

УДК 332.135:338.266.4

**СУЧАСНІ ОРГАНІЗАЦІЙНІ ФОРМИ МІЖРЕГІОНАЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА****Гречана С.І., Заблодська Д.В.****MODERN ORGANIZATIONAL FORMS OF INTERREGIONAL COOPERATION****Hrechana S.I., Zablodska I. V.**

*В статті розглядаються питання розповсюдженості в сучасних умовах організаційних форм міжрегіонального співробітництва та можливостей їх подальшого розвитку. Запропоновано авторський погляд на сутність поняття організаційної форми співробітництва. Ті з них, що притаманні сучасній економіці України, систематизовані за групами та виділено їх переваги та недоліки. Визначено певні організаційні форми, які отримали найбільший розвиток. Запропоновано формалізувати статус групи підприємств. Передбачено посилення участі у міжрегіональному співробітництві громадських організацій.*

**Ключові слова:** міжрегіональне співробітництво, організаційна форма, інтеграція, групи підприємств, громадські організації

**Вступ.** В умовах глобалізації світової економіки прискорення регіонального розвитку потребує активного застосування нових форм співпраці між економічними суб'єктами, особливо за межами території їх звичної діяльності. Це актуалізує розширення міжрегіонального співробітництва, яке є інструментом розв'язання регіональних проблем, підвищення рівня життя та запорукою успішної життєдіяльності держави.

Даний вид співпраці вирізняється наявністю значної кількості організаційних форм, кожна з яких має свої особливості, надаючи учасникам певні переваги. Однак, існування такого розмаїття ставить перед економічними суб'єктами складну проблему вибору відповідного. Це обумовлює завдання систематизації наукового та практичного досвіду функціонування таких форм та пошуку оновлених і більш ефективних їх варіантів. Ускладнює його вирішення той факт, що воно лежить на перетині декількох напрямів наукових досліджень.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.**

Різні аспекти міжрегіонального співробітництва вивчають О.О. Бабінова, С.О. Біла, З.С. Варналій, І.В. Заблодська, В.М. Монастирний, Л.Л. Прокопенко, І.З. Сторонянська та ін. Організаційні форми інтегрованих структур та їх діяльності досліджують П.Ю. Буряк, В.М. Горбатов, А.А. Пилипенко, Ю.М. Уманців,

О.Ю. Чорна, І.В. Ялдин та ін. Різні аспекти корпоративного управління, що застосовуються в економіці та організації діяльності об'єднань підприємств, входять у коло наукових інтересів О.І. Гарафонові, Л.С. Головкової, І.А. Ігнат'євої, В.М. Марченко, Л.І. Федулової, Г.Ю. Штерн та ін. Саме ця суміжність наукових поглядів визначає неоднозначність підходів до трактування поняття «організаційні форми співробітництва» та їх класифікації, підвищену увагу до одних форм та низьку обізнаність у функціонуванні інших, відсутність систематизованої інформації про поточний стан застосування всього масиву організаційних форм співпраці, обумовлюючи необхідність даної публікації.

**Постановка завдання.** Метою даного дослідження є вивчення сучасних видів міжрегіонального співробітництва економічних суб'єктів та визначення напрямів їх розвитку з врахуванням особливостей та розповсюдженості їх різних організаційних форм.

**Результати досліджень.** В процесі ведення бізнесу суб'єкти так чи інакше співпрацюють між собою, вступаючи у тимчасові чи постійні партнерські відносини, формуючи чи ні певні об'єднання. Тобто співробітництво набуває різних організаційних форм. Однак, сучасна правова база не містить, а наукова література не наводить одностайного визначення дефініції предмету даного дослідження.

Провівши систематизацію поглядів на визначення понять «організаційно-правова форма», «організаційна форма підприємництва» та «міжрегіональне співробітництво» [1-5] можна сформулювати, що організаційною формою співробітництва є сукупність організаційних відмінностей, способів взаємодії та встановлення партнерських зв'язків, між органами влади всіх рівнів, юридичними особами та громадськими організаціями з метою вирішення спільних економічних, соціальних, культурних, екологічних та інших питань, в межах чи поза межами певних структур.

Перелік форм співробітництва економічних суб'єктів є достатньо великим. До нього можна віднести всі визначені Господарським кодексом України організаційно-правові форми підприємств, які мають відокремлені підрозділи, відділення, філії чи представництва, бо в даному випадку відбувається внутрішньофірмова взаємодія, яка може бути основою для співробітництва, в т.ч. міжрегіонального. Однак, більшу увагу слід звернути на означену в тому ж правовому акті сукупність організаційних форм об'єднань підприємств, які складають організаційну основу інтеграційного розвитку взаємовідносин між економічними суб'єктами.

Крім перелічених офіційно закріплених в правовому статусі форм співробітництва, існують та мають широкое розповсюдження інші: угоди про партнерство, кооперацію, франчайзинг або аутсорсинг, субпідрядні контракти, лізинг, інтрапренерство, стратегічні альянси, концентрація, спеціалізація, створення технопарків, технополісів, кластерів тощо.

За такої різноманітності дуже складно адекватно сприйняти всі існуючі форми. Спростити уявлення про загальну їх масу допоможе грамотна систематизація за певними ознаками. Сучасна наукова думка надає для цього багато критеріїв узагальнення, серед яких: м'якість чи жорсткість зв'язків, структура власності, визначеність у правовому полі, взаємовідносини між суб'єктами співпраці, стійкість взаємозв'язків, склад учасників, географія тощо [6, с. 19-22].

Пропонуємо класифікацію за ознаками правового статусу створення (наявності законодавчого визначення) та інтеграційності

(формування нової структури чи її відсутності) (рис. 1).

Розглянемо представлені в класифікації форми більш детально. *Формальні* чи *правосуб'єктні* організаційні форми співробітництва – це створені у вигляді юридичної особи (спільного підприємства) з офіційною реєстрацією об'єднання у будь-якій з організаційних форм, визначених у Господарському кодексі України. До них відносяться

*Асоціація* – договірне об'єднання, створене з метою постійної координації господарської діяльності підприємств, що об'єдналися, шляхом централізації однієї або кількох виробничих та управлінських функцій, розвитку спеціалізації і кооперації виробництва, організації спільних виробництв на основі об'єднання учасниками фінансових та матеріальних ресурсів для задоволення переважно господарських потреб учасників асоціації.

*Корпорація* - договірне об'єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів підприємств, що об'єдналися, з делегуванням ними окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників органам управління корпорації.

*Консорціум* – тимчасове статутне об'єднання підприємств для досягнення його учасниками певної спільної господарської мети (реалізації цільових програм, науково-технічних, будівельних проектів тощо). Консорціум використовує кошти, якими його наділяють учасники, централізовані ресурси, виділені на фінансування відповідної програми, а також кошти, що надходять з інших джерел, в порядку, визначеному його статутом. За досягнення мети його створення консорціум припиняє свою діяльність.

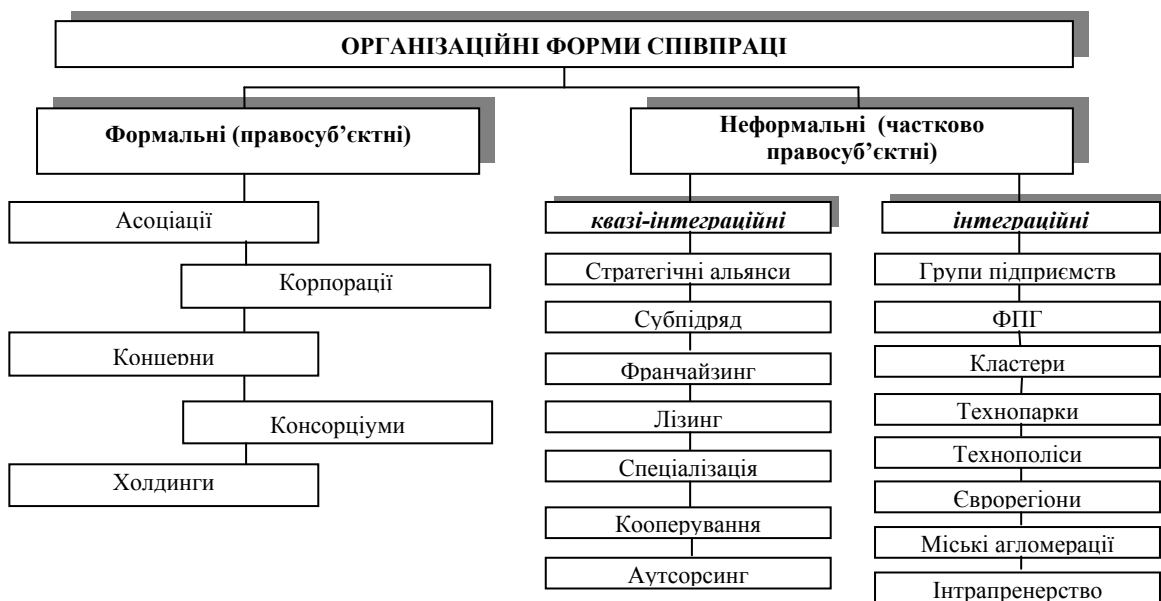


Рис. 1. Класифікація сучасних організаційних форм співробітництва

*Концерн* – статутне об'єднання підприємств, а також інших організацій, на основі їх фінансової залежності від одного або групи учасників об'єднання, з централізацією функцій науково-технічного і виробничого розвитку, інвестиційної, фінансової, зовнішньоекономічної та іншої діяльності. Учасники концерну наділяють його частиною своїх повноважень, у тому числі правом представляти їх інтереси у відносинах з органами влади, іншими підприємствами та організаціями. Учасники концерну не можуть бути одночасно учасниками іншого концерну.

*Холдинг* – це особливий вид компанії, що створюється для володіння контрольними пакетами акцій інших компаній з метою контролю та управління їхньою діяльністю. В світовій практиці холдингові компанії – це фінансові центри, навколо яких об'єднуються окремі компанії, не втрачаючи при цьому своєї комерційної самостійності.

Небажання підприємств оформляти своє плідне співробітництво у вигляді формального об'єднання призвело до появи на ринку частково правосуб'єктних форм організації співпраці. *Неформальні чи частково правосуб'єктні* – створені на домовленості (угоді про співпрацю) без реорганізації підприємств або зміни структури власності. До них відносяться:

*Стратегічний альянс* угода про кооперацію двох чи більш незалежних суб'єктів господарювання для досягнення певних комерційних цілей, для одержання синергії об'єднаних і взаємодоповнюючих стратегічних ресурсів компаній. Зазвичай це глобальні форми здійснення партнерства, загальної чи пайової діяльності на основі багатосторонніх контрактів (угод) компаній різних країн через здійснення загальної маркетингової, фінансової, інноваційної, інвестиційної й операційної діяльності.

*Субідряд* – довгострокові відносини у сфері постачання між головною компанією, яка виробляє значні обсяги масової продукції, та багатьма малими підприємствами, які працюють на основі подетальної, технологічної, модельної спеціалізації виробництва продукції, що виготовляється невеликим обсягами або вузької номенклатури.

*Франчайзинг* – угода, за якої виробник або одноосібний розповсюджувач продукції, захищеної товарним знаком, надає ексклюзивні права малим підприємствам на розповсюдження своєї продукції на певній території в обмін на отримання від них платежів за умови дотримання технологій виробничих та обслуговуючих операцій.

*Лізинг* – надання у виняткове користування на визначений строк майна, що є власністю лізингодавця, за умови сплати лізингодержувачем періодичних лізингових платежів. Лізинг дозволяє проводити якісне технічне переозброєння виробництва в умовах дефіциту капіталу у товаровиробників, що особливо важливо за умов кризової економіки.

*Спеціалізація* – це зосередження основної діяльності підприємства на виробництві вузького кола продукції (конструктивно і технологічно однорідних виробів, окремих частин, технологічних процесів). Це форма суспільної організації виробництва, в основі якої лежить поділ праці.

*Кооперування* – це універсальна форма організації спільного виробництва, заснована на співробітництві двох або кількох самостійних з правової та господарської точок зору підприємств на основі добровільних угод з метою підвищення загальної конкурентоспроможності.

*Аутсорсинг* – це «цілеспрямоване виокремлення певних бізнес-процесів та їх реалізацію іншими організаціями, які мають відповідний досвід, знання, засоби та виконують свої обов'язки в конкретній сфері краще, ніж організація-замовник, і на договірній основі» [7, С.20].

*Група підприємств* – це група суб'єктів господарювання-юридичних осіб, що неофіційно (без документального оформлення) об'єднали свою діяльність на основі неформальних домовленостей. Утворення такої групи не завжди передбачає зміну організаційно-правової форми або втрату статусу юридичної особи у членів групи та є відмовою від традиційних ієрархічних й бюрократичних форм організації. Головним елементом, що пов'язує учасників, стає не стільки участь у власності (як в асоційованих підприємствах), а система внутрішніх ринків та мережевих структур.

*Фінансово-промислові групи (ФПГ)* – об'єднання виробничих і торгових підприємств з кредитно-банківськими установами, що трансформуються у велику господарську систему зі спільною економічною стратегією та внутрішнім товарообігом. Це диверсифіковані багатофункціональні структури, створені з метою максимізації прибутку, підвищення ефективності виробничих і фінансових операцій, посилення конкурентоздатності на внутрішньому і зовнішньому ринках, зростання економічного потенціалу всієї групи у цілому і кожного із її учасників окремо.

*Кластер* – група локально сконцентрованих взаємопов'язаних підприємств, які функціонують у певній сфері і характеризуються спільністю діяльності та взаємодоповнюють один одного. Створення кластерів долає вузькогалузеве бачення економіки регіону і передбачає комплексне використання потенціалу розвитку території.

*Технопарки* (науково-технічні парки) – компактно розташовані науково-технічні комплекси, до складу яких входять наукові установи, вищі навчальні заклади, комерційні фірми, інформаційні, консалтингові та інші сервісні служби і які функціонують на засадах комерціалізації науково-технічної діяльності. Їх завдання пов'язані зі сприяттям формуванню ринкових відносин в науково-технічній сфері, організаційною і

фінансовою підтримкою інноваційної діяльності підприємницьких структур, стимулюванням розробки і виробництва принципово нових високотехнологічних видів продукції.

*Технополіси* – цілісні науково-виробничі комплекси, створені на базі окремих міст і спрямовані на проведення науково-дослідних робіт і проектно-конструкторських розробок у галузі високих технологій. До складу технополісів часто залучають науково-технологічні парки, інноваційні та технологічні центри, дослідницькі бізнес-інкубатори. Головними завданнями технополісів є модернізація традиційних для регіону галузей промисловості і виведення їх на сучасний рівень, вибір наукових напрямків, які можуть забезпечити випереджальний розвиток виробничої інфраструктури.

*Єврорегіон* – це певний географічний простір, який включає частини територій двох або більше країн, що домовляються про координацію своєї діяльності в економічній, соціальній, культурній та інших галузях суспільного життя. Їх територіальними структуроутворюючими елементами є, як правило, адміністративно-територіальні райони суміжних країн, що мають спільні кордони.

*Міська агломерація* – форма розселення, територіальне скупчення населених пунктів (переважно міст), які об'єктивно об'єднані в єдине ціле інтенсивними функціональними, у тому числі економічними, трудовими та соціальними, культурно-побутовими, рекреаційними та іншими зв'язками, а також екологічними інтересами.

*Інтрапренерство* – відносини, які виникають на підставі створення на "старих" великих підприємствах малих підприємницьких структур з метою подолання консерватизму великих компаній і вирішення інноваційних довгострокових завдань. Завдяки цьому традиційне підприємство перетворюється на підприємницьке, основане на активізації та використанні творчого потенціалу співробітників для реалізації різноманітних нововведень, спрямованих на розвиток підприємства.

Наведений перелік форм співробітництва є далеко неповним. І якщо категорія правосуб'єктних форм може бути доповнена тільки відмінними від холдингів формами асоціативних підприємств, то інша група має достатньо велику непредставлену сукупність, яка містить форми співпраці, що мають невисоку розповсюдженість чи є клонами (з незначними відмінностями) наведених у класифікації. Та все одно кількість представлених форм доволі значна. І для того, щоб розібратися в їх ролі у розвитку міжрегіонального співробітництва, необхідно визначити їх позитивні та негативні сторони. Формальні організаційні форми співпраці мають досить чітко визначені структурні та організаційні ознаки і найбільш законодавчо

врегульовану діяльність. Їх недоліки та переваги представлені в табл. 1.

Основними перевагами об'єднання господарської діяльності у даних формах є концентрація власності в одному керуючому центрі з тими чи іншими за жорсткістю важелями управління. В більшості випадків це дозволяє збільшити обсяг виробництва, розширити ринки збуту та географічної представленості, тобто задіяти стратегію екстенсивного розвитку. Значним недоліком даної групи форм є сам їх статус, тобто необхідність проведення відповідних реєстраційних, перереєстраційних чи погоджувальних дій, які пов'язані з певними бюрократичними перепонами та фінансовими витратами.

Таблиця 1

**Основні переваги та недоліки формальних організаційних форм співпраці \***

<i>Переваги</i>	<i>Недоліки</i>
<i>Асоціація</i>	
Мінімальне обмеження господарської діяльності учасників; Відстоювання регіональних інтересів; Поглиблення співробітництва; Значна інформаційна та аналітична підтримка	Не здійснює підприємницької діяльності; Витрати учасників на сплату членських внесків; Реалізація одного виду виробничо-господарської функції; Відсутність у учасників юридичної відповідальності
<i>Корпорація</i>	
Збільшення фінансових можливостей розвитку та конкурентоспроможності; Великі розміри; Диверсифікація ризиків; Чітке централізоване управління;	Розбіжності функцій власності та контролю; Потенційні можливості для зловживань; Труднощі з ліквідацією; Проблеми оподаткування
<i>Концерн</i>	
Можливості реалізації значних проектів; Єдина політика управління; Зростання фінансової стійкості; Високий рівень кооперації; Формування сприятливого іміджу	Значне обмеження самостійності учасників; Обмеження права участі в інших об'єднаннях та виходу; Втрата фінансової незалежності
<i>Консорціум</i>	
Простота входу учасників; Солідарна майнова відповідальність; Можливості реалізації значних проектів	Тимчасовий характер об'єднання; Проблеми з розподілом обов'язків та ризиків; Обмежене коло інтересів діяльності; Складна структура управління
<i>Холдинг</i>	
Різноманітність діяльності; Контроль над частковою власністю; Підвищення інвестиційної привабливості учасників; Зниження ризиків; Можливості податкової оптимізації; Економія трансакційних витрат	Ускладнення структури управління; Легкість часткового поглинання; Складний механізм фінансового регулювання; Розбіжності між функціями власності та контролю

\*побудовано авторами за даними [8-10]

Таблиця 2

## Основні переваги та недоліки неформальних інтеграційних організаційних форм співпраці\*

<i>Переваги</i>	<i>Недоліки</i>
<i>Група підприємств</i>	
Неможливість обвинувачення у наявності пов'язаних осіб; Гнучке керівництво, відсутність бюрократичних бар'єрів; Вигоди податкової оптимізації; Простота організації групи	Низька представницька цінність через відсутність формального статусу; Неможливість застосування традиційних засобів управління; Ризик відмови будь-якої ланки та зради
<i>Фінансово-промислові групи</i>	
Концентрація та контроль ресурсів; Взаємодія фінансового, промислового та інтелектуального капіталу; Формування ефективного механізму самофінансування учасників; Покращення кредитного обслуговування підприємств групи; Можливості реалізації значних проектів; Простота вступу нових учасників	Ймовірність повної втрати фінансової та економічної самостійності учасників; Високий ризик «ефекту доміно»; Збільшення адміністративних витрат та ускладнення системи управління; Висока ймовірність внутрішніх конфліктів
<i>Кластер</i>	
Можливості реалізації значних проектів; Значний синергетичний ефект; Взаємодія бізнес структур, наукових установ та влади; Незалежність та взаємодоповнення учасників; Взаємна підтримка та вільний обмін інформацією між учасниками	Зниження гнучкості учасників через замкненість структури; Відсутність чітких методик створення та функціонування; Значна залежність результату роботи від фахових здібностей керівника та менеджерів; Нехтування співпрацею з малими підприємствами
<i>Технопарк, технополіс</i>	
Інтеграція різних стадій інноваційного процесу; Швидкий доступ промисловості до нових розробок; Створення умов та можливостей для відкриття нових видів бізнесу; Взаємодія бізнес структур, наукових та освітніх установ	Значна залежність від зовнішнього фінансування; Проблеми оподаткування; Проблеми мотивації висококваліфікованих кадрів; Невизначеність термінів отримання позитивного результату
<i>Єврорегіон</i>	
Відсутність необхідності спеціальної нормативно-правової бази на національному рівні; Розширення закордонних контактів; Орієнтація на конкретні результати	Створення потребує тривалого часу, значних фінансів і організаційних зусиль; Узгодження ініціатив із загальною стратегією соціально-економічного розвитку регіонів і країни загалом
<i>Міська агломерація</i>	
Економія на масштабах; Розширення території для розміщення інвестицій, ринку збуту; Збільшення ємності ринку трудових і фінансових ресурсів	Необхідність узгодження ініціатив із стратегією соціально-економічного розвитку
<i>Інтрапренерство</i>	
Легкість доступу до фінансів Організаційно-технологічна допомога при реалізації підприємницької ідеї; Можливості використання налагоджених виробничих, збутових, управлінських систем	Бюрократія та рутинна компанія; Переслідування підприємством короткострокових цілей; Обмеження підприємницької діяльності інтрапренера встановленими підприємством межами;

\*побудовано авторами за даними [8, 11-13]

Неформальні інтеграційні форми співпраці утворюються коли партнери створюють подобу формальних об'єднань без відповідної зміни настановних документів через підписання відповідної Угоди про взаємодію чи іншого аналогічного документу (іноді і без неї, будуючи діяльність на усних «джентльменських» домовленостях). Їх недоліки та переваги представлені в табл. 2. До неформальних квазі-інтеграційних форм міжрегіонального співробітництва віднесено ті, що передбачають партнерські відносини з формуванням договорів співпраці за напрямами та без прийняття участі у володінні.

«Координація діяльності та контроль над поведінкою контрагента на ринку, яку виробник кінцевої продукції отримує шляхом укладання договорів (угод) називається квазі-інтеграція» [14, с. 88]. Характеристика основних переваг та недолік цієї групи наведена в табл. 3.

Різноманітність неформальних організаційних форм інтеграції не показує значних розходжень в їх

перевагах чи недоліках. Це пояснюється виникненням нових синергетичних властивостей у інтеграційного чи квазі-інтеграційного об'єднання через складання зусиль раніше автономних учасників.

Синергетичний ефект може виникнути за кожного виду міжрегіонального співробітництва, але його розмір залежить, окрім інших умов, від форми її організації, що впливає на їх поширеність. Вона постійно змінюється через невизначеність та динамічність соціально-економічного середовища, в якому функціонують сучасні підприємства. Пошук балансу між перевагами об'єднання і автономії підприємств призводить до їх відмови від визначених в законодавстві форм інтеграції та вибору таких, які займають проміжне місце між повністю централізованою корпоративною структурою і простими взаємовідносинами в ринковому середовищі.

Таблиця 3

**Основні переваги та недоліки неформальних квазі-інтеграційних організаційних форм співпраці**

<i>Переваги</i>	<i>Недоліки</i>
<i>Стратегічні альянси</i>	
Економія витрат на масштабах виробництва; Оптимізація НДДКР; Доступ до активів партнерів; Підвищення конкурентоспроможності	Складність координації дій між партнерами; Наявність мовного, культурного та часового бар'єру між партнерами; Небезпека втрати самостійності
<i>Субпідряд</i>	
Для замовника: Скорочення витрат виробництва та збільшення обсягів реалізації; Можливість технологічного переоснащення; Поширення інформації про товарну марку; Можливості розвитку нових технологій і виробництва технічно складних виробів Для субпідрядника: Гарантоване забезпечення збуту; Збільшення рівня завантаження встановленої потужності; Гарантований прибуток та фінансова підтримка; Легкий доступ до оренди приміщень та технологічного обладнання	Для замовника: Ймовірність змін проектною документацією чи кошторису без погодження з замовником; Можливість невиконання робіт у визначений термін; Складності стягнення пені та неустойок; Загроза банкрутства виконавця Для субпідрядника: Загроза відмови від прийняття виконаних робіт; Загроза неплатоспроможності замовника
<i>Франчайзинг</i>	
Для франчайзера: Збільшення обсягу виробництва, додатковий дохід та розширення ринку збуту; Для франчайзі: Отримання готової ніші на ринку, ефективних методів управління та кваліфікованої допомоги; Зменшення первісного капіталу та комерційних ризиків; Доступ до капіталу з більш низьким ступенем ризику; Безкоштовний маркетинг франчайзера	Для франчайзера: Ризик неповернення вкладених коштів в разі невідповідної роботи франчайзі; Для франчайзі: Залежність успіху від успіху франчайзера; Обмеженість самостійності та підприємницької ініціативи франчайзі; Залежність від франчайзера; Постійність сплати франшизи; Дотримання вимог стандартизації
<i>Лізинг</i>	
Доступ до нових технологій без одномоментних капіталовкладень; Відсутність застави та поручителів; Зменшення ризику морального і фізичного старіння обладнання, сервісне обслуговування; Пільги оподаткування	Складність укладання і організації лізингової угоди; Підвищена вартість в порівнянні з кредитуванням; Підвищені фінансові, кредитні, майнові та ін. ризики
<i>Спеціалізація</i>	
Зниження продуктивних витрат кожного виробника на одиницю випущеної продукції; Більше можливостей для застосування продуктивної техніки і технологій; Вища якість продукції	Надлишки спеціалізованої продукції створюють проблему їх реалізації; Ймовірність зростання збутових витрат
<i>Кооперування</i>	
Ефективне використання можливостей всіх партнерів; Доступ до нових поставальників та ринків збуту	Ймовірність змін мотивації партнерів; Складності в оперативному управлінні
<i>Аутсорсинг</i>	
Концентрація бізнесу на профільній діяльності та скорочення витрат на обслуговування; Залучення передового досвіду та технологій; Підвищення стабільності та гнучкості масштабів бізнесу через перенесення відповідальності на аутсорсингову компанію	Можливість зростання витрат; Загроза банкрутства аутсорсингової компанії; Можливість втрати конфіденційності інформації; Загроза втрати оперативності виконання робіт

\*побудовано авторами за даними [10, 15-17]

Аналіз динаміки офіційно зареєстрованих організаційно-правових форм господарювання підприємств в Україні показує їх незначну кількість та поступове падіння по всіх регіонах та країні в цілому з 5910 на початок 2013 року до 5575 у 2015 році. Питома вага формальних об'єднань в загальній масі підприємств не перевищує 0,5% (По Україні: у 2013 році - 0,44%, у 2015 році – 0,42%) [18]. Крім того, серед найбільш популярних їх різновидів переважають асоціації, які в більшості випадків не є активно працюючими структурами, а також інші об'єднання підприємств, до складу яких включаються союзи, спілки, асоціації підприємців тощо. Можна стверджувати, що формальні організаційні форми співпраці не користуються популярністю серед підприємств та організацій на території країни.

Головним мотивом розвиненості та розгалуженості частково правосуб'єктних форм співробітництва є необхідність малих та середніх підприємств адаптуватися до агресивного впливу великих корпорацій (зазвичай монополістів), що утворені шляхом злиття чи поглинання. За даними АМКУ в Україні у 2014 році «на конкурентний сектор припадало 47% обсягів реалізації, а на завідомо неконкурентні – понад 37» [19].

Основними формами, що дозволяють створити такий значний прошарок структур-монополістів, є ФПГ та холдинги. Зважаючи на неофіційність їх статусу і відсутність єдиних законодавчих норм визнання перших та непередбачену реєстрації обох в ЕДРОПУ, оцінки їх кількості різняться. За даними Державної фіскальної служби в Україні функціонує від 12 до 16 ФПГ. Однак, враховуючи, що ДФСУ не

надає роз'яснень щодо своїх критеріїв такого оцінювання, а корпоративні структури, що визнані ФПГ називають себе холдингами, що підтверджується асоційованим володінням (наприклад, СМАРТ-холдинг), чи корпораціями (наприклад, СКМ), перевірити достовірність цієї інформації складно. Тим більше, що, наприклад, визначена ДФСУ в якості ФПГ група «Енергетичний стандарт» після ліквідації банку БІГ «Енергія» не має власної фінансової структури, тому теоретично не може бути віднесена до фінансово-промислових груп.

Глибоке охоплення ринку даними формами співпраці непрямо підтверджується також виділенням в традиційному ТОП-100 від Економіка Communication Hub [20] окремого рейтингу холдингів та груп, який виділяє тільки перші сто, маючи на увазі тільки найбільші.

Так само кількісно розповсюдженою є форма співробітництва у вигляді укладання угод про стратегічні альянси, яка охоплює всі стратегічні галузі господарювання не тільки у всьому світі, а і в Україні. Це найефективніша альтернатива злиттям і поглинанням (більш дешева та менш бюрократична), тому у Докладі про світові інвестиції 2014 р. [21] їх розвитку (у аналогії з консорціумами) приділено особливу увагу як особливо перспективній формі співпраці.

Активне пропагування розвитку кластерного підходу у співробітництві не призвело, однак, до широкого розповсюдження цієї організаційної форми. Дослідники рахують їх кількість, так само, достатньо приблизно, оцінюючи тільки перевищення бар'єру в 60 утворень. Сферами традиційного охоплення даними структурами є сільське господарство, освіта та наука, деревообробна галузь, будівництво тощо.

Інші форми співробітництва отримали в Україні моногалузеве застосування, тобто мають широке застосування в окремих галузях, не претендуючи на всю сферу національної економіки. Так франчайзинг отримав стрімкий розвиток в галузях громадського харчування, ритейлу та сфери послуг. Ринок аутсорсингу прогресує приблизно на 18% у рік та може сягнути за оцінками фахівців 10 млрд. доларів США. Зараз він переважає в секторі ІТ-технологій, але перспективними є бухгалтерський та банківський сектори, а також промисловість.

Динаміка використання лізингових угод в Україні останніми роками має позитивний характер, але співпраця за даною формою не є достатньо розповсюдженою через підвищені ризики для лізингодавців та високу вартість для лізингодержувачів.

Стосовно таких форм співробітництва, як субпідряд та кооперування, майже неможливо отримати оціночні показники їх використання на ринку України. У відкритому доступі вони існують тільки в розрізі окремих підприємств (на їх

офіційних сайтах) чи їх об'єднань, так само як і спеціалізація підприємств. Інші наведені в класифікації форми показали незначне (в порівнянні з дослідженими) розповсюдження. Особливо це стосується Єврорегіонів та міських агломерацій, що є утвореннями, які суб'єкти господарювання самостійно створити не можуть, а тільки ініціюють та використовують у своїх інтересах. Технопарки, технополіси та інтрапренерство, як інструменти співпраці у сфері НДДКР за дослідженнями Підричевої І.Ю. [22, с. 11], знаходяться в нашій країні тільки в стадії становлення.

Таким чином, через наявність в економіці України значного тіньового сектору та впливу корупційної складової і бюрократичних бар'єрів при реєстрації, серед сучасних форм міжрегіонального співробітництва переважають неформальні. Для нівелювання негативної дії цих процесів на економіку країни, на нашу думку, необхідно формалізувати статус групи підприємств, внівши доповнення до Господарського та Податкового кодексів.

Сучасні групи підприємств, що функціонують в Україні, є за своєю сутністю об'єднаннями зі спільними економічними інтересами. Прагнення учасників групи до створення такої інтегрованої структури в більшості випадків є більшими ніж досягнення мети простого співробітництва, але обмежуються небажанням змінювати структуру власності (наприклад, необхідність отримання кредит в банку для розвитку групи). Тобто до стратегічних планів партнерства учасників групи підприємств не входить створення корпоративної або асоційованої структури, яка є правосуб'єктною. Це дозволяє провести паралель з відповідними організаційними аналогами розвинутих країн [23].

На цій основі пропонується вважати Групою підприємств – договірне об'єднання двох та більше фізичних чи юридичних осіб з метою сприяння або розвитку економічної діяльності його членів та/або отримання прибутку кожним з них/групою. Його діяльність може бути пов'язана з діяльністю своїх членів або може носити допоміжний характер. Капітал групи може об'єднувати кошти учасників чи не утворюватись за рішенням учасників. Всі питання функціонування та управління об'єднанням визначаються в Угоді про Групу, яка підписується всіма її учасниками.

Оформлення такої пропозиції призведе до усунення проблеми функціонування груп підприємств з точки зору податкового законодавства, хоча і буде потребувати деяких методологічних роз'яснень. З точки зору ДФСУ, сучасні групи підприємств створюються для ухиляння від сплати податків. Формалізація співпраці в цій формі призведе до фіксування груп підприємств як єдиної господарської одиниці зі всіма перевагами від цього для прозорості оподаткування на загальних чи корпоративних засадах.

Введення в економіко-правову практику нової організаційно-правової форми співпраці відкриє нові можливості для розширення міжрегіонального співробітництва, офіційно включаючи в перелік суб'єктів громадські об'єднання (організації або спілки), які так само можуть входити до груп підприємств. За результатами останніх досліджень [24] громадські організації в Україні отримують все більше розповсюдження та впливають на суспільне життя. Надавані ними в навчально-консультативні та інформаційні послуги, юридична допомога, посередництво в отриманні грантів від міжнародних організацій, спрощують розвиток та партнерство малого та середнього бізнесу.

Отже, такий напрям розвитку організаційних форм міжрегіонального співробітництва сприятиме соціально-економічному зростанню, усуваючи дуалізм можливостей тінювого господарювання неформальних інтеграційних структур.

**Висновки.** Виконане наукове дослідження дозволяє визначити, що сучасна регіональна політика орієнтується на пошук нових форм міжрегіонального співробітництва, не враховуючи, однак, їх відмінностей через процеси організації. Частково це обумовлюється відсутністю певної систематизації та потрібних дефініцій. Запропонована класифікація організаційних форм міжрегіонального співробітництва дозволяє більш зважено розглянути переваги та недоліки кожної з включених до неї та обрати найоптимальнішу.

Падіння поширеності формальних структур для організації співпраці, які знижуються в кількісній динаміці, але за обсягами діяльності охоплюють вагомий сектор економіки країни, вимагає термінового втручання влади. Поповнення їх переліку за рахунок формалізації групи підприємств дозволить, з одного боку, спростити малому та середньому бізнесу конкурентну боротьбу з великими компаніями, з іншого, обмежить можливості ухиляння від сплати податків. Разом з залученням до активної співпраці в межах міжрегіонального співробітництва громадських організацій це призведе до зростання темпів соціально-економічного розвитку регіонів та рівня життя населення.

#### Л і т е р а т у р а

1. Сторонянська І. Міжрегіональні інтеграційні процеси в Україні: тенденції та перспективи розвитку / І. Сторонянська. – Львів: ІРД НАН України, 2009. – 392 с.
2. Іванов Ю.Б. Інтеграційний розвиток суб'єктів господарювання: теоретичне обґрунтування та організація управління. Монографія. / Ю.Б. Іванов, А.А. Пилипенко – Харків: ВД "Інжек", 2012. – 400 с.
3. Статистичний класифікатор організаційних форм суб'єктів економіки: Наказ Державної служби статистики України № 271 від 29.09.2014. – Режим доступу: <https://ukrstat.org/uk/work/klass200n.htm>
4. Кунченко-Харченко В. І. Правознавство: навч. посібник / В. І. Кунченко-Харченко, В. Г. Печерський, Ю. Ю. Трубін. – Київ : Кондор, 2011. – 474 с.
5. Скібіцький О. М. Організація бізнесу. Менеджмент підприємницької діяльності. Навч. посібник. /О. М. Скібіцький, В.В. Матвеев, Л.І. Скібіцька. – К.: Кондор, 2011. – 912 с.
6. Заблодська І.В. Формування територіально-виробничих структур регіону: монографія / І.В. Заблодська, О.С. Корсакова, С.А. Носкова, І.А. Хорошилова. – Чернігів: ДеснаПоліграф, 2015. – 152с.
7. Зорій О.М. Особливості застосування аутсорсингу / О.М. Зорій, Т.В. Коваленко // Економічний аналіз. - 2013 рік. - Том 14. № 3.- С. 18-28.
8. Ігнат'єва І.А. Корпоративне управління : підручник. / І.А. Ігнат'єва, О.І. Гарафонова – К.: Центр учбової літератури, 2013. — 600 с.
9. Гангал Л. Переваги та недоліки функціонування різних організаційно-правових форм аграрних підприємств в умовах глобалізації [Електронний ресурс] / Л. Гангал // Тези Всеукр. наук.-практ. інт.-конф. "Стратегія і тактика вітчизняної науки в побудові інформаційного суспільства" 17-18 жовтня 2013 р. Режим доступу: <http://www.stelmaschuk.info/archive-internet-conference/65-conferencia-17-10-2013/834-834.html>
10. Бережна М.С. Сучасні організаційно-правові форми функціонування підприємств у сфері реального сектору економіки / М.С. Бережна // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії.: зб.наук. праць – 2013. – Вип. 4. – С. 5-13.
11. Єрмошкіна О.В. Інституційні аспекти функціонування фінансово-промислових груп в Україні / О.В. Єрмошкіна, Т. В. Алексеєнко, О.Д. Федоренко // Економічний вісник НГУ. – 2010. – №3. – С. 51-59.
12. Іванченко Г.В. Розробка кластерної моделі розвитку регіону: методологічний підхід / Г.В. Іванченко // Ефективна економіка. – 2013. – № 3 – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2049>
13. Охотнікова О.М. Роль державного управління в діяльності технопарків в Україні / О.М. Охотнікова, В.В. Раткін // Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. – 2013. – №5 – С. 42-49.
14. Петленко Ю. В. Організаційні форми створення та розвитку вертикально-інтеграційних структур / Ю.В. Петленко // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2013. – Т. 18. Вип. 2/1 – С. 87-90.
15. Гетьман О. О. Економіка підприємства: Навч. посіб. / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.
16. Нечивілова Н.І. Організаційно-економічні моделі взаємодії великих, середніх і малих підприємств / Н.І. Нечивілова // Вісник Національного технічного університету "ХПІ". Серія : Технічний прогрес та ефективність виробництва : зб. наук. пр. – 2012. – № 6 – С. 29-37.
17. Карнаушенко А.С. Переваги та недоліки лізингу як виду фінансування інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств / А.С. Карнаушенко // Ефективна економіка. – 2013. – № 11 – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2463>
18. Статистичний збірник «Регіони України» / ред. О.Г. Осауленко. – К.: Державна служба статистики України, 2014. – Ч.2- 733 с.
19. Захисту конкуренції не завадить навіть криза: Офіційний сайт Антимонопольного комітету України



- [Електронний ресурс] - Режим доступу: [http://www.amc.gov.ua/amku/control/main/uk/publish/printable\\_article/108369;jsessionid=BFDDE82ADF60AEC931EFFF6D1DBD78DA.app1](http://www.amc.gov.ua/amku/control/main/uk/publish/printable_article/108369;jsessionid=BFDDE82ADF60AEC931EFFF6D1DBD78DA.app1)
20. Проект "Топ-100" Рейтинги крупнейших. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://ekonomika.ua/lang/ru/brands/top100/>
  21. Доклад о мировых инвестициях, 2014: инвестиции в достижение ЦУР: план действий [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir>
  22. Підоричева І.Ю. Развитие организационных форм интеграции науки, освіти і виробництва : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.03 / І.Ю. Підоричева; Нац. акад. наук України; Ін-т екон. пром. - Донецьк, 2012. - 26 с.
  23. Ordonnance n° 67-821 du 23 septembre 1967 sur les groupements d'intérêt économique: [http://www.legifrance.gouv.fr/jopdf/common/jo\\_pdf.jsp?numJO=0&dateJO=19670928&numTexte=&pageDebut=09537](http://www.legifrance.gouv.fr/jopdf/common/jo_pdf.jsp?numJO=0&dateJO=19670928&numTexte=&pageDebut=09537)
  24. Індекс сталості розвитку організацій громадянського суспільства України в 2014 році: USAID [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://ccc-tck.org.ua/library/drukovani-vidannya/>

#### References

1. Storonyanska VI Inter-regional integration processes in Ukraine: Trends and Prospects of Development / I. Storonyanska. - Lviv: IRD Sciences of Ukraine, 2009. - 392 p.
2. Ivanov YB Integration development of business organizations: theoretical foundation and organization management. Monograph. / YB Ivanov, AA Pylypenko - Kharkiv, WA "INZHEK", 2012. - 400 p.
3. Statistical Classification of organizational forms of economic agents: Order of the State Statistics Service of Ukraine number 271 of 09/29/2014. - Access: <https://ukrstat.org/uk/work/klass200n.htm>
4. Kunchenko-Kharchenko V. Law: teach. user / VI Kunchenko-Kharchenko VG Pechersky, Yu Trubin. - Kyiv: Condor, 2011. - 474 p.
5. Skibitsky A. Doing business. Management of business activities. Teach. manual. /AT. Skibitsky M., V. Matveev, LI Skibitska. - K.: Condor, 2011. - 912 p.
6. Zablodska IV Formation of territorial and industrial structures in the region: monograph / IV Zablodska, AS Korsakov, SA Noskov, IA Khoroshylova. - Chernigov: DesnaPolihraf, 2015. - 152pages.
7. Dawn A. Features of the application outsourcing / AN Stars, TV Kovalenko // Economic Analysis. - year 2013. - Volume 14. № 3. - P. 18-28.
8. Ignatieff IA Corporate governance: a textbook. / IA Ignatieff, AI Harafonova - K.: Center of educational literature, 2013. - 600 p.
9. Hanhal L. The advantages and disadvantages of the various legal forms of agricultural enterprises in the conditions of globalization [electronic resource] / L. Hanhal // Proceedings of All-Ukrainian. scientific-practic. int-conference. "The strategy and tactics of Soviet science in building information society" 17-18 October 2013 Access: <http://www.stelmaschuk.info/archive-internet-conference/65-conferencia-17-10-2013/834-834.html>
10. Berezhnaya NS Current legal forms of enterprises functioning in the real economy / MS Berezhnaya // Economic Bulletin of Zaporozhye State Engineering Academy.: zb.nauk. works - 2013. - Vol. 4. - P. 5-13.
11. AV Yermoshkin Institutional aspects of financial-industrial groups in Ukraine / O. Yermoshkin, TV Alekseenko, OD Fedorenko // Economic Bulletin of NMU. - 2010. - №3. - P. 51-59.
12. GV Ivanchenko Developing cluster model of regional development: methodological approach / GV Ivanchenko // Efficient Economy. - 2013. - № 3 - Access: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2049>
13. A. Ohotnikova The role of public administration in the industrial parks in Ukraine / OM Ohotnikova VV Ratkin // Problems innovation and investment development. - 2013. - №5 - S. 42-49.
14. Petlenko V. Organizational forms creation and development of vertical integration structures / UV Petlenko // Bulletin ONU II Mechnikov. - 2013. - T. 18. Vol. 01.02 - P. 87-90.
15. Getman OO Business Economics: Training. guidances. / AA Getman, VM Shapoval. - K.: Center of educational literature, 2010. - 488 p.
16. Nechyvilova NI Organizational and economic models of interaction between large, medium and small businesses / NI Nechyvilova // Proceedings of the National Technical University "KPI". Series: Technological advances and efficiency: Coll. Science. pr. - 2012. - № 6 - P. 29-37.
17. AS Karnaushenko Advantages and disadvantages of leasing as a form of financing innovation farms / AS // Karnaushenko efficient economy. - 2013. - № 11 - Access: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2463>
18. Statistical handbook "Regions of Ukraine" / ed. OG Osaulenko. - K.: State Statistics Service of Ukraine, 2014. - 733 p CH.2-.
19. Protection of Competition does not hurt even crisis: Official site of the Antimonopoly Committee of Ukraine [electronic resource] - Access: [http://www.amc.gov.ua/amku/control/main/uk/publish/printable\\_article/108369;jsessionid=BFDDE82ADF60AEC931EFFF6D1DBD78DA.app1](http://www.amc.gov.ua/amku/control/main/uk/publish/printable_article/108369;jsessionid=BFDDE82ADF60AEC931EFFF6D1DBD78DA.app1)
20. The "Top 100" krupneyshyh ratings. [Electronic resource] - Access: <http://ekonomika.ua/lang/ru/brands/top100/>
21. The report of myrovnyh Investments, 2014: Achieving investment in the Chur: a plan of action [electronic resource]. - Access: <http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/>
22. Pidorycheva I. Development of organizational forms of integration of science, education and production: Author. Thesis. ... Candidate. Econ. Sciences: 08.00.03 / IY Pidorycheva; Nat. Acad. Science of Ukraine; Institute of Economics. Ind. - Donetsk, 2012. - 26 p.
23. Ordonnance n° 67-821 du 23 septembre 1967 sur les groupements d'intérêt économique: [http://www.legifrance.gouv.fr/jopdf/common/jo\\_pdf.jsp?numJO=0&dateJO=19670928&numTexte=&pageDebut=09537&pageFin=](http://www.legifrance.gouv.fr/jopdf/common/jo_pdf.jsp?numJO=0&dateJO=19670928&numTexte=&pageDebut=09537&pageFin=)
24. The index of sustainability of civil society organizations in Ukraine 2014: USAID [electronic resource]. - Access: <http://ccc-tck.org.ua/library/drukovani-vidannya/>

**Гречаная С.И., Заблодская Д.В. Современные организационные формы межрегионального сотрудничества.**

В статье рассматриваются вопросы распространенности в современных условиях организационных форм межрегионального сотрудничества и возможностей их дальнейшего развития. Предложен авторский взгляд на сущность понятия организационной формы сотрудничества. Те из них, которые свойственны современной экономике Украины, систематизированы по группам и выделены их преимущества и недостатки. Определены определенные организационные формы, которые получили наибольшее развитие. Предложено формализовать статус группы предприятий. Предусмотрено усиление участия в межрегиональном сотрудничестве общественных организаций.

**Ключевые слова:** межрегиональное сотрудничество, организационная форма, интеграция, группы предприятий, общественные организации

**Grechana S.I., Zablodska D. V. Modern organizational forms of interregional cooperation**

In the article the questions of responsiveness in the modern condition the organizational forms of interregional cooperation and opportunities for their further development

are considered. The author's view on the essence of the concept of cooperation organizational forms of is suggested. Those that are inherent in the modern economy of Ukraine are classified by the groups and highlighted their advantages and disadvantages. It were identified the specific organizational forms that have received the greatest development. It was proposed to formalize the status of companies group. Increasing participation of public organizations in interregional cooperation was provided.

**Keywords:** interregional cooperation, organizational form, integration, groups of enterprises, public organizations

**Гречана Світлана Іванівна** – к.е.н., доцент, старший науковий співробітник відділу проблем міжрегіонального співробітництва Луганська філія Інституту економіко-правових досліджень НАН України (м. Северодонецьк). svigrech@gmail.com

**Заблодська Дар'я Вадимівна** – аспірант Інституту економіко-правових досліджень НАН України (м. Київ). zablodin2014@yandex.ru

*Рецензент:* **Заблодська І.В.**, д.е.н., професор.

Стаття подана 23.01.2015