

Павло В. Брін, Олена В. Прохоренко
**КІЛЬКІСНЕ ОЦІНЮВАННЯ СТУПЕНЯ
 ІНТЕГРАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА**

У статті розроблено та запропоновано до застосування метод кількісного виразу ступеня інтеграції виробничого підприємства, що дозволяє суттєво підвищити ефективність управління та оцінити конкурентну позицію суб'єкта господарювання. Запропоновано і обґрунтовано поняття «коефіцієнт інтеграції», визначення якого засноване на зважених значеннях показників фінансової діяльності підприємства; визначено вагу цих показників. За запропонованою методикою розраховано ступінь інтеграції низки підприємств машинобудування.

Ключові слова: інтеграція; аутсорсинг; додана вартість; витрати підприємства.
 Форм. 9. Табл. 3. Рис. 2. Літ. 18.

Павел В. Бринь, Елена В. Прохоренко
**КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА СТЕПЕНИ
 ИНТЕГРАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

В статье разработан и предложен к применению метод количественного выражения степени интеграции производственного предприятия, который позволяет существенно повысить эффективность управления и оценить конкурентную позицию субъекта хозяйствования. Предложено и обосновано понятие «коэффициент интеграции», определение которого основано на взвешенных значениях показателей финансовой деятельности предприятия; определен вес этих показателей. С помощью предложенной методики рассчитана степень интеграции ряда предприятий машиностроения.

Ключевые слова: интеграция; аутсорсинг; добавленная стоимость; затраты предприятия.

Pavel V. Brin¹, Olena V. Prokhorenko²

QUANTIFYING THE INTEGRATION DEGREE OF AN ENTERPRISE

The method of quantifying the integration degree of a production enterprise is developed. The proposed method can increase significantly the effectiveness of management and evaluate the competitive position of a business entity. The concept of "integration coefficient", the definition of which is based on the weighted value of a number of indicators of financial activity, is proposed and justified. The shares of these indicators are defined. With the proposed method the integration coefficient is estimated for a number of machine-building enterprises.

Keywords: integration; outsourcing; value added; enterprise expenditures.

Постановка проблеми. У наукових дослідженнях із стратегічного менеджменту досить часто використовується поняття «ступінь інтеграції», яке застосовується у процесі аналізу діяльності підприємств тієї чи іншої галузі. Однак це поняття не має чіткого чисельного визначення, тобто ступінь інтеграції визначається із застосуванням понятійного апарату нечіткої логіки, відповідно, не існує загальноприйнятих методичних підходів до розрахунку цього показника. Актуальність розробки методів кількісного оцінювання ступеня інтеграції підприємств обумовлена використанням останнього в практиці менеджменту для прогнозування на його основі потенційних прибутків чи втрат.

¹ National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Ukraine.

² National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Ukraine.

Оцінювання ступеня інтеграції є значущою базою для ефективного моніторингу та прийняття рішень як на макрорівні, так і на рівні галузі чи підприємства.

Аналіз останніх публікацій й досліджень. Інтеграція – це поняття теорії систем, що означає стан зв'язаності окремих диференційованих частин у ціле, а також процес, що призводить до такого стану. Ступінь інтеграції у загальному вигляді представляє собою частку окремого елемента у загальному обсязі [8]. В економіці під інтеграцією зазвичай розуміють процес інтернаціоналізації господарської діяльності, яка відбувається на рівні фірм, підприємств, компаній, корпорацій, національних господарств країни, а також груп країн. Відповідно, ступінь інтеграції означає частку залучення в цей процес. В.Л. Плєскач [10] під ступенем інтеграції розуміє повноту об'єднання членів організації підприємства та їх бізнес-процесів з іншими організаціями.

У літературі [5; 11; 13] автори згадують термін «ступінь інтеграції», кажучи про вище або нижче її значення для підприємств тієї чи іншої галузі, проте не наводять ні чисельного значення, ані методів розрахунку. У наукових звітах Інституту економічних досліджень і політичних консультацій в Україні [1] використовується поняття «ступінь вертикальної інтеграції», який вимірюється відношенням доданої вартості до обсягів виробництва [7], тобто є часткою продукту, яка вироблена з використанням власних засобів виробництва. В даних дослідженнях під *доданою вартістю* розуміють виручку від реалізації за вирахуванням *зовнішніх закупівель* – вартості сировини, матеріалів і комплектуючих, придбаних підприємством і використаних у виробництві. Додана вартість, таким чином, містить заробітну платню, орендну платню, або амортизаційні відрахування і прибуток. За даними цих досліджень, ступінь інтеграції промислових підприємств, і, зокрема, підприємств машинобудування у 1990-х рр. мала тенденцію доволі стрімкого зростання.

Німецькими дослідниками було проведено аналіз рівня аутсорсингу або дезінтеграції [3; 4]. При цьому застосовувався експертний метод бальної оцінки, який припускає певний суб'єктивізм оцінювання.

Метою дослідження є розробка методичних засад кількісної оцінки ступеня інтеграції підприємства на основі системи даних про його фінансовий стан і визначення впливу цього параметра на фінансові показники результатів діяльності суб'єкта господарювання. *Методи дослідження* – загальнонаукові методи аналізу та індукції: узагальнення у вигляді неповної індукції на основі структурного, статистичного і регресійного аналізу показників фінансової діяльності підприємств машинобудівної галузі.

Основні результати дослідження. Якщо вважати за окрему диференційовану частину системи бізнес-процес, то інтеграцією можна вважати укрупнення бізнес-системи, тобто збільшення кількості чи обсягу бізнес-процесів, запроваджених підприємством самостійно. Відповідно, під ступенем інтеграції, на нашу думку, слід розуміти частку впроваджених підприємством самостійно бізнес-процесів у загальній бізнес-системі. Авторський внесок полягає в тому, що пропонується представити ступінь інтеграції у вигляді відповідного коефіцієнту $N_{i/o}$, який може змінюватися в межах $[0;1]$, у бік збільшення при інтеграції та у бік зменшення при аутсорсингу.

Отримати зіставлення доданої вартості і обсягу виробництва, що містить також вартість товарів та послуг, придбаних ззовні, можна у декілька способів.

1. Співвідношення податкового кредиту та податкових зобов'язань з податку на додану вартість (ПДВ). Чим більше різниця між податковим зобов'язанням і податковим кредитом, тим більше доданої вартості було привнесено суб'єктом господарювання самостійно, тобто тим більш інтегрованою є його бізнес-система.

Виходячи з наведеного, коефіцієнт інтеграції може бути обчислений за формулою:

$$N_{i/o} = \frac{T_i - T_c}{T_i} = 1 - \frac{T_c}{T_i}, \quad (1)$$

де T_c – сума податкового кредиту; T_i – сума податкового зобов'язання.

Застосування такого показника можливе за певних умов, за недотриманням яких коефіцієнт штучно спотворюється: підприємство має бути платником ПДВ за звичайною ставкою; такими ж мають бути і його постачальники; підприємство має працювати тільки на внутрішньому ринку і не здійснювати експорт.

2. Порівняння обсягів поставок і обсягів придбань, тобто тих сум, на які нараховувався б ПДВ при «ідеальних» умовах. Обсяги поставок і придбань визначаються з податкової декларації з ПДВ.

$$N_{i/o} = \frac{S - P}{S} = 1 - \frac{P}{S}, \quad (2)$$

де S – обсяг поставок; P – обсяг придбань.

Недоліком цього показника є вимоги до ритмічності поставок і придбань.

3. Власний внесок у вартість кінцевого продукту може бути визначений з податкової декларації на прибуток підприємства:

$$N_{i/o} = \frac{D - Z_{out}}{D} = 1 - \frac{Z_{out}}{D}, \quad (3)$$

де Z_{out} – витрати на придбання товарів, робіт, послуг; D – доходи від продажу товарів, робіт, послуг.

Оскільки до Декларації включаються витрати по собівартості саме реалізованої продукції, то шукана величина буде звільнена від впливу ритмічності.

Кількісна оцінка ступеня інтеграції відношенням доданої вартості до обсягів виробництва, має, на наш погляд, два суттєві недоліки, що не були вказані авторами [7; 16].

По-перше, обставиною, що викривляє значення даного коефіцієнта, є різна норма прибутку, що встановлюється суб'єктом господарювання. За інших рівних умов значення коефіцієнта інтеграції буде більше у того суб'єкта, норма прибутку якого вище.

По-друге, якщо результатом господарської діяльності є збиток, показник приймає від'ємне значення і не може бути індикатором досліджуваного стану.

Розглянемо інші показники, які в більшій чи меншій мірі можуть відобразити ступінь інтеграції підприємства.

На наш погляд, певною мірою відбивають стан інтеграції підприємства показники ділової активності.

1. *Фондовіддача і фондомісткість.* Віртуалізоване підприємство має мінімум основних фондів, в той час як при консолідованому виробництві компанія збільшує їх кількість. За рівних обертів діяльності фондовіддача віртуалізованої компанії буде значно вище.

$$N_{i/o} = A_i = \frac{1}{A_p} = \frac{FA}{D}, \quad (4)$$

де A_i – (asset intensity), фондомісткість; A_p – (asset productivity), фондовіддача; FA – (fixed assets), вартість основних фондів.

На користь цього показника свідчить той факт, що передавання в аутсорсинг певного процесу або проведення аутстафінгу персоналу призводить до скорочення основних фондів і таким чином підвищує фондовіддачу.

Контраргументом використання цього показника є те, що зміна фондовіддачі може бути викликана іншими, не пов'язаними з інтеграцією чинниками: оновленням (модернізацією) існуючих фондів або навпаки, старінням основних фондів і зниженням їх вартості.

2. *Рентабельність персоналу.* Виведення бізнес-процесів за межі організації призводить до скорочення штату постійних співробітників, у той час як самостійне виробництво передбачає наявність для даного процесу працівників, що здійснюють його, та відповідно, підвищення ступеня інтеграції.

$$N_{i/o} = \frac{WF}{D}, \quad (5)$$

де WF – (wage fund), фонд оплати праці.

Обмеженням такого показника є набута останнім часом поширення практика не зараховувати співробітників у штат, а укладати з ними угоду як з приватними підприємцями. За такої організації праці співробітник фактично працює в режимі організації і не має самостійності. Проте юридично він є самостійним господарюючим суб'єктом, що виступає стосовно до підприємства як підрядник.

І ще однією групою показників, здатною охарактеризувати ступінь інтеграції підприємства, є, на нашу думку, показники структури витрат: постійних і змінних, зовнішніх і внутрішніх.

1. Результати досліджень [2] показали, що проведення виробничого аутсорсингу призводить до скорочення постійних і збільшення змінних витрат підприємства. Співвідношення витрат, а саме частка постійних витрат у загальній їх сумі і буде показником ступеня інтеграції:

$$N_{i/o} = 1 - \frac{Z_v}{Z_t}, \quad (6)$$

де Z_v – (variable), витрати змінні; Z_t – (total), витрати загальні.

Контраргументом використанню цього показника є те, що до зміни співвідношення часток постійних і змінних витрат призводить передача в аутсорсинг саме основних, а не допоміжних бізнес-процесів. Так, витрати на утримання бухгалтерії або на збут відносять до умовно постійних витрат. Таким чином, співвідношення постійних і змінних витрат реагуватимуть не на всі види аутсорсингу.

2. Пропонуємо використати зіставлення суми витрат на власні та придбані бізнес-процеси із загальними витратами підприємства. Такий підхід базується на принципі розподілу витрат на зовнішні і внутрішні.

Поняття зовнішніх і внутрішніх витрат не є досить розповсюдженим в економічній літературі, але їх узагальнене визначення зводиться до такого.

Зовнішні (грошові, бухгалтерські, явні) витрати – це витрати підприємства, пов'язані з придбанням необхідних для його функціонування ресурсів у зовнішніх постачальників, тобто будь-яких, що не належать до власників [12]. Основними статтями зовнішніх витрат є [11]: вартість сировини і матеріалів, орендна плата, амортизація, витрати на оплату праці.

Внутрішні витрати (альтернативні, неявні, приховані) – це витрати ресурсів, які є власністю підприємства [12], або скоріше, власника: грошовий капітал, устаткування, підприємницькі здатності тощо.

У межах даного дослідження будемо вважати *внутрішніми* витрати підприємства, пов'язані з використанням власних матеріальних і трудових ресурсів. Під *зовнішніми* витратами будемо розуміти вартість ресурсів, придбаних у зовнішнього постачальника, тобто кошти, що пішли з підприємства в сторонні організації.

Така класифікація відповідає принципу оцінювання за доданою вартістю. Як було зазначено вище, додана вартість включає заробітну плату, орендну плату, амортизаційні відрахування і прибуток. У нашому випадку будемо вважати внутрішні витрати рівними різниці між доданою вартістю й прибутком; а зовнішні витрати – ідентичними зовнішнім закупівлям. На основі викладеного, до внутрішніх витрат підприємства належать: оплата праці; відрахування на соціальні заходи; амортизація. Витрати зовнішні складають матеріальні витрати та інші операційні витрати.

$$Z_{in} = AV - Pr, \quad (7)$$

де Z_{in} – витрати внутрішні; AV – (value added), додана вартість; Pr – (profit), прибуток.

Виходячи з даної структури витрат, показник ступеня інтеграції набуде вигляд:

$$N_{/o} = 1 - \frac{Z_{out}}{Z_t} = 1 - \frac{Z_{out}}{Z_{in} + Z_{out}}. \quad (8)$$

Проведене дослідження показало, що кожен з наведених нами показників може описати ступінь інтеграції підприємства, однак має певні обмеження. Представимо переваги й обмеження кожного варіанта в табл. 1.

Для вибору найкращого варіанта показника ступеня інтеграції пропонуємо скористатися двома шляхами:

- а) використати один показник, обмеження якого найменші;
- б) використати комплексний показник, що містить в себе низку описаних.

Для вирішення цієї задачі використано метод аналізу ієрархій (МАІ) [15], який дозволяє як обрати найкращий показник для рішення задачі шляхом «а», так і обрати вагу показників для рішення задачі шляхом «б».

Таблиця 1. Переваги і недоліки показників кількісної оцінки ступеня інтеграції, авторська розробка

№	Показник	Формула	Переваги	Обмеження
1	$N_{T_1}^{T_1}$	$N_{\%} = 1 - \frac{T_c}{T_l}$	Відображає співвідношення власної доданої вартості й доданої вартості придбаних товарів	Потребує наявності статусу платника ПДВ від підприємства і його контрагентів, відсутності експорту, ритмічності закупівель і продажів
	$N_{S^P}^{S^P}$	$N_{\%} = 1 - \frac{P}{S}$	Відображає співвідношення вартості в'язаної продукції й вартості придбаних товарів	Потребує ритмічності закупівель і продажів, фінансовим результатом не повинен бути збиток
2	$N_{D^Z}^{D^Z}$	$N_{\%} = 1 - \frac{Z_{out}}{D}$	Традиційний принцип виміру, власний внесок у вартість кінцевого продукту	Різна норма прибутку спотворює значення: фінансовим результатом не повинен бути збиток
3	N_{FA}^{FA}	$N_{\%} = \frac{FA}{D}$	За рівних обсягів доходу інтегрована організація має більше основних фондів, ніж виртуалізована	Відновлення або модернізація існуючих основних фондів спотворює значення
4	N_{WD}^{WD}	$N_{\%} = \frac{WD}{D}$	За рівних обсягів доходу інтегрована організація має більший штат основних працівників, ніж виртуалізована	Використання ФОП в якості найманих робітників спотворює значення
5	$N_{Z_c}^{Z_c}$	$N_{\%} = 1 - \frac{Z_c}{Z_l}$	Інтегроване підприємство має більше значення операційного важеля.	Передача в аутсорсинг допоміжних процесів не відбивається на співвідношенні постійних і змінних витрат
6	$N_{Z_o}^{Z_o}$	$N_{\%} = 1 - \frac{Z_{out}}{Z_{in} + Z_{out}}$	Зіставлення внесків у вартість кінцевого продукту товарів і послуг, здійснюваних самостійно і придбаних на стороні. Відповідає традиційному принципу виміру. Не залежить від значення фінансового результату (прибуток або збиток)	Недостатня визначеність понять «зовнішні» і «внутрішні» витрати вимагає ритмічності закупівель.

В якості критеріїв для вибору запропоновано такі:

1) обґрунтованість досліджуваного явища у відповідності до мети, або логіка показника, тобто точність опису стану інтеграції або дезінтеграції;

2) відсутність обмежень правового характеру. Мова йде про викривлення значень, пов'язаних з певним статусом суб'єкта господарювання або його контрагентів.

3) відсутність обмежень часового характеру, тобто впливу ритмічності.

4) простота розрахунків, доступність даних.

При порівнянні N^a й N^b у місці перетинання рядка N^a й стовпця N^b позначено: 1, якщо N^a й N^b однаково важливі; 3, якщо N^a незначно важливіше N^b ; 5, якщо N^a значно важливіше N^b ; 7, якщо N^a явно важливіше N^b ; 9, якщо N^a по своїй значущості абсолютно перевершує N^b .

Таблиця 2. Матриця парних порівнянь для критеріїв, авторська розробка

	Точність опису	Відсутність правових обмежень	Відсутність часових обмежень	Простота й доступність	Ваги
Точність опису	1	3	5	7	0,507246
Відсутність правових обмежень	1/3	1	3	5	0,295894
Відсутність часових обмежень	1/5	1/3	1	3	0,14372
Простота й доступність	1/7	1/5	1/3	1	0,05314

На наступному етапі було сформовано відповідні матриці парних порівнянь запропонованих показників за відповідністю певному критерію та на основі даних матриць знайдено власний вектор кожного показника (табл. 3).

Таблиця 3. Визначення ваги і рангів складових інтегрального коефіцієнта ступеня інтеграції, авторська розробка

Коефіцієнт	Точність опису		Відсутність правових обмежень		Відсутність часових обмежень		Простота і доступність		Вага	Ранг
	знач.	вага	знач.	вага	знач.	вага	знач.	вага		
$N_{i/o}^T$	0,169	0,507	0,018	0,296	0,022	0,144	0,061	0,053	0,098	6
$N_{i/o}^{SP}$	0,202	0,507	0,197	0,296	0,059	0,144	0,061	0,053	0,173	3
$N_{i/o}^{DZ}$	0,202	0,507	0,197	0,296	0,059	0,144	0,216	0,053	0,181	2
$N_{i/o}^{FA}$	0,031	0,507	0,115	0,296	0,334	0,144	0,216	0,053	0,109	5
$N_{i/o}^{WD}$	0,031	0,507	0,048	0,296	0,263	0,144	0,216	0,053	0,079	7
$N_{i/o}^{OL}$	0,078	0,507	0,172	0,296	0,132	0,144	0,015	0,053	0,120	4
$N_{i/o}^Z$	0,288	0,507	0,253	0,296	0,132	0,144	0,216	0,053	0,252	1
сума									1	

З табл. 3 видно, що переважаючим показником є структури витрат. Його можна прийняти в якості коефіцієнта інтеграції при визначенні експрес-методом. Для більш коректного визначення ступеня інтеграції слід використовувати комплексний показник, що розраховується як зважене значення запропонованих показників з використанням отриманої ваги:

$$N_{i/o} = 0,25N^Z + 0,18N^{DZ} + 0,17N^{SP} + 0,1N^{OL} + 0,1N^{FA} + 0,09N^T + 0,07N^{WD}. \quad (9)$$

Дослідження можливості застосування запропонованого методу до підприємств машинобудівної галузі призвело до таких результатів.

Показник $N_{i/o}^T$ не відбиває реального становища ступеня інтеграції внаслідок зовнішньоекономічної спрямованості галузі. Обсяг реалізованої продукції машинобудування за січень-жовтень 2013 р. склав 89511,8 млн грн, з якого частка експорту продукції машинобудування складає 5113141,8 тис. дол. США, тобто близько 46% [17].

Показник $N_{i/o}^{FA}$ одержує додаткові обмеження внаслідок статусу підприємства в його основній діяльності. Підприємства галузі мають основним видом діяльності за КВЕД 2010 р. код 26–30 «Машинобудування», або за КВЕД 2013 р. – коди 28 «Виробництво машин і обладнання», 29 «Виробництво автотранспортних засобів, причепів і полупричепів», 30 «Виробництво інших транспортних засобів» [6], тобто ті виробництва, які неможливі без наявності певних основних фондів. Крім того, необхідність відповідності КВЕД іноді унеможлиблює відмову від певної частини виробництва на користь придбання на стороні без відповідних змін у реєстраційних документах підприємства.

На підставі визначеного вважаємо, що показниками $N_{i/o}^{FA}$ та $N_{i/o}^T$ як доданками в формулі (9) можна зневажити.

Для проведення дослідження експрес-методом було обрано 22 підприємства машинобудування. Основною діяльністю обраних суб'єктів є виробництво й монтаж машин та устаткування, автомобільних засобів, приладів і інструментів, електродвигунів і генераторів [14]. Обчислення коефіцієнту інтеграції за допомогою показника структури витрат показали, що найбільша щільність розподілу значень ступеня інтеграції знаходиться в межі [0,25;0,38]. Це вказує на те, що підприємства машинобудівної галузі є суттєво залежними від зовнішніх контрагентів, і частка витрат, що припадає на зовнішні процеси, становить 62–75%. Підприємства, у складі основної діяльності яких присутні також торговельні операції, мають ступінь інтеграції нижче зазначеного значення (у досліджуваному масиві в межах – від 0,14 до 0,24), що цілком пояснюється провадженням торговельних операцій не тільки з власною продукцією, але й продукцією інших виробників. Підприємства з високим ступенем інтеграції (0,69), крім основної діяльності, провадять технічний консалтинг, надання послуг інжинірингу, проектні роботи тощо. Такий опис бізнесу підприємства підтверджує досить високе значення ступеня інтеграції.

Розподіл значень ступеня інтеграції підприємств машинобудування наочно показує рис. 1. Перетворення гістограми на графік указує на те, що можливі значення коефіцієнта інтеграції розглянутого масиву машинобудівних підприємств мають закон розподілу, який є близьким до нормального з модальним значенням в інтервалі $N_{i/o} = 0,3, \dots, 0,4$ і вірогідністю близько 30%.

Середнє значення ступеня інтеграції у досліджуваній вибірці склало в 2010 р. – 0,291276, у 2011 р. – 0,293146, у 2012 р. – 0,294731.

У 2009–2012 рр. спостерігалася тенденція зростання ступеня інтеграції для 10 підприємств, зниження спостерігалось для 8 підприємств. У 4 досліджуваних суб'єктів темп росту ступеня інтеграції змінювався в межах $[1\pm 5\%]$, тобто практично залишався незмінним. Значення середнього темпу росту сту-

пеню інтеграції коливається в межах 0,68–1,87, в середньому – 1,04. Середній темп росту ступеня інтеграції за період 2006–2008 рр. мав значення 1,17.

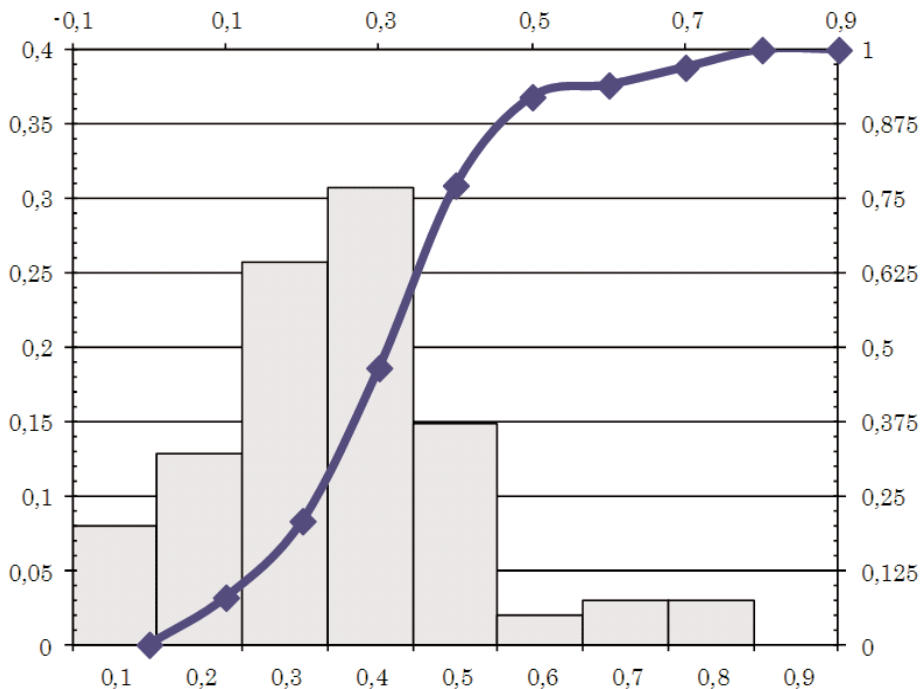


Рис. 1. Функція розподілу ймовірності $F(N_{i/o})$ та щільність ймовірності $f(N_{i/o})$ коефіцієнту інтеграції $N_{i/o}$, складено за даними [14]

На підставі динаміки даних можна зробити висновок про відносну стабільність нинішнього стану підприємств машинобудівної галузі на відміну від ситуації кінця 1990-х років. Темпи росту інтеграції підприємств у порівнянні з кінцем даного періоду суттєво скоротилися і продовжують скорочуватися. Така динаміка свідчить про ріст операцій, заснованих на договірних відносинах між суб'єктами господарювання, про підвищення рівня поділу праці й розширення господарських зв'язків.

Має місце слабка негативна кореляція між ступенем інтеграції й коефіцієнтом оборотності активів SP . Залежність SP від $N_{i/o}$ представлена графічно на рис. 2.

Значення SP знижується при значеннях $N_{i/o}$ в інтервалі до 0,5. При вищих значеннях $N_{i/o}$ значення SP залишається незмінним. Це дозволяє висунути припущення, що по досягненню певного ступеня інтеграції підприємства використовують можливість управління цінами в бік збільшення. Така можливість відповідає досить міцній конкурентній позиції підприємства.

Між темпами зростання коефіцієнта інтеграції та темпами зростання доходу підприємства має місце слабка негативна кореляція, і в 15 випадках вона приймає негативне значення в межах $[-1; -0,6]$, а в 7 випадках – позитивне $[0,6; 1]$. Це дозволяє припустити, що підприємства більше використовують

зовнішні ресурси для збільшення частки ринку, тобто використовують аутсорсинг для зміцнення конкурентних позицій.

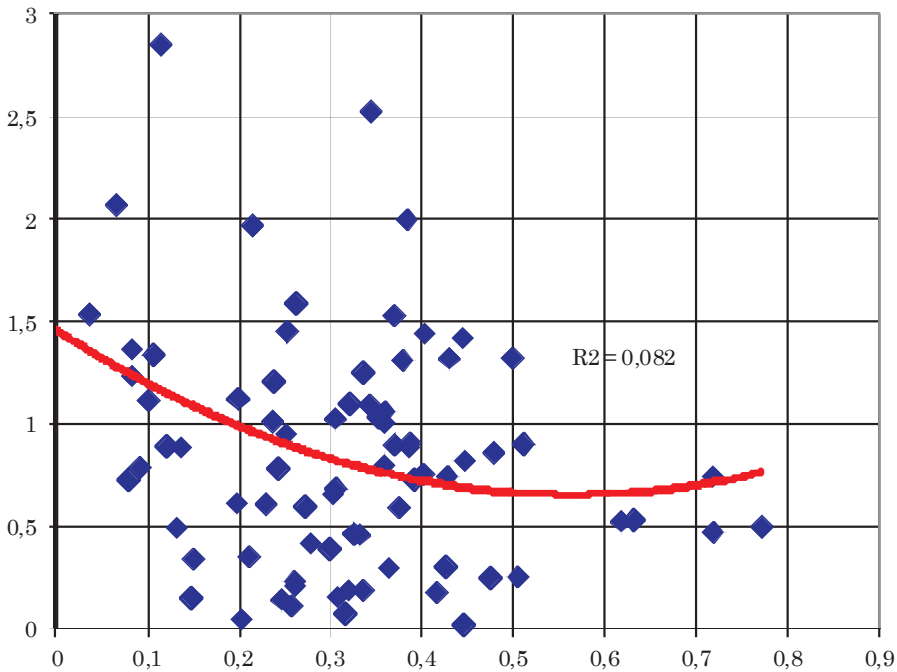


Рис. 2. Кореляційне поле і крива регресійної залежності SP від $N_{i/O}$, складено за даними [14]

Висновки. Незважаючи на певні обмеження, ступінь інтеграції підприємств може бути оцінений кількісно. На відміну від існуючого методу розрахунку ступеня інтеграції за доданою вартістю, запропоновані методичні засади дозволяють обчислити шуканий показник незалежно від фінансового результату, отже, можуть бути застосовані для підприємств з різною нормою прибутку та уникнути суб'єктивізму в оцінці.

Зниження темпів інтеграції машинобудівних підприємств в останні роки свідчить про підвищення рівня поділу праці й розширення господарських зв'язків. Провадження процесів аутсорсингу відповідає стратегії завойовування ринку, в той час як інтеграція відповідає сталій позиції підприємства.

Наукова новизна результатів дослідження полягає в подальшому розвитку понятійного апарату стратегічного менеджменту у вигляді визначення поняття «ступінь інтеграції» для підприємств машинобудівної галузі та обґрунтування доцільності його застосування при розробці стратегії; і подальшого розвитку методичних засад кількісного оцінювання ступеня інтеграції підприємства, що здійснюється у вигляді коефіцієнта інтеграції на основі системи даних про фінансовий стан суб'єкта господарювання. Запропонована методика вирішує задачу кількісного вимірювання ступеня інтеграції, що дозволяє на мікрорівні підвищити ефективність управління та прийняття

рішень, а на макрорівні – полегшити моніторинг і прийняття рішень щодо конкурентної політики.

1. *Акімова І., Шербаков О.* Стимулювання вертикальної інтеграції в Україні: переваги та небезпека / Інститут економічних досліджень і політичних консультацій в Україні. Німецька консультативна група з питань економічних реформ. – К., 2001 // www.ier.com.ua.

2. *Брінь П.В.* Транзакційні витрати при використанні стратегії вертикальної інтеграції // Научные труды Донецкого национального технического университета. – Серия экономическая. – Вып. 31-2. – Донецьк: ДонТУ, 2007. – С. 122–128.

3. *Джейрмен Р., Гюнтер А.* Контрактная логистика и аутсорсинг в России // Логистика. – 2012. – №7. – С. 18–23.

4. *Джейрмен Р., Кротов К., Федотов Ю.* Аутсорсинг и вертикальная интеграция: предложения для исследований на базе организационной теории // Российский журнал менеджмента. – 2011. – Т. 9, №2. – С. 93–108.

5. *Иванов Ю.В.* Интеграция предприятий // Российское предпринимательство. – 2000. – №10. – С. 30–36.

6. КВЕД 2012-2013. Україна. Нова класифікація видів економічної діяльності // www.ubc.ua.

7. *Клейнер Г.Б.* Институциональная структура предприятия и стратегическое планирование. – М.: Государственный университет управления, 2004. – 29 с.

8. Кооперация и интеграция в АПК / Под общ. ред. В.М. Володина. – Пенза, 2005. – 244 с.

9. *Макаров В.Л., Клейнер Г.Б.* Развитие бартерных отношений в России. Институциональный этап: Препринт WP/99/072. – М.: ЦЭМИ РАН, 1999. – 57 с.

10. *Плескач В.Л., Рогушина Ю.В., Кустова Н.П.* Інформаційні технології та системи: Підруч. для студ. екон спец. – К.: Книга, 2004. – 520 с.

11. Політична економія: Навч. посібник / Г.А. Оганян, В.О. Паламарчук, А.П. Румянцев та ін.; За заг. ред. Г.А. Оганяна. – К.: МАУП, 2003. – 520 с.

12. *Попов А.И.* Экономическая теория: Учебник для ВУЗов. – 4-е изд. – СПб.: Питер, 2006. – 544 с.

13. Путь в XXI век (стратегические проблемы и перспективы российской экономики) / Под ред. Д.С. Львова. – М.: Экономика, 1999. – 793 с.

14. Регулярна інформація // Емітенти // Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України // smida.gov.ua.

15. *Саати Т.* Принятие решений. Метод анализа иерархий / Пер.с англ. Р.Г. Вачнадзе. – М.: Радио и связь, 1993. – 278 с.

16. Стратегии бизнеса: Аналитический справочник / С.А. Айвазян, О.Я. Балкинд, Т.Д. Баснина и др.; Под ред. Г.Б. Клейнера. – М.: КОНСЭКО, 1998. – 482 с.

17. Товарна структура зовнішньої торгівлі за 9 місяців 2013 року // www.ukrstat.gov.ua.

18. Управление организацией: Энциклопедический словарь / Под ред. А.Г. Поршнева, А.А. Кибанова, В.Н. Гунина. – М.: Инфра-М, 2001. – 822 с.

Стаття надійшла до редакції 20.02.2014.