продукції, каталоги, прайс-листи, шукає покупців для експортних поставок

Адаптація – процес пристосування будь-якої системи (людини, організації) до існуючих чи мінливих умов середовища.

Адендум (Addenda) – додаток до двосторонньої угоди (договору), який доповнює її умови або уточнює їх, конкретизує, тлумачить.

Ажіо (Agio/premium) – перевищення, різниця (як правило, у бік збільшення), з якою продають на біржі цінності (грошові знаки, векселі, акції, облигації), порівняно з їх номінальною вартістю, а також збільшення курсу акції на зарубіжних біржах порівняно з національним біржовим курсом.

Активізація – це інтенсифікація трудової діяльності працівників на основі підвищення творчого потенціалу особистості і колективу.

Акцепт – лист-підтвердження, що містить згоду покупця на пропозицію продавця.

Бізнес-план інновації – документ, що подається інвестору інноваційного проекту (або іншому його учаснику) і містить основні характеристики проекту, обґрунтування доцільності його реалізації, економічної ефективності та інших переваг нововведення.

Бренд – невловима сума властивостей продукту: його імені, упаковки та ціни, його історії, репутації та способи рекламування. Бренд також є сполученням вражень, які він справляє на споживачів, і результатом їхнього досвіду у використанні бренду.

Брокер – фізична або юридична особа, що виконує роль посередника між продавцями і покупцями товарів, цінних паперів, валюти. Брокери сприяють укладенню торговельних угод, зводячи покупців і продавців. Брокери діють з доручення своїх клієнтів і за їхній рахунок, одержуючи плату або винагороду у виді комісійних при укладенні угоди. У дорученні клієнта брокерові вказується: кількість, термін постачання і ціна.

Бюджетна ефективність експорту – частка від ділення вартості обсягу експорту товарів на вартість цих товарів за цінами внутрішнього ринку з урахуванням транспортних та інших витрат з доставки товарів.

Бюджетна ефективність імпорту – частка від ділення вартості обсягу імпортованих товарів за цінами внутрішнього ринку на вартість цих товарів за цінами закупки на зовнішньому ринку.

Валюта платежу – валюта, у якій здійснюється оплата товарів, цінних паперів, послуг або погашення кредиту.

Валюта ціни – це валюта, в якій визначається ціна контракту.

Валютна ефективність експорту – відношення гранично допустимих витрат, пов'язаних з експортом товарів за відомої зовнішньоторговельної ціни (валютні надходження, скориговані на коефіцієнт цінності/купівельної спроможності валюти та, за потреби, на коефіцієнт кредитного впливу) і реальних експортних витрат.

Валютна ефективність імпорту – відношення реальних витрат, пов'язаних з імпортом та гранично допустимих витрат на імпорт товарів за відомої зовнішньоторговельної ціни (витрат, скоригованих на коефіцієнт цінності/купівельної спроможності валюти та, за потреби, на коефіцієнт кредитного впливу).

ВВП – вартість товарів і послуг, зроблених у країні у всіх галузях економіки і призначених для кінцевого споживання, нагромадження й експорту.

Венчурний (ризиковий) капітал – капітал, що вкладається у заходи, пов'язані з підвищеним ризиком при розробці й організації капітал виробництва нового продукту або впровадженні нової технології.

Венчурні фірми – переважно малі підприємства технологічно прогресивних галузей національної економіки, що спеціалізуються у сферах наукових досліджень, розробок, створення і впровадження інновацій, пов'язаних з підвищеним ризиком.

Винахід – вирішення технічної проблеми на основі використання систематичних знань. Об'єктом винаходу можуть бути: пристрій, спосіб, речовина, механізми, штам мікроорганізму, культури клітин рослин тощо.

Високі технології – технології, які стануть визначальними в постіндустріальному суспільстві, наприклад, біотехнології, робототехніка, штучний інтелект.

Витрати трансакційні – витрати економічної діяльності, пов'язані зі здійсненням ринкових угод (витрати збору та обробки інформації, проведення переговорів та прийняття рішень, контролю та юридичного захисту виконання контракту).

Глобалізація – це поширення продуктів, технологій, інформації та робочих місць через національні кордони та культури. З економічної точки зору, вона описує взаємозалежність країн по всьому світу, спричинену вільною торгівлею.

Глобалізація економічна – це історичний процес, результат людських інновацій і технічного прогресу. Цей термін також іноді відноситься до переміщення людей (праці) і знань (технологій) через міжнародні кордони.

Глобалізація суспільного розвитку – планетарна взаємозалежність усіх країн і регіонів світу. В економічний, політичний, науково-технічний обіг утягнуте все людство, уся планета з космічним простором, що її оточує. Причини глобалізації такі: розширення міжнародної діяльності, створення – альянсів у сфері виробництва та наукових досліджень і т. ін.

Глокалізація (поєднання термінів «глобальний» і «локальний») – створення товарів і послуг, які налаштовані на постачання світових ринків, але відповідають місцевим цінностям. Проблему одночасної глобалізації локального і локалізації глобального можна позначити як подвійний процес макролокалізації (глобалізація локальної величини) і мікроглобалізації (локалізація глобального значення).

Горизонтальна структура – структура, яка координує діяльність на основі ділового спілкування та обміну інформацією між відділами. Співвідношення вертикальної та горизонтальної структур визначає характер компанії.

Гуртки якості – форма групової творчості. Виникли в Японії в 1962 р. як метод новаторства, творчого пошуку, ділової активності та саморозвитку працівника.

Давальницька сировина – сировина особи (юридичної, фізичної), власник якої є замовником на виготовлення товару з цієї сировини іншою особою – товаровиробником, а водночас і власником готового товару (продукту). Може бути давальницька сировина також зарубіжного походження, яка ввозиться в іншу країну з метою переробки в готову продукцію з наступним вивезенням до країни – власника сировини або реалізацією на внутрішньому ринку країни-

виробника. У ціну готової продукції виробник включає вартість переробки давальницької сировини і витрати, пов'язані з виготовленням продукції.

Делегування – наділення працівників владними повноваженнями, обов'язками і відповідальністю.

Делькредере (італ. del credere – за довірою):

- а) гарантійне зобов'язання брокера перед принципалом за виконання угоди;
- б) страхування дебіторської заборгованості;
- в) винагорода за поруку в платежі за векселем або іншим зобов'язанням;
- д) виплачується у випадку повного надходження платежу за відданий у борг товар.

Демпінг – навмисне заниження цін на товари, що конкурують із товарами, виробленими національними підприємствами, з метою придбання більшої частки ринку і витіснення інших (національних) виробників.

«Дерево цілей» – структурована, побудована по ієрархічному принципу сукупність цілей економічної системи, програми, плану, в якому виділена генеральна ціль (місія організації) та підпорядковані їй підцілі першого, другого та наступних рівнів.

Дефлятор – коефіцієнт, який використовується з метою приведення економічних показників, що визначаються у грошовому вимірі, до рівня цін попереднього періоду; чисельно дорівнює індексу цін.

Децентралізація – процес делегування функцій на нижчі рівні управління, який відбувається в міру зростання масштабів і складності систем управління.

Диверсифікація – 1) спосіб вкладення інвестицій за допомогою їх розподілення серед різних видів діяльності, які мають різний рівень ризику, з метою зниження загального ступеня ризику інвестиційного портфелю в цілому; 2) загальна ділова практика, направлена на розширення номенклатури товарів і послуг або географічної території, для того, щоб розосередити ризик і знизити залежність від циклічності бізнесу; 3) спосіб розвитку підприємства, що полягає в освоєнні виробництва нових товарів, товарних ринків, а також видів послуг, що включає не просто диверсифікацію товарних груп, але й розповсюдження

підприємницької діяльності на нові та не пов'язані з основними видами діяльності фірми ринки.

Дисконтування – приведення економічних показників різних років до виду зіставлення за допомогою коефіцієнта, заснованого на формулі складних процентів.

Добровільне обмеження експорту/імпорту – кількісне обмеження, засноване на зобов'язанні одного з партнерів по торгівлі обмежити або, принаймні, не розширювати обсягів поставок, прийняте в рамках офіційної міжурядової або неофіційної угоди про встановлення квот на експорт/імпорт певного товару.

Довгострокові (сталі) тенденції – ознаки зростання чи занепаду в конкретній фірмі, галузі чи економіці в цілому, що спостерігаються протягом тривалого періоду.

Дочірня компанія – компанія, в якій прямий інвестор (материнська компанія) має контрольний пакет акцій.

Експорт – вивіз за кордон товарів, послуг і капіталу для реалізації на зовнішніх ринках.

Ембарго (лат. *imbarricare* – перешкоджати; ісп. *embargo*) – державна заборона на імпорт-експорт певних товарів, технологій і капіталу у окремі країни.

Ефективність – досягнення певних результатів із мінімально можливими витратами або отримання максимально можливого обсягу продукції з існуючої кількості ресурсів.

Ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємств – позитивний кількісний та (або) якісний результат, отриманий за наслідками реалізації зовнішньоекономічного контракту порівняно із результатами зовнішньоекономічної діяльності, що здійснювалась до цього.

Ефективність нововведень – оцінюється економічним та соціальним ефектом. Економічний ефект полягає в тому, що можна випускати принципово

нову, якіснішу продукцію, яка задовольняє нові потреби. Соціальний ефект полягає в якісному змінюванні умов праці, рівня життя.

Експертна група – колектив експертів, сформований за визначеними правилами для вирішення поставленої задачі.

Життєвий цикл товару – певний період часу, протягом якого продукт праці продовжує бути товаром, користується попитом і може бути проданий, даючи прибуток товаровиробнику і продавцеві.

Замовлення – письмове розпорядження покупця щодо доставки йому товарів чи надання послуг; документ оформлюється частіше всього на спеціальному бланку з обґрунтуванням ціни.

Запит – звернення покупця до продавця, що містить пропозицію вислати оферту, якщо ініціатива в пошуку товару виходить від покупця.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства – це сфера господарської діяльності, пов'язана з міжнародною виробничою й науково-технічною кооперацією, експортом і імпортом продукції, виходом підприємства на зовнішній ринок.

Зовнішньоекономічний договір (контракт) – матеріально оформлена угода двох чи більше суб'єктів ЗЕД та їхніх іноземних контрагентів, спрямована на встановлення, зміну або припинення їхніх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності.

Зовнішньоекономічна операція – це комплекс дій контрагентів різних країн з підготовки, укладання та виконання торгової, інвестиційної чи іншої угоди економічного характеру.

Зовнішньоекономічний потенціал – це сукупність галузей, підгалузей, об'єднань, підприємств і організацій, що виробляють продукцію на експорт чи використовують імпортовану продукцію та здійснюють інші види і форми ЗЕД.

Зовнішньоекономічна політика держави – система принципів і методів, що визначають діяльність органів державної влади та державного управління і спрямовані на забезпечення національних економічних інтересів у сфері

розвитку та взаємодії національних економік у цілому і національних суб'єктів міжнародного бізнесу зокрема.

Зустрічна торгівля – сукупність угод, при укладанні яких закупка продукції з різних причин супроводжується відповідними поставками товарів з метою досягнення балансу експортно-імпортних операцій. Зустрічна торгівля поділяється на бартерні угоди, зустрічні закупки, компенсаційні угоди, кліринг, угоди «оффсет».

Імідж (з англ. image – образ, зображення) – штучний образ, що формується в суспільній або індивідуальній свідомості на підставі всебічної оцінки суспільством, спільнотою, клієнтами діяльності, стратегії та культури організації.

Імпорт – ввіз через границю товарів, технології та капіталів для реалізації на внутрішньому ринку країни-імпортера; одержання від іноземних партнерів послуг виробничого або споживчого призначення.

Інвестиція – усі види цінностей і ресурсів (фінансових, майнових, інтелектуальних та ін.), вкладених в об'єкти підприємницької діяльності з метою одержання прибутків, досягнення наукового, технологічного або соціального ефекту.

Інвестиції іноземні – цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту.

Інвестиції прями – це безпосередня участь інвестора у виборі об'єкта інвестування і вкладанні коштів.

Інвестиційна привабливість – 1) узагальнююча характеристика переваг і недоліків інвестування окремих напрямів і об'єктів з позиції конкретного інвестора; 2) інтегральна сукупність критеріїв дієвості умов і факторів, що забезпечують інтерес інвесторів до вкладеного капіталу.

Інвестиційний капітал – капітал, який вкладається у довготермінові інвестиційні проекти.

Інвестиційний клімат – сукупність політичних, правових, економічних, організаційних і соціальних умов, що визначають привабливість і доцільність інвестування певної господарської системи.

Інвестиційний процес – це прийняття інвестором рішення щодо вибору об'єктів, обсягів та строків інвестування, тобто комплекс практичних дій, етапів, пов'язаних з укладенням коштів (капіталів) у підприємства та галузі економіки.

Інерція поведінки – адаптивний механізм пристосовування, який діє за затвердженим зразком поведінки. Інерція поведінки закріплюється в популяції як успадковувана риса.

Індекс умов торгівлі – співвідношення індексів середніх цін експорту та імпорту.

Індент – документ з відривним дублікатом; 2) замовлення, зроблене імпортером однієї країни комісіонеру іншої на закупку певної партії товару.

Інженерні центри – організаційні утворення, що виникають на базі університетів для розробки нових технологій.

Інжиніринг (від лат. *ingenium* винахідливість) – надання комплексу послуг виробничого, комерційного характеру для доведення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) до стадії виробництва. Основний перелік інжинірингових послуг включає в себе маркетингове дослідження, прив'язку проекту до конкретних умов, проведення тендерів; нагляд за виготовленням устаткування та будівельно-монтажними роботами; допомогу в підготовці персоналу; пуск об'єкта в експлуатацію «під ключ»; консультації після введення об'єкта. Інжинірингові фірми залучають інші організації, що дає їм змогу виконувати дуже складні й масштабні проекти.

Інкасо – банківська операція по стягненню грошових коштів з платника на користь одержувача на підставі письмового доручення останнього з наданням відповідних документів.

Інкотермс (Incoterms, International commerce terms) – офіційні правила Міжнародної торгової палати, які містять перелік і опис факультативних правил здійснення договірних поставок.

«Інкубатор» – організаційна структура науково-технічної сфери, що спеціалізується на створенні сприятливих умов для ефективної діяльності малих інноваційних фірм, які реалізують оригінальні науково-технологічні ідеї.

Інновації (від англ. innovation новина, нововведення) – новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення) виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери.

Інноваційна діяльність – спрямована па пошук можливостей, які забезпечують практичне використання наукового, науково-технічного результату та інтелектуального потенціалу з метою одержання нового чи поліпшеного продукту, способу його виробництва та задоволення суспільних потреб у конкурентоспроможних товарах і послугах.

Інноваційна політика держави – вплив держави на інноваційну діяльність за допомогою прямих та опосередкованих важелів правового та економічного регулювання задля розвитку науки і техніки, інноваційних процесів тощо.

Інноваційний лаг – проміжок часу між виникненням новинки і втіленням її у нововведення.

Інноваційний менеджмент – сукупність форм, принципів та методів управління процесами створення і впровадження новин у підприємницьких структурах з урахуванням особливостей ринкової економіки та сучасних тенденцій НТП.

Інноваційний потенціал держави – сукупність ресурсів у галузі освіти, науки та виробництва, спрямованих на інноваційний розвиток економіки (обсяг нагромаджених теоретичних та практичних знань у різних галузях суспільної діяльності; здатність використовувати та розповсюджувати ці знання; наявність підготовлених кадрів високої кваліфікації; матеріально-технічна й фінансова база науки для проведення досліджень та експериментів з впровадження нової техніки, продуктів, технологій); інноваційний потенціал визначає можливості розвитку науки в майбутньому та місце держави на ринку технологій.

Інноваційна політика держави – вплив держави на інноваційну діяльність за допомогою відповідного правового та економічного механізму. Держава здійснює заходи щодо захисту національного ринку, створення інноваційного потенціалу. Серед моделей державної інноваційної політики розрізняють дві – американську та японську. Стратегії інших країн є їхніми різновидами. Основні розбіжності – в рівні державного регулювання інноваційної діяльності. Основні напрями інноваційної державної політики для всіх країн такі: державні прямі та побічні стимулювання розвитку науки та техніки; освоєння їх результатів; стратегія підготовки та перепідготовки кадрів; формування інфраструктури суспільного клімату, котрий забезпечує розвиток інноваційних процесів.

Інноваційна сфера – система взаємодії інноваторів, інвесторів, товаровиробників конкурентоспроможної продукції та послуг і розвинутої інфраструктури.

Інновація управління – процедури управління, заходи, інформаційні системи, оргструктури, які вперше застосовуються на підприємстві.

Інтелектуальний продукт – продукт інтелектуальної діяльності, який є товаром в умовах ринку (знання, теорії, відкриття, винаходи).

Інтеграція (лат. *integratio* – відновлення і цілий) – поступове зближення та об'єднання економічних суб'єктів у процесі їх взаємодії (взаємовпливу, взаємопроникнення, взаємозбагачення, тощо).

Інтернаціоналізація – це послідовний й організований процес збільшення міжнародної залучення компанії та пов'язані з ним зміни в організаційних формах бізнесу, процес пристосування дій компанії до міжнародного середовища, встановлення та реалізації взаємовідносин з підприємствами інших країн.

Інтернаціоналізація діяльності підприємства – це будь-який вид господарської діяльності, яку воно розпочинає за кордоном у поєднанні з діяльністю у власній країні з метою реалізації своїх довгострокових стратегічних цілей на основі використання більш сприятливих загальноекономічних,

ринкових, адміністративно-правових, екологічних, географічних і соціально-політичних умов ведення бізнесу в приймаючій країні.

Інтернаціоналізація науки – результати фундаментальних досліджень досить швидко стають відомі у світі і широко використовуються.

Капіталізація – перетворення частини доданої вартості або доходів на капітал; обчислення цінності майна (нерухомості, цінних паперів тощо) за доходом, якій таке майно приносить; калькуляція вартості кредиту з урахуванням процентної ставки; доларова сума всіх акцій, боргів і перерозподіленого прибутку компанії.

Квота експортна – відношення величини обсягу експорту до валового внутрішнього продукту.

Квота імпортна – відношення величини обсягу імпорту до валового внутрішнього продукту.

Кейрецу – об'єднання фірм у стійкі промислово-фінансові групи, характерні для Японії.

Коефіцієнт ефективності експорту альтернативний – віднесення суми експортного прибутку до внутрішнього прибутку підприємства від продажу цього товару всередині країни.

Коефіцієнт ефективності експорту базовий – віднесення величини експортного доходу до експортних витрат.

Коефіцієнт ефективності імпорту альтернативний – показник, який визначається віднесенням прибутку від реалізації імпортованих товарів до внутрішнього прибутку, обчисленого на основі оптової ціни цього товару за умов виробництва його всередині країни.

Коефіцієнт ефективності імпорту базовий – показник, який визначається віднесенням виручки від реалізації товару на внутрішньому ринку країни до витрат, пов'язаних з здійсненням імпорту. Коефіцієнт зовнішньоторговельного обороту – відношення величини суми експорту та імпорту до валового внутрішнього продукту.

Комісіонер – одна зі сторін угоди комісії, контрагент комітента за такою угодою.

Компенсаційна угода – комерційний обмін товарів і послуг на інші товари чи послуги такої ж вартості. Консалтинг – консультаційні послуги в діловій практиці.

Конкуренція – боротьба між товаровиробниками за вигідніші умови виробництва та збуту товару. З точки зору інноваційного процесу конкуренцію можна поділити на функціональну, видову, предметну.

Конкуренція цінова – бажання знизити витрати на виробництво товару для того, щоб пропонувати товар за ціною нижчою, ніж у конкурентів, зберігаючи при цьому норму прибутку.

Консультація – це форма послуги, яка надається організації з метою пояснення ситуації і способу вирішення пов'язаних з нею проблем. Консультативна діяльність спирається не тільки на знання і досвід, а й на проведення конкретних, спеціалізованих досліджень і здійснюється консультативними фірмами.

Контракт типовий – розроблений відповідно до встановлених правил документ, який містить ряд уніфікованих умов, прийнятих у практиці міжнародної торгівлі, тобто наперед узгоджених, типових умов.

Контроферта – лист із визначенням умов угоди, який відправляє покупець у разі незгоди з умовами оферти.

Концерн – 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.

Кон'юнктура – сукупність ознак, що характеризують поточний стан справ в економіці. Закономірні форми розвитку кон'юнктури в умовах ринкового механізму визначаються балансом державного регулювання і конкуренції, незалежністю прийняття рішень споживачами, корпораціями та державними

установами, підприємствами. Розрізняють загальногосподарську кон'юнктуру країни і кон'юнктуру світового товарного ринку.

Конкурентоспроможність – спроможність держави в цілому, галузі, фірми, товару, інновації до суперництва у боротьбі за ринки; показниками конкурентоспроможності є: самодостатність економіки; місце на ринку, розмір та географія окремих сегментів ринку; імовірність та строк морального старіння технологій або продуктів; імовірність розширення ринку; цінові характеристики; ступінь патентного захисту; наявність секретів виробництва; наявність каналів розподілу; стійкість до коливань кон'юнктури; наявність сировини й матеріалів.

Конкурсно-контрактна система – інструмент об'єктивного розподілу коштів та іншої підтримки НДДКР на конкурсній основі; укладання контрактів, які визначають економічні та правові взаємовідносини замовника і виконавця НДДКР (до контракту включаються позиції фінансового, економічного, науково-технічного та соціального характеру).

Коносамент – документ, що засвідчує одержання вантажу для транспортування морським шляхом; видається перевізником відправникові вантажу.

Конкурентна перевага – рівень ефективного використання наявних у розпорядженні фірми (а здобувають також для майбутнього споживання) всіх видів ресурсів.

Консалтинг (від англ. consult – радити, враховувати інтереси, давати поради та довідки і як похідна від цього слова consulting – консультивання) – професійна діяльність, пов'язана з наданням кваліфікованих, незалежних і ефективних порад (як правило платних) з економічної та технічної допомоги організаціям, фірмам, окремим підприємцям, з метою пошуку можливостей найбільш оптимального використання власних ресурсів, підвищення рівня рентабельності та доходів.

Концепція (лат. сопсерно – система поглядів) – це комплекс ключових положень і настанов мислення, що дає змогу зберегти спрямованість наукового дослідження. Це своєрідний компас на шляху думки.

Консорціум – тимчасовий союз господарсько незалежних фірм та організацій, метою яких є підвищення конкурентноздатності на основі скоординованої діяльності; організація консорціуму оформляється угодою, до його складу при розробці нововведень входять великі фірми, дослідницькі центри, лабораторії, заклади освіти; учасники консорціуму дістають вигоди через обмін нововведеннями, проведення спільних досліджень, розподіл інвестиційного ризику, отримання додаткових ноу-хау.

Концерни – інтегровані багатогалузеві об'єднання, котрі складаються з великої кількості господарських одиниць, що мають різний ступінь самостійності, різні функції та сфери діяльності, власні науково-дослідні та конструкторські центри (завдяки цьому з'являється можливість поєднати ресурси для виконання великих програм НДДКР).

Лаг імітаційний – проміжок часу між появою новітнього продукту в одній з країн та налагодженням випуску такого товару національними виробниками у інших країнах.

Лаг чистий – обчислена в одиницях виміру часу різниця між імітаційним лагом і лагом попиту, яка показує тривалість періоду, коли експортні операції найбільш дієві та результативні.

Лізинг – вид інвестиційної діяльності з придбання майна або інших товарів і передачі їх у довгострокову оренду фізичним або юридичним особам за визначену плату, на певний строк і на умовах, передбачених договором, із правом наступного викупу лізингоодержувачем (орендарем).

Ліцензія – дозвіл, наданий підприємствам державними органами, на право займатися певними видами діяльності, перелік яких визначається державними актами; спеціальний дозвіл на право ввозу та вивозу товарів через кордони держави; існує також патентна ліцензія, що дає право використання винаходів або ноу-хау.

Ліцензування – нормативне встановлені умови, порядок і процедура надання уповноваженими органами дозволу на експорт та імпорт певних товарів,

робіт, послуг прав інтелектуальної власності у відповідних обсягах і суворо визначені строки.

Маркетинг – комплексна система керування діяльністю підприємства з розробки, виробництва і збуту продукції на основі дослідження ринку й активного впливу на формування попиту. Маркетинг включає взаємозалежну систему заходів з дослідження ринку, просування товару на ринок, підпорядкування виробництва вимогам ринку. Орієнтуючи виробництво на найкраще задоволення потреб ринку, що існують і потенційних покупців продукції, маркетинг сприяє усталеній роботі підприємства й одержанню прибутку.

Меркантилізм – теорія і політика торгового капіталу періоду його первісного нагромадження (європейські держави XVI–XVIII ст.). Основний зміст меркантилізму полягає у забезпеченні економічного добробуту в країні через обмеження імпорту та збільшення експорту для того, щоб в країні нагромаджувались дорогоцінні метали, а сальдо торгового балансу було б незмінно активним.

Метод експертних оцінок – метод, який застосовують для дослідження економічних явищ, процесів і виявлення факторів, що викликали відхилення; передбачає використання професійного досвіду та інтуїції спеціалістів (експертів), які здійснюють експертну оцінку та складають кваліфікаційний аргументований висновок про стан того чи іншого питання діяльності підприємства.

Методи організації інноваційного процесу – методи організації робіт від формулювання ідеї до досягнення комерційного результату; застосовуються три основні методи: послідовний, паралельний, інтеграційний.

Митний союз – угода групи країн про взаємне скасування митних тарифів та встановлення єдиної тарифної політики стосовно третіх країн.

Мито – це вид державного податку, що стягується з товарів, цінностей та майна, що перетинає державний кордон країни.

Міжнародний економічний режим – комплекс правил, регламентацій та звичаєвих норм, що утворюються на базі міжнародних угод та встановлюють передумови міжнародної господарської діяльності та співробітництва щодо міжнародної економічної діяльності.

Монетаризм – економічна теорія, згідно з якою кількість грошей у обігу є визначальним фактором формування кон'юнктури. Існує прямий зв'язок із зміною грошової маси у обігу, з одного боку, і величиною валового національного продукту і рівнем цін – з другого.

Наука – процес створення системи нових знань. Сутність науки полягає в пошуках істини, в експериментально-дослідній діяльності, що спрямована на вивчення законів природи та суспільства. Коли дослідні проблеми вирішені, тоді продукт наукової діяльності набуває форми знання. Наука збільшує творчі можливості людини та здатна визначати темпи розвитку виробництва, характер його змін. Наука впливає на людину через систему освіти та бере участь у розвитку всіх компонентів системи виробничих сил.

Наукові фонди – акумулювання коштів компаній та приватних осіб, які використовуються для розвитку НДДКР.

Наукова політика – визначення загальних принципів і вибір генеральних напрямів розвитку науки.

Наукові фонди – акумулювання коштів компаній та приватних осіб, які використовуються для розвитку НДДКР.

Наукомісткість – показник, що характеризує відношення витрат на НДДКР до обсягу продажу; іншим показником наукомісткості є відношення зайнятих в НДДКР до загального числа зайнятих.

Неявні (альтернативні) витрати – вартість власних виробничих ресурсів підприємства, які використовуються, але ціна за які не сплачується, оскільки такі ресурси не є покупними; неявні (альтернативні) витрати разом із бухгалтерськими (явними) утворюють економічні витрати підприємства.

Новаторство – нове у творчій діяльності людей.

Нововведення – процес втілення та поширення нових видів продуктів, послуг, виробничих процесів, ідей, методів роботи, усього нового щодо організації або її середовища.

Ноу-хау (з англ. know how – знаю як) – секретні знання та відомості будь-якого характеру, що захищені правами інтелектуальної власності, охороняються режимом комерційної таємниці з метою випередження конкурентів і отримання надприбутків.

Обмеження валютні – це законодавча чи адміністративна заборона у вигляді лімітування і регламентації операцій резидентів і нерезидентів з валютою й іншими валютними цінностями.

Обмежувальна ділова практика – це сукупність дій, заходів, прийомів, що формують ринкову поведінку підприємств чи їх об'єднань з метою досягнення та утримання провідної позиції на ринку шляхом обмеження або послаблення конкурентної боротьби.

Оновлюваність продукції – показник, що відображає частку нової продукції у загальному обсязі продажу.

Оновлюваність технології – показник, що відображає частку продукції, виготовленої за новою технологією, у загальному обсязі виробництва.

Опір змінам – поведінка, яка гальмує нововведення і спрямована на збереження існуючого порядку речей, правил, норм, звичаїв і проявляється у відкладанні змін.

Опціон валютний – контракт на право купити або продати протягом договірного періоду за договірною ціною лот валюти; опціон, який передбачає право вибору альтернативних валютних умов контракту.

Організаційна структура підприємства – впорядкована сукупність взаємопов'язаних підрозділів, котрі забезпечують функціонування підприємства як єдиного цілого; елементами структури є підрозділи, служби, відділи, окремі робітники та ін. ланки, а також підтримувані між ними зв'язки; структура, як правило, змінюється разом із нововведеннями у виробництві.

Організаційні лідери – компанії, які долають технологічні розриви і випускають на ринок продукти раніше за своїх конкурентів. Фірми-лідери концентрують увагу на результативності, працюють в умовах підвищеного ризику, але за вдалої реалізації нововведень мають високі економічні результати.

Організаційні нововведення – нововведення процедурного характеру (зміни наборів показників, методів розрахунку.); нововведення у структурі управління (зміни підпорядкованості, координації, введення нових та ліквідація застарілих структурних одиниць).

Оферта – це письмова пропозиція продавця покупцю про продаж товарів на визначених ним умовах.

Оферта вільна – письмова пропозиція, яка зазвичай робиться одночасно на одну і ту ж партію товарів багатьом покупцям і не містить терміну для відповіді, внаслідок цього не пов'язує оферента своєю пропозицією: якщо покупець згоден з умовами даної оферти, він підтверджує цей факт твердою офертою.

Оферта тверда – письмова пропозиція на продаж відповідної партії товарів одному можливому покупцю з визначенням терміну відповіді, на протязі якого він є пов'язаним зі своєю пропозицією і не може зробити пропозицію іншим покупцям.

Паблік рілейшнз – система підтримання зв'язків із суспільством: пресою, органами державного, регіонального й місцевого рівнів, громадськими організаціями і широким загалом.

Патент – документ, що підтверджує авторство на винахід і дає власнику патенту виключне право на використання винаходу протягом визначеного у цьому документі строку.

Перевага абсолютна – перевага у виробництві певних товарів і послуг, яке одна країна має стосовно всіх або більшості інших країн завдяки наявності особливого складу факторів виробництва, що дозволяє виробляти товари з порівняно меншими витратами.

Перевага відносна – одна з головних засад міжнародної спеціалізації між секторального і вертикально внутрішньосекторального характеру, що

ґрунтується на відмінностях між країнами, а саме, у технології виробництва (рікардіанська та новорікардіанська теорія), або відмінностях у факторній забезпеченості між країнами та відмінностях у факторомісткості їхніх виробничих секторів (теорія Хекшера – Оліна та теорія пропорції нових факторів) і здатна описувати місце та роль країни у системі міжнародного поділу праці.

Переказ банківський – доручення банку від однієї фізичної чи юридичної особи переказати певну суму на користь іншої особи.

Підприємство з іноземними інвестиціями – підприємство, у статутному фонді якого не менш як десять відсотків становить іноземна інвестиція.

Політика цінова – це визначення рівня цін і можливих варіантів їх зміни залежно від цілей та завдань, що стоять перед підприємством в короткостроковому та довгостроковому періодах.

Портфельні інвестиції – вкладення в іноземні підприємства або цінні папери, які приносять інвесторові відповідний дохід, але не дають право контролю над підприємством.

Посередник – фізична або юридична особа, яка стає єдиною ланкою між виробником і споживачем, продавцем і покупцем товару і яка сприяє розвитку торгівлі.

Пошукові дослідження – наукова діяльність, котра включає в себе відкриття нових принципів, створення нових виробів та технологій, не відомих раніше властивостей матеріалів та їхніх сполучень, розробку нових методів досліджень; розвиток пошукових досліджень спричиняється диференціацією традиційних та формуванням нових наук.

Прикладні дослідження – виявлення шляхів і способів застосування відкритих законів і явищ природи у певній галузі або сфері виробництва.

Проблемна група – група людей, що належать до різних підрозділів, які тимчасово об'єднуються для роботи над певною науковою проблемою чи проектом.

Прогностика – галузь науки, що вивчає теорію, методологію та закономірності розробки прогнозів.

Протекціонізм – економічна політика держави, яка має за мету послабити вплив іноземної конкуренції на національне господарство шляхом введення високого мита на товари, що ввозяться, обмеження або повної заборони ввозу певних товарів.

Режим найбільшого сприяння – це положення про те, що кожна з держав зобов'язується надати іншій державі – учасниці договору такі ж сприятливі права, переваги, привілеї та пільги, як і ті, що їх вона надає або надасть у майбутньому будь-якій третій державі.

Регулювання світогосподарських зв'язків – рівнева система цілеспрямованої дії суб'єктів регулювання на основі певних принципів з використанням певних інструментів регулювання та інституційно-правових структур.

Реінжиніринг – комплекс організаційно-економічних, консультаційних послуг, направлених на подолання кризового чи передкризового стану на підприємстві шляхом його реорганізації, коригування стратегічної, інвестиційної та кадрової політики.

Реклама – інформація про особу чи товар, розповсюджена в будь-якій формі та у будь-який спосіб і призначена сформувати або підтримати обізнаність споживачів реклами та їх інтерес щодо таких особи чи товару.

Ризик валютний – небезпека валютних втрат, пов'язаних із зміною курсу іноземної валюти стосовно національної валюти при проведенні внутрішньоторговельних, кредитних і валютних операцій.

Ризиковий (венчурний) бізнес – своєрідна форма підприємництва, пов'язаного з розвитком електроніки. Невеликі ризикові підприємства, що мають справу з розробленням наукових ідей і втіленням їх у нові технології та продукти. Цим вони відрізняються від звичайних форм дрібного бізнесу. Ризиковий бізнес характеризується непевністю його позицій на ринку. Більшість гинуть. Перевага ризикового бізнесу – гнучкість, рухливість, здатність швидко

переорієнтовуватись. Необхідний капітал надходить від великих корпорацій, приватних фондів, держави на вигідних умовах. Організаційні форми венчурного бізнесу: ризикові підприємства, венчурні відділи корпорацій, венчурні фонди.

Ризикові підприємства – форма господарювання в інноваційному потоці, виконують сполучну роль між фундаментальними дослідженнями та масовим виробництвом нового продукту. Ризикові підприємства доводять наукові відкриття до промислових технологій та передають результати фірмам, котрі організовують масове виробництво. Ініціаторами ризикового підприємства є невеликі групи талановитих інженерів, винахідників, учених, менеджерів. Оскільки результати невідомі – це є чималим ризиком для такого підприємства. Тому капітал, який його фінансує, називається ризиковим. Якщо підприємство досягає успіху, то воно перетворюється на самостійну господарську одиницю або переходить у власність основних вкладників капіталу.

Розвиток – це накопичення змін, які руйнують рівновагу і збалансованість у соціоекономічній системі та створюють умови економічного зростання, переходу системи в нову якість. Інновації, як правило, забезпечують перехід економічної системи до нової пропорційності і до нового стану рівноваги. Економічний розвиток як поступальний рух на шляху підвищення ефективності системи відбувається нерівномірно.

Роялті – сума коштів, що має бути виплачена фірмою за право виробляти товар (надавати послугу) за згодою з іншою фірмою.

Сертифікат походження товару – документ спеціально установленної форми, який підтверджує, що товари/послуги вироблені/виконані в даній країні; містить інформацію для ідентифікації товарів/послуг.

«Силікон велі» – англійська назва «Силіконової долини», яка вузькою стрічкою простягається вздовж західного узбережжя США за 30 км від Сан-Франциско. На площі, яка дорівнює 450 км², розміщено близько 2 тис. фірм високої технології, насамперед електронної промисловості. Центром утвореного технополіса є Стенфордський університет, заснований у 1885 р. промисловиком

Л. Стенфордом для підготовки ділової еліти. При університеті працюють 30 інститутів, лабораторій, наукових центрів, власних підприємств. На базі університету створено науково-технологічний парк з розвинутою інфраструктурою. Університет, крім підготовки кадрів, діє як постійний генератор нових ідей, насамперед теоретичного характеру. «Силіконова долина» виникла спонтанно, без підтримки і втручання держави на відміну від японських технополісів.

Спільні підприємства – підприємства, що базуються на спільному капіталі суб'єктів господарської діяльності України або іноземних суб'єктів господарської діяльності, на спільному управлінні та на спільному розподілі результатів та ризиків.

Стратегія – це генеральна комплексна програма дій, що визначає пріоритетні для підприємства проблеми, його місію, головні цілі та розподіл ресурсів для досягнення таких цілей; спосіб досягнення мети; відбиває сутність і характер діяльності компанії; намічений шлях розвитку компанії, який враховує наявні ресурси, їхній розподіл, передбачає координацію і відповідне планування.

Стратегічна зона господарювання – окремий сегмент середовища, на який фірма має (чи хоче мати) вихід і який є об'єктом аналізу з точки зору окремих тенденцій, небезпек, можливостей, що впливають зі стану цього середовища.

Стратегічне планування – управлінський процес створення і підтримки відповідності між цілями фірми, її потенційними можливостями й шансами у сфері маркетингу.

Стратегічний альянс – кооперація великих фірм для здійснення взаємодоповнюючих функцій при проведенні науково-дослідних робіт та поділі фінансових ризиків. Різновиди стратегічних альянсів: консорціуми, спільні підприємства.

Стратегічний господарський суб'єкт – внутрішньофірмовий підрозділ, що відповідає одночасно за короткотермінові результати та за розвиток майбутнього інноваційного потенціалу.

Стратегія захисна (оборонна) – збереження і закріплення позицій фірми в певних сферах на основі модернізації, модифікації наявних видів продукції, технологій. Завданням захисної стратегії є збереження стабільного становища на ринку.

Стратегія імітаційна – різновид захисної стратегії, який передбачає зменшення ризику впровадження нововведень завдяки залученню результатів наукових досліджень і розробок, проведених іншими фірмами.

Стратегія наступальна – тип стратегії, спрямованої на витіснення конкурентів шляхом випуску новацій і впровадження їх на ринок, захоплення нових ринків збуту чи домінуючих позицій на ринку за певним видом продукції.

Стратегія прямих іноземних інвестицій – це стратегія придбання діючих компаній, які ведуть бізнес у країні, що приймає інвестиції.

Страховий поліс – письмова угода між страхувальником і страховиком, яка засвідчує, що страховик бере на себе зобов'язання у разі настання страхового випадку виплатити страхову суму або в межах страхової суми відшкодувати збиток страхувальникові чи іншій особі, зазначеній у полісі.

Суб'єкти ЗЕД – це суб'єкти господарської діяльності, що належать до різних форм власності, самостійно здійснюючи зовнішньоекономічних операції з закордонними партнерами.

Субсидія – допомога в грошовій чи натуральній формі, що надається державою за рахунок коштів державного або місцевого бюджету, а також спеціальних фондів.

Синергізм – ефект підвищення результативності за рахунок використання взаємозв'язку різних видів спільної діяльності.

Стимулювання інновацій – заходи, форми і засоби мотивації працівників до інноваційної творчості.

Тарифна ескалація – підвищення рівня митного обтяження товарів зі зростанням їх доданої вартості.

Технічні бар'єри – комплекс заходів щодо перевірки відповідності продукції, що імпортується, вимогам міжнародних та національних стандартів.

Технологічний розрив – періоди переходу від однієї технології до іншої на основі нових знань, різниці між стратегіями щодо використання науково-технічного потенціалу.

Технологічний уклад – групи технологічних сукупностей, які пов'язані одні з одними однотипними технологічними ланцюгами і утворюють відтворювальні цілісності.

Телеверситет – новий тип університету майбутнього. Ґрунтується на індивідуалізованій освіті завдяки використанню останніх досягнень в інформаційних технологіях (комп'ютери, аудіо- та відеокасети, копіювальна техніка). Телеверситет – це наступна сходинка освіти для тих, хто має навички самостійної роботи.

Технополіс – розгалужена територіальна інноваційна структура, створена на базі населеного пункту або ж утворює такий населений пункт навколо себе; конгломерат розміщених на одній території дослідницьких установ та фірм, зацікавлених у швидкій комерціалізації нових ідей; у межах технополісу утворюється інфраструктура, яка має бути достатньою для великих інновацій; прикладом є технополіс «Сілікон веллі» (див. глосарій).

Товарообмін – обмін товарами, акти купівлі-продажу.

Толлінг – діяльність з використанням давальницької сировини.

Торгова марка – (англ. trademark) знак для товарів і послуг позначення, знак за яким товари і послуги одних осіб відрізняються від товарів і послуг інших осіб. Такими позначеннями можуть бути слова, цифри, зображувальні елементи, комбінації кольорів. У Цивільному кодексі України стосовно знаку для товарів і послуг вживається термін «торговельна марка». Термін «торговельна марка» є прямим запозиченням з англійської мови. Це, по суті, термін «знак для товарів і послуг» і «торговельна марка» означають одне й те саме поняття і тому можуть вживатися як рівнозначні.

Торговельний агент – особа, що займається збутом товарів однієї чи кількох фірм у певній місцевості.

Транспорт – сукупність заходів, що пристосовані для переміщення людей, вантажів, сигналів та інформації з одного місця в інше.

Туризм – тимчасові виїзди (подорожі) людей в іншу країну або місцевість, відмінну від місця постійного проживання на термін від 24 год. до 6 міс. або із здійсненням не менше однієї ночівлі в розважальних, оздоровчих, спортивних, гостьових, пізнавальних, релігійних і інших цілях без заняття діяльністю, оплачуваною з місцевого джерела.

Університетсько-промислові центри – утворюються при університетах для проведення фундаментальних досліджень. Створюються за рахунок коштів ІНФ, ресурсів промислових фірм і наукового потенціалу університетів. У США організовано близько 100 таких центрів.

Управлінський контракт – угода, за якою контроль над поточною діяльністю підприємства або його частиною передається в руки іншої компанії за певну винагороду.

Франчайзер – власник торговельної марки і бізнес-ідеї.

Франчайзі – підприємець, який здійснює комерційну діяльність «під вивіскою» франчайзера як незалежний підприємець, його заробітком є прибуток від діяльності.

Франчайзинг (фр. franchissage – пільга, привілей) – форма співпраці між юридично та фінансово незалежними сторонами (компаніями та/або фізичними особами), в рамках якої одна сторона (франчайзер), що володіє успішним бізнесом, відомою торговою маркою, ноу-хау, комерційними таємницями, репутацією та іншими нематеріальними активами, дозволяє іншій стороні (франчайзі) користуватися цією системою на певних умовах.

Фритредерство – напрям в економічній теорії і практиці, який ґрунтується на принципах вільної торгівлі та невтручанні держави у підприємницьку діяльність.

Фундаментальні дослідження – розробка гіпотез, концепцій, теорій у певних галузях наукової діяльності, котрі є основою для створення нових або удосконалення існуючих виробів, матеріалів, технологій.

Хеджування – страхування від імовірних втрат при коливанні ціни товару на ринку реального продукту через купівлю ф'ючерсних контрактів.

Цикли Кондратьєва (довгі хвилі кон'юнктури). Концепція великих циклів – періодичне повторення характерних економічних, технологічних, соціальних ситуацій (наприклад, економічні піднесення та спади, піки соціальної напруженості). Ці характерні ситуації повторюються через 50–60 років, їх прояви зафіксовані в статистиці. В основі кожної хвилі лежать базисні технології. На початку циклу відбуваються поступові нарощування технічного потенціалу базисних нововведень, потім їх бурхлива комерційна експлуатація, після якої настає уповільнення, спад. Тепер спостерігається четверта хвиля, в основу якої покладено технології, що базуються на електроніці. Положення Кондратьєва розвинув Й. Шумпетер, який увів поняття “циклів Кондратьєва” та поняття “кластера” нововведень.

Циклічність – загальна форма руху світового розвитку та національних господарств. Вона відбиває нерівномірність функціонування різних елементів національного господарства, зміну революційних і еволюційних стадій його розвитку. Це рух від однієї макроекономічної рівноваги в масштабах як мінімум національної економіки до іншої. Відомі кілька типів економічних циклів (хвиль). Довгі хвилі (цикли) мають протяжність 50–60 років. Розробка теорії циклів була розпочата в 1847 р., коли англієць Х. Кларк звернув увагу на 54-річний розрив між кризами 1793 та 1847 рр. Він висловив припущення, що розрив був об'єктивно зумовлений.

Ціна експортна – це ціна, за якою виробники або зовнішньоторговельні організації продають національні товари на світовому ринку.

Ціна з наступною фіксацією – встановлюється у визначені контрактом терміни на підставі узгоджених джерел.

Ціна імпортна – це ціна, за якою вітчизняні підприємці купують товари за кордоном.

Ціна ковзаюча (змінна) – застосовується в контрактах із тривалими термінами поставок, протягом яких економічні умови виробництва товарів можуть суттєво змінитися.

Ціна рухома – це зафіксована при укладенні контракту ціна, що може бути переглянута у подальшому, якщо ринкова ціна певного товару до моменту його поставки зміниться.

Ціна тверда – узгоджується і встановлюється на момент підписання контракту і не підлягає зміні протягом строку його дії.

Ціни індикативні – ті ціни, що відповідають цінам, які склалися на аналогічну продукцію на момент здійснення експортної (а інколи імпоротної) операції.

Ціни опубліковані – це ціни, що повідомляються в спеціальних джерелах, які, як правило, показують рівень світових цін, тобто експортні ціни основних постачальників певного товару й імпорتنі ціни в найважливіших центрах імпорту цього товару.

Якість продукції – сукупність властивостей, які відображають безпеку, новизну, довговічність, надійність, економічність, ергономічність, естетичність, екологічність продукції тощо, які надають їй здатність задовольняти споживача відповідно до її призначення.

Якість послуги – сукупність характеристик послуги, що визначає її здатність задовольняти встановлені або передбачувані потреби споживача.

*Примітка: Сформовано на основі [14, 46, 68, 80, 101, 133, 161, 297].

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Авраменко Н. Л., Шпильківська З. В. Шляхи удосконалення системи екологічного оподаткування в Україні. *Молодий вчений*, 2015. № 2 (17) с. 58–63.
2. Активізація інноваційної діяльності: організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення / [Амоша О. І., Антонюк В. П., Землякін А. І., Новікова О. Ф. та ін.]; за ред. О. І. Амоші. Донецьк: НАН України. Інститут економіки промисловості, 2007. 328 с.
3. Аналітичний звіт. Проект ЄС «Підтримка політики регіонального розвитку в Україні». Регіональний розвиток та державна регіональна політика в Україні: стан і перспективи змін у контексті глобальних викликів та європейських стандартів політики. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.surdp.eu/uploads/files/analytical_report_main_part_ua.pdf.
4. Ананьєв О. М. Застосування методології аналітичного планування для розв'язування складно структурованих завдань управління. Соціально-економічні дослідження в перехідний період. *Статистичне оцінювання соціально-економічних явищ у регіоні: методологічні підходи (Щорічник наукових праць)*. Вип. 4. НАН України. Інститут регіональних досліджень. Львів, 2004. 519 с.
5. Андрейцев В. І. Екологічне право і законодавство суверенної України: проблеми реалізації державної екологічної політики: монографія. Дніпропетровськ: Національний гірничий університет, 2011. 373 с.
6. Андрусевич А. Жити по-європейськи: оцінка впливу на довкілля та якість життя. Журнал *zn.ua*. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://dt.ua/ECOLOGY/zhiti-po-yevropeyski-ocinka-vplivu-na-dovkillya-ta-yakist-zhittya-.html>, 2014.
7. Андрушкевич З. М. Перспективний аналіз умов інноваційного розвитку машинобудівних підприємств України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/20258/1/3-9-13.pdf>

8. Андрушків, Б. М., Черничинець С. П. Корпоративна культура. К.: Кондор, 2011. 528 с.
9. Андрушків Б. М., Кирич Н. Б., Паляниця В. А., Мельник Л. М. Шляхи і методи прийняття управлінських рішень (психологічні аспекти менеджменту). Наукові праці КНТУ: Економічні науки. 2009. № 16. С. 11–14.
10. Андрушків Б. М., Кузьмін О. Є. Основи менеджменту. Львів: Світ, 1995. 199 с.
11. Бебик В. М., Шергін С. О., Дегтерьова Л. О. Сучасна глобалістика: провідні концепції і модерна практика : навч. посіб. К., 2006. 208 с.
12. Безвух С. В., Стопчак А. Ю. Соціальне партнерство науки і бізнесу: форми взаємодії, проблеми і рекомендації щодо їх вирішення. Вісник Хмельницького національного університету 2015, № 3, Т. 3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: file:///C:/Users/User/Downloads/Vchnu_ekon_2015_3(3)__3.pdf.
13. Бець М. Т., Безпалова О. В. Екологічне оподаткування в Україні та його перспективи. *Збірник науково-технічних праць*. Випуск 14, 2004, Львів, с. 154–158.
14. Бланк И. А. Словарь-справочник финансового менеджера. К.: Ніка-Центр: Сльга: СПб: Алтей, 1998. – 480 с.
15. Богданович О. Г. Аналіз ефективності діяльності підприємства на засадах узгодження інтересів груп економічного впливу. *Маркетинг і менеджмент інновацій*, 2015. № 1. С. 209–214.
16. Богдан Данилишин. Як Україні повернутися в клуб промислово розвинених країн, 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://dt.ua/promyshliennost/yak-ukrayini-povernutisya-v-klub-promislovo-rozvinenih-krayin-262070_.html
17. Бойко Л. І., Мацієвич Т. О. Зміни в податковому регулюванні екологічних процесів. *Молодий вчений*. 2018. № 3 (1). С. 316–321.
18. Бойчук І. В. Організація маркетингової діяльності на промислових підприємствах. *Торгівля, комерція, підприємництво*. 2014. Вип. 17. С. 71–74.

19. Бондаренко О. О., Нижник К. С. Залучення іноземних інвестицій як джерело економічного зростання. *Вісник КНУТД*. 2014. № 3. С. 88–94.
20. Борисенко О. Сутність зовнішньоекономічної політики та її вплив на розвиток національного господарства. *Вісник Національної академії державного управління при Президентові України*, 2011. № 1. С. 120–126.
21. Борисова Т. М. Конкурентна стратегія на міжнародному ринку: сутність, основні характеристики та види. *Вісник Хмельницького національного університету*, 2010. № 2, Т. 1. С. 156–160.
22. Божкова В. В., Дериколенко О. М. Методичні підходи до вибору стратегій просування інновацій на ринок. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2010. № 1. С. 34–41.
23. Будько О. В. Удосконалення екологічного оподаткування як складова сталого розвитку підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. № 22. С. 46–50.
24. Булеев И. П., Корытько Т. Ю., Тельнова А. В. Управление промышленными предприятиями в условиях кризиса. Монография. Донецк-Краматорск, ДГМА, 2011. 196 с.
25. Валерій Кокоть. Секторальна Експортна Стратегія. Машинобудування. Аналітична довідка, 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ref.org.ua/upload/iblock/d96/Analitical_Report_Machinery_Sector_Ukr_27.11
26. Вдовиченко Ю. В. Теорії інтернаціоналізації економічної діяльності та розвитку міжнародного бізнесу. *Вісник Черкаського університету*, 2012. С. 29–41.
27. Вдовиченко Ю. В. Модифікація теорій інтернаціоналізації бізнесу в умовах інформатизації світової економіки. *Ефективна економіка*. 2012. № 3. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1118>.
28. Веклич О. О. Урахування зарубіжного досвіду екологічного оподаткування для підвищення фіскальної ефективності справляння екологічних

податків в Україні / Екологічне оподаткування: зб. наук. праць за результ. наук.-практ. заходів. К.: Вид-во Алерта, 2013. С. 28–31.

29. Верба В. А., Гребешкова О. М. Управління розвитком компанії: навч. посібник К.: КНЕУ, 2011. 482 с.

30. Визначено 6 пріоритетів інтеграції української науки в Європу / Міністерство освіти і науки України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mon.gov.ua/ua/news/viznachenno-6-prioritetiv-integraciyi-ukrayinskoji-nauki-v-yevropu-kolegiya-mon-zatverdila-proekt-dorozhnoyi-karti>.

31. Вівчар О. Й., Паранька Н. М. Інноваційна діяльність в Україні та напрямки її розвитку. *Науковий вісник НЛТУ України* : зб. наук.-техн. праць. Львів : РВВ НЛТУ України. 2011. Вип. 21.9. С. 183–187.

32. Вівчар О. І. Основні аспекти підвищення ефективності зовнішньо-економічної діяльності підприємств. *Галицький економічний вісник*. 2009. № 2. 30 с.

33. Віленчук О. М. Гармонізація єдиного еколого-економічного простору України. *Економіка України*. 2009. № 3. С. 80–87.

34. Вітлінський В. В., Великоіваненко Г. І. Ризикологія в економіці та підприємстві. К.: КНЕУ, 2004. 480 с.

35. Возняк Г. В. Регіональний розвиток: сутність і методологічна основа. *Регіональна економіка*. 2015. № 3. С. 34–43. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ird.gov.ua/pe/re201503/re201503_034_VoznyakHV.pdf.

36. Войтович Р. В. Глобальна інтеграція як нова форма суспільного розвитку. 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://academy.gov.ua/ej/ej12/txts/10vrvfsr.pdf>.

37. Войнаренко М. П., Костюк О. М. Сутність та принципи бізнес-адміністрування на підприємствах за умов мінливого конкурентного середовища. *Економіка: реалії часу*, 2013. №4. С. 49–51.

38. Волкова І. А., Калініна О. Ю. Облік та аналіз експортно-імпортних операцій на прикладі підприємства Західного регіону : монографія. Луцьк : Вид-во ВІЕМ. 2010. 237 с.

39. Гайдучський А. П. Економічні механізми забезпечення інвестиційної конкурентоспроможності аграрного сектора економіки. *Економіка України*. 2003. № 2. С. 69–73.
40. Галенко Д. С., Калантай Я. А. Інвестиційний клімат України. Науковий вісник УАБС НБУ, Серія: Економічні науки. 2014. № 6. С. 103–112.
41. Гамов М. С., Шнирков О. І. Регіональна конкурентоспроможність економіки України : навч. посіб. Запоріжжя : ЗНТУ, 2011. 292 с.
42. Гаркушенко О. Н. Состояние и перспективы применения экологических налогов в Украине. *Економіка промисловості*. 2013. № 3. С. 37–46.
43. Геопортал адміністративно-територіального устрою України/ Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://atu.gki.com.ua/>
44. Гладинець Н. Ю. Прогнозування інноваційного розвитку промисловості України. *Бізнес Інформ*. 2014. № 4. С. 147–152.
45. Гладун Т. М. Застосування методу аналізу ієрархій для вибору франчайзингової мережі. *Електронний репозитарій Львівської Політехніки*. Львів, 2008.
46. Глобальна економіка ХХІ ст.: людський вимір: Монографія / Д. Г. Лукьяненко, А. М. Поручник, А. М. Колот та ін.; За заг. ред. Д. Г. Лукьяненка та А. М. Поручника. К.: КНЕУ, 2008. 420 с.
47. Глобалізація світового господарства: геопросторовий вимір : монографія / [О. О. Любівцева та ін.]. К. : Київ ун-т, 2010. 160 с.
48. Говорушко Т. А., Клімаш Н. І. Управління ефективністю діяльності підприємств на основі вартісно-орієнтованого підходу : [монографія]. К. : Логос, 2013. 204 с.
49. Голубєва Т. С., Колос І. В. Методологічні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2011. № 5 (59). 321 с.

50. Гонта О. І. Теоретичні підходи до регіоналізму в умовах глобалізації. *Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект*: сб. научн. трудов, 2007. С. 154–160.

51. Горизонт 2020/ Міністерство освіти і науки України. Київ, 2019. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mon.gov.ua/ua/tag/gorizont-2020>.

52. Грозний І. С., Тарасова Г. О. Застосування методу аналізу ієрархій до задач бенчмаркінгу виробничих процесів промислового підприємства. *Економіка і управління: науковий журнал*. Київ: Європейський університет. 2014. № 3 (63). С. 130–138.

53. Гутник В. Моделі соціально-економічного розвитку Західної Європи. *Суспільство і економіка*. 2000. № 2, С.

54. Дем'янчук О. П. «Державна політика» та «публічна політика»: варіант перехідного періоду. *Наукові записки [Текст] / Національний університет «Києво-Могилянська академія»*. – К., 2000. – Т. 18 : Політичні науки. – С. 31–36.

55. Дем'яненко Т. І. Механізм взаємодії внутрішніх і зовнішніх факторів стратегічного управління інноваційно-інвестиційним розвитком підприємства / Т. І. Дем'яненко // *Економіка и управление* – 2012. – № 5 – С. 133–136.

56. Денисов В. Н. Вхідження незалежної держави Україна в систему сучасного міжнародного правопорядку. *Право України*. 2012. № 3/4. С. 51–66.

57. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI в. М.: ООО «И. Д. Вильямс». 2006. 235 с.

58. Дідівський М. І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства. К.: Знання, 2006. 462 с.

59. До ефективних суспільств: Дороговкази в майбутнє: доп. Римському Клубові / Б. Гаврилишин; упор. В. Рубцов. Вид. 4-те, без змін. К.: Унів. Вид-во ПУЛЬСАРИ, 2013. 248 с.

60. Доклад о мировых инвестициях 2003. Обзор / Конференция ООН по торговле и развитию) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org/ru/development/surveys/docs/investments2003.pdf>

61. Дорожня карта інтеграції України до Європейського дослідницького простору (ERA-UA) / Міністерство освіти і науки України. Київ, 2018. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/kolegiya-ministerstva/2018/05/1-dorozhnya-karta-integratsii-ukraini-do-evro.pdf>.
62. Дроздова Г. М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Навчальний посібник, Київ: ЦНЛ, 2004.
63. Дуальна освіта/ Міністерство освіти і науки України. Київ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mon.gov.ua/ua/osvita/profesijno-tehnicna-osvita/dualna-osvita>.
64. Ду Чуньбу. Чинники інтернаціоналізації діяльності малих і середніх підприємств в умовах глобалізації. *Вісник Одеського національного університету. Економіка*. 2010. Випуск 20, том 15. С. 58–69.
65. Економіка України: Київ і пустота. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://centre.today/ekonomika-ukrainy-kyiv-i-pustota/>
66. Економіко-правові теоретичні та практичні аспекти переходу економіки України на інноваційну модель розвитку : монографія / О. П. Орлюк [та ін.]. – К. : Лазурит-Поліграф, 2010. – 416 с.
67. Економічні проблеми XXI століття: міжнародний та український виміри / За ред. С. І. Юрія, Є. В. Савельєва. К.: Знання, 2007. 595 с.
68. Економічна енциклопедія : в 3-х томах / гол. ред. Б. Д. Гаврилишин. К.: Вид.центр «Академія», 2000. Т. 1. 864 с.
69. Економічний простір регіону в інтеграційній стратегії розвитку: колективна монографія / під заг.ред. М. П. Бутка. К.: Кондор, 2016. 432 с.
70. «Експортна стратегія України: Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі на період 2017–2021 років» / Схвалено Розпорядженням КМУ від 27.12.2017 р. № 1017-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/pro-shvalennya-eksportnoyi-strategiyi-ukrayini-dorozhnoyi-karti-strategichnogo-rozvitku-torgivli-na-20172021-roki>.

71. Експортний профіль Львівської області (2016-2017 роки). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.slideshare.net/IER_Kyiv/20162017-82651174.

72. Експортний профіль Тернопільської області (2016-2017 роки). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ier.com.ua/files//Projects/2015/LEV/Regional_profiles/LEV_Ternopil_Export_Profile_16_17.pdf.

73. Електронна енциклопедія «Investopedia» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.investopedia.com/terms/i/internationalization.asp>.

74. Енергоемність української економіки – найвища в Європі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.capital.ua/ru/publication/19016-energoemkost-ukrainskojekonomiki-samaya-vysokaya-v-evrope-industriya-khochetmodernizirovatsya>

75. Євстрат Д. І., Кушнерук Ю. І. Застосування методу аналізу ієрархій для оцінки маркетингової активності торговельних підприємств. *Математичні методи та моделі в економіці. Проблеми економіки*. 2012. № 2. С. 66–71.

76. Єгор Желтухін. Paying Taxes 2017: як Україні покращити позиції. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://yur-gazeta.com/publications/practice/podatкова-praktika/paying-taxes-2017-yak-ukrayini-rokrashchiti-poziciyi.html>.

77. Жмеренецький А. Інновації или смерть: как бизнесу выжить на тонущем корабле «Украина» / Журнал *finance.ua*. 2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://news.finance.ua/ru/news/-/408612/innovatsii-ili-smert-kak-biznesu-vyzhit-na-tonushhem-korable-ukraina>

78. Журавський В. С. Вища освіта як фактор державотворення і культури в Україні: монографія. К. : Видавничий дім «Ін Юре», 2003. 416 с.

79. Забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств на базі інноваційного розвитку; монографія [Текст] / за ред. О. С. Галушко. Національний гірничий університет, 2012. 212 с.

80. Загородній А. Г., Вознюк Г. Л. Зовнішньоекономічна діяльність: Термінологічний словник. К. Кондор, 2006. 168 с.

81. Задніпрянна Т.С. Інвестиційний потенціал промислових підприємств та регіонів і його на інноваційну діяльність. *Економіка промисловості*. 2–10. № 1. С. 102–104.

82. Закон України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» від 01.07.2010 № 2411-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2411-17>

83. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 р. № 47. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>

84. Закон України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» від 16.07.1999 р., № 40. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/991-14>

85. Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» від 2016 р., № 3, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.help/law/848-VIII/>.

86. Закон України «Про захист іноземних інвестицій на Україні» від 1991, № 46 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1540%D0%B0-12>

87. Закон України «Про режим іноземного інвестування» від 19.03.1996, №19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80>.

88. Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» від 05.02.2015 №157-19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/157-19>.

89. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 2018 р., № 31. [Електронний ресурс]. – режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2469-19>.

90. Закон України «Про національну безпеку України» від 4 липня 2002 р., № 40 – IV. [Електронний ресурс]. – режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2469-19>.

91. Закон України «Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2030 року» від 28.02.2019, №2697-VIII <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2697-19>

92. Закон України «Про вищу освіту» від 2014, редакція 01.01.2019, №1556-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>.

93. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 2012, №19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>.

94. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 року №-XII [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-12>

95. Захаркіна Л. С. Перспективна оцінка технологічних рішень у стратегічному плануванні інноваційного розвитку машинобудівних підприємств України. Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики: збірник наукових праць, 2010. № 4 (12). С. 72–87.

96. Звіт про діяльність у 2017 році. Сайт Міністерства економічного розвитку та торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=5ab7e1e4-e9a5-4c0c-b53a-69d1788c327a&tag=ZvitiProDiialnist>

97. Звіти про виконання державного бюджету [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu>.

98. Звіт «Inside Ukraine». Міжнародний центр перспективних досліджень. 2015. Випуск 52. 13 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://icps.com.ua/assets/uploads/files/IU_52_ukr_2015_23_10_1350.pdf

99. Зибцев Євген. Патентна статистика як показник розвитку виробничої сфери в Україні. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.inventa.ua/ua/blog/848-patentna-statystyka-iaak-pokaznyk-rozvytku-vyrobnychoi-sfery-v-ukraini/> (дата звернення: 20.02.2019).

100. Зінь Е. А. Основи зовнішньоекономічної діяльності [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/12800507/ekonomika/metodi_regulyuvannya_zovnishnoekonomichnoyi_diyalnosti.

101. Зовнішньоекономічний словник-довідник [Текст] / В. В. Батрименко [та ін.] ; ред. А. С. Філіпенко. К. : Академія, 2009. 248 с. (Серія «Nota bene»).

102. Зовнішня політика України в умовах глобалізації. Анотована історична хроніка міжнародних відносин (1991–2003) / відп. ред. С. В. Віднянський. К. : Генеза, 2004. 616 с.

103. Іваненко А. П. Трансфер технологій як засіб сприяння сталому соціально-економічному і еколого-економічному зростанню України, фінансово-організаційний механізм його забезпечення. *Механізм регулювання економіки, економіка природокористування, економіка підприємства та організація виробництва*. Суми, 2003. Вип. 4. С. 83–101.

104. Іванов Є. І. Деструктивні фактори впливу зовнішньої торгівлі на макроекономічну стабільність економіки України. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2015. Вип. 13. С. 14–17.

105. Ільчук П. Г. Основні етапи інтернаціоналізації та показники, що їх характеризують, відповідно до інноваційних теорій інтернаціоналізації підприємств. *Бізнес-Інформ*. 2013. № 12. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2013-12_0-pages-259_264.pdf.

106. Ільчук П. Г. Переваги інтернаціоналізації підприємств. *Інноваційна економіка* 4'2014 [53], Науково-виробничий журнал. С. 128–133.

107. Ільчук П. Г. Узагальнення та класифікація теорій інтернаціоналізації підприємств. *Економіка Менеджмент Підприємство*. 2013. С. 56–69.

108. Ільчук П. Г. Формування маркетингових стратегій інтернаціоналізації підприємств: Дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук: 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / П. Г. Ільчук; Хмельн. нац.унів. – Хмельницьк., 2015. 506 с.

109. Інвестиційний паспорт міста Тернопіль [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.te.ua>.

110. Інклюзивне навчання / Міністерство освіти і науки України. Київ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mon.gov.ua/ua/tag/inklyuzivne-navchannya>.

111. Інноваційна політика [Текст] / Б. М. Андрушків, Ф. В. Бортняк, Ю. Я. Вовк та ін.; за заг. ред. Б. М. Андрушківа. Тернопіль: ТЗОВ «Терно-Граф», 2012. 484 с.

112. Інноваційно-комплексний провайдинг розвитку малого підприємництва / Б. М. Андрушків, Ю. Я. Вовк, І. Ю. Крамар та ін. Тернопіль: ТНТУ, 2011. 340 с.

113. Інноваційна діяльність в Україні: монографія / А. М. Гуржій та ін. К.: УкрШТЕІ, 2006. 152 с.

114. Інтеграційні перспективи України в контексті інституційної ефективності в країнах Європейського Союзу та Митного Союзу [Електронний ресурс] [http://zt.knteu.kiev.ua/files/2014/2\(73\)/uazt_2014_2_3.pdf](http://zt.knteu.kiev.ua/files/2014/2(73)/uazt_2014_2_3.pdf)

115. Інтеграційні процеси в обліку в умовах інституціональних перетворень: Монографія / Н. О. Лоханова. Херсон: Грінь Д. С., 2012. 400 с.

116. Калюжна І. Ю., Гвоздецька І. В. Конкурентоспроможний товар – основа успішного виходу на зовнішній ринок. *Вісник Хмельницького національного університету*. Економічні науки. 2014. № 3 (2). С. 146–149.

117. Каніщенко О. Л. Міжнародний маркетинг у діяльності українських підприємств: Монографія. К.: Знання, 2007. 446 с.

118. Канчій А. В. Інструменти забезпечення інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. К., 2010. Вип. 90, ч. 2. С. 83–84.

119. Касич А. О., Хімич І. Г. Методичні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства. *Бізнес Інформ*. 2012. № 12. С. 176–179.

120. Кац И. Я. Экономическая эффективность деятельности предприятий (анализ и оценка). М. : Финансы и статистика, 1987. 192 с.

121. Кирич Н. Б., Андрушків Б. М., Погайдак О. Б. Інноваційна діяльність підприємств та організацій як метод стабілізації економіки регіонів України. *Вісник економічної науки України*. 2009. № 1 (15). С. 23–25.

122. Кирич Н. Б. Організаційні механізми реалізації стратегії підвищення фінансово-господарської стабільності підприємства. Матеріали X наукової конференції ТДТУ імені Івана Пулюя. Тернопіль: ТДТУ, 2006. С. 249–251.

123. Кириченко О. А., С.А. Єрохін. Інвестування: Підручник. К.: Знання. 2009. 573 с.

124. Кігель В. Р. Моделі і методи прийняття рішень в ринковій економіці. КЕІМ, 2003. 125 с.

125. Кінаш І. А. Особливості функціонування переробних підприємств в умовах трансформаційної економіки. *Сталий розвиток економіки*. 2012. № 4 (14). С. 66–70.

126. Кінаш І. А. Формування та використання виробничого потенціалу переробних підприємств. *Науковий вісник Херсонського державного університету*: Серія «Економічні науки». 2015. Вип. 11. Ч. 5. С. 48–51.

127. Класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/vb457609-10>

128. Коваленко Н. В. Забезпечення конкурентоспроможності національних підприємств у світовій економіці : монографія. НАН України, Ін-т економіки пром-сті, Донбас. держ. техн. ун-т. Донецьк ; Алчевськ : ДонДТУ, 2010. 426 с.

129. Козьменко С. М., Волковець Т. В. Особливості екологічного оподаткування в зарубіжних країнах. *Вісник СумДУ*. Серія «Економіка», № 1, 2012. С. 11–18.

130. Коломієць І. Ф. Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства в процесі його інтернаціоналізації: Монографія. Львів: Інститут

регіональних досліджень НАН України, 2004. 247 с.

131. Коломієць І. Ф. Автореф. дис. Методологія інтернаціоналізації діяльності промислових підприємств. Львів. 2016.

132. Конєв С. Критерії та основні способи виходу вітчизняних підприємств на міжнародний ринок за сучасних умов функціонування. *Економічний аналіз*. 2012. Випуск 10, частина 3. С. 297–300.

133. Контролінг у зовнішньоекономічній діяльності (спец. 6.073.47 – Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності, курс 2), укл. к.е.н., доц. Проскурніна Н. В. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://pns.hneu.edu.ua/course/view.php?id=4665>

134. Корнилюк Роман, Харламов Павло, Шишацький Євген. Врятувати майбутнє: перший рейтинг інноваційних компаній України. Журнал FORBES. № 5, 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/ua/magazine/forbes/1416757-vryatuvati-majbutne-pershij-rejting-innovacijnih-kompanij-ukrayini>.

135. Корж М. В., Жуков С. А. Глобалізація та інтернаціоналізація як умови трансформації маркетингового управління підприємством. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 3 (129). С. 64–71.

136. Крамар Ірина. Вихід на закордонні ринки як спосіб забезпечення ефективної діяльності підприємства в умовах глобалізації. *Галицький економічний вісник*. 2017. № 2 (53). Тернопіль. С. 59–68.

137. Крамар І. Ю. Деякі аспекти міжнародної інтеграції України. *Тенденції розвитку маркетингу в умовах економічних трансформацій / за ред. проф. Р. В. Федоровича*. Тернопіль: ФО-П Шпак В. Б., 2017. 303 с., с.117–133.

138. Крамар І. Ю. Економічний потенціал Тернопільщини та можливості його використання. *Галицький економічний вісник*. 2015. Т.: ТНТУ. Том 49. № 2. С. 63–70. (Економіка та управління національним господарством).

139. Крамар І. Ю. Заходи стимулювання інтернаціоналізації підприємств на прикладі західного регіону України. *Галицький економічний вісник*. ТНТУ,

2018. Том 54. № 1. С. 11–19. (Економіка та управління національним господарством).

140. Крамар І., Мариненко Н. Перспективно-проблемний аналіз соціально-економічного розвитку Західного регіону України. *Соціально-економічні проблеми і держава*. 2019. Вип. 1 (20). С. 52–62. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2019/19kiyzru.pdf>

141. Крамар І. Ю., Мариненко Н. Ю. Передумови інтернаціоналізації машинобудівних підприємств. *Галицький економічний вісник*. 2018. № 2 (55). С. 27–40.

142. Крамар І. Ю., Мариненко Н. Ю., Подвірна Т. В. Стратегічні програми міжнародного співробітництва Західного регіону України на 2018–2020 роки. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2018. № 6 (68). С. 66–71. DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-6-10>.

143. Крамар І. Ю., Мариненко Н. Ю. Тенденції зовнішньо-економічної діяльності промислових підприємств України. *Вісник Хмельницького національного університету*. Економічні науки. 2018. № 6, Том 2. С. 118–125. DOI: [10.31891/2307-5740-2018-264-6\(2\)-118-125](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2018-264-6(2)-118-125).

144. Крамар І. Ю., Олексій М. В. Економічна система як визначальна складова політики держави. Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «*Формування механізму зміцнення конкурентних позицій національних економічних систем у глобальному, регіональному та локальному вимірах*», 22–24 вересня 2016 року. Т. : Крок, 2016. С. 22–24.

145. Крамар І. Ю. Основні тенденції іноземного інвестування в Україні. *Теоретичні та прикладні аспекти розвитку економіки*: матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції, (Тернопіль, 21–22 травня 2014 р.), Міністерство освіти і науки України, Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя. 2014. Тернопіль: Видавництво ТНТУ імені Івана Пулюя. 165 с., с. 34–35.

146. Крамар І. Ю. Особливості співпраці Україна-НАТО. Матеріали Всеукраїнської наукової конференції за міжнародної участі «*Перспективи розвитку економічних систем у середовищі глобально-орієнтованого трансформаційного простору*» (Тернопіль, 6 травня 2015р.), Міністерство освіти і науки України, Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя. 2015. Тернопіль: Крок, 170 с., с. 127–129.

147. Крамар І. Ю. Роль освіти у формуванні людського капіталу як фактору економічного розвитку України. *Держава та регіони*. 2019. № 2 (107). С. 12–19.

148. Крамар І. Ю., Тисько М. М. Особливості інноваційного розвитку малих підприємницьких структур та шляхи його активізації. *Інноваційний розвиток промислових підприємств в контексті підвищення ефективності їх діяльності*. Нововолинськ: Волинь, 2015. 388 с., с. 323–349.

149. Красовська О. Ю. Розвиток світового ринку вищої освіти : дис. ... канд. економ. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / О. Ю. Красовська. – К., 2010. – 200 с.

150. Краус Н. М., Краус К. М., Криворучко О. С. Освітні інноваційні хаби: теоретичний контент та позитивні очікування їх функціонування. 2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/5943/1.pdf>.

151. Кузьмін О. Є., Тимошук М. Р., Фещур Р. В. Методи оцінювання потенціалу розвитку підприємства. *Збірник наукових праць Дніпропетровського держ. ун-ту*. Економіка : проблеми теорії та практики. ніпропетровськ : «Наука і освіта», 2005. Вип. 207. Т. II. С. 374–383.

152. Курмаєв П. Ю. Аналіз сучасних тенденцій і прогнозування обсягів зовнішньої торгівлі регіонів України. *Вісник Академії митної служби України*. Серія «Економіка». Д., 2010. № 2. С. 72–76.

153. Кухарська Н. О., Харічков С. К. Міжнародна економічна діяльність України: навч. посібник [для студ. вищ. навч. закл.] 2006. Одиссей. 456 с.

154. Кухарська Н. О. Проблеми і перспективи розвитку базових виробництв України в умовах реформування економіки. *Проблеми розвитку зовнішньо-економічних зв'язків і залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект*. Донецьк: ДонНУ, 2009. С. 1195–1201.

155. Кухарська Н. О. Україна в сучасних інтеграційних процесах: Навчальний посібник. Одеса: «Атлант ВОІ СОІУ», 2015. 186 с.

156. Линник О. І. Збалансована система обліку та адміністрування податків як основний чинник легкості ведення бізнесу в країнах світу. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Випуск 21. С. 168–171.

157. Лігоненко Л. О. Трансформаційні процеси в торгівлі України в умовах інтернаціоналізації : монографія. К.: Київський національний торговельно-економічний університет. 2009. 333 с.

158. Л. Є. Довгань, Г. А. Мохонько, І. П. Малик. Управління проектами / Навчальний посібник. 2017. Київ [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/19481/1/DMM_UP_2017.pdf.

159. Луцька Н. І. Теоретичні основи і практика запровадження інновацій в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2009. № 20. С. 26–28.

160. Малащук Д. В. Конкурентоспроможність машинобудівного комплексу України в умовах глобалізації світових ринків: Автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Д. В. Малащук; Укр. акад. зовніш. торгівлі. К., 2005. 24 с.

161. Мачуський Н. В., Постульга В. Є. Господарське законодавство: Навч. посіб. К.: КНЕУ, 2004. 275 с.

162. Мандрик В. О., Новак У. П. Новий екологічний податок в Україні: стан і напрями удосконалення. *Науковий вісник НЛТУ України*. Випуск 21.9. 2011. С. 93–99.

163. Мариненко Н. Ю. Модель визначення процесів, що потребують негайних адаптаційних заходів. *Економіка і управління*. Науковий журнал. Київ : Європейський університет, 2016. № 3 (71). С. 131–139.

164. Мариненко Н. Ю., Крамар І. Ю., Подвірна Т. В. Особливості формування спроможних територіальних громад в Україні. *Економіка і управління*. Науковий журнал. Київ : Європейський університет, 2017. № 2 (74). С. 62–68.

165. Матвійчук Н.М. Екологічне оподаткування як інструмент Глобальні та національні проблеми економіки. Випуск 15, 2017. – С. 445–450.

166. Матвеєнко В. К. Економічна глобалізація та регіональна інтеграція – дві форми інтернаціоналізації світового господарства / В. К. Матвеєнко // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Випуск 4 (51). – С. 282–287.

167. Мельник Т. М. Міжнародна торгівля товарами в умовах глобальної конкуренції : монографія. К. : Вид-во КНТЕУ, 2007. 396 с.

168. Мельничук А., Остапенко П. Децентралізація влади: реформа № 1 [аналітичні записки]. 2016. К.: ЦОП «Глобус». 35 с.

169. Методика формування спроможних територіальних громад / Урядовий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.auc.org.ua/sites/default/files/library/posibnyk.tergrweb.pdf>

170. Менеджмент організацій: Підручник / за ред. Л. І. Федулової. К.: Либідь. 2003. 448 с.

171. Михальчук Л. В., Іванісова А. В. Вихід вітчизняних підприємств на зовнішні ринки. *Культура народів Причорномор'я*. 2012. № 235. С. 61–63. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/59198>

172. Міжнародні наукові проекти / Міністерство освіти і науки України. Київ, 2019. URL: <https://mon.gov.ua/ua/tag/mizhnarodni-naukovi-proekti>.

173. Мізюк Б. М. Стратегічне управління підприємством: підручник. 1999. Львів: Коопосвіта. 388 с.

174. Мовчан В. Політика сприяння експорту в Україні після адміністративної реформи : Аналітичний звіт [Електронний ресурс]. 2012. К. : 43 с. // Режим доступу : http://www.undp.org.ua/files/ua_61498Adminreform_and_export_promotion-report_Ed_181212.pdf

175. Найденко О.Є. Проблеми екологічного оподаткування та шляхи їх вирішення. *Економіка та суспільство*. 2017. Випуск 8. С. 627–633, [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/8_ukr/105.pdf

176. Наука в університетах / Міністерство освіти і науки України. Київ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mon.gov.ua/ua/nauka/nauka/nauka-v-universitetah>.

177. На 2019-й держава вперше передбачила кошти на базове фінансування науки в університетах – цей крок стане революційним для нашої наукової системи / Міністерство освіти і науки України. 2019. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mon.gov.ua/ua/news/na-2019-j-derzhava-vpershe-peredbachila-koshti-na-bazove-finansuvannya-nauki-v-universitetah-cej-krok-stane-revolucijnim-dlya-nashoyi-naukovoyi-sistemi-zastupnik-ministra-maksim-striha>.

178. Неоіндустріальна трансформація промислового потенціалу України: звіт про науково-дослідну роботу / за ред. д-ра екон. наук Дейнеко Л. В.; ДУ «Інститут економіки та прогнозування Національної академії наук України» [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2017/01/звіт-по-НДР_відділ-промполітики_сайт_2016.pdf.

179. Нечепуренко Д. С. Концептуальні підходи до оптимізації систем управління підприємствами машинобудування в умовах зміни векторів розвитку економіки України. *Економічний форум*. 2016. № 1. С. 185–189.

180. Нижник В. М., Ніколайчук М. В. Тенденції та оцінка чинників підвищення ефективності функціонування підприємств машинобудування: монографія. 2010. Хмельницький: ХНУ. 359 с.

181. Нікітішин Андрій. Податкове регулювання як інструмент державної екологічної політики. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*, 2017. Випуск № 2. С. 126–137.

182. Новицька Н. В. Причини і наслідки реформування екологічного податку в Україні. *Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка, право)*, 2011. Випуск № 1 (52). С. 187–194.

183. Новицький В. Є. Міжнародна економічна діяльність України : підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] 2003. К. : КНЕУ. 948 с.

184. Носова О. В. Інвестиційний клімат в Україні: основні напрями поліпшення. *Пріоритети*, 2008. № 1 (6). С. 59–65.

185. Регіональна цільова програма розвитку міжнародного співробітництва області на 2016–2020 роки [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.if.gov.ua/files/uploads/program.pdf>.

186. Орловська Ю. В., Дугінець Г. В., Алієв Р. А. Світовий досвід підвищення конкурентоспроможності підприємства на основі стратегій інтернаціоналізації. *Економічний простір*. 2013. С. 42–52.

187. Орехова Т. В. Теоретико-методологічні основи дослідження процесу еволюції транснаціональної стратегії бізнесу в умовах глобалізації. *Проблеми розвитку внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект*: сб. науч. трудов. 2007. Ч. 3. С. 986–991.

188. Орловська Ю. В. Управління зовнішньоекономічної діяльності підприємства : навч. посібн. Дніпропетровськ, 2010. 304 с.

189. Отенко В. І. Формування аналітичного інструментарію оцінки ефективності діяльності підприємства. *Бізнес Інформ*. 2013. № 5. С. 231–237.

190. Офіційний сайт Головного управління статистики в Тернопільській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.te.ukrstat.gov.ua>.

191. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

192. Офіційний сайт Європейської Комісії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ec.europa.eu/>.
193. Офіційний сайт Кабінету міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.kmu.gov.ua.
194. Офіційний сайт Міжнародного Валютного Фонду [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.imf.org> .
195. Офіційний сайт Міжнародного Інституту сталого розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.iisd.org/>.
196. Офіційний сайт Міністерства екології і природних ресурсів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://menr.gov.ua/en/>
197. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку та торгівлі. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>.
198. Офіційний сайт Міністерства освіти і науки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mon.gov.ua>.
199. Регіональна програма з міжнародного і транскордонного співробітництва європейської інтеграції на 2018–2020 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://loda.gov.ua/tyr_prohramy.
200. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minfin.com.ua>.
201. Офіційний сайт НАК «Нафтогаз України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.naftogaz.com>
202. Офіційний сайт Організації з економічного розвитку та торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org>
203. Офіційний сайт Організації Об'єднаних націй [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org/>.
204. Офіційний сайт Світової організації торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.wto.org>.
205. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.worldbank.org.

206. Офіційний сайт Світового економічного форуму [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.we.forum.org/>

207. Офіційний сайт Українського державного центру міжнародної освіти [Електронний ресурс]. – Режим доступу : Studyinukraine.org.

208. Офіційний сайт Університету ООН. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unu.edu>.

209. Офіційний сайт Bloomberg [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bloomberg.com. Офіційний сайт Borgen project [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://borgenproject.org>.

210. Офіційний сайт Global Issues [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.globalissues.org>.

211. Офіційний сайт PwC [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.pwc.com>.

209. Офіційний сайт UNCTAD [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://unctad.org/>

213. Панкова М. О. Підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства за рахунок регіонально-інноваційної взаємодії. *Держава та регіони*. Серія: Економіка та підприємництво. 2011. № 6. С. 170–175.

214. Панухник О. В. Методологічні та практичні аспекти удосконалення організаційно-економічного механізму регулювання регіонального розвитку України. *Формування ринкових відносин в Україні*. К., 2005. № 12 (55). С. 139–143.

215. Програма міжнародного співробітництва Тернопільської області на 2018-2020 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.oda.te.gov.ua/data/upload/publication/main/ua/789/program_spivrobyt2020.pdf.

216. *Перехідна економіка: Монографія* / В. М. Геєць, Є. Г. Панченко, Е. М. Лібанова та ін.; За ред. В. М. Гейця. К.: Вища школа, 2003. 591 с.

217. Перекрест Т. В. Ефективність зовнішньоекономічної діяльності

машинобудівного підприємства. *Держава та регіони*. 2011. № 5. С. 158–162.

218. Погребняк А. Ю. Напрями удосконалення методичних підходів до оцінки ефективності механізму антикризового управління на підприємствах машинобудування. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Серія «Економічні науки». 2014. Випуск 7. Частина 3. С. 162–167.

219. Податковий Кодекс України від 2011, № 13–14, № 15–16, № 17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

220. Подвірна Т. В. Маркетингова діяльність машинобудівних підприємств на глобальних ринках : Автореф. дис.на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Т. В.Подвірна; Терн. нац. техн. унів. ім. І. Пулюя. Т., 2013. 21 с.

221. Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2017–2018. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analitika/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2>

222. Постанова Верховної Ради України «Про Концепцію науково-технічного та інноваційного розвитку України» від 13.07.1999 р. № 916-XIV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/916-14.

223. Постанова Верховної Ради України «Про дотримання законодавств щодо розвитку науково-технічного потенціалу та інноваційної діяльності в Україні» від 16.06.2004 р. № 1786-IV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/1786-15.

224. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження державної програми розвитку внутрішнього виробництва» від 12.09.2011 р. № 1130. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1130-2011-%EF>.

225. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження

Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні» від 02.02.2011 р. № 389. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/389-2011-п>.

226. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної програми розвитку машинобудування на 2006–2011 роки» від 18.04.2006 р. № 516. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/516-2006-п.

227. Прогноз економічного і соціального розвитку України на 2018–2020 рр. / Схвалено Постановою КМУ від 31.05.2017 р. № 411 [електронний ресурс]. – режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/250057723>.

228. Програма «Лідерство в економічному врядуванні» 2014–2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lev.org.ua/10>.

229. Проект Стратегії розвитку Тернопільської області на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gromrada.te.ua/wp-content/uploads/2015/05/ternopil_region_strateg2020.pdf

230. Проектні територіальні громади / Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://atu.gki.com.ua/ua/planned-communities>.

231. Реверчук С. Інвестологія: наука про інвестування : навчальний посібник. Київ: Атіка. 2001. 264 с.

232. Результат 2.1. Презентація та просування інноваційного розвитку 2.1. Інноваційний Менеджмент. SUCSID: Міжуніверситетські Стартап Центри для створення і просування інновацій студентів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://startup.sumdu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/11/OP2-1-1-Innovation_Management_ua.pdf.

233. Ренькас Т. І. Перспективи розвитку міжрегіонального та транскордонного співробітництва Західних областей України. *East European Science journal*. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://eesa-journal.com/2017/04/06/perspektivi-rozvitku-mizhregionalnogo-ta-transkordonnogo-spivrobotnictva-zaxidnix-oblastej-ukraini/>

234. Рибачок Н. П. Сучасні теоретичні та законодавчі основи екологічного оподаткування в Україні. *Фінансове право*. 2013. № 4. С. 15–18.

235. Рогатинський Р. М., Гарматій Н. М. Математичні методи ринкової економіки для спеціалістів-кібернетиків : Навчальний посібник. Тернопіль. 2015. Астон. 206 с.

236. Розвиток промислових підприємств в умовах суспільної нестабільності: ресурсно-інноваційні чинники. (Особливості організаційного процесу забезпечення ефективності економічних реформ в умовах Європейської адаптації суб'єктів господарювання) / Б. М. Андрушків, Р. П. Шерстюк, Н. Б. Кирич, О. Б. Погайдак. *Галицький економічний вісник*. Т. : ТНТУ, 2017. Том 52. № 1. С. 32–44. (Економіка та управління підприємствами).

237. Розпорядження Кабінету міністрів України від 3 квітня 2017 р. № 275-р. «Про затвердження середньострокового плану пріоритетних дій Уряду до 2020 року та плану пріоритетних дій Уряду на 2017 рік». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/275-2017-p>.

238. Розпорядження Кабінету міністрів України «Про затвердження Концепції створення системи державної підтримки експорту України» №586-р від 01.08.2013 року [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/586-2013-p>

239. Розпорядження Кабінету міністрів України «Про затвердження Плану заходів з розвитку та реалізації експортного потенціалу України і розширення зовнішніх ринків збуту товарів вітчизняних товаровиробників на період до 2015 року» №1206-р від 16.11.2011 року [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1206-2011-p>

240. Розпорядження Кабінету міністрів України «Про затвердження плану заходів щодо захисту інтересів національних товаровиробників на зовнішньому ринку» №35-р від 05.01.2011 року [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=244001670>

241. Росохата, А. С. Формування методичного апарату прогнозування напрямів інноваційної діяльності промислового підприємства [Текст]. *Економіка і управління*. Київ. 2014. № 2. С. 115–121.

242. Саати Т., Кернс К. Аналитическое планирование. Организация систем: Пер. с англ. М.: Радио и связь, 1993. 224 с.

243. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий. Москва : Радио и связь, 1993. 316 с.

244. Савельєв Є. В. Європейська інтеграція і маркетинг: *Наукові нариси*. Тернопіль: Картбланш, 2003. 482 с.

245. Сбруєва А. Інтернаціоналізація вищої освіти: пріоритети комплексної стратегії Європейського Союзу. *Вища освіта України*. 2013. № 3. С. 89–95.

246. Свеженцев О. О. Перспективи розвитку машинобудівної галузі України: формування нової концепції промислової політики. *Управління розвитком*. 2016. № 2 (184). С. 12–19.

247. Світова економіка: підручник [для студ. вищ. навч. закл.] / А. С. Філіпенко та ін. К.: Либідь. 2000. 582 с.

248. Семенов А. Г., Ярошевська О. В. Механізми фінансового менеджменту для проведення аналізу. *Вісник економічної науки України*. 2014. № 2. С. 127–131.

249. Семерак Остап. «Протягом року лише одне підприємство скористалося екокредитом на модернізацію виробництва» [Електронний ресурс]. / О. Семерак // Офіційний сайт міністерства екології та природних ресурсів України. 2017.– Режим доступу: <https://menr.gov.ua/news/31608.html>

250. Семів Л. К. Співробітництво освіти, науки, бізнесу в реалізації стратегії регіонального розвитку України. *Соц.-ек.проблеми сучас.періоду*

України. 2014. Вип. 3 (107). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ird.gov.ua/sep/sep20143\(107\)/sep20143\(107\)_455_SemivLK.pdf](http://ird.gov.ua/sep/sep20143(107)/sep20143(107)_455_SemivLK.pdf).

251. Серебрянський Д. М., Ющенко Ю. В. Європейський досвід запровадження та функціонування системи екологічного оподаткування: уроки для України. *Вісник податкової служби України*. Випуск № 41, 2009. С. 41–45.

252. Собкевич О. В. Пріоритети промислової політики України у контексті стимулювання структурних зрушень і модернізаційних перетворень в економіці. *Стратегічна панорама*. 2017. № 2. С. 106–115. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Stra_2017_2_15.

253. Современные проблемы моделирования социально-экономических систем: монография / [под ред. В. С. Пономаренко, Н. А. Кизима, Т. С. Клебановой]; Харьковский национальный экономический университет. Х.: ИНЖЭК, 2009. 428 с.

254. Соколюк Г. О. Проблеми забезпечення конкурентоспроможності українських підприємств в контексті євроінтеграційних процесів. *Проблеми економіки*. 2015. № 3. С. 86–92.

255. Скітер І. С., Ткаленко Н. В., Трунова О. В. Математичні методи прийняття управлінських рішень: Навч. пос. Чернігів: ЧДІЕУ, 2011. 250 с.

256. Скринський Р. М. Методичний підхід до економічного оцінювання інвестиційної привабливості підприємств машинобудування. *Регіональна економіка*. 2008. № 4. С. 185–192.

257. Слабоспицька О. Ю. Модель комплексної оцінки ефективності реалізації зовнішньоекономічної стратегії підприємства. *Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва*. Серія «Економіка АПК і природокористування». 2009. № 11. С. 186–192.

258. Стадник В. В. Структурно-технологічне трансформування промислового сектора економіки України: проблеми і перспективи в контексті євроінтеграційних процесів. *Вісник Хмельницького національного університету*. Економічні науки. 2015. № 4, Т. 2. С. 86–91.

259. Стасюк Н. П., Савицький А. Й. Застосування методу аналізу ієрархій при виборі інструментальних засобів розробки програмного забезпечення *Міжвідомчий науково-технічний збірник «Адаптивні системи автоматичного управління»*. 2014, № 2 (25). С. 77–83.

260. Стойко І. Науково-технічна діяльність малого бізнесу (закордонний досвід). *Соціально-економічні проблеми і держава*. 2011. Вип. 1 (4). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11siibzd.pdf>.

261. Соціально-економічні системи продуктивних сил регіонів України : посібник / С. І. Дорогунцов, Л. Г. Чернюк, П. П. Борщевський та ін. К. : Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, 2002. 364 с.

262. Спільник Ірина, Шупа Леся. Факторне моделювання та аналіз рентабельності власного капіталу. *Економічний аналіз*. 2012. Випуск 11, частина 3. С. 54–59.

263. Сторонянська І. З. Міжрегіональні інтеграційні процеси в Україні: тенденції та перспективи розвитку. Львів : Інститут регіональних досліджень НАН України. 2009. 392 с.

264. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки) «Шляхом Європейської інтеграції» / [Гальчинський А. С., Геєць В. М. та ін. – К. : ІВЦ Держкомстату України. 2004. 416 с.

265. Стратегія розвитку Івано-Франківська на період до 2028 року (2017). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mrada.if.ua/images/programy/Stategia_compressed.pdf.

266. Стратегія розвитку Львівської області на період до 2020 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dfrr.minregion.gov.ua/foto/projt_reg_info_norm/2016/05/146_dod_Strategiya_2020.pdf.

267. Стратегії розвитку малого та середнього підприємництва Тернопільської області на 2016–2020 роки. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ier.com.ua/files//Projects/2015/LEV/Strategyternopil2016-2020.pdf>.

268. Стратегії розвитку Тернопільської області на період до 2020 року (2016). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://opda.te.gov.ua/data/upload/publication/main/ua/39677/strateg2020ost.pdf>.

269. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації : монографія (у співавторстві) / за ред. Д. Г. Лук'яненка ; КНЕУ. К. 2001. 538 с.

270. Стрельник С. О. Глобальне підприємництво: еволюція поняття та сутнісна характеристика. *Управління розвитком*. 2016. №3 (185). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ir.kneu.edu.ua/bitstream/2010/21186/1/Strelnyk%20GE%20evolution.pdf>.

271. Сучасні інформаційні системи і технології: конспект лекцій / В. Г. Іванов, С. М. Іванов, В. В. Карасюк та ін.; за заг. ред. В. Г. Іванова, В. В. Карасюка. – Х.: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого. 2014. 347 с.

272. Сфери застосування СШІ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ai.lviv.ua/ais/>

273. Тарасенко С. І., Демченко М. Є. Партнерство університетів та бізнесу: форми та перспективи розвитку в умовах підвищення інноваційності економіки. *Економіка і суспільство*. 2017. Випуск № 13. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/13_ukr/49.pdf.

274. Тернопільщина – інвестиційно-привабливий регіон з конкурентною економікою, високим рівнем розвитку трудових ресурсів та чистим природним середовищем [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.oda.te.gov.ua>.

275. Ткач О. В. Методологічний зміст понять інтернаціоналізація, інтеграція й глобалізація в сучасній науці. 2009. *Економічний аналіз*. С. 65–68.

276. Ткачова О. К. Метод Сааті при прийнятті управлінських рішень. *Держава та регіони*. Серія: Економіка та підприємництво. 2015. № 4 (85). С. 92–96.

277. Тонких О. Г. Вплив інноваційних факторів на мотивацію розвитку зовнішньоекономічної діяльності. *Збірник наукових праць «Теорії мікро-*

макроекономіки». 2009. Випуск 32. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Tmm/2009_32/30.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Tmm/2009_32/30.pdf).

278. Тюріна Н. М. Форми виходу підприємств на зовнішні ринки. 2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/3366/1/%D0%A2%D0%B5%D0%BC%D0%B09.pdf>

279. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. редакція від 30.11.2015 [Електронний ресурс] – режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011.

280. Угода про формування Єдиного економічного простору. Ратифікація від 20.04.2004. [Електронний ресурс] – режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/997_990.

281. Україна залишається в клубі найбільш корумпованих країн світу – Transparency International [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zn.ua/UKRAINE/ukraina-ostaetsya-v-klube-samyhkorumpirovannyh-stran-mira-transparency-international-160679.html>

282. 2018-го Українські вчені розширили виконання двосторонніх наукових проєктів за рахунок відновлення співпраці з Польщею / Міністерство освіти і науки України. Київ, 2019. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mon.gov.ua/ua/news/2018-go-ukrayinski-vcheni-rozshirili-vikonannya-dvostoronnih-naukovih-proektiv-za-rahunok-vidnovlennya-spivpraci-z-polsheyu>.

283. Україна в світових рейтингах 2014 року (інфографіка). Слово і діло [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http:// www.slovoidilo.ua/articles/6798/2015-01-12/ukraina-v-mirovyhrejtingah-2014-infografika.html](http://www.slovoidilo.ua/articles/6798/2015-01-12/ukraina-v-mirovyhrejtingah-2014-infografika.html).

284. Уолш К. Ключові фінансові показники. Аналіз та управління розвитком підприємства [Текст] / К.: Всеуито; Наукова думка. 2001. 367 с.

285. Управление стратегическим развитием жизнеспособных экономических систем: модели, механизмы и инструменты: монография: [в 2 т.]. Т.1. Методология управления стратегическим развитием жизнеспособных

экономических систем / Ю. Г. Лысенко, В. Н. Тимохин, Р. А. Руденский и др. Донецк, 2013. 401 с.

286. Федорова Н. Є. Еволюція функцій науки та особливості їх прояву в індустріальну епоху. Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського (Серія «Економічні науки»). 2013. № 4 (60). С. 20–26.

287. Філіпенко А. С. Міжнародна економічна інтеграція: сучасний теоретичний дискурс. *Серія «Економічні науки» зовнішня політика і дипломатія: традиції, тренди, досвід.* 2016. С. 54–61.

288. Формування та функціонування механізму корпоративного управління на промислових підприємствах: монографія / В. С. Пономаренко, О. М. Ястремська, В. М. Луцковський [та ін.]. Х. : ХНЕУ. 2008. 446 с.

289. Форсайт 2018: аналіз підготовки і перепідготовки фахівців природничого і технічного спрямування, виходячи з цілей сталого соціально-економічного розвитку України до 2025 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://wdc.org.ua/uk/sustainable-development/reports>.

290. Фролова Е. Д. Проблемы измерения интернационализации хозяйственной деятельности в условиях глобализации. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/problemy-izmereniya-internatsionalizatsii-hozyaystvennoy-deyatelnosti-vusloviyah-globalizatsii>.

291. Харів П. С., Микитюк П. П. Аналіз стану інноваційного розвитку промислових підприємств та шляхи його стимулювання. *Економічний аналіз.* 2014. Т. 16 (2). С. 187–195.

292. Черномаз П.А. Международный маркетинг: Учеб.-практ. пособие. Х.: Консул, 2000. 160 с.

293. Шаповалов О. В. Методика розрахунку ступеню внутрішньо-країної та зовнішньокраїної інтернаціоналізація економіки країни на прикладі економіки України. *Проблеми розвитку внешнеэкономических связей*

и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект : сб. науч. тр. Донецк: ДонНУ. 2008. С. 836–839.

294. Шведун В. О. Обґрунтування та створення інноваційної стратегії управління маркетинговою діяльністю підприємства. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2012. № 3. С. 75–83.

295. Шемаєва Л. Г. Забезпечення економічної безпеки підприємства на основі управління стратегічною взаємодією із суб'єктами зовнішнього середовища: монографія. Рада нац. безпеки і оборони України, Нац. ін-т пробл. міжнар. безпеки. К. : НІМБ. 2009. 357 с.

296. Школьний Є. Поняття зовнішньоекономічної діяльності за законодавством України та країн СНД. *Підприємництво, господарство і право*. 2013. № 5. С. 65–68.

297. Шкурупій, О. В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства [Електронний ресурс] / – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/15840720/ekonomika/zovnishnoekonomichna_diyalnist_pidpriyemstva_-_shkurupiy_ov.

298. Шмаленко Я. В. Постановка цілей розвитку підприємства на принципах інтернаціоналізації. *Інституціональний вектор економічного розвитку*. 2008. Вип. 1 (2). [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://archive.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/iver/2008_1_2/index.html

299. Шпакович О. Місце міжнародних організацій у сучасній системі міжнародних відносин. О. Шпакович // *Право України*. 2010. № 12. С. 186–192.

300. Юридична енциклопедія / Ред. Ю. С. Шемшученко [та ін.]; НАН України, Ін-т держави і права ім. В. М. Корецького. К.: Вид-во «Українська енциклопедія» ім. М. П. Бажана, 1998. – Т. 1 : А-Г. [Б. м.] : [б.в.], 1998. С. 155.

301. Яненко І. Г. Роль освіти і науки для економічного росту і розвитку суспільства. *Економічна наука. Економіка та держава*. 2015. № 7. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.in.ua/pdf/7_2015/3.pdf.

302. Янишин Я. С., Кашуба Ю. П. Привабливість міжнародних інвестицій в Україні. *Економіка АПК*. 2012. № 7. С. 63–69.

303. Andy Wyckoff. Digital economy: Why a brighter future could be in our pocket. *OECD Observer*, [online] Available at: <http://oecdobserver.org/news/fullstory.php/aid/5568/Digital_economy:_Why_a_brighter_future_could_be_in_our_pocket.html/>

304. Ankrah S., AL-Tabbaa O., 2015. Universities–industry collaboration: a systematic review. *Scand J Manag* 31:387, 408 p.

305. Ben Smith, 2013. Eastern Partnership summit in Vilnius: carrots v sticks. Research briefings.

306. Bradford N., Wolfe D., 2013. Governing regional economic development: Innovation challenges and policy learning in Canada. *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, [online] Vol. 6/2, pp. 331-47. DOI: <https://doi.org/10.1093/cjres/rst006>.

307. Buckley P., Casson M., 1976. The future of the multinational enterprise. London: Macmillan. 112 p.

308. Casey J. Dawkins. Regional Development Theory: Conceptual Foundations, Classic Works, and Recent Developments, [online] DOI: 10.1.1.197.6878

309. Casson M., 1987. The firm and the market: Studies on multinational enterprise and scope of the firm. *Oxford; Blackwell* XII. Pp. 160–161.

310. Caves R., 1971. International corporations: The industrial economics of foreign investment. *Economica*. Vol. 38, Issue 149 (Feb). Pp. 1–27.

311. Cavusgil S. T., 1980. On the Internationalization Process of Firms. *European Research*. Vol. 8 (November). Pp. 273–281.

312. Cohen, I. Bernard, 1985. Revolution in Science, 1st Edition. Cambridge, Mass: Belknap Press of Harvard University Press Harvard University Press, 711 p.

313. Comprehensive assessment of the economic situation in Ukraine in 2014–2015 (Part 1: General assessment of the macroeconomic situation), IAC, 2015, [online] Available at: <<http://iac.org.ua/kompleksna-otsinka-ekonomichnoyi-situatsiyi-v>

ukrayini-u-2014-2015-rr-chastina-1-zagalnaotsinka-makroekonomichnoyi-situatsiyi/>

314. Davies Muriel, Buisine Stéphanie, 2018. Innovation Culture in Organizations. *Science, Technology and Innovation Culture*, pp. 101–115, [online] DOI: 10.1002/9781119549666.ch6

315. Daniels J. D., 1987. Bridging national and global marketing strategies through regional operations. *International marketing review*. Volume 4, Issue 3. Pp. 29–45.

316. Dicken P. Globalshift, 2001. Transforming the World Economy. ThirdEdition. London: PaulChapman.

317. Dodgson M., Gann D., Salter A., 2008. The Management of Technological Innovation: Strategy and Practice. Oxford University Press. 408 p.

318. Doing Business. Paying Taxes [online] Available at: <<http://www.doingbusiness.org/data/exploreconomies/ukraine#paying-taxes>>

319. Doliwa-Klepacka, A., Doliwa-Klepacka, Z.M., 2008. Czonkowstwo w Unii Europejskiej. *Bialostok: Temida 2*, 202 p.

320. Dzhadan, I., Ostasz, G., 2018. The influence of the industry's innovation activities indices on the industrial products' revenue of Ukraine. *Economics and Sociology*, 11(4), 317-331. DOI:10.14254/2071-789X.2018/11-4/21

321. Duhaney, D., 2016. Open Data initiatives in India and Ukraine. The data blog, [online] [online] Available at: <<https://blogs.worldbank.org/opendata/open-data-initiatives-india-and-ukraine/>>.

322. Dunning J., 1980. Towards an eclectic theory of international production. *Journal of International Business Studies*. Volume 11 (1). Pp. 9–31.

323. Eastern Partnership. The Eastern Partnership – Frequently Asked Questions (FAQ), [online] Available at: <http://eeas.europa.eu/eastern/faq/index_en.htm>.

324. Economic aspects of natural resource management and sustainable development under decentralization of power in Ukraine [ed. by M. A. Khvesyk, S. O. Lyzun]; K.: SE IENRSD of the NAS of Ukraine, 72 p.

325. Egron-Polak E. Internationalization of Higher Education: Growing expectations, fundamental values: IAU 4th Global Survey, [online] Available at: <<http://iau-aiu.net/sites/all/files/IAU-4th-GLOBAL-SURVEY-EXECUTIVE-SUMMARY.pdf>>

326. Elango B., 2006. An empirical analysis of the Internationalization-performance relationship across emerging market firms. *Multinational Business Review*. Vol. 14, Issue 1. Pp. 21–44.

327. Environmental Issues of Business Ethics, [online] Available at: <<https://ethicalrealism.wordpress.com/2011/05/17/environmental-issues-of-business-ethics/>>.

328. Environmental Taxation. A Guide for Policy Makers [online] Available at: <<https://www.oecd.org/env/tools-evaluation/48164926.pdf>>.

329. Embassy of Ukraine in the Republic of India, 2017. *Ukraine and India* [online] Available at: <<http://india.mfa.gov.ua/en/>>.

330. Epstein E. H., 2003. Globalization of Education. New York etc.: Macmillan Reference USA. Pp. 936–940.

331. Errunza V. R., Senbet L. W., 1981. The effects of international operations on the market value of the firm: Theory and evidence. *Journal of Finance*. Vol. 35 Iss. 2. Pp. 401–417.

332. EU identifies 20 key deliverables for 2020 for the Eastern Partnership, [online] Available at: <https://eeas.europa.eu/headquarters/headquarters-homepage_en/17364/EU%20identifies%2020%20key%20deliverables%20for%2020%20for%20the%20Eastern%20Partnership>.

333. Fedyshyn I., 2016. Analysis of macroeconomic development of Ukraine [online] Vol. 1 (14). Pp. 101-109. Available at: <<http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2016/16fibdou.pdf>>.

334. Franz P. Green retail sales set to double in Europe by 2015, [online] Available at: <[http:// www.digitaljournal.com](http://www.digitaljournal.com).

335. Fred, Gault, 2016. Defining and Measuring Innovation in all Sectors of the Economy: Policy Relevance. *OECD Blue Sky Forum III*, Ghent, Belgium, 19–21 September 2016. Available at: <<https://www1.oecd.org/sti/008%20-%20BS3%202016%20GAULT%20Extending%20the%20measurement%20of%20innovation%20.pdf>>.

336. Freeman R. E., 1984. *Strategic Management: A Stakeholder Approach*. Pitman, Boston, MA.

337. Glaum M., 2007. 40 years of research on internationalization and firm performance: more questions than answers? *Management international review*. Volume 47, Issue 3. Pp. 307–317.

338. Global Competitiveness Report 2018. World economic forum website [online] Available at: <<https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2018>>.

339. Globerman. S., Shapiro. D., 2002. Global Foreign Direct Investment Flows: The Role of Governance Infrastructure. *World Development* Vol. 30, No. 11. Pp. 1899 – 1919.

340. Glossary: European system of national and regional accounts (ESA 2010) [online], Available at: <[http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:European_system_of_national_and_regional_accounts_\(ESA_2010\)](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:European_system_of_national_and_regional_accounts_(ESA_2010))>.

341. Gerald Albaum, Edwin Duerr, 2008. *International Marketing and Export Management*. Pearson Education. Business & Economics. 706 p.

342. Guidelines for Providing global sustainability information, [online] Available at: <<http://www.spcclearinghouse.org/sites/default/files/10yfp-cip-guidelinesdraft.pdf>>.

343. Hakansson H., Johanson J., 1992. A model of industrial networks. *Industrial networks. A new view of reality* [red. B. Axelsson, G. Easton]. London, New York: Routledge. Pp. 28–34.

344. Harmaakorpi V.K., Pekkarinen S.K., 2002. Regional development platform analysis as a tool for regional innovation policy. *European Regional Science Association*, [online] Available at: <<https://ideas.repec.org/p/wiw/wiwrsa/ersa02p133.html>>.

345. Helms R. M., Rumbley L. E., Brajkovic L., Mihut G., 2015. Internationalizing Higher Education Worldwide: National Policies and Programs, [online] Available at: <<http://www.acenet.edu/news-room/Documents/National-Policies-and-Programs-Part-1-Global.pdf>>.

346. Hill C. W. L., 2000. International business: competing in the global marketplace. 3rd ed. Boston: Irwin/McGraw Hill.

347. Hollensen S., 2007. Global marketing. Edinburgh: Pearson Education. 714 p.

348. Hymer S., 1960. The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment. Massachusetts: Massachusetts Institute of Technology. 198 p.

349. Innovating in Times of Crisis. Innovation, Technology and its Protection, 2009. Argentine-German Chamber of Industry and Commerce. Available at: <http://www.ahkargentina.com.ar/fileadmin/ahk_argentinien/Descargas/Publicaciones/timesOfCrisis/Innovating_in_Times_of_Crisis.pdf>.

350. Investment Climate Advisory Services, 2010. World Bank Group. Investing Across Borders. Indicators of foreign direct investment regulation in 87 economies. Available at: <<http://iab.worldbank.org/~media/FPDKM/IAB/Documents/IAB-report.pdf>>.

351. I. Kramar. Application of the method of hierarchy analysis in decision-making process on industrial enterprises internationalization, 2018. *Scientific Journal «Economics and management»*. Management: theory and practice. Vol. 4 (80). Pp. 67–79.

352. Iryna Kramar, 2018. Ukraine-India cooperation. Why Ukraine is considered to be an attractive educational platform for Indian students? *ASM's*

International E-Journal on «Ongoing Research in Management & IT» 12th – 13th January, Human resource management, financial management & marketing management, [online] India, Pune. Pp. 346–352. Available at: <http://www.asmgroupp.edu.in/asm/incon/2018/EISSN_HRM-Finance-Marketing-%20Research%20Paper%20Journal.pdf>

353. Iryna Kramar, 2019. University-industry collaboration. Materials of the 3rd International Scientific and Practical Conference «*Formation of a mechanism for strengthening the competitive positions of national economic systems in the global, regional and local dimensions*». Ternopil Ivan Puluj National Technical University. Ternopil. 168 p., pp. 35–37.

354. Iryna Kramar, Halyna Kramar, Natalia Marynenko, 2018. «Quality education» as a tool to ensure society sustainable development. *Actual problems in international students teaching and learning within European higher education area: IV scientific-methodical conference*. Ternopil: Ternopil Ivan Puluj National Technical University. 152 p., pp. 49–50.

355. Is Green Marketing Responsible Marketing? [online] Available at: <<http://www.responsiblemarketing.com>>.

356. Jacqueline Cottrell, Tatiana Falcão, 2018. A Climate of Fairness. Environmental Taxation and Tax Justice in Developing Countries [online], p. 9, Available at: <https://www.globaltaxjustice.org/sites/default/files/A_Climate_of_Fairness.pdf>.

357. Johanson J., Vahlne J.-E., 1977. The Internationalization Process of the Firm – A model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments. *Journal of International Business Studies*. Vol. 8 (Spring / Summer). Pp. 23–32.

358. Jolanda Hessels, Marco van Gelderen, Roy Thurik, 2008. Entrepreneurial aspirations, motivations, and their drivers. *Small Business Economics* 31 (3): 323–339.

359. José Goldemberg, 1998. What Is the Role of Science in Developing Countries? *Science – Goldemberg*, [online] Vol. 279, Issue 5354, pp. 1140–1141. DOI: 10.1126/science.279.5354.1140.

360. Julie Davoren. Environmental Influence on Business, [online] Available at: <<http://smallbusiness.chron.com/environmental-influence-business-68718.html>>

361. Kanonishena-Kovalenko K., 2017. Environmental Tax from A to Z. Kyiv: Foundation «Vidkryte Suspilstvo», 108 p.

362. Kałużyńska, M., Smyk, K., Wiśniewski, J., 2006. 5 lat Polski w Unii Europejskiej. Warszawa : Urząd Komitetu Integracji Europejskiej. Departament Analiz i Strategii Keh H. T., Chu S., Xu J. Efficiency, effectiveness and productivity of marketing in services. *European Journal of Operational Research*. Vol. 170. Pp. 265–276.

363. Kenneth V. Environmental Business Ethics, [online] Available at: <<http://smallbusiness.chron.com/environmental-business-ethics-64692.html>>.

364. Kogabayev Timur, Maziliauskas Antanas, 2017. The definition and classification of innovation. *Holistica*, [online] Vol. 8, Issue 1, 59-72. DOI: <https://doi.org/10.1515/hjbpa-2017-0005>

365. Kramar I. Yu. Eco-labeling significance and peculiarities of use: European experience, 2018. Monography. Analytical toolkit in marketing activity / edited by R. V. Fedorovych [online] Ternopil. 308 p., pp. 8–17. Available at: <http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/24778/1/Monograf_2018.pdf>.

366. Kramar Iryna, 2016. Ukraine legislative framework of foreign investments/ International Scientific-Practical Conference Modern Transformation of economics and Management in the Era of Globalization: *Conference Proceedings*. January, 29, 2016. Klaipeda: Baltija Publishing. 348 p., pp. 328–331.

367. Kramar Iryna, 2018. The link between environment and poverty while achieving global sustainability. Book of abstracts of the II International Scientific and Practical Conference «*Formation of a mechanism for strengthening the competitive positions of national economic systems in the global, regional and local dimensions*»

and the I International Student Scientific Forum «*Creative economy by youth vision*» in 2 volumes. Ternopil Ivan Puluj National Technical University. Ternopil. Vol. 1. 166 p., pp. 155–156.

368. Kramar Iryna, 2018. Business or ecology: which comes first today? *Modern scientific approaches to effective use of country economics' potential*: Book of abstracts of the International Scientific and Practical Conference. Dnipro. «Perspective». 116 p., pp. 61–62.

369. Kramar Iryna, 2017. The Eastern partnership and Ukraine. Book of abstracts of the international scientific and practical conference of students and young scientists «*Socio-economic aspects of economics development*». Т. : TNTU. P. 163.

370. Kramar I. Yu., Marynenko N. Yu., 2013. The essence of foreign economic affairs regulation. Theoretical and applied aspects of economics development: Conference Proceedings of the 3rd International Scientific and Practical Conference. Ministry of Education and Science, Youth and Sports, Ternopil Ivan Puluj National Technical University. Ternopil. Pp. 159–161.

371. Kramar Iryna, 2015. The most influential transnational corporations in 2014. Materials of the International Scientific and Technical Conference «*Fundamental and applied problems of modern technologies*». Ternopil: TNTU. Pp. 224–225.

372. Kramar Iryna. Eastern Europe: peculiarities of region development. Book of Abstracts of the International Scientific and Practical Conference «*Formation of a Mechanism for Strengthening the Competitive Position of National Economic Systems in global, regional and local dimensions*». Ternopil: Krok. Pp. 52–53.

373. Kuhn T. S., 1996. *The Structure of Scientific Revolutions*. Chicago: University of Chicago Press, 3rd edition. 226 p.

374. K. Popper, 2002. *The Logic of Scientific Discovery*. Routledge: New edition. 544 p.

375. Kuniyoshi Urabe (Ed.) et al., 1988. *Innovation and Management: International Comparison* (De Gruyter Studies in Organization). Berlin, New York: de Gruyter, 370 p.

376. Lakatos I., 1976. *Proofs and Refutations*. Cambridge University Press: Cambridge. 188 p.

377. Levitt T., 1966. Innovative imitation. *Harvard Business Review*, pp. 63–70.

378. Lee-Roy Chetty, 2012. The Role of Science and Technology in the Developing World in the 21st Century. *Institute of Ethics and Emerging Technologies*, [online] Available at: <<https://ieet.org/index.php/IEET2/more/chetty20121003>>.

379. Lipton David, Jeffrey Sachs, 1990. *Creating a Market Economy in Eastern Europe: The Case of Poland*. Brookings Papers on Economic Activity 1.

380. Local authorities managed to disburse only one third of the funds from the environmental tax, the Ministry of Environment and Natural Resources of Ukraine [online] Available at: <<https://menr.gov.ua/news/31607.html>>.

381. Lysenko Yu. H., Timokhin V. N., Rudenskyi R. A. [et al.], 2013. Managing strategic development of viable economic systems: models, mechanisms and tools: a monograph [2 vol.], Vol. 1. *Methodology of viable economic systems strategic development management*. Donetsk, 401 p.

382. Marynenko N. Yu., Panukhnyk O. V., Kramar I. Yu, 2017. Synthesis of effective components of the mechanism of managing adaptive development of production and economic organizations. *Scientific and technical journal «Scientific bulletin of National Mining University»*, Vol. 4 (160). Pp. 151–155.

383. Marynenko N. Yu., Kramar I. Yu., 2013. Theoretical foundations of the world countries' modern economic development. Problems of integration of scientific and educational, intellectual potential in the state-building process: Conference Proceedings of the VIII International Symposium Ukraine-Turkey. Ternopil: TNTU. Pp. 495–501.

384. Marynenko N. Yu., Kramar I. Yu., 2013. Principles of the government regulation of market economy. Book of abstracts of the XVIIth Scientific Conference of TNTU. Volume III Humanities, Social Sciences and Economics. Ternopil. P. 48.

385. Marynenko N. Yu., Kramar I. Yu., 2014. Indicators of economic and social human well-being. Current problems of modern technologies: Book of abstracts of Scientific-Technological conference for young scientists and students. Ministry of Education and Science of Ukraine, TNTU. Ternopil: TNTU. P. 328.

386. Michel A., Shaked I., 1986. Multinational corporations vs. domestic corporations: financial performance and characteristics. *Journal of International Business Studies*. Vol. 17, Iss. 3. Pp. 89–100.

387. Milena Holmgren, Stefan A. Schnitzer, 2004. *Science on the Rise in Developing Countries*. Plos Biol. DOI: 10.1371/journal.pbio.0020001

388. Nataliia Marynenko, Iryna Kramar, Tetiana Podvirna, Svitlana Khrupovych, 2018. Taxation trends, rankings and perspectives for Ukraine. *Przegląd Nauk Stosowanych (Applied Sciences Review)*, Nr 20 (3), Wydział Ekonomii i Zarządzania. Opole. Pp. 15–32.

389. N. Yu. Marynenko, I. Yu. Kramar, 2018. Paying taxes 2018 indicator: evaluating the cost and administrative burden of the taxes. Fundamental and applied problems of modern technologies. *Book of abstracts of the International scientific and technical conference*. Ministry of Education and Science of Ukraine, Ternopil Ivan Puluj National Technical University [et al.]. Ternopil: Ternopil Ivan Puluj National Technical University. Pp. 308–309.

390. National energy and utilities regulatory commission of Ukraine. Retail electricity tariffs for non-residential consumers in 2018 [online] Available at: <<http://www.nerc.gov.ua/?id=13844>>.

391. OECD, 2018. The future of education and skills. Education 2030, [online] Available at: <[http://www.oecd.org/education/2030/E2030%20Position%20Paper%20\(05.04.2018\).pdf](http://www.oecd.org/education/2030/E2030%20Position%20Paper%20(05.04.2018).pdf)>.

392. OECD Handbook for Internationally Comparative Education Statistics: concepts, standards, definitions and classifications, OECD Publishing [online]. DOI: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264279889-en>.

393. Olav Reinton. International Structure and International Integration: The Case of Latin America. DOI: <https://doi.org/10.1177/002234336700400402>.

394. Oslo Manual, 1997. The Measurement of Scientific and Technological Activities. Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data, 2nd Edition, OECD/Eurostat, [online]. Available at: <http://www.oecd.org/science/inno/2367614.pdf>.

395. Oslo Manual, 2005. The Measurement of Scientific and Technological Activities. Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data, 3rd Edition, *OECD/Eurostat* [online] Available at: https://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/oslo-manual_9789264013100-en

396. Oslo Manual, 2018. The Measurement of Scientific and Technological Activities The Measurement of Scientific and Technological Activities. Guidelines for Collecting, Reporting and Using Data on Innovation, 4th Edition, *OECD/Eurostat*. [online] Available at: <http://www.oecd.org/sti/oslo-manual-2018-9789264304604-en.htm>.

397. Pangarkar N., 2008. Internationalization and performance of small and medium-sized enterprises. *Journal of world bussiness*. Volume 43, Issue 4. Pp. 475–485.

398. Panukhnyk O. V., Kramar I. Yu., Marynenko N. Yu., 2015. Trends of foreign direct investment in Ukrainian economy. *Actual Problems of Economics*. Vol. 8 (170). Pp. 76–82.

399. Parastoo Roghaniana, Amran Raslia, Hamed Gheysari, 2012. Productivity Through Effectiveness and Efficiency in the Banking Industry Procedia. *Social and Behavioral Sciences* [online] Vol. 40. Pp. 550–556. [online] Available at: https://ac.els-cdn.com/S1877042812006969/1-s2.0-S1877042812006969-main.pdf?_tid=92b5546b-f1b8-4b5f-a843-926ee2f45e0c&acdnat=1547296254_e6ff560a3c92f65d26a2eed3787e3563

400. Paul D. Reynolds, 2005. Entrepreneurship Research Innovator, Coordinator, and Disseminator. *Small Business Economics*. Vol. 24, Iss. 6. Pp. 351–358.

401. Peter Andersen, Syed Zamberi Ahmad, Wai Meng Chan, 2014. Revisiting the Theories of Internationalization and Foreign Market Entry Mode: A Critical Review. *International Journal of Business and Commerce*, vol. 4, No. 01. Pp. 37–86.

402. Pham T. K. N., 2008. Strategies for Internationalization: A Comparative Study of Thai and Vietnamese Companies in Two Industries [Thesis]. Fribourg. 198 p.

403. Philippe de Lombaerdei, P. Lelio Iapadrei, 2008. International Integration and Societal Progress: *A Critical Review of Globalisation Indicators* [online] Available at: <<https://www.oecd.org/about/publishing/41531703.pdf>>.

404. Pinheiro R., Langa PV, Pausits A., 2015. One and two equals three? The third mission of higher education institutions. *Eur J High Educ* 5:233. 249 p.

405. Ponomarenko, V. S., Yastremska, O. M., Lytskovskyi, V. M. [et al.], 2008. The formation and functioning of the corporate management mechanism at industrial enterprises: monograph. Kharkiv, Kharkiv National Economic University. 446 p.

406. Ponomarenko, V. S., Kyzym, N. A., Klebanova, T. S., 2009. Modern problems of socio-economic system modelling: monograph. Kharkov National Economic University, Kharkov: INZHEK. 428 p.

407. Regulation (ES) No 66/2010 of the European Parliament and of the Council of Europe on the EU Ecolabel [online] Available at: <<http://ec.europa.eu/environment/ecolabel>>.

408. Regulation (EU) No 691/2011 of the European Parliament and of the Council of 6 July 2011 on European environmental economic accounts [online] Available at: <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:02011R0691-20140616>>.

409. Reports on the state budget execution. Available at: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu>.

410. Rialp A., Rialp J., Urbano D., 2005. The born global phenomenon: a comparative case study research. *Journal of international entrepreneurship*. Volume 3, Issue 2. Pp. 133–171.

411. Richard Hodson, 2018. Science without borders. *Nature* 562, S57. DOI: 10.1038/d41586-018-06970-5.

412. Rivera-Batiz, Luis A., & Romer, Paul M., 1991. Economic Integration and Endogenous Growth. *The Quarterly Journal of Economics*. Vol. 106. No. 2, 531–555.

413. Robert E. Morgan, Constantine S. Katsikeas, 1997. Theories of international trade, foreign direct investment and firm internationalization: a critique. *Management Decision*, vol. 35 Issue 1. Pp. 68–78.

414. Robert D. Tollison, Thomas D. Willett, 1973. International Integration and the Interdependence of Economic Variables. *International Organization*. Vol. 27. No. 2. Pp. 255–271.

415. Romer Paul M., 1990. Endogenous Technological Change. *Journal of Political Economy*, Vol. 98. No. 5, Part 2, 71–102.

416. Sabina Hodžić, Vjekoslav Bratić, 2015. Comparative analysis of environmental taxes in EU and Croatia. *Ekonomika i Praksa DBK*. GOD XXIV. BR. 2. Pp. 555–578., p. 560–561.

417. Schumpeter Joseph A., 1939. Business cycles. A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process. New York Toronto London: McGraw-Hill Book Company. 461 p.

418. Shaping Davos: Public Service and Millennials: Closing the Generational Gap, 2016. [online] Available at: <<https://www.weforum.org/events/world-economic-forum-annual-meeting-2016/sessions/public-service-and-millennials-closing-the-generational-gap>>.

419. Simionescu M., 2018. Effects of European economic integration on foreign direct investment: The case of Romania. *Economics and Sociology*, [online] Vol. 11 (4). Pp. 96–105. DOI:10.14254/2071-789X.2018/11-4/6.

420. Stadnyy Ye., Slobodyan O., Ukrainian students abroad: how many and why? [online] Analytical centre “CEDOS”, available at: <https://cedos.org.ua/uk/osvita/ukrainski-studenty-za-kordonom-skilky-ta-chomu>.

421. Steyt, Jean-Yves P., 2006. Comparative Foreign Direct Investment Law: Determinants of the Legal Framework and the Level of Openness and Attractiveness of Host Economies. LL.M. Graduate Research Papers. Paper 1.

422. Stepanenko I. V., 2015. Key issues of internationalization of the conflict of instrumental and cultural-humanitarian dimensions. *Analysis of leading domestic and foreign experience of internationalization of higher education on the basis of cultural and humanitarian strategies: analytical review*. No. 3. Annex 2. Thematic issue «European integration of higher education in Ukraine in the context of the Bologna Process». Pp. 154–280.

423. Sustainable Development Goal 4 and its targets [online] Available at: <<https://en.unesco.org/node/265600>>.

424. Taxation Trends in the European Union, 2018. Data for the EU member states, Iceland and Norway [online], Available at: <https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/taxation_trends_report_2018.pdf>.

425. Technological systems: Key ideas [online] Available at: <<http://technology.tki.org.nz/Technology-in-the-NZC/Technological-knowledge/Technological-systems>>.

426. The IBM internationalization glossary. [online] Available at: <<http://www-106.ibm.com/developerworks/library/glossaries/unicode.html>>

427. The history of the European Union [online] European Union website. Available at: <https://europa.eu/european-union/about-eu/history_en>.

428. Tidd J., Bessant J., Pavitt K., 2001. Managing innovation. John Wiley & Sons, LTD, Chichester. 117 p.

429. Thompson H. International Economics, 2011. Global Market and Competition. 3rd Edition. New Jersey-Singapore. 437 p.

430. T. Robbins, W. Shepherd, J. McBride (Eds.), 1985. The Relativization of Societies: Modern Religion and Globalization. Cults, Culture, and the Law. Chicago.

431. Torgler B., 2011. Tax Morale and Compliance: Review of Evidence and Case Studies for Europe, Policy Research Working Paper, no. 5922. *UNCTAD hand book of statistics*. New York: United Nations. 588 p.

432. Ukraine's Key Energy Statistics. Analysis – Energy Sector Highlights [online]. Available at: <https://www.eia.gov/beta/international/country.cfm?iso=UKR>.

433. United Nations Statistics Division- Standard Country and Area Codes Classifications [online] Available at: <http://unstats.un.org/unsd/methods/m49/m49regin.htm#europe>.

434. UN Sustainable development goals: 17 goals to transform the world, [online] Available at: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/education/>.

435. Why it Matters Goal 4 «Quality Education». [online] Available at: https://www.un.org/sustainabledevelopment/wp-content/uploads/2017/02/ENGLISH_Why_it_Matters_Goal_4_QualityEducation.pdf.

436. Wyckoff Andy, 1997. Imagining the impact of electronic commerce. *OECD Observer* [online]. No 5. DOI: <http://dx.doi.org/10.1787/observer-v1997-5-e>.

437. Zeca, Daniela, 2016. Globalization remodels the way we live, relate to one another, work and do business. Globalization and its socio-economic consequences, 16th International Scientific Conference *Proceedings*, PTS I-V. Pp. 2473–2481.

ДОДАТКИ

Товарна структура зовнішньої торгівлі України товарами
машинобудування у 2015–2016 рр¹

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	2015						2016					
	Експорт			Імпорт			Експорт			Імпорт		
	тис. дол. США	у % до 2014	у % до загального обсягу	тис. дол. США	у % до 2014	у % до загального обсягу	тис. дол. США	у % до 2015	у % до загального обсягу	тис. дол. США	у % до 2015	у % до загального обсягу
Усього	38127149,7	70,7	100,0	37516443,0	68,9	100,0	36361711,2	95,4	100,0	39249797,2	104,6	100,0
у тому числі												
XVI. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	3940855,8	69,7	10,3	6273379,8	71,9	16,7	3637946,0	92,3	10,0	7889365,2	125,8	20,1
84 реактори ядерні, котли, машини	1961641,6	65,9	5,1	3578210,7	72,8	9,5	1561256,3	79,6	4,3	4686140,1	131,0	11,9
85 електричні машини	1979214,2	73,8	5,2	2695169,2	70,8	7,2	2076689,8	104,9	5,7	3203225,2	118,9	8,2
XVII. Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плаваючі засоби	679179,3	46,1	1,8	1743638,6	65,8	4,6	555659,8	81,8	1,5	2959494,7	169,7	7,5
86 залізничні локомотиви	210822,2	25,1	0,6	37185,3	30,1	0,1	237776,3	112,8	0,7	81909,0	220,3	0,2
87 засоби наземного транспорту, крім залізничного	175607,9	59,9	0,5	1619874,4	66,1	4,3	132485,4	75,4	0,4	2814021,7	173,7	7,2
88 літальні апарати	190635,6	77,4	0,5	54859,9	111,5	0,1	78942,8	41,4	0,2	50469,9	92,0	0,1
89 судна	102113,7	109,3	0,3	31718,9	130,8	0,1	106455,3	104,3	0,3	13094,1	41,3	0,0

¹Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

*Джерело: сформовано автором на основі [191].

**Товарна структура зовнішньої торгівлі України товарами
машинобудування у 2017-2018 рр¹**

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	2017						2018					
	Експорт			Імпорт			Експорт			Імпорт		
	тис. дол. США	у % до 2016	у % до загального обсягу	тис.дол. США	у % до 2016	у % до загального обсягу	тис.дол. США	у % до 2017	у % до загального обсягу	тис.дол. США	у % до 2017	у % до загального обсягу
Усього	38127149,7	70,7	100,0	37516443,0	68,9	100,0	36361711,2	95,4	100,0	39249797,2	104,6	100,0
У тому числі												
XVI. Машини, обладнання та механізми, електротехнічне обладнання	4276832,1	117,6	9,9	9902622,9	125,5	20,0	4654717,9	108,8	9,8	11955216,0	120,7	20,9
84 реактори ядерні, котли, машини	1728053,5	110,7	4,0	5776818,0	123,3	11,7	1724305,6	99,8	3,6	6475933,7	112,1	11,3
85 електричні машини	2548778,6	122,7	5,9	4125804,9	128,8	8,3	2930412,2	115,0	6,2	5479282,4	132,8	9,6
XVII. Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	625886,0	112,6	1,4	4182087,1	141,3	8,4	669330,4	106,9	1,4	4554048,4	108,9	8,0
86 залізничні локомотиви	219663,6	92,4	0,5	168261,7	205,4	0,3	253460,5	115,4	0,5	246360,6	146,4	0,4
87 засоби наземного транспорту, крім залізничного	132687,2	100,2	0,3	3965689,6	140,9	8,0	137484,5	103,6	0,3	4222813,8	106,5	7,4
88 літальні апарати	29029,1	36,8	0,1	28705,0	56,9	0,1	61049,8	210,3	0,1	64042,3	223,1	0,1
89 судна	4276832,1	117,6	9,9	9902622,9	125,5	20,0	4654717,9	108,8	9,8	11955216,0	120,7	20,9

¹Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

*Джерело: сформовано автором на основі [191].

«КАТАЛОГ ПІДПРИЄМСТВ»

Характеристика інтернаціоналізованих підприємств машинобудування Західного регіону України

(за даними фінансової звітності підприємств та інтернет ресурсів)

В каталозі подано характеристику (найменування продукції, виробничі потужності, історію підприємства, іноземних партнерів, стратегії розвитку тощо) машинобудівних підприємств Львівської, Івано-Франківської і Тернопільської областей, які більшою або меншою мірою здійснюють заходи з інтернаціоналізації, планують вихід на зовнішні ринки або розширення присутності на ньому.

Львівська область

Товариство з обмеженою відповідальністю Виробничо-комерційна фірма «Дрогобицький завод автомобільних кранів»

Адреса: вул. Гайдамацька, 22, м. Дрогобич, Львівська обл., 82100, Україна

Веб-сайт: <http://www.dak.com.ua>

Основною продукцією підприємства є модельний ряд автомобільних кранів вантажопідйомністю 18т, 25т, 28т, 32т, 35т, 50т, відомих під торговою маркою «СИЛАЧ», на шасі МАЗ, КрАЗ, КАМАЗ, FORD Cargo, TATRA різних модифікацій. ТОВ «ПКФ ДЗАК» також виробляє баштові крани швидкого монтування КБА-201 «ФОРТІС», сміттєвози, крани-маніпулятори, автогідропідйомники, гідроциліндри, запасні частини, металоконструкції.

ТОВ «ВКФ ДЗАК» – потужне машинобудівне підприємство, одне з найбільших в Західному регіоні України, що спеціалізується на виготовленні вантажопідіймальної техніки. Виробничі площі складають 54 тис. кв. метрів. 11 виробничих цехів підприємства забезпечують повний технологічний цикл виробництва автокрана – від виготовлення деталей вузлів до складання, випробування і фарбування.

ТОВ «ВКФ ДЗАК» реалізовує свою продукцію як на внутрішньому ринку, так і виступає суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності. Збільшення обсягу експорту і підвищення якості продукції – основні напрямки розвитку ТОВ «ВКФ ДЗАК». Продукція підприємства сертифікована в Євросоюзі, Росії, Білорусі. Експортні поставки автокранів здійснюються через розгалужену дилерську

мережу і торгіві представництва, які крім України, функціонують в Казахстані, Російській Федерації, Білорусі, Азербайджані, Латвії, Литві, Узбекистані, Туркменістані, Грузії, а також Чехії, Румунії, Польщі, Болгарії.

Спільні підприємства з виготовлення автокранів успішно функціонують в Індії та Білорусі. Гарантійне і технічне обслуговування автокранів проводиться в сервісних центрах, акредитованих ТОВ «ВКФ ДЗАК».

Підприємство є постійним учасником престижних спеціалізованих виставок в Україні і за кордоном, таких як «Будтех», м. Київ, «Autotech», Чехія, «Міжнародна технічна ярмарка», Болгарія, «MinTech», Казахстан, «СтройЕкспо», Білорусь та інших, демонструючи на них власні технічні досягнення.

Стратегія перспективного розвитку ТОВ «ВКФ ДЗАК» передбачає:

Модернізацію та оновлення виробничих потужностей, зниження собівартості продукції та підвищення її якості.

Проектування та впровадження у виробництво нових моделей автокранів вантажопідіймальністю 60–100 тонн з 5-ти і 7-ми секційною стрілою з подовжувачем та «нахиленим гуськом» на спецшасі.

Збільшення обсягів виробництва та реалізації запасних частин та гідроциліндрів до автокранів та інших видів спецтехніки.

Освоєння виробництва нових видів спецтехніки відповідно до потреб ринку.

Освоєння нових ринків збуту продукції в країнах Євросоюзу, Латинської Америки, Африки, Азії та відкриття складальних виробництв.

Розширення мережі сервісних центрів, підвищення якості та забезпечення оперативності сервісного обслуговування продукції.

Якісне нарощування кадрового потенціалу, постійне підвищення його професійного та інтелектуального рівня.

Автокран КС-4574 модернізовано в нову модель КС-4574А. Вантажопідіймальність збільшено до 22,5 т. Розширено модельний ряд шасі для монтажу автокранів. Модель КС-4574А почали встановлювати на шасі КрАЗ-250, КрАЗ-255Б, КрАЗ-260.

Дрогобицькі автокрани ідентифіковано брендом «СИЛАЧ» і логотипом «ДАК». Аббревіатуру змінено з КС на КТА (кран телескопічний автомобільний). Розпочато випуск автокранів КТА-14, КТА-16 на шасі МАЗ, КрАЗ, КАМАЗ.

В серійне виробництво впроваджено автокран КТА-18 вантажопідіймальністю 18 т на шасі МАЗ, КрАЗ, КАМАЗ.

Розроблено кран-маніпулятор «ПРАКТИК КМ-9,8» та виготовлено його дослідні взірці. В серійне виробництво впроваджено автокран КТА-25 вантажопідіймальністю 25т на шасі МАЗ, КАМАЗ, КРАЗ.

Дрогобицький автокран вперше змонтовано на шасі «не радянського» виробника – FORD Cargo 3430D.

Створено спільні підприємства зі складання і продажу автокранів «СИЛАЧ» в Індії та Білорусі. З заводу відправлено перші партії машкомплектів кранових установок для монтажу на шасі місцевих виробників.

Спільно з словенською фірмою «SMM» розроблено і виготовлено перший взірець баштового самомонтуючого крана КБА-201 «ФОРТІС».

Вперше автокрани почали комплектувати стрілами з гнучого профілю та радіодистанційним управлінням.

В серійне виробництво запусчено автокран КТА-50 в/п 50т, з 5-ти секційною стрілою з гнучого профілю сталі DOMEX 960. Робочі операції виконуються джойстиком, кран укомплектований радіодистанційним управлінням. Завдяки сучасному дизайну і характеристикам кран не поступається європейським аналогам.

Розпочато випуск нового виду техніки. Сміттєвози з об'ємом бункера 15,5 куб. м. із заднім завантаженням побутових відходів широко затребувані в комунальному господарстві.

Приватне виробничо-торгове підприємство «Галінтерпідйом»

Адреса: вул. Тичини, 3, м. Яворів, Львівська обл., 81000, Україна

Веб-сайт: <http://galintierpidjom.ua.market>

Приватне виробничо-торгове підприємство «Галінтерпідйом» створене в 1997 році має репутацію надійного партнера і кращого виробника конвеєрної техніки, як в Україні, так і в країнах зарубіжжя.

Контролювати якість виконання робіт і витрату часу на здійснення проектів не можливо без надійної, міцної до зношування та простої у використанні техніки. Для клієнтів пропонують постійний асортимент механізмів та їх складових:

- 1) вантажонесучі конвеєри;
- 2) штовхаючі конвеєри;

3) підвісні ланцюгові вантажонесучі конвейєри: ПНЦ80, ПНЦ100, ГН80, ГН100, ПНЦ200Д, ПНЦ160, ГН160, ГН200Д, з кроком ланцюга: 160, 200, 80 і 100 мм;

4) редуктори: КДВ200М2, КДВ 250М2, КДВ 350М2;

5) ланцюги для конвеєра і ланцюги для приводу наступних модифікацій: Р2-80–106, Р1-80–106, Р2-100–220, Р1-100–220, Р2-160–400, ланцюги гусеничні для конвеєрного приводу;

6) каретки для підвісного ланцюгового конвеєра: ПТК160, ГН160, ПТЦ 160, каретки траверсів, спарені і для штовхаючих конвеєрів: ПТЦ80, ПТЦ100, ПТК100, КТ80, КТ100.

7) візки вантажні, приводи, конвеєрні лінії: стрічкові, підлогові, похилі і підйомники.

ТОВ «Науково-виробниче підприємство «ІМВО»

Адреса: м. Львів, 79016, Україна

Веб-сайт: <http://www.imvo.lviv.ua>

Науково-виробниче підприємство «ІМВО» спеціалізується в сфері складського стелажного обладнання і спеціальних сталевих конструкцій. На двох заводах здійснюється виробництво продукції вищої якості. Системний підхід, професіоналізм і точність, досвід та інноваційність складають основу ділового підходу до діяльності фірми. «ІМВО» є надійним і професійним партнером у виробництві складських стелажних систем, розробці планів складів, проектуванні і впровадженні спеціальних рішень для складування і комісування.

Всі процеси виробництва і продукція сертифіковані в системі УкрСЕПРО. Підприємство має значний досвід співробітництва з європейськими компаніями з виробництва і поставок виробів по субконтрактингу. Інженери підприємства застосовують сучасні системи CAD/CAM. Матеріали і комплектуючі вироби проходять належний вхідний контроль і поставляються фірмами, які пройшли спеціальну процедуру відбору. Система управління якістю «ІМВО» сертифікована на відповідність вимогам ISO 9001-2001.

1993 рік – заснування підприємства, сформовано концепцію діяльності в якості сервісного металоцентру, розпочато співробітництво із виробниками прокату сталі.

1994–1997 роки – розвиток підприємства як постачальника прокату сталі, налагодження поставок сталі провідним підприємствам Західних областей України.

Введено в експлуатацію розподільчий центр прокату сталі загальною площею понад 12 тис. кв. метрів устаткований промисловими мостовими кранами та необхідним контрольно-вимірювальним устаткуванням.

1997–2002 роки – розвиток поставок прокату сталі в Угорщину, Польщу, Словаччину, Болгарію, Латвію, Литву. Вступ підприємства в члени Торгово-промислової палати України та Науково-промислової асоціації підприємств машинобудування та металообробки «Галавто».

«ІМВО» виступає дорадником та оператором поставок спеціальних марок сталі для потреб машинобудування та металообробки. Виконано поставку спеціального зварювального дроту для потреб будівництва нафтопроводу Одеса-Броди.

2002–2003 роки – здійснюється інвестування у виробниче устаткування, формуються проектні та інженерно-технологічні підрозділи підприємства. Підприємство вступає в нову фазу розвитку- перехід до проектно-виробничої діяльності. Розробляються і впроваджуються у виробництво основні елементи стелажних систем.

Розпочато реструктуризацію бізнес-процесів з метою концентрації на виробництві та інжинірингу, сформовано ключові компетенції, необхідні для роботи в галузі складської логістики.

2005 рік – розпочато співробітництво з компаніями Фоззі груп, Сав Сервіс, БРВ.

Спроектовано, виготовлено, поставлено та здійснено монтаж рольгангових столів в аеропорту Бориспіль для компанії Аеросвіт. 2006 рік – отримано золотий диплом за краще стелажне обладнання на виставці “Інтерсклад – 2006”, м.Київ. 2007 рік – впроваджено у виробництво стелажну систему висотного складування. 2008 рік – отримано сертифікат ISO 9001:2001 на систему управління якістю.

Розроблено та реалізовано проект розподільчого центру компанії Самсунг Електронікс Україна – мезонін площею 2100 кв. м.

2009 рік – освоєно виробництво нового виду продукції для потреб міста – опор освітлення. Здійснено експорт стелажного обладнання в Румунію, Грузію.

2010–2011 роки – отримано сертифікат на систему управління якістю ISO 9001:2008. Розроблено та реалізовано унікальний для України проект стелажних систем (для підвищених рівнів навантажень) і спеціальних

огороджуючих конструкцій зон митного-ліцензійного складу. Впроваджено у виробництво та здійснено поставку нового типу продукції – гравітаційні роликові стелажі. Експорт продукції в Німеччину, Швецію, Білорусь, Молдову, Росію, Казахстан. Ми не зупиняємось на досягнутому.

2015–2016 роки – розширено географію поставок на країни Близького сходу та Африки, а також країни Східної та Західної Європи. Виконано перші поставки через море.

Кожен новий день для нас – це новий пошук та нові рішення для наших клієнтів. Ми вдячні всім замовникам, постачальникам та партнерам за довіру та повагу до нашої праці. Ваша довіра надихає нас на творення.

Продукція НВП «ІМВО» експортується в Нідерланди, Бельгію, Францію, Велику Британію, Німеччину, Польщу, Чехію, Словаччину, Литву, Латвію, Естонію, Швецію, Грузію, Румунію, Молдову, Казахстан, Туркменістан, Росію, Азербайджан, Угорщину, Білорусь та Ісландію.

Товариство з обмеженою відповідальністю «Машинобудівна техніка «Євроутиль»

Адреса: вул. Зелена, 147, м. Львів, 79035, Україна

Веб-сайт: <http://mbt-euroutil.com.ua>

ТОВ «Машинобудівна техніка «Євроутиль» – український підрозділ австрійської компанії МВТ GmbH, яка має більш ніж 20-и річний досвід в розробці та впровадженні технології утилізації та переробки відходів в країнах Європи. Компанія виготовляє прес-компактори і стаціонарні преси, подрібнювачі і сміттєві контейнери.

Товариство з обмеженою відповідальністю «Сферос-Електрон»

Адреса: вул. Шевченка, 315, м. Львів, 79069, Україна

Веб-сайт: <http://sferos.electron.ua>

Спільне українсько-німецьке підприємство у формі товариства з обмеженою відповідальністю «Сферос-Електрон» створене в результаті співпраці підприємств, які є лідерами у своїх галузях на вітчизняних ринках. Німецьким засновником є фірма Sferos GmbH, попередньо відома як Webasto Bus GmbH, а українським – ВАТ «Концерн – Електрон», який вже протягом

багатьох років функціонує на ринку України як велика багатогалузева компанія, в яку входять промислові, науково-виробничі, торгово-сервісні та фінансові підприємства.

Компанія «Сферос-Електрон» стала успішним продовженням добре відомого на ринку автомобільних опалювачів та кондиціонерів спільного українсько-німецького підприємства «Вебасто-Електрон».

Ім'я Webasto Elektron вперше з'явилося в Україні у 1996 році. За десять років функціонування компанія завоювала прихильність багатьох підприємств-виробників автомобільної техніки, обладнання, дилерів та звичайних автолюбителів. За цей час для багатьох назва «Webasto» стала асоціацією з теплом, комфортом, зручністю, надійністю та простотою.

Репутація виробника високоякісної техніки для транспортних засобів та надійного партнера для українських і зарубіжних фірм здобувалася наполегливою щоденною роботою у кожній сфері діяльності: виробничій, збутовій та сервісного обслуговування продукції «Вебасто».

Якість продукції та цінування потреб і побажань кожного споживача підтверджена багатьма нагородами, відзнаками та подяками як від них особисто, так і від місцевих органів влади, від компетентних членів галузевих конкурсів регіонального та всеукраїнського рівнів.

Високою оцінкою ефективності діяльності підприємства та його внесок у розвиток промисловості України є такі відзнаки: почесні грамоти за перемогу у Всеукраїнському конкурсі «Кращий роботодавець року» серед підприємств Львівської області з чисельністю працюючих від 21 до 100 осіб у 2005 році; «Кращий роботодавець року-2006» серед підприємств Львівської області з чисельністю працюючих від 101 до 500 осіб; за перемогу в обласному конкурсі на звання «Кращий роботодавець року» за підсумками роботи у 2001 році; за вагомий внесок поповнення державного бюджету України впродовж 2005 року та плідну співпрацю з Львівською митницею.

За високі досягнення у виробничо-комерційній діяльності; за високий рівень податкової культури та дипломи: Лауреата всеукраїнського конкурсу якості продукції (товарів, робіт, послуг) «100 кращих товарів України – 2004» в номінації продукція виробничо-технічного призначення; фіналіста регіонального етапу Всеукраїнського конкурсу якості продукції (товарів, робіт, послуг) «100 кращих товарів України» за 2005 рік; Переможця конкурсу «Інвестор року 1998, 2000, 2001, 2002, 2005» у номінації «Відродження вітчизняного машинобудування»; «Обличчя міста 2002» за участь у конкурсі «За добродієність у бізнесі»; переможця першого етапу Всеукраїнського конкурсу –

виставки «Кращий вітчизняний товар» у номінації «Товари виробничо-технічного призначення» у 2004 році; Лідера промисловості та підприємництва України – 2006 та багато інших.

За умов жорсткої та ефективної політики управління якістю, що дозволяє випускати продукцію, котра здатна конкурувати не лише на національному, але й на міжнародному ринку в травні цього року підприємством в друге було підтверджено міжнародний сертифікат ISO 9001:2000.

Для українського покупця «Сферос-Електрон» пропонує повітряні та рідинні обігрівачі різних типів, які застосовуються у легкових і вантажних автомобілях, автобусах, сільськогосподарській, військовій, спеціальній техніці, яхтах і катерах. Збутова діяльність підприємства полягає у реалізації кондиціонерів для всіх видів автомобільної техніки та опалювачів. Встановлення вентиляційних люків «Webasto» та сервісне обслуговування продукції власного виробництва є доступним для споживачів завдяки кваліфікованим працівникам сучасного сервіс-центру, що знаходиться на території заводу «Сферос-Електрон».

Власна програма виробництва підприємства включає обігрівачі типів DBW 2010, DBW 2016, DBW 2020, DBW300, вузли, комплектуючі, а також ресивери, які користуються великим попитом серед виробників автобусів та комерційних автомобілів в Україні, Білорусі та Росії.

СП «Сферос-Електрон» нарощує свій виробничий потенціал завдяки освоєнню виробництва та монтажу нових виробів, чим забезпечує свій стратегічний розвиток на ринку України. Відповідно до вимог культури виробництва підприємство постійно підвищує рівень автоматизації виробничих процесів та модернізує обладнання. У процесі виготовлення обігрівачів використовують широкую номенклатуру спеціалізованих штампів, зварювальних автоматів, напіваавтоматів тощо.

Завдяки використанню високотехнологічного устаткування, а також ефективної організації виробничого процесу, підприємство задовольняє вимоги замовників за рахунок виготовлення продукції: з високими експлуатаційними показниками; із забезпеченням необхідної форми деталей з листової сталі та розташуванням отворів; з високою якістю захисного покриття поверхні виробів; з високою ремонтпридатністю.

Стосовно зовнішньоекономічної діяльності, то основні партнери знаходяться в Німеччині, Угорщині, Туреччині, Білорусії, Словенії, Польщі та Словаччині.

Понад 30 дилерів по всій Україні формують широку збутову мережу продукції «Вебасто-Електрон». Для підвищення рівня кваліфікації працівників дилерських фірм щорічно проводяться спеціалізовані навчання з техніки продажу, встановлення, діагностики та обслуговування нашої продукції.

СП ТзОВ «Сферос-Електрон» удосконалює структуру управління і налічує сьогодні 124 працівників. Підвищення кваліфікації персоналу та стажування за кордоном проходить більшість з працюючих. Для роботи на підприємстві запрошуються особи з високим професійним рівнем та обов'язковим знанням іноземної мови.

Підприємство бере активну участь у найбільших виставках та автосалонах України. Про це свідчать почесні грамоти за участь у виставках «SIA», «Лімузин» тощо. Таким чином, підприємство сприяє успішній презентації техніки «Вебасто» на ринку та ознайомленню з нею широкого кола споживачів.

Компанія «Сферос-Електрон» виробляє продукцію, яка є перевірена часом, а також якій властива висока якість, довершеність, простота конструкції, економічність та оптимальна теплопродуктивність.

СП «Сферос-Електрон» продовжує розвивати співпрацю із компанією Valeo. Створений командою СП «Сферос-Електрон» ще у 2013 році електричний повітряний підігрівач РТС став поштовхом для створення сучасного кондиціонера REVO-E Global. Кондиціонер увібрав у себе новітню технологію нагрівання повітря та традиційну надійність в експлуатації. Представлений у 2017 році на виставці BusWorld у Бельгії, даний продукт успішно поставляється з 2018 року на ринки Європи, Азії, Північної та Південної Америки.

За участю СП «Сферос-Електрон» надалі розвивається проєкт з дуальної освіти «Партнерство у сфері професійно-технічної освіти». В межах проєкту обрано дефіцитну і найбільш затребувану професію електрогазозварника. Формат подібної співпраці викликав неабиякий інтерес щодо подальшого обміну досвідом на національному рівні.

Структура капіталу Товариства Концерн Електрон за звітних рік змінилась незначно. Акціонерний капітал на кінець періоду складає 57,4 млн. грн., додатковий капітал – 216 млн. грн., нерозподілений прибуток та резервний фонд – 110 млн. грн., неконтрольована частка – 6 млн. грн.

Сертифікована система якості СП «Сферос-Електрон» згідно з МС ISO 9001:2015 є запорукою виготовлення високоякісної, надійної та безпечної продукції, що підтверджено численними нагородами та відзнаками.

На підприємстві працюють кадри з високим професійним рівнем та обов'язковим знанням іноземної мови. Більшість працюючих проходять навчання, підвищення кваліфікації та стажування за кордоном. Для підвищення рівня кваліфікації працівників дилерських фірм (понад 30 по всій Україні) щорічно проводяться спеціалізовані навчання з встановлення, діагностики та сервісного обслуговування продукції підприємства.

Товариство з обмеженою відповідальністю «Мікро-Ф»

Адреса: вул. Луцького, 2, м. Львів, 79039, Україна

Веб-сайт: <http://mikro-f.com.ua>

ТзОВ «Мікро-Ф» успішно працює на ринку України та за її межами більше 15 років. За цей час компанія зарекомендувала себе як надійний постачальник навантажувальної та складської техніки відомих світових компаній таких як Mitsubishi Nichiyu Forklift, Toyota, Nissan, Mitsubishi, TCM, Linde, Manitou, Caterpillar, Kalmar, Pramac і як виробник автотранспорту (дизельних та карбюраторних, різної вантажопідйомності – до 16 т).

З 2006 року ТзОВ «Мікро-Ф» є офіційним дилером японського виробника електричної навантажувально-складської техніки компанії Mitsubishi Nichiyu Forklift та офіційним дилером виробника складської техніки фірми Pramac (Італія).

Політика у сфері якості є невід'ємним інструментом системи менеджменту якості ТзОВ «Мікро-Ф» і спрямована на створення стабільного й ефективного управління процесами в сфері якості на основі технічного, фінансового, правового й інших форм регулювання, досягнення й утримання конкурентних переваг на ринку, задоволення потреб і очікувань споживачів і інших зацікавлених сторін.

Політика ТзОВ «Мікро-Ф» у сфері якості реалізується за рахунок:

- використання принципів менеджменту якості, встановлених стандартами ISO серії 9000;
- дотримання вимог міжнародних та державних нормативно-технічних документів, у т.ч. європейських директив, а також вимог внутрішніх нормативних документів ТзОВ «Мікро-Ф»;
- виробництва автотранспорту власного виробництва (Львівський автотранспортний завод дизельний та карбюраторний серії МФ) вантажопідйомністю від 4 тон до 16 тон з автоматичною трансмісією;

- організації вхідного й операційного контролю якості робіт, конструкторської і технологічної документації, застосовуваних матеріально-технічних ресурсів на всіх етапах виробничого процесу;
- застосування нових технологій, використання сучасного обладнання;
- наявності сертифікатів на обладнання та матеріали від провідних світових виробників;
- постачання навантажувальної та складської техніки відомих світових компаній: Mitsubishi, Nichiyu, Forklift, Toyota, Nissan, Manitou, Caterpillar, Pramac та інші;
- присутності на ринку у ролі офіційного дилера: японського виробника електричної навантажувально-складської техніки компанії Mitsubishi Nichiyu Forklift, виробника складської техніки Pramac (Італія);
- представлення на ринку великого вибору запчастин і комплектуючих для навантажувачів та усього модельного ряду іншої навантажувальної техніки відомих світових брендів з Японії, Європи та США, шин для навантажувачів (Marangoni, Nexen, DEESTONE, STARKO UNICORN), акумуляторних тягових батарей АКБ SUNLIGHT (Греція), зарядних пристроїв до АКБ Powergen (Італія) та вітчизняного виробництва, різноманітного навісного обладнання власного виробництва, а також від відомих виробників обладнання Каур, Cascade;
- виготовлення на новому європейському обладнанні якісних і надійних гідравлічних циліндрів з високоякісними ущільнювачами відомих європейських виробників;
- забезпечення постійної наявності на власному складі широкого асортименту запчастин для будь-якого навантажувача імпортного виробника. Постачання їх під замовлення в найкоротші терміни (термін поставки 3–7 робочих днів);
- надання фахових консультацій споживачам стосовно вибору навантажувача чи іншої складської техніки;
- виконання якісного ремонту та сервісного обслуговування навантажувачів;
- постійного професійного підвищення кваліфікації працівників в управлінні якістю продукції і послуг;
- удосконалення системи мотивації працівників у підвищенні якості продукції та послуг.

В Компанії працюють висококваліфіковані фахівці та творча молодь. Постійне навчання, підвищення кваліфікації персоналу та передачу кращого досвіду розглядається, як одна із стратегічних цілей Компанії.

Вище керівництво ТзОВ «Мікро-Ф» бере на себе зобов'язання по реалізації положень, визначених у даній Політиці, шляхом підтримки, удосконалення та постійного вдосконалення системи менеджменту якості, а також доведення й забезпечення розуміння Політики всіма співробітниками Компанії.

Основні віхи розвитку Компанії:

Реєстрація ТзОВ «Мікро-Ф». Продаж навантажувачів ЛЗА (Львівський завод автонавантажувач).

1998 рік. Створення стаціонарних майстерень по ремонту та сервісному обслуговуванню автонавантажувачів ЛЗА, БАЛКАНКАР на базі викуплених виробничих приміщень Львівського заводу автонавантажувачів (ЛЗА). Створення холдингу за участю: ТзОВ «Мікро-Ф» та ТзОВ «Львівська місія».

1999 рік. Розпочато виробництво автонавантажувачів вантажо-підйомністю 5–12 т . Виробництво несерійних запасних частин та їх механічна обробка. Капітальний ремонт авто- та електронавантажувачів (ЛЗА, БАЛКАНКАР). Продаж навантажувального та складського обладнання. Експорт навантажувачів власного виробництва в Росію. Початок співробітництва з підприємством «Предприятие «Стройкомплект» (Єкатеринбург, Росія).

2000 рік. Розширення бази ТзОВ «Мікро-Ф» за рахунок будівництва нових виробничих потужностей та купівлі нових виробничих площ. Початок співробітництва з ТзОВ «Южтехсервіс». Продаж навантажувачів та запчастин бренду TOYOTA. Організація сервісної служби по обслуговуванню техніки бренду TOYOTA та інших відомих брендів. Заснування власної транспортної компанії (ТзОВ «Віксам»). Акредитація в АСМАП України.

2001–2003 роки. Збільшення об'ємів виробництва та об'ємів продажу навантажувачів та складської техніки. Імпорт малотоннажної техніки, навісного обладнання та зарядних пристроїв з Європи та Японії. Початок співробітництва з фірмою TVH – світового лідера з продажу запчастин до навантажувачів і складської техніки, продажу нової та вживаної навантажувальної техніки.

2004–2005 роки. Введення в експлуатацію нової виробничої зони. Збільшення персоналу. Модернізація обладнання сервісної служби. Збільшення об'єму продажу імпоротної техніки та запчастин. Початок співробітництва з виробниками вантажно-підйомної техніки та складського обладнання з Китаю.

2006 рік. Відкриття філій «Мікро-Ф Київ», «Мікро-Ф Донецьк». Початок співробітництва з Nirron Yusoki Co.LTD (бренд Nichiу, Японія). Значне зростання об'єму імпортової техніки з Європи та Китаю. «Мікро-Ф» отримує статус авторизованого дилера європейського виробника складської техніки Pramac (Італія).

2007–2008 роки. Відкриття філій у м. Запоріжжя, м. Рівне, м. Харків. Збільшення об'ємів продажу складської техніки Nichiу. Отримання статусу авторизованого дилера на території України з продажу та сервісного обслуговування навантажувачів і складської техніки Nichiу.

2009 рік. Початок співпраці з фірмою Marangoni (Італія) – відомого виробника шин до навантажувачів і складської техніки. Відкрито представництво «Мікро-Ф» в м. Тбілісі, Грузія (для кавказького регіону).

2011 рік. Підписання контракту з CLARK EUROPE GmbH. Продаж навантажувальної техніки та запасних частин всесвітньо відомого виробника навантажувачів і складської техніки CLARK.

2012 рік. Початок співпраці з компанією Санлайт Україна С.Р.Л. ТзОВ «Мікро-Ф» стає повноправним дилером, та належним чином уповноважено вести продаж на території України продукції, акумуляторних тягових батарей (АКБ) торгової марки SUNLIGHT, виробництва SYSTEMS SUNLIGHT S.A. (Греція).

Конструкторським відділом ТзОВ «Мікро-Ф» розроблено та розпочато виробництво нових моделей автотранспорту власного виробництва МФ 100 та МФ120, вантажопідйомністю 10 тон та 12 тон. Продаж першої одиниці навантажувача МФ 120.

2013–2014 роки. Запуск в серійне виробництво дизельних навантажувачів моделей МФ 100 та МФ 120. Модернізація виробничого устаткування, закупівля нового обладнання. Встановлена нова камера для фарбування, дробеструйна камера та інші.

Розпочато співпрацю з компанією Weidemann GmbH (Німеччина) виробником сільськогосподарської та комунальної техніки, фронтальних та телескопічних навантажувачів, навісного обладнання до них.

2015 рік. Конструкторським відділом ТзОВ «Мікро-Ф» розроблено та розпочато виробництво зовсім нової моделі дизельного навантажувача власного виробництва серії МФ 70н вантажопідйомністю 7 тон. Продаж першої одиниці навантажувача МФ 70н та запуск його у серійне виробництво.

2016 рік. За участю Групи підтримки малого бізнесу ЄБРР в Україні розробили та впровадили систему менеджменту якості на підприємстві. Отримали сертифікат ISO 9001:2008 DEKRA

Запустили в тестовому режимі відкритий та доступний для реєстрації наш інтернет магазин запчастин для навантажувачів.

Прийняли участь у виставці CeMAT і PTC. Знаходили нових. Партнерів – HANGCHA, Donghua, SJ-Technology, КМС та багато інших.

2017 рік. Пройшли наглядовий аудит та підтвердили сертифікат ISO 9001:2008 DEKRA. Презентували нові моделі навантажувачів власної розробки та виробництва МФ-25, МФ-30

**Товариство з обмеженою відповідальністю
«УКРАЇНСЬКІ ІНЖЕНЕРНІ РІШЕННЯ»**

Адреса:вул. Зелена, 251, м. Львів, 79035, Україна

Веб-сайт: <http://ukrengsol.com>

Компанія займається проектуванням та виготовленням верстатів з ЧПУ; гідравлічних пресів, гідравлічних та пневматичних систем та комплексів; ремонтом, модернізацією, монтажем, демонтажем обладнання.

Іноваційність інколи межує з авантюризмом але як інакше відкривати нові технології і долати виклики які перед тобою ставить реальність. Підприємство ідея створення якого народилась у 2015 році стало справжньою альтернативою існуючим ринковим пропозиціям – своїми вимогами та самокритичністю до власних виробів. Створене молодим інженером винахідником підприємство на чолі з Сергієм Анатолійовичем на початках об'єднувало всього 5 чоловік , а сьогодні це вже 15 висококласних спеціалістів, що працюючи на команду здатні досягати результату незалежно від того як далеко знаходяться від основного офісу.

Мрія засновника підприємства стала втілюватися у виробках компанії майстерно об'єднуючи у собі електроніку, механіку, гідравліку та пневматику водночас. Ринок диктує свої вимоги і покупець стає вибагливіший, споживачу хочеться отримати усе з одних рук, тому теперешній час є часом висококваліфікованої інженерної думки.

Universal Engineering Solutions:

Промислове обладнання

Проектні роботи – про-креслення 3D моделей обладнання з підготовкою технічно-конструкторської документації на паперових та електронних носіях.

Інженерно-конструкторські.

Послуги пов'язані з відтворенням задумів замовника на ПК або ж відтворення в кресленнях реальної запчастини навіть при її фізичному пошкодженні шляхом аналітики умов експлуатації.

Аналітично-аудиторські.

Виїзд наших спеціалістів на виробництво та об'єкт юридичної особи для самостійного аналізу умов експлуатації.

Автоматизація та модернізація.

Встановлення сучасних контролерів на ваші виробничі потужності, що у поєднанні з давачами та засобами автоматизації кратно примножать Ваші прибутки збільшивши об'єми виробництва.

3D друк (принтерінг).

Відтворення у моделях з пластику Ваших проектів та виготовлення фінішних деталей.

Монтаж/Демонтаж/Сервіс.

Частим питанням підприємців та підприємств є: з ким грамотно перевезти обладнання? як його відключити де оптимально встановити розробити втрачену документацію, вступити з виробником обладнання в діалог аби отримати потрібну запчастину, мінімізувати витрати з зменшенням пристроїв через некомпетентність персоналу. Ми вирішуємо нестандартні промислові задачі!

Ремонтні роботи.

Утримувати свою технічну службу не по-кишені всім підприємствам – ми пропонуємо Вам свої послуги ми готові взяти на себе сервісні зобов'язання проводити ремонтні роботи встановлюючи якісні комплектуючі ми відповідаємо гарантійними зобов'язаннями – завчасна аналітика це ключ уникнення пристроїв обладнання бо на час проведення ремонтних робіт необхідна запчастина вже у Вас на складі.

Металообробка/Зварювальні і Наплавочні роботи.

Наше обладнання готове прийти Вам у допомогу, ми проведемо токарні, фрезерні, координатно-розточні, шліфувальні, зварювальні, наплавочні та інші роботи. Перевагою нашого зварювання є те що виконуємо ми його в середовищі аргону сучасними присадками. Ми відповідально ставимося до роботи тому при потребі проводимо хімічний та спектральний аналіз аби зроблена нами робота приносила лише позитивний результат.

Виробництво гідравлічних та пневматичних частин.

Ви напевно вже стикалися з тим, що кожна одиниця техніки має свою унікальну запчастину чекати на яку від виробника зажди довго. Шляхом інженерних розрахунків можливо підібрати аналог або ж виготовити на наших виробничих потужностях необхідний циліндр, станцію, оснастку і таке інше.

Публічне акціонерне товариство «Завод «Львівсільмаш»

Адреса: вул. Городоцька, 207, м. Львів, 79015, Україна

Веб-сайт: <http://lvivsm.com.ua>

ПАТ «Львівсільмаш» – одне з найпотужніших підприємств в Україні, яке виготовляє сільськогосподарську техніку для фермерських та колективних господарств. Сьогодні «Львівсільмаш» – єдине в Україні підприємство, яке спеціалізується на випуску машин і обладнання для хімічного захисту рослин і внесення рідких мінеральних добрив. Його продукція також використовується в зоні радіоактивного забруднення для дезактивації місцевості. На підприємстві діють виробництва: ливарне (чавунне, сталеве та кольорове), ковальське, заготівельно-пресове, механообробне, зварювальне, термічне, фарбувальне. складні конвеєри.

Особливо розвинуто виробництво пластмасових деталей, литво під тиском, литво на видувних агрегатах, виготовлення полімерних труб, ротаційне формування з поліетилену баків місткістю до 2000 л.

В цехах заводу використовується сучасне високопродуктивне та високоточне обладнання, що дозволяє виготовляти якісну і надійну продукцію.

Основними видами продукції підприємства є:

- машини для хімічного та біологічного захисту рослин – обприскувачі різних типів;
- ґрунтообробні машини – культиватори суцільної обробки ґрунту;
- машини для кормовиробництва – косарки, сівалки, граблі;
- машини для вирощування картоплі – картоплесаджалки, картоплекопачки;
- інша сільськогосподарська техніка;
- пожежні машини, трайлери, причепи;
- комплектуючі вироби, поліетиленові баки, баки для запасу води;
- товари широкого вжитку – ранцеві обприскувачі для присадибних ділянок, дитячі візки, глибинні насоси.

За техніко-економічними параметрами виробу з маркою «Львівсільмаш» не поступаються закордонним аналогам, а за деякими – перевищують їх, тому що пристосовані для місцевих умов експлуатації; вони в 3–5 разів дешевші за аналогічну імпортовану техніку. Під час експлуатації вітчизняних машин не виникає проблем з запасними частинами та сервісним обслуговуванням.

Завод «Львівсільмаш» співпрацює з фірмами Німеччини, Фінляндії, Данії, Голландії, США, Англії, Словаччини, Польщі, Росії, Молдови, які випускають сільськогосподарську техніку та обладнання до неї.

Відкрите акціонерне товариство «Львівсільмаш» має дочірні підприємства: ДП «Норма», ДП «Сільмашрембуд».

Івано-Франківська область

Приватне акціонерне товариство «Івано-Франківський арматурний завод»

Адреса: вул.Є Коновальця, 229, м. Івано-Франківськ, 76014, Україна

Веб-сайт: <http://ifaz.com.ua>

ПРАТ «Івано-Франківський арматурний завод» одне з найбільших машинобудівних заводів в Західній Україні. Підприємство виготовляє запірну трубопровідну арматуру загальнопромислового, експортного і спеціального виконання (атомного), фланці для комплектації власного виробництва, а також для продажу на ринках України і зарубіжних країн, та товари народного вжитку. ПАТ «ІФАЗ» розробляє і створює дослідні взірці і освоює виробництво нових видів трубопровідної арматури.

Продукція, яку виготовляє наше підприємство знайшла широкий попит та визнання серед підприємств нафтогазопромислового і енергетичного комплексу в нашій країні та за кордоном. Висока якість нашої продукції в сукупності з відповідними цінами створюють всі умови для взаємовигідного та успішного співробітництва. Всі вироби заводу сертифіковані.

Наша продукція двічі відзначалась високими міжнародними нагородами «Золота Зірка за якість» в Мадриді та «Діамантова Зірка за якість» в Мехіко.

Продукція: арматура сталева трубопровідна, засувки сталеві, штампозварні затвори,- гермоклапани, фланці, клапани герметичні.

На заводі діє Система управління якістю, яка була розроблена відповідно до вимог міжнародного стандарту ISO 9001, що підтверджено міжнародним сертифікатом відповідності виданим Бюро Сертифікації Veritas.

Професіоналізм колективу та його багаторічний досвід в проектуванні та виробництві трубопровідної арматури гарантує якість та високий рівень продукції.

Постійна робота по вдосконаленню технологічного процесу заводу і забезпечення виробництва сучасним обладнанням дає можливість покращити якість продукції, орієнтуючись на потреби світового ринку. Застосування сучасних програмних продуктів та технологій дозволяє виконувати найскладніші завдання кожного клієнта.

Організаційна структура емітента складається з таких підрозділів:

Цехи: № 1; № 3 (промислової арматури); фланців; № 6 (інструментальний); № 7; № 9 (атомної арматури); транспортний цех. Дільниці: заготівельна; нестандартного обладнання; тарна; адміністративно-господарська; ремонтно-будівельна; житлово- першої медичної допомоги.

Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу (осіб): 264. Середня чисельність позаштатних працівників та осіб, які працюють за сумісництвом (осіб): 12. Чисельність працівників, які працюють на умовах неповного робочого часу (дня, тижня) (осіб): 10. Фонд оплати праці: 27881 тис. грн. У звітному періоді розмір фонду оплати праці відносно попереднього року збільшився на 3948 тис. грн, що складає 16,5%.

Для збільшення обсягів поставок продукції ведеться робота по розширенню ринків збуту. Основним ринком збуту є Україна та ближнє зарубіжжя.

За останні 5 років основними придбаннями активів є виробничі лінії, цінні папери (акції та облігації), транспортні засоби, нерухомість, земельні ділянки. У 2018 році відбулось значне відчуження активів з метою погашення кредитних боргів.

В Товаристві є ряд істотних проблем, що впливають на стабільність роботи. Зовнішніми істотними проблемами, які впливають на діяльність Товариства є:

- нестабільність загальних економічних умов у державі;
- прогалини в податковому законодавстві;
- часта зміна нормативних актів та їх доповнень;
- високий рівень оподаткування;
- втручання органів влади у внутрішню діяльність Товариства.

Внутрішньою проблемою є зношений парк металорізального обладнання.

У 2019 році планується розробити нові види продукції, розширити номенклатуру товарів, збільшити обсяги реалізації продукції, освоїти нові ринки

збуту. Ці заходи значно підвищують ефективність виробництва та зменшують собівартість продукції, що приведе до покращення показників ліквідності та збільшення надходжень грошових коштів.

На ПРАТ «ІФАЗ» проведена велика робота по освоєнню ринків збуту. Підприємством отриманий сертифікат відповідності системи управління якістю по міжнародному стандарту ISO 9001:2000 та національний сертифікат на систему управління якістю. Одночасно Товариство постійно працює над вдосконаленням існуючих і розробками нових видів запірної арматури, над підвищенням якості випущеної продукції, зменшенням собівартості, розширенням номенклатури, старається проводити розумну цінову політику.

Перспективи подальшого розвитку підприємства визначаються рівнем ефективності реалізації фінансової, інвестиційної, інноваційної політик, покращення кадрового забезпечення, успішної реалізації маркетингових програм тощо. Необхідним є розроблення та запровадження раціональної економічної політики розвитку з метою досягнення ефективних результатів своєї діяльності та конкурентоспроможності підприємства.

Товариством на постійній основі проводиться робота щодо покращення своїх внутрішніх організаційних умов діяльності. Така робота, в першу чергу, стосується кадрового забезпечення підприємства, підвищення зацікавленості працівників у результатах своєї діяльності, покращення умов їх праці та матеріально-технічної бази виробничої діяльності.

ПАТ «Галицький механічний завод»

ПАТ «Галицький механічний завод» спеціалізується в галузі виробництва продукції машинобудування. Номенклатура виробів: вітроелектричні установки, агрегати, машини с/г виробництва, преси, металоконструкції, комплектуючі, нестандартне обладнання. Виробничі приміщення – 3,5 тис. м². Виробництво розміщено в трьох цехах.

ЦЕХ № 1 – заготівельний.

Призначення – виготовлення заготовок діаметром до 1000 мм;

–рубка листового металу товщиною від 0,5 до 12 мм.

Обладнання: фігурні ножниці для рубки круглого металу, кутника, іншого профілю; газорізальна машина для розкрою металу гарячим різанням; зварювальне обладнання для ручного дугового зварювання та зварю ванною вуглекислому газі.

ЦЕХ № 2 – механічний:

- механічна обробка деталей. Обладнання: всі групи металообробного верстатного парку.

Цех № 3 складальний: складання готової продукції. Обладнання: відповідне технологічне оснащення, монтажні приспособлення, елеватори.

Всі цехи оснащені вантажопідйомними механізмами кранами. На підприємстві є своя охорона, автотранспортна дільниця, складські приміщення, трансформаторна підстанція. Кількість працюючих 18 чол. Виробничі потужності дозволяють влаштувати додатково 40 робочих місць. Фонд оплати праці за звітний період склав 212 тис. грн. Рівень кваліфікації працівників товариства дозволяє здійснювати операційну поточну діяльність у виконанні контрактних зобов'язань.

Первісна вартість основних засобів на початок звітної періоду – 1917 тис. грн, на кінець звітної періоду – 1917 тис. грн. Нараховано зносу 37 тис. грн. Ступінь зносу основних засобів складає 48%. Основні засоби задіяні на 50%.

Джерела сировини доступні, але динаміка зростання цін відносно курсу долара США ставить підприємство в скрутне становище, так як різко зростає собівартість продукції, а відповідно і її ціна. Особливість стану розвитку галузі в якій працює ПАТ – це реформування агропромислового комплексу України. Основні клієнти ПАТ – с/г товаровиробники, тому є невизначеність у напрямку подальшої діяльності.

Основною стратегією Товариства є стабілізація фінансового стану, збільшення замовлень від суб'єктів господарської діяльності. На підприємстві існують вільні виробничі площі, які можуть бути використані інвесторами для установки нових технологічних ліній та випуску конкурентоспроможної продукції.

Приватне акціонерне товариство «Калуський завод будівельних машин»

Адреса: вул. Б. Хмельницького, 79, м. Калуш, Івано-Франківська обл., 77308,
Україна

Веб-сайт: <http://budmash.if.ua>

Продукція: мостовий кран, козловий кран, опалубочна система, металоконструкції, електричні лебідки, підйомник, контейнери.

ПрАТ «Калуський завод будівельних машин» (БУДМАШ) проектує, виготовляє іпоставляє сучасне підйомно-транспортне обладнання високої якості,

модульну опалубку, складні металоконструкції, будівельні риштування, металоформи, а також вироби по індивідуальному замовленню.

Спираючись на багатий досвід конструкторів та інженерів заводу та використовуючи сучасні технології проектування і виробництва, ПрАТ «Калуський завод будівельних машин» є одним із лідерів в сучасному українському кранобудуванні. Крани, спроектовані і вироблені акціонерним товариством, працюють на багатьох підприємствах України, Угорщини, Росії, Білорусії та Ірану.

Використання комплектуючих провідних світових та вітчизняних виробників, забезпечує підприємству незмінно високу якість і відмінні технічні характеристики при збереженні розумних цін.

ПрАТ «Калуський завод будівельних машин» є один з лідерів сучасного українського кранобудування, у своїй діяльності поєднує сучасні методи ведення бізнесу з досвідченою конструкторською школою. На сьогодні колектив підприємства налічує понад 220 спеціалістів.

Це дозволяє компанії рік за роком поставляти високоякісне обладнання будь-якої складності, забезпечувати індивідуальний підхід до кожної поставленої задачі і гарантувати повне задоволення потреб своїх замовників. На протязі тривалого часу підприємство працює з такими організаціями, як корпорація «Укрбуд», «Укрзалізниця», Хмельницька АЕС, заводи залізобетонних виробів України та підприємства Івано-Франківщини.

Структура ПрАТ «Калуський завод будівельних машин» представляє собою оптимальну структуру підприємства з повним циклом виробництва устаткування, від розробки проекту до сервісного обслуговування. В період перехідної економіки ми змогли зберегти та розвинути інтелектуально-кадровий потенціал нашого акціонерного товариства, що дозволяє з перспективою дивитись в майбутнє і націлює наш колектив на творчу співпрацю.

ПрАТ «Калуський завод «Будмаш» функціонує як єдиний майновий комплекс, розміщений на 2-х виробничих площадках, площею 2,69 і 0,3 га. Кожна виробнича площадка може функціонувати, як окремий майновий комплекс з індивідуальними інженерними мережами.

Середньо облікова чисельність штатних працівників облікового складу 87 осіб. Фонд оплати праці 5467,3 тис. грн. Кадрова програма спрямована на забезпечення рівня кваліфікації працівників операційним. За звітний період на підприємстві згідно програми ,спрямованої на підвищення рівня кваліфікації працівників навчено новій професії – 3 особи. Підвищили кваліфікацію – 7 осіб.

Товариство з обмеженою відповідальністю «Дена Метал Україна»

Адреса: вул. Галицька, 58, к. 212, с. Ямниця, Тисменицький р-н,
Івано-Франківська обл., 77422, Україна

Веб-сайт: <http://www.anametal.if.ua>

ТОВ «ДЕНА МЕТАЛІ Україна» пропонує вироби з дроту (сушки для посуду, полички, шухлядки та лотки для меблів та холодильного устаткування, контейнери для білизни та сміття, кошики самообслуговування, торгові стелажі, дротяні манекени, перегородки, решітки, гачки і т. п.) під замовлення.

Виробничі площі компанії складають більше 5300 м². Компанія має сучасне обладнання, декілька верстатів з числовим програмним управлінням, преси для гнуття, роботизовані машини, зварювальні апарати, плазморізальну машину з високою роздільною здатністю. Все це використовується у виробництві продукції з дроту, сталевих листів, труб та виготовленні металевих конструкцій. Вага виробів – від 0,05 кг до 2800 кг.

«Дена Метал Україна» має можливість різати, гнути, вальцювати, зварювати, сверлити та шліфувати чорний метал розмірами від 0,5 мм – 30 мм., нержавіючу сталь – до 10 мм, а також виконувати цинкування та порошкове покриття згідно креслення Замовника, використовуючи при цьому іноземні роботизовані верстати з координатним управлінням, верстати автоматичної зварки, інше сучасне устаткування, що дозволяє дотримуватись стандартів найвищої європейської якості. Крім того, компанія також надає послуги плазморізального верстату «Messer» з високою роздільною здатністю, що дозволяє розкрити лист сталі товщиною до 30 мм та розміром 2м x 4м із швидкістю до 5 м за хвилину із точністю, близькою до лазерної порізки. Інженери за допомогою спеціального програмного забезпечення мінімізують відходи і забезпечують Замовнику оптимальний розкрий деталей. Також компанія займається виготовленням ковшів для спецтехніки. ТОВ «Дена Метал Україна» є членом «DANA GROUP Ltd.» і дистриб'ютором відомої датської компанії – виробника меблевої фурнітури – HT BENDIX.

Компанія пропонує такі види покриття: поліетиленове (пластикове) покриття; порошкове фарбування Talisman; гальванізування (через субпідрядників).

Відділ логістики «Дена Метал Україна» займається відправкою 1–3 автомобілів (автопоїздів) у Данію щотижня. Разом із тим, він забезпечує транспортування продукції як по Україні, так і у будь-яку точку призначення в Європі.

Менеджмент компанії, який складається як з українських, так і з датських спеціалістів забезпечує контроль якості на всіх етапах виробництва. Менеджери та працівники в Україні продовжують вдосконалювати свої вміння та навички за допомогою внутрішніх тренінгів, які проводять на «Дена Метал Україна». Більшість працівників мають від 5 до 11 років стажу роботи на підприємстві. Координатор проектів з Данії та менеджмент у Данії мають більше 20 років досвіду роботи у цьому бізнесі.

Є можливість використовувати субпідрядників для:

- ручного піскоструменевого очищення габаритних деталей та дробоструменевого очищення дрібних виробів;
- порошкового фарбування виробів до 6 метрів та вагою до 300–500 кг
- гарячого цинкування та гальвано-цинкового покриття.

Продукцію постачають виробникам будівельного обладнання. Серед проектів компанії: виготовлення балконних рам, елементів сходових кліток, секцій огорожі, ковшів для екскаваторів, запчастин до дробильно-сортувальних заводів тощо.

Трубу, профіль та металевий лист купують в Україні, при потребі матеріал імпортують з Данії. З нержавіючої сталі виготовляють вироби з листа, труби та дроту невеликих розмірів.

Лотки з дроту сітчастої конструкції – це найсучасніший вид лотків для укладання кабелю. Серед переваг даного виду кабельної траси можна відмітити простоту установки, полегшену конструкцію, можливість організації поворотів, підйомів і спусків траси під будь-яким кутом без спеціальних додаткових засобів, відсутність конденсату та гострих країв, що можуть пошкодити кабель.

Основною перевагою кабельних систем виробництва є швидкий і легкий монтаж. Для цього використовують мінімальну кількість аксесуарів, що значно здешевлює проект, та суттєво зменшує час, необхідний для прокладання сукупності кабелів. Секції легко з'єднуються між собою без будь-яких додаткових фіксаторів. Для встановлення такої системи потрібні лише держак та спеціальний інструмент для загинання гачків на лотках. Таким чином забезпечується міцність, стабільність та можливість маневрування системи.

Будь-яка зміна напрямку чи рівня системи проводиться безпосередньо на місці монтажу.

Відкрита структура лотків з дроту забезпечує краще охолодження кабелів, можливість чистки кабелів та доступність їх до огляду в разі пошкодження.

Тип покриття лотка в стандартному виконанні – гаряче цинкування. Можливе також покриття методом гальваніки та порошкове покриття в кольори палітри RAL. Для агресивного хімічного середовища, а також для харчової промисловості лотки виготовляють з нержавіючої сталі.

Кабельні системи встановлюють за підвісними стелями, під фальш-підлогою, а також монтують на стіни і підвішують під стелею. Для настінного кріплення і кріплення на стелі використовують спеціально розроблені держачки. Лотки з дроту застосовують і при магістральному монтажі у галузі телекомунікацій, в промислових приміщеннях, а також в інших сферах, де необхідна велика кількість кабелів з можливістю швидкого доступу до них.

Товариство з обмеженою відповідальністю «РЕФІТ»

Адреса: вул. Дудаєва, 10, оф. 211, м. Івано-Франківськ, 76018, Україна

Веб-сайт: <http://refit.com.ua>

ТОВ «РЕФІТ» спеціалізується на поставках засобів автоматизації і деталей машин до верстатів ЧПУ (лінійні циліндричні і рельсові направляючі, шарикогвинтові приводи, планетарні передачі, частоні перетворювачі Delta, Powtran, програмовані логістичні контролери PLC Fatek, засоби контролю і візуалізації НМІ Weintek, високооберткові шпинделі Teknomotor, трапецивидні гвинти і гайки, муфти, промислові ланцюги, клинові і зубчасті паски і шківи).

Офіційними партнерами компанії є авторитетні виробники технологічного оснащення та запчастин до верстатів з ЧПУ, творці інноваційних методів управління технологічними комплексами на підприємствах різних галузей (верстатобудування, металообробка, лісова, хімічна промисловість і т. д.) Інженери ТОВ «Рефіт» вирішують завдання, пов'язані з вибором і постачанням обладнання для підприємств, де експлуатуються сучасні верстати з числовим програмним управлінням.

Компанія «Рефіт» поставляє в регіони України все, що необхідно для ЧПУ: електронні компоненти управління; електроприводи; механічні деталі; двигуни, інструменти. Крім комплектуючих для ЧПУ верстатів, компанія поставляє

високотехнологічні апарати плазмового різання. ТОВ «Рефіт» – офіційний представник найбільшого виробника плазморіза Hypertherm. Новітні апарати, елементи оснащення і запчастини для верстатів ЧПУ дозволяють замовникам отримувати все необхідне для безперебійного виробничого циклу.

ТОВ «Рефіт» допомагає в підборі обладнання для проектів різних автоматизованих комплексів, враховуючи виробничий потенціал підприємства-замовника, яке впроваджує нові засоби автоматизації, об'єднуючи їх з діючим обладнанням, або які створюють технологічні лінії «з нуля».

Якість продукції відповідає міжнародним стандартам.

Відкрите акціонерне товариство «Прикарпатпромарматура»

Адреса: вул. Б. Хмельницького, 176, м. Львів, 79000, Україна

ВАТ «Прикарпатпромарматура» створене в 1939 році на базі фабрики «Аякс», в яку входив ливарний цех чавунного і кольорового литва. 1945 року розпочалось виробництво газових кранів, дизельних головок.

З 1962 року після запуску нового сталеливарного цеху розпочався випуск клинових засувок. Підприємство стає монополістом і експортером сталевих засувок та вентилів у Болгарію, Угорщину, Румунію, Індію, Іран, Ірак.

Відкрите акціонерне товариство «Прикарпатпромарматура» виробляє:

- Вентилі безсальникові запірні діаметром 15мм з електромагнітним приводом. Використовуються на трубопроводах як запірний пристрій для аміаку, води, повітря.

- Вентилі сальникові сталеві С21152 діаметром 10 мм, 15 мм. Використовуються для встановлення на імпульсних лініях до датчиків КВП АЕС, як запірний пристрій.

- Засувки клинові з висувним шпинделем литі, сталеві, фланцеві (ЗКЛ2). Використовуються як герметично запірний пристрій на трубопроводах для рідких і газоподібних нафтопродуктів, а також для води та пари з t до 420 °С та тиском $P=1$.

- Крани шарові. Використовуються як запірні органи на промислових трубопроводах, по яким транспортуються рідкі і газоподібні неагресивні нафтопродукти, продукти нафтових свердловин, природний газ, вода, а також крани шарові, які використовуються як запірний пристрій на трубопроводах для

рідких та газоподібних середовищ, по відношенню до яких матеріал крану корозієстійкий і для природного газу.

В даний час підприємство продовжує виробляти трубопровідну арматуру, яка реалізується в Україні та країнах СНД і не втрачає свого лідерства у цій сфері.

Відкрите акціонерне товариство «Пресмаш»

Адреса: вул. Автоливавмашівська, 1, м. Івано-Франківськ, 76000, Україна

Веб-сайт: <http://presmash.at>

Підприємство виготовляє і ремонтує механічні преси зусиллям від 250 до 10000 кН відкритого і закритого типів, простої і подвідної дії, призначених для різноманітних операцій холодного штампування, проектує і виготовляє штампи будь-якої складності для автоматичних комплексів під готову деталь.

Продукція:

- ковальсько-пресові машини;
- обладнання для брикетування тирси, соломи, торфу.

Середньорічний обсяг продажів – більше 3 млн. грн. Середньоспискова чисельність працівників – 180 чоловік. Збережено виробничий персонал: іфікованих верстатників, конструкторів, технологів. Перший прес виготовлено в 1978 році, за 27 років роботи реалізовано майже 9 тисяч пресів, з них 500 штук експортовано в Австрію, Великобританію, Францію, Фінляндію, Італію, Голландію, Швецію, Канаду, США, Аргентину.

За останні роки більше 30% пресів реалізуються за межами України, що відзначено дипломами Президії Івано-Франківської торгово-промислової палати за експортно-конкурентну продукцію вітчизняного машинобудування. Преси регулярно демонструються на виставках, в Національній експозиції України на виставці – ярмарці в Ганновері.

Пресси сертифіковані НТЦ «Станкосерт» (м. Одеса), технічний контроль сертифікованої продукції здійснюється відповідно до ліцензійної угоди.

Тернопільська область

Відкрите акціонерне товариство «Чортківський завод «Агромаш»

Адреса: вул. Князя Володимира Великого, 29, м. Чортків, Тернопільська обл.,
48500, Україна

Веб-сайт: <http://kuzov.biz.ua>

Основна продукція:

- кузови-фургони (ізотермічні, рефрижераторні, контейнерного і вахтового типів) на автомобілі різних марок,
- охолоджувачі молока ОМ-1500,
- молочні ванни об'ємом 2000 л,
- холодильні камери об'ємом від 2 до 20 куб. м.,
- пункти газорегуляторні ПГШ-04-05,
- агрегати передпосівного обробітку ґрунту,
- гноєтранспортери ТСН-3, 05; ТСН-2. 0 і запчастини до них,
- запасні частини до ґрунтообробної і посівної техніки,
- дробарка кормів універсальна.

Послуги:

- ремонт двигунів ГАЗ-21, ГАЗ-24, ГАЗ-51, ЗМЗ-53, електродвигунів і зварювальних трансформаторів, глибинних насосів, деревообробних і металорізальних верстатів, кузовів автобусів і легкових автомобілів,
- відновлення колінчатих валів карбюраторних і дизельних двигунів, опорних і направляючих катків гусеничних тракторів, алюмінієвих і чавунних корпусних деталей.

Товариство з обмеженою відповідальністю «ФРАНК ЛЕМЕКС»

Адреса: вул. Лозовецька, 30, м. Тернопіль, 46000, Україна

Веб-сайт: <http://www.frank-lemex.com.ua>

ТОВ «Франк Лемекс» – підрозділ компанії «Франк Вальц унд Шмідетехнік» у східних регіонах Європи. ТОВ «Франк Лемекс» виготовляє запчастини до сільськогосподарської та ґрунтообробної техніки провідних

світових брендів. Для виходу на ринки східної Європи у 2002 році в Україні було засновано дочірнє підприємство ТОВ «Франк Лемекс» (м. Тернопіль).

Фірма Франк Лемекс продає якісні, стійкі до зношення запчастини до сільськогосподарської, в тому числі ґрунтообробної техніки провідних світових виробників: BBG, Brenig, Chaliar, John Deere, Demblon, Eberhardt, Fenet, Fraugde, Goizin, Gregoire Besson, Heger, Huard, Krone, Kverneland, Kyllingstad, Landsberg, Lemken, Muller, Naud, Niemeyer, Overum, Rabewerk, Skjold / Kongskilde, Souchu Pinet, Vogel & Noot, Widder та інших.

Продукція Франк Оригінал (Frank Original) виготовлена за найсучаснішими технологіями й постачається на внутрішній і міжнародний ринки. Для виробів використовуються тільки якісні марки сталей відповідно до сучасних європейських норм якості. Номенклатура продукції охоплює понад 12000 виробів.

Місія компанії – стати лідером на ринку України з постачання високоякісних запчастин до ґрунтообробної та сільськогосподарської техніки, для задоволення потреб як дрібного сільгоспвиробника, так і великих агропідприємств та холдингів. Вся продукція повинна відповідати найвищим критеріям якості.

Товариство з обмеженою відповідальністю «Завод газового обладнання «Альфа-Газпромкомплект»

Адреса: вул. Подільська, 40, м. Тернопіль, 46020, Україна

Веб-сайт: <http://www.alfa.te.ua>

ТЗОВ «Завод газового обладнання «Альфа-Газпромкомплект» спеціалізується на серійному та одиничному виготовленні більш ніж ста видів газового обладнання і є провідним виробником України в цій галузі.

За п'ятнадцять років підприємством освоєно:

- газорегулюючі пункти контейнерного типу і шафові газорегулюючі установки шафового типу на базі регуляторів російського, німецького, італійського виробництва;

- обладнання для обліку витрат газу: Монтажні технологічні пункти обліку витрат газу шафового (ШПОГ) и вмонтованого (ВОГ) типів з діапазоном вимірювання від 1,6 до 400 тис. м³/год. на базі приладів вимірювання як вітчизняного, так і зарубіжного виробництва;

- крани запірні кульові фланцеві КЗК 41с (нж) Ду 15, 20, 25, 32, 40, 50, 65, 80, 100/80, 100, 125, 150, 200;

- кран запірний кульовий КЗК 41с (нж) призначений для використання в якості запірною пристрою на трубопроводах, які транспортують неагресивні, слабоагресивні рідини, пари, гази й відповідає вимогам ТУУ 2113678012-2000.

Новою розробкою заводу є крани типу фільтр каталізатор палива КТ-4Б(4Д). Основні критерії оцінки виробів – ефективність, безпека та екологічна чистота прийняті за основу при розробці, проектуванні і їх виготовленні і, як результат – висока якість та надійність в експлуатації.

ТзОВ «Завод газового обладнання «Альфа-Газпромкомплект» на протязі п'ятнадцяти років досягнуло високих результатів діяльності. Підприємство, працюючи на складному українському ринку, втілює в життя перспективні об'єкти просування своєї продукції на міжнародні ринки, про що свідчить, зокрема, нагорода Лауреата міжнародного конкурсу «Золоті торгові марки 2004».

Характерними рисами підприємства є:

- високий професіоналізм його кадрів на всіх рівнях управління і виробництва;

- командний підхід до вирішення управлінських і виробничих завдань;

- цілеспрямований пошук у виробництві продукції з мінімальними затратами з метою підвищення її якості і надійності в роботі;

- націленість на роботу з молоддю, з провідними організаціями України;

- введена комплексна система управління якістю продукції відповідно до вимог ДСТУ ISO 9001:2009. Сертифікат № UA 2.058.07955-13 від 19 липня 2013 року.

- навчання кадрів, його професійний ріст;

- механізація виробничих процесів.

Товариство з обмеженою відповідальністю «Компанія ЛАН»

Адреса: вул. С. Будного, 4А, м. Тернопіль, 46027, Україна

Веб-сайт: <http://www.lanclaas.com.ua>

ТОВ «Компанія ЛАН» займається продажем, обслуговуванням, ремонтом сільськогосподарської техніки, реалізацією запасних частин, є офіційним дилером CLAAS в Україні.

Німецька компанія CLAAS є всесвітньовідомим виробником сільськогосподарської техніки. Компанія, заснована понад 100 років тому, сьогодні має 36 підприємств в усьому світі, 13 з них – виробничі підприємства. CLAAS виробляє зернозбиральні та кормозбиральні комбайни, трактори різної потужності, кормозбиральну причіпну техніку, прес-підбирачі та телескопічні навантажувачі. Загалом у групі компаній CLAAS зайнято 11,5 тисяч працівників. В Україні CLAAS працює з 1992 року, за цей час сюди завезено понад 8 тисяч одиниць самохідної техніки.

Зернозбиральні комбайни CLAAS та ґрунтообробна техніка різних модифікацій показує високу якість роботи у всіх регіонах, де вона використовується. Для кращого обслуговування партнерів регулярно проводяться навчання персоналу компанії в Україні та за кордоном. Працівники, які проходять сертифіковане навчання, успішно застосовують здобуті навички в роботі. Кожен партнер отримує кваліфіковані консультації щодо придбання техніки.

Сервісні інженери не лише професійно здійснюють обслуговування, гарантійний та післягарантійний супровід, а й проводять навчання персоналу компанії покупця.

Усі запасні частини, що пропонує компанія виготовлені із високоякісних матеріалів, якість яких постійно перевіряється та контролюється незалежними європейськими експертами. Компанія є надійним та постійним представником незаперечних лідерів в сфері виробництва сільськогосподарської техніки.

Публічне акціонерне товариство «Булат»

Адреса: вул. Тернопільська, 35, с. Микулинці, Тербовлянський р-н,
Тернопільська обл., 48120, Україна

Веб-сайт: <http://www.bulat.te.ua>

Основна продукція: електроди-заземлювачі ЗФС; гальмівні колодки для вагонів; люки каналізаційні, телефонні, автодорожні; решітки водостічні; огорожі; ворота гаражні; електропастухи; електродвигуни; охолоджувачі молока СМ-1200; деталі до сільськогосподарських машин; фарбування автомобілів; токарні, слюсарні, фрезерні роботи; ремонт електродвигунів.

ПАТ «Булат» є одним з небагатьох ливарних підприємств Західної України. Ливарну справу було започатковано 50 років тому відкриттям чавунно-

ливарного цеху, в якому виготовлялись вироби для сільгосптехніки: шестерні, зірочки, півмуфти, корпуси підшипників, кронштейни тощо. У 1991 році почав роботу сталеплавильний цех, освоєна технологія виплавки сталі в дугових сталеплавильних печах.

У 2018 році введено в експлуатацію індукційну піч INDEMAK Duet Power 2x2 продуктивністю 2 тони рідкого металу за годину.

Основними напрямками роботи є виробництво ливарних виробів із чавуну та сталі, термообробка, металообробка. Працівники підприємства – інженери з великим досвідом роботи та висококваліфіковані робітники, які постійно вдосконалюють знання ливарної справи, вивчаючи досвід західних партнерів, освоюючи нові технології. Ведеться робота з покращення якості виробів, використовуючи дані сучасної заводської лабораторії та відділу технічного контролю. Партнерами підприємства є провідні машинобудівні, будівельні, газопостачальні, сільськогосподарські організації. Замовниками є підприємства України, Росії, Грузії та ЄС. Продукція виготовлена з наших виливок поставляється до Туреччини, Казахстану, Туркменістану.

Працює 8 дистриб'юторів, 1 з них в Молдові.

3 жовтня 2012 року ПАТ «Булат» виготовляє вироби з алюмінієвих сплавів методом литва під тиском, в холоднотвердіючі та пісчано-глинисті суміші.

У 2012 році освоєно випуск корпусів електроприводів стрілочних серії СП, корпусів дросель-трансформаторів постійного та змінного струму, комплектуючих частин для газорегуляторних пунктів (ГРП) з високоміцного чавуну та алюмінію: регуляторів, шарових кранів, розподільників, діафрагм, фільтрів. Освоєно випуск високоміцного жаро-, зносостійкого спецчавуну для виготовлення склоформ.

У 2012 році освоєно випуск виробів із жаростійкого чавуну ЧЮ22Ш, що працюють в агресивному середовищі при температурах до 1100⁰С і застосовуються в котлах ТЕЦ.

Структура підприємства.

1. Чавунно-ливарний цех.

Призначений для виплавки чавунних відливок вагою 0.2–2500 кг в пісчано-бентонітові та холоднотвердіючі суміші методом машинної та ручної формовки. Обладнання: дві 3-х тонні вагранні печі, 6 формувальних машин Foromat (максимальна форма 650x650x250), бігуни змішуючі, стержневі сушильні камери, конвеєри подачі сухих пісків та готової суміші.

Продукція: корпуси редукторів, шарових кранів, газових регуляторів, фільтрів, клапанів, підшипників, колеса пічних та сушильних вагонеток, кришки електродвигунів, заготовки шківів, люки телефонні, каналізаційні, газові, ковера, дощеприймачі, решітки водостоків, каміни, частини твердопаливних котлів, пічне литво (колосники, плити, дрєві топочні, піддувальні, спарені, прочисні) тощо.

2. Сталеплавильний цех.

Призначений для виплавки на печі ДСП-2.5 сталевих та чавунних відливок вагою 5–2500 кг в піщано-бентонітові та холоднотвердіючі суміші методом машинної та ручної формовки. Обладнання: піч ДСП 1.5, 4 формувальні машини (максимальна форма 1000x800x250), конвеєри заливки, подачі сухих пісків, формувальної суміші, бігуни змішувальні – 3 шт, 4 мостові крани, дробомети – 2 шт, піч відпалу 10т.

Продукція: анодні заземлювачі ЗФС (використовуються для захисту від корозії металевих трубопроводів), ролики УСО для ремонту колії залізниць, корпуси електроприводів стрілочних, дросель-трансформаторів, сталеві засувки, литво для комунального господарства, художнє литво та ін.

3. Модельна дільниця.

Для забезпечення виробництва необхідним оснащенням (модельні комплекти, стержневі ящики і ін.) на підприємстві організована модельна дільниця. Для виготовлення оснащення використовується фрезерно-гравіювальний станок з ЧПУ. Максимальні розміри моделі 1,5 м x 2,5 м. На дільниці виготовляється оснащення з дерева та металу за кресленнями замовника і технічного відділу підприємства.

4. Механоскладальний цех.

Призначений для механічної обробки, фарбування ливарної продукції, випуску готових металовиробів, надання послуг по металообробці. Обладнання: станки токарної, фрезерної, свердлильної груп, дільниця зварювання, вальці, листозгини, трубогини, прес-ножиці, фарбувальна та сушильна камери, піч відпалу, ін.

5. Відділ технічного контролю.

Контролює процес виготовлення виробів, модельного оснащення та якість готової продукції. Лабораторія визначає хімічний склад, механічні властивості, структуру литва, процес виготовлення формувальної суміші (вологість, газопроникність, глинясту складову).

До структури підприємства також входять:

Енерго-механічний, автотранспортний відділ.

Приватне акціонерне товариство «Квантор»

Адреса: вул. Д. Галицького, 56, м. Збараж, Тернопільська область, 47302,
Україна

Основні види діяльності: електронна промисловість, промисловість зв'язку, виробництво інструментів для метало- і деревообробки, виробів з пластмас, вузлів, деталей та приладів для автомобілів та їх двигунів.

Товариство з обмеженою відповідальністю «Електропром»

Адреса: вул Гайова, 57, м.Тернопіль, 46018, Україна

Основні види діяльності: виробництво металоконструкцій, товарів широкого вжитку, одиничне виробництво складної високотехнологічної продукції, зварних конструкцій.

ТОВ «Електропром» має технологічне обладнання, що дозволяє реалізовувати весь технологічний процес отримання виробів: заготівельне обладнання (ножиці, вирубні преси), зварювальні апарати для ручного дугового зварювання і зварювання в середовищі вуглекислого газу, металорізальні верстати, ковальсько-пресове обладнання, обладнання для порошкового фарбування.

Продукція вирізняється високою якістю, точністю виготовлення, оскільки працює система контролю на всіх операціях технологічного процесу.

Підприємство здійснює проектно-конструкторські роботи, заохочує винахідницьку діяльність – інженерно-технічні працівники є авторами більше 10 патентів.

ТОВ «Електропром» реалізовує продукцію в Україні і дальньому зарубіжжі, має тісні партнерські зв'язки з підприємствами Бельгії, Німеччини, Чехії. Завдяки високій якості продукції підприємство включено в ланцюг вартості СП «Бортнеце».

Публічне акціонерне товариство «Техінмаш»

Адреса: вул. Микулинецька, 46 а, м. Тернопіль, 46020, Україна

Веб-сайт: <http://www.techinmash.ltd.ua>

Сфера діяльності: виготовлення зварних конструкцій та деталей машинобудування, виробів світлотехнічної промисловості, засобів супутникового телебачення, товарів широкого вжитку.

ПАТ «Техінмаш» розміщений на двох виробничих площах і займається виготовленням товарів народного споживання, здійсненням конструкторських розробок.

Основними видами продукції є продукція машинобудування: зварні конструкції, станини агрегатних верстатів, рами та ролики транспортних конвеєрів, ланцюгові елеватори, корпусні деталі вентиляторів, промислові бетонно-змішувачі, клапани зворотні, насадки вогневі, реставрація деталей до сільськогосподарських машин, покриття металоконструкцій та деталей.

Перспектива виробництва – виготовлення газових котлів, ливарні вироби. Заходи щодо зменшення ризику в діяльності емітента – впровадження нових технологій для зменшення витрат енергоносіїв, вироблення конкурентноспроможної продукції і заключення нових замовлень із зарубіжними покупцями.

Заходом щодо зменшення ризику підприємства є ліцензія на певні види робіт і розроблені технічні умови на певні види продукції. Впроваджують нові технологічні процеси металообробки та зварювання. Особливість продукції товариства полягає в тому, що використовується в певних галузях виробництва і одиничному вигляді.

За попередні роки Товариство в більшій мірі купувало машини та обладнання, малоцінні необоротні матеріальні активи. Плануються заходи щодо підвищення технічного рівня виробництва.

Підприємство шукає партнерів в Україні та країнах ближнього і дальнього зарубіжжя, які мають необхідність у виготовленні зварних металоконструкцій та зацікавлені в інших видах продукції підприємства. Товариство має великий досвід роботи на експорт, забезпечує високий рівень міжнародних стандартів.

АНКЕТА ЕКСПЕРТА-1

Вельмишановний(а) _____!

Запрошуємо Вас взяти участь в даному опитуванні. Ваші знання та досвід матимуть істотне значення для проведення дослідження. Ми будемо вдячні за допомогу і відповіді на запитання цієї анкети.

Мета опитування: обґрунтування прийняття рішення про запровадження/розширення зовнішньо-економічної діяльності (ЗЕД) промислових підприємств на основі аналізу і ранжування критеріїв та субкритеріїв його інтернаціоналізації.

Результати анкетування будуть використані для наукових пошуків у дисертаційному дослідженні на тему: «Економіко-організаційний механізм інтернаціоналізації промислових підприємств» і для формування рекомендацій топ-менеджменту промислових підприємств щодо прийняття ефективних управлінських рішень, спрямованих на максимізацію прибутку в результаті його інтернаціоналізації.

Експертному оцінюванню підлягають вісім критеріїв інтернаціоналізації:

1. Торгівельний.
2. Фінансово-інвестиційний.
3. Виробничий.
4. Технологічний.
5. Інфраструктурний.
6. Науковий.
7. Освітній.
8. Мотиваційний (особистісний).

Визначення ефективності інтернаціоналізації промислових підприємств пропонуємо оцінити за наступною сукупністю субкритеріїв, що їх характеризують:

Таблиця 1

№ з/п	Критерій інтернаціоналізації	Позначення критерію	Субкритерій	Позначення субкритерію
1	2	3	4	5
1.	Торгівельний	К1	Прибуток/збиток, отриманий від прямого експорту товарів і послуг	СК11
			Прибуток/збиток, отриманий від непрямого експорту товарів і послуг	СК12
			Витрати на імпорт товарів, матеріалів, сировини, обладнання, послуг тощо	СК13

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5
2.	Фінансово-інвестиційний	К2	Питома вага прямих іноземних інвестицій в структурі капіталу	СК21
			Прибуток/збиток, отриманий від відкриття філій за кордоном	СК22
			Витрати на розроблення і реалізацію маркетингових стратегій виходу на зовнішні ринки чи розширення присутності на ньому	СК23
3.	Виробничий	К3	Прибуток/збиток, отриманий від реалізації продукції, виробленої на виробництві, розміщеному за кордоном	СК31
			Прибуток/збиток, отриманий від реалізації продукції, виготовленої за іноземними патентами	СК32
			Прибуток/збиток, отриманий від реалізації продукції, виготовленої на експорт в країні базування	СК33
4.	Технологічний	К4	Прибуток/збиток, отриманий від реалізації продукції, виготовленої за технологіями (в т.ч. інноваційними) впроваджених за іноземними ліцензіями	СК41
			Прибуток/збиток, отриманий від реалізації продукції, виготовленої за модернізованими технологіями за рахунок придбання обладнання за кордоном, в т. ч. по лізингу	СК42
			Прибуток/збиток, отриманий від реалізації продукції, виготовленої за інноваційними та модернізованими технологіями, яка підлягає стандартизації, сертифікації, екологічній експертизі	СК43
5.	Інфраструктурний	К5	Витрати на утримання підрозділів (працівників), задіяних у реалізації стратегії виходу на зовнішні ринки/розширення присутності на ньому	СК51
			Витрати на інформатизацію підрозділів, задіяних у реалізації стратегії виходу на зовнішні ринки/розширення присутності на ньому	СК52
			Витрати на юридичний супровід виходу на зовнішні ринки/розширення присутності на ньому	СК53

Закінчення таблиці 1

1	2	3	4	5
6.	Науковий	К6	Прибуток/збиток від діяльності підрозділів (працівників), задіяних у проведенні науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР)	СК61
			Прибуток/збиток від проведення НДДКР, в т. ч. витрати на патентування	СК62
			Кошти, залучені з-за кордону для виконання НДДКР	СК63
			Витрати на трансфер технологій	СК64
			<i>Кількість угод, укладених з університетами і науковими установами для проведення НДДКР</i>	<i>ДСК6</i>
7.	Освітній	К7	Питома вага працівників, які володіють іноземними мовами на рівні не нижче В2	СК71
			Питома вага працівників, які пройшли стажування, підвищення кваліфікації за кордоном	СК72
			Питома вага працівників, які приймали участь у виставках, семінарах, воркшопах тощо	СК73
			<i>Питома вага працівників з вищою освітою за фахом</i>	<i>ДСК7.1</i>
			<i>Кількість студентів університетів, коледжів, учнів училищ, в т.ч. іноземних, які пройшли практику підприємстві</i>	<i>ДСК7.2</i>
			<i>Кількість екскурсій, семінарів проведених для учнів шкіл, училищ, студентів коледжів та університетів</i>	<i>ДСК7.3</i>
8.	Мотиваційний (особистісний)	К8	Питома вага працівників, які отримали кар'єрний ріст за рахунок реалізації стратегії виходу на зовнішні ринки чи розширення присутності на ньому	СК81
			Питома вага працівників, премійованих за результатами діяльності по виходу на зовнішні ринки чи розширення присутності	СК82
			Питома вага працівників, які отримують надбавки за знання іноземної мови	СК83
			<i>Кількість іноземних фахівців, запрошених для роботи, стажування, проведення навчання персоналу</i>	<i>ДСК8</i>

У таблиці 2 наведено шкалу відносної важливості об'єктів.

Таблиця 2

Шкала відносної важливості об'єктів за Сааті

Ступінь важливості	Визначення	Пояснення і рекомендації щодо використання
1	Об'єкти рівноцінні	Обидва об'єкти рівноцінні між собою за переважністю
3	Один об'єкт дещо переважніший від іншого	Є певні підстави вважати перший об'єкт дещо кращим за інший
5	Один об'єкт кращий від іншого	Існують підстави вважати один об'єкт кращим від іншого
7	Один об'єкт значно кращий, аніж інший	Існують вагомі підстави вважати перший об'єкт кращим від іншого
9	Один об'єкт є абсолютно кращим за переважністю у порівнянні з іншим	Переважність одного об'єкта у порівнянні з іншим не викликає ніяких сумнівів
2, 4, 6, 8	Значення, що відбивають проміжні судження	Використовуються у випадках, коли вибір між двома сусідніми непарними числами викликає ускладнення
Числа, обернені до зазначених вище	Якщо при порівнянні об'єкта X^i з об'єктом X^j перший об'єкт одержав один із вищевказаних рангів, то тоді інший об'єкт одержує ранг, обернений за значенням до рангу першого об'єкта	
Раціональні числа	Утворюються при виконанні арифметичних операцій із числами наведеної шкали	

Враховуючи місію, розмір, реальний стан і стратегію розвитку Вашого підприємства просимо надати експертну оцінку критеріїв (таблиця 3) та субкритеріїв (таблиці 4.1–4.5), проранжувавши їх за ступенем важливості відповідно до пояснень і рекомендацій, поданих у таблиці 2.

Таблиця 3

Матриця попарних порівнянь показників

Назва критерію, що порівнюється	Позначення критерію	Позначення критерію							
		K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8
Торгівельний	K1								
Фінансово-інвестиційний	K2								
Виробничий	K3								
Технологічний	K4								
Інфраструктурний	K5								
Науковий	K6								
Освітній	K7								
Мотиваційний (особистісний)	K8								

Таблиця 4.1

Матриця попарних порівнянь для субкритеріїв за торгівельним і фінансово-інвестиційним критеріями

Критерій							
Торгівельний				Фінансово-інвестиційний			
Позначення субкритерію	СК11	СК12	СК13	Позначення субкритерію	СК21	СК22	СК23
СК11				СК21			
СК12				СК22			
СК13				СК23			

Таблиця 4.2

Матриця попарних порівнянь для субкритеріїв за виробничим і технологічним критеріями

Критерій							
Виробничий				Технологічний			
Позначення субкритерію	СК31	СК32	СК33	Позначення субкритерію	СК41	СК42	СК43
СК31				СК41			
СК32				СК42			
СК33				СК43			

Таблиця 4.3

Матриця попарних порівнянь для субкритеріїв за інфраструктурним критерієм

Позначення субкритерію	СК51	СК52	СК53
СК51			
СК52			
СК53			

Таблиця 4.4

Матриця попарних порівнянь для субкритеріїв за науковим критерієм

Позначення субкритерію	СК61	СК62	СК63	СК64
СК61				
СК62				
СК63				
СК64				

Таблиця 4.5

Матриця попарних порівнянь для субкритеріїв за освітнім та мотиваційним (особистісним) критеріями

				Критерій			
Освітній				Мотиваційний (особистісний)			
Позначення субкритерію	СК71	СК72	СК73	Позначення субкритерію	СК81	СК82	СК83
СК71				СК81			
СК72				СК82			
СК73				СК83			

Просимо ранжувати чотири підприємства перед якими стоїть вибір стратегічної мети їх подальшого розвитку відповідно до вищевказаних критеріїв та субкритеріїв (таблиці 5.1–5.4).

Підприємство 1: мале підприємство, високий рівень технологічної оснащеності, високий рівень кваліфікації персоналу, одиничне і дрібносерійне виробництво унікального обладнання, на яке низький попит на внутрішньому ринку і яке планується виготовляти на експорт;

Підприємство 2: середнє підприємство, середній рівень технологічної оснащеності, середній рівень кваліфікації персоналу, дрібно- і крупносерійне виробництво, високий рівень конкуренції на внутрішньому ринку, керівництво планує вихід на ринки країн, що розвиваються;

Підприємство 3: середнє підприємство, високий рівень технологічної оснащеності, середній і високий рівень кваліфікації персоналу, дрібно- і крупносерійне виробництво, здійснює ЗЕД, керівництво планує розширення присутності на зовнішніх ринках з метою максимізації прибутку;

Підприємство 4: велике підприємство, високий рівень технологічної оснащеності, середній і високий рівень кваліфікації персоналу, дрібно-, крупносерійне і масове виробництво, здійснює ЗЕД, керівництво планує розширення присутності на зовнішніх ринках з метою максимізації прибутку для провадження в т.ч. соціально відповідальної діяльності.

Таблиця 5.1

Локальні пріоритети підприємств відносно елементів субкритеріїв за торговельним та фінансово-економічним критеріями

Торговельний критерій					Фінансово-економічний критерій				
СК11	П1	П2	П3	П4	СК21	П1	П2	П3	П4
П1					П1				
П2					П2				
П3					П3				
П4					П4				
СК12	П1	П2	П3	П4	СК22	П1	П2	П3	П4
П1					П1				
П2					П2				
П3					П3				
П4					П4				
СК13	П1	П2	П3	П4	СК23	П1	П2	П3	П4
П1					П1				
П2					П2				
П3					П3				
П4					П4				

Таблиця 5.2

Локальні пріоритети підприємств відносно елементів субкритеріїв за виробничим та технологічним критеріями

Виробничий критерій					Технологічний критерій				
СК31	П1	П2	П3	П4	СК41	П1	П2	П3	П4
П1					П1				
П2					П2				
П3					П3				
П4					П4				
СК32	П1	П2	П3	П4	СК42	П1	П2	П3	П4
П1					П1				
П2					П2				
П3					П3				
П4					П4				
СК33	П1	П2	П3	П4	СК43	П1	П2	П3	П4
П1					П1				
П2					П2				
П3					П3				
П4					П4				

Таблиця 5.3

Локальні пріоритети підприємств відносно елементів субкритеріїв за інфраструктурним та науковим критеріями

Інфраструктурний критерій					Науковий критерій				
СК51	П1	П2	П3	П4	СК61	П1	П2	П3	П4
				1/9	П1				
				1/7	П2				
				1/3	П3				
				1	П4				
СК52	П1	П2	П3	П4	СК62	П1	П2	П3	П4
				1/7	П1				
				1/7	П2				
				1/3	П3				
				1	П4				
СК53	П1	П2	П3	П4	СК63	П1	П2	П3	П4
				1/7	П1				
				1/7	П2				
				1/3	П3				
				1	П4				
					СК64	П1	П2	П3	П4
					П1				
					П2				
					П3				

Таблиця 5.4

Локальні пріоритети підприємств відносно елементів субкритеріїв за освітнім та мотиваційним (особистісним) критеріями

Освітній критерій					Мотиваційний (особистісний критерій)				
СК71	П1	П2	П3	П4	СК81	П1	П2	П3	П4
					П1				
					П2				
					П3				
					П4				
СК72	П1	П2	П3	П4	СК82	П1	П2	П3	П4
					П1				
					П2				
					П3				
					П4				
СК73	П1	П2	П3	П4	СК83	П1	П2	П3	П4
					П1				
					П2				
					П3				
					П4				

Чи уклало Ваше підприємство угоди з університетами і науковими установами для проведення НДДКР?

Так _____ Ні _____ Якщо «так», то скільки і на яку суму? _____

Яка на Вашому підприємстві питома вага працівників з вищою освітою за фахом? _____

Скільки студентів університетів, коледжів, учнів училищ, в т.ч. іноземних, пройшли практику на Вашому підприємстві у минулому році? _____

Скільки екскурсій, семінарів проведено на Вашому підприємстві для учнів шкіл, училищ, студентів коледжів та університетів у минулому році? _____

Скільки іноземних фахівців було запрошено на Ваше підприємство для роботи, стажування, проведення навчання персоналу в минулому році? _____

Щиро вдячні Вам за співпрацю!

Наша адреса:

46001, вул. Руська, 56, м. Тернопіль

Контактний телефон: (0352) 25-76-85

Електронна адреса: ira_kramar@yahoo.com

АНКЕТА ЕКСПЕРТА - 2

Вельмишановний(а) _____ !

Запрошуємо Вас взяти участь в даному опитуванні. Ваші знання та досвід матимуть істотне значення для проведення дослідження. Ми будемо вдячні за допомогу і відповіді на запитання цієї анкети.

Мета опитування: обґрунтування прийняття рішення про запровадження/розширення зовнішньо-економічної діяльності (ЗЕД) промислових підприємств на основі аналізу критеріїв та субкритеріїв його інтернаціоналізації, що мають вплив на прибуток.

Результати анкетування будуть використані для наукових пошуків у дисертаційному дослідженні на тему: «Організаційно-економічний механізм інтернаціоналізації промислових підприємств» і для формування рекомендацій топ-менеджменту промислових підприємств щодо прийняття ефективних управлінських рішень, спрямованих на максимізацію прибутку в результаті його інтернаціоналізації.

Експертному оцінюванню підлягають вісім критеріїв інтернаціоналізації:

1. Торгівельний.
2. Фінансово-інвестиційний.
3. Виробничий.
4. Технологічний.
5. Інфраструктурний.
6. Науковий.
7. Освітній.
8. Мотиваційний (особистісний).

Визначення ефективності інтернаціоналізації промислових підприємств пропонуємо оцінити за сукупністю субкритеріїв, що їх характеризують.

Пропонуємо дати відповіді на запитання, що стосуються результатів діяльності підприємства за минулий рік:

1. Чи здійснювало Ваше підприємство зовнішньо-економічну діяльність?

Так _____ Ні _____

Якщо «Так», то:

1.1. Який прибуток/збиток, отриманий від прямого експорту товарів і послуг? _____ тис. грн.

1.2. Який прибуток/збиток, отриманий від непрямого експорту товарів і послуг? _____ тис.грн.

1.3. Яка питома вага прямих іноземних інвестицій в структурі капіталу? _____

1.4. Який прибуток/збиток, отриманий від відкриття філій за кордоном? _____ тис.грн.

1.5. Яка сума витрат на розроблення і реалізацію маркетингових стратегій розширення присутності на зовнішніх ринках? _____ тис. грн.

1.6. Який прибуток/збиток, отриманий від реалізації продукції, виробленої на виробництві, розміщеному за кордоном? _____ тис.грн.

1.7. Який прибуток/збиток, отриманий від реалізації продукції, виготовленої за іноземними патентами? _____ тис. грн.

1.8. Який прибуток/збиток, отриманий від реалізації продукції, виготовленої на експорт в країні базування? _____ тис.грн.

1.9. Який прибуток/збиток, отриманий від реалізації продукції, виготовленої за технологіями (в т.ч. інноваційними) впроваджених за іноземними ліцензіями? _____ тис.грн.

1.10. Який прибуток/збиток, отриманий від реалізації продукції, виготовленої за модернізованими технологіями за рахунок придбання обладнання за кордоном, в т.ч. по лізингу? _____ тис.грн.

1.11. Який прибуток/збиток, отриманий від реалізації продукції, виготовленої за інноваційними та модернізованими технологіями, яка підлягає стандартизації, сертифікації, екологічній експертизі? _____ тис.грн.

1.12. Яка сума витрат на утримання підрозділів (працівників), задіяних у реалізації стратегії розширення присутності на зовнішніх ринках? (*заробітна плата працівників, комунальні платежі*) _____ тис.грн.

1.13. Яка сума витрат на інформатизацію підрозділів, задіяних у реалізації стратегії розширення присутності на зовнішніх ринках? (*заробітна плата працівників, комунальні платежі, витрати на придбання комп'ютерів, програмне забезпечення*) _____ тис.грн.

1.14. Яка сума витрат на юридичний супровід розширення присутності на зовнішніх ринках? (*заробітна плата працівників, комунальні платежі тощо*) _____ тис.грн.

1.15. Який прибуток/збиток отримано від діяльності підрозділів (працівників), задіяних у проведенні науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) _____ тис.грн.

1.16. Який прибуток/збиток отримано від проведення НДДКР іншими установами (НДІ, університети), в т.ч. витрати на патентування? _____ тис.грн.

- 1.17. Яку суму коштів залучені з-за кордону для виконання НДДКР? _____ тис.грн.
- 1.18. Яка сума витрат на трансфер технологій? _____ тис.грн.
- 1.19. Скільки угод (в т.ч. госпдоговірних тем), укладено з університетами і науковими установами для проведення НДДКР? _____
- 1.20. Яка питома вага працівників, що володіють іноземними мовами на рівні не нижче B2? _____
- 1.21. Яка питома вага працівників, які пройшли стажування, підвищення кваліфікації за кордоном? _____
- 1.22. Яка питома вага працівників, які приймали участь у виставках, семінарах, воркшопах тощо? _____
- 1.23. Яка питома вага працівників з вищою освітою за фахом? _____
- 1.24. Скільки студентів університетів, коледжів, учнів училищ, в т.ч. іноземних, пройшли практику підприємстві? _____
- 1.25. Скільки екскурсій, семінарів проведено для учнів шкіл, училищ, студентів коледжів та університетів? _____
- 1.26. Яка питома вага працівників, які отримали кар'єрний ріст за рахунок реалізації стратегії розширення присутності на зовнішніх ринках? _____
- 1.27. Яка питома вага працівників, премійованих за результатами діяльності по виходу на зовнішні ринки чи розширення присутності? _____
- 1.28. Питома вага працівників, які отримують надбавки за знання іноземної мови? _____
- 1.29. Скільки іноземних фахівців було, запрошено для роботи, стажування, проведення навчання персоналу? _____

Якщо «Ні», то:

- 2.1. Чи плануєте Ви започатковувати зовнішньо-економічну діяльність?
Так _____ Ні _____

Якщо «Так», то:

- 2.2. Яку форму виходу на зовнішні ринки плануєте?

2.3. Чи плануєте імпортувати сировину, матеріали, обладнання тощо? _____

2.4. Чи плануєте залучення прямих іноземних інвестицій? _____

2.4. Чи плануєте закупівлю іноземних ліцензій, патентів для модернізації технологій? _____

2.5. Чи проводите власні маркетингові дослідження, чи користуєтесь послугами консалтингових фірм? _____

2.6. Чи проводите НДДКР? Чи плануєте залучати НДІ чи університети до виконання НДДКР? _____

2.7. Чи плануєте подавати проекти для отримання грантів з-за кордону? _____

2.8. Чи плануєте підвищення кваліфікації працівників за кордоном? _____

2.9. Чи плануєте матеріальне заохочення працівників за реалізацію стратегію виходу підприємства на зовнішні ринки? _____

2.10. Чи плануєте з метою ранньої профорієнтації співпрацю із школами, училищами, коледжами, університетами? _____

Щиро вдячні Вам за співпрацю!

Наша адреса:

46001, вул. Руська, 56, м. Тернопіль

Контактний телефон: (0352) 25-76-85

Електронна адреса: ira_kramar@yahoo.com

КРАМАР ІРИНА ЮРІЇВНА

**РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В
КОНТЕКСТІ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ**

Монографія

*(За загальною редакцією заслуженого діяча науки і техніки України,
докт. екон. наук, професора Андрушківа Б. М.)*

Комп'ютерне макетування та верстка *А. П. Катрич*

Формат 60x90/16. Обл. вид. арк. 16,7. Тираж 300 прим. Зам. № 3235.

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя.

46001, м. Тернопіль, вул. Руська, 56.

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 4226 від 08.12.11.