

I. Lyuty, Doctor of Sciences (Economics), Professor,
A. Karpuch, Assistant Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

INITIAL COIN OFFERING (ICO): THE CASE OF UKRAINE

Modern global tendencies show the increasing usage of digitalization in economy. This state of affairs along with unstable macroeconomic situation in Ukraine stimulates national corporations to apply new disruptive instruments of financing, such as ICO. Consequently, the development of Ukrainian ICO market is taking place.

It is clarified that the procedure of ICO implies that the companies sell their issued tokens to the general public and that the tokens may grant their owners different rights, e.g. an access to the company's products and services, a right for dividends receiving, etc.

The ontology of the research is internal realism, while the epistemology of the given study is constructivism. The main strategy is induction. The qualitative and quantitative methods were adopted analysing secondary data. The statistical analysis was applied for structuring data covering the time period until May 30, 2018.

On the basis of the conducted analysis, the paper identifies the main characteristics of ended Ukrainian ICOs, including the number of rounds, timelines, currencies accepted for investment, the characteristics of tokens issued, soft caps and hard caps, etc. As of May 30, 2018, 18 Ukrainian companies already launched ICO, and 11 companies intended to do so in the near future, and the study shows that ca 40 % of all ended national ICOs may be scams.

It is emphasized that the Ukrainian corporate sector may use ICOs for financing its activities quite successfully provided that ICO is supported by the state and the national legislation for it is created and implemented.

Keywords: initial coin offering, token, financing, investment, Ukraine.

References (in Latin): Translation / Transliteration/ Transcription:

- Kondrashov, V., 2018. Ukraine may launch the first state ICO in the world for building the Broadband Internet Access network [Ukraina mozhetsya provesti pervoe v mire gosudarstvennoe ICO dlia stroitelstva seti ShPD] [in Russian], *Internetua.com*, [online]. URL : <<http://internetua.com/index.php/ukraina-mojet-provesti-pervoe-v-mire-gosudarstvennoe-ico-dlya-stroitelstva-seti-shpd>> [Accessed 30 May 2018].
- Ukrainian Internet Association, 2018. Policy studies data regarding the Internet audience on results of the year 2017 announced [Oglasheny dannye ustanovochnykh issledovaniy internet-auditorii Ukrainy po itogam 2017 g.] [in Russian], *Inau.ua*, [online]. URL : <<http://inau.ua/news/oglasheny-dannye-ustanovochnykh-issledovaniy-ynternet-audytoryy-ukrainy-po-ytogam-2017-g>> [Accessed 30 May 2018].
- Soslovskiy, V. and Kosovskyi, I., 2017. Cryptocurrencies as a system of investment projects [Kryptovaliuty yak systema investytsiynykh proektiv] [in Ukrainian]. *The Banking University Bulletin*, 1(28), pp.103-109.
- Adhami, S., Giudici, G. and Martinazzi, S., 2018. Why do businesses go crypto? An empirical analysis of initial coin offerings, *Journal of Economics and Business*, [online]. URL : <https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3046209> [Accessed 30 May 2018]. DOI: 10.1016/j.jeconbus.2018.04.001
- Catalini, C. and Gans, J., 2018. Initial Coin Offerings and the Value of Crypto Tokens, *SSRN Electronic Journal*, [online]. URL : <<http://www.nber.org/papers/w24418.pdf>> [Accessed 30 May 2018]. DOI: 10.2139/ssrn.3137213
- Conley, J., 2017. Blockchain and the Economics of Crypto-tokens and Initial Coin Offerings, *Vanderbilt University Department of Economics Working Papers, VUECON-17-00008*, [online]. URL : <<http://www.accessecon.com/pubs/VUECON/VUECON-17-00008.pdf>> [Accessed 30 May 2018].
- Hibi, M., 2018. *Accounting Aspects of ICO*. [online] Deloitte.com. URL : <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/IL/Documents/financial-services/events_ppt/2017/Accounting_Aspects_of_ICO.pdf> [Accessed 30 May 2018].
- EY, 2018. *Initial Coin Offering (ICO)*. [online] Ey.com. URL : <[http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-ico-research/\\$FILE/EY-ico-research.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-ico-research/$FILE/EY-ico-research.pdf)> [Accessed 30 May 2018].
- Momtaz, P., 2018. Initial Coin Offerings, *SSRN Electronic Journal*, [online]. URL : <https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3166709> [Accessed 30 May 2018]. DOI: 10.2139/ssrn.3166709
- Zetzsche, D., Buckley, R., Arner, D. and Föhr, L., 2017. The ICO Gold Rush: It's a Scam, It's a Bubble, It's a Super Challenge for Regulators, *SSRN Electronic Journal*, [online]. URL : <https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3072298> [Accessed 30 May 2018]. DOI: 10.2139/ssrn.3072298
- ICO Tracker 2018, *Icotracker.net*. URL : <<https://icotracker.net/>> [Accessed 30 May 2018].
- ICObench 2018, *Icobench.com*. URL : <<https://icobench.com/>> [Accessed 30 May 2018].
- ICOholder 2018, *Icoholder.com*. URL : <<https://icoholder.com/>> [Accessed 30 May 2018].

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2018; 6(201): 26-35

УДК 339.9

JEL classification: F23

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2018/201-6/4>

I. Софіщенко, канд. екон. наук, доц.
ORCID iD 0000-0001-6465-8272,
Є. Кириченко, економіст

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

ТИПОЛОГІЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ФОРМ МІЖНАРОДНОЇ ВИРОБНИЧОЇ КООПЕРАЦІЇ ТА ОБҐРУНТУВАННЯ ПІДХОДІВ ДО ЇЇ РЕГУЛЮВАННЯ

Досліджено особливості економіко-організаційних форм міжнародної виробничої кооперації, зокрема, автори удосконалили типологічні підходи, узагальнили досвід інтеграції вітчизняних підприємств у систему міжнародної виробничої кооперації, розробили підходи для заохочення залучення вітчизняних виробників товарів і послуг у сферу міжнародних коопераційних відносин, а також навели рекомендації щодо критеріїв аналізу інструментів сприяння кооперації при розробці державної економічної політики. Узагальнення економіко-організаційних особливостей дозволило удосконалити типологічні підходи до класифікації форм міжнародної виробничої кооперації, визначити фактори, що суттєво впливають на розвиток міжнародної виробничої кооперації, пригнічуючи або посилюючи ефективність її розвитку та функціонування.

Ключові слова: міжнародна виробнича кооперація, організаційні форми, типологічні підходи, ІТ-аутсорсинг, економічна політика.

Постановка проблеми. Відкритість економічних систем національних економік світу та зростаюча кількість різноманітних регіональних інтеграційних союзів актуалізує проблематику процесів інтернаціоналізації в системі міжнародних економічних відносин. Серед різноманіття їх форм міжнародна виробнича кооперація виступає каталізатором процесів поглибленої інтеграції світового госпо-

дарства. Реалізуючи свої стратегії, транснаціональні компанії, як найпотужніші актори міжнародної економіки, генерують нові форми організації виробничого процесу та виробничої кооперації з метою диверсифікації власної діяльності, збільшення масштабів виробництва, оптимізації виробничого процесу, що має наслідком якісні зрушення світової виробничої системи. Оцінювання напрямів та перспектив цих зрушень потребують розробки відповідного

наукового інструментарію дослідження сучасної природи міжнародної виробничої кооперації.

Одночасно міжнародна виробнича кооперація має значний потенціал для розвитку національної економіки. Включення національних виробників у транснаціональні виробничі ланцюги може бути каталізатором структурних зрушень через сприяння поглибленню спеціалізації виробництва, раціональному використанню економічних ресурсів, відкриває доступ до інновацій, сприяє зростанню продуктивності праці та, в підсумку, підвищенню ефективності виробництва. У міжнародному бізнесі за умови наявності торгових бар'єрів виробнича кооперація є методом виходу на зарубіжні ринки.

Проте різноманіття форм міжнародної виробничої кооперації, які напрацьовані учасниками міжнародної економіки, їх неоднаковий потенціал реструктуризації національної економіки, актуалізують проблему їх типологізації для обґрунтування управлінських рішень. Важливою прикладною проблемою економічної науки також є удосконалення регуляторного середовища для сприяння розвитку певних форм кооперації, реалізації можливості використання потенціалу міжнародної виробничої кооперації виходячи з потреб розвитку пріоритетних галузей, визначених національною промисловою політикою. Розробка промислової політики та вибір найбільш ефективних інструментів досягнення її цілей та завдань потребує виокремлення критеріїв для обґрунтування їх вибору, виходячи з необхідності досягнення балансу інтересів суспільства та бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості міжнародної виробничої кооперації, її форми та фактори розвитку розглядаються у роботах Семеня Г.В. [1], Шовкун І.А. [2], Богомазової К.К. [3], Гордієць В.В. [4], Шталя Т.В. [5], Доброскока Ю.Б. [5], Коць І.І. [6] та інших. Дослідники відмічають значний потенціал виробничої кооперації для розвитку транзитивних економік, зокрема, Шовкун І.А. виокремлює такі чинники сприяння: синергетичні ефекти міжнародної кооперації дозволяють посилити конкурентоспроможність перехідних країн; спрощення доступу до закордонних ринків, включення до складу транснаціональних ланцюжків створення доданої вартості, а також спрощення використання каналів передачі навичок і технологій виробництва, організації управління, залучення кваліфікованих фахівців тощо [2].

Варто зазначити, що попри значну увагу дослідників цього явища, проблематика факторів розвитку міжнародної виробничої кооперації потребує подальшого розвитку. На нашу думку, заслуговує на увагу класифікація, запропонована Семеном Г.В., однак вона потребує доповнення та уточнення [1]. Незважаючи на достатній рівень розробленості проблеми, структурні зрушення в сучасному виробництві, інтенсифікація інновацій та їхня дифузія змінюють організаційно-економічні форми міжнародного виробництва, що потребує удосконалення усталених підходів до типологізації форм міжнародної виробничої кооперації. Транзитивний характер національної економіки, зрушення в її структурі під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх чинників потребують подальшої розробки проблематики впливу міжнародної кооперації на її розвиток для вирішення проблем реалізації її потенціалу в міжнародному середовищі.

Метою статті є визначення особливостей економіко-організаційних форм міжнародної виробничої кооперації у вітчизняній економіці в сучасних умовах та розробка підходів для заохочення залучення вітчизняних виробників товарів і послуг у сферу міжнародних коопераційних відносин.

Відповідно постають такі завдання:

- удосконалити типологічні підходи у класифікації форм міжнародної виробничої кооперації;
- узагальнити досвід інтеграції вітчизняних підприємств у систему міжнародної виробничої кооперації;
- розробити рекомендації щодо критеріїв аналізу інструментів сприяння кооперації при розробці державної економічної політики.

Основний матеріал і результати. Міжнародна виробнича кооперація (international industrial cooperation) є динамічним явищем, форми прояву якого зазнають змін під впливом чисельних економічних, виробничо-технологічних та політичних факторів сучасного міжнародного середовища. Процеси економічної глобалізації супроводжуються лібералізацією та уніфікацією організаційних форм виробничої діяльності на основі запровадження міжнародної стандартизації та сертифікації продукції, міжнародної гармонізації обліку та фінансової звітності, підходів до оцінювання ефективності виробничого процесу. Водночас процеси концентрації капіталу, зниження бар'єрів входу до міжнародного бізнесу сприяють посиленню глобальної конкуренції та спонукають до розвитку стратегій зниження витрат, як наслідок – пошуку форм економічної взаємодії зі спеціалізованими партнерами, спроможними підвищити ефективність використання ресурсів. Процеси транснаціоналізації виробництва виступили потужним каталізатором розвитку міжнародної кооперації та ускладнення її форм, тому особливості економічних відносин між материнськими та пов'язаними учасниками кооперації дозволяють виокремити *внутрішньофірмову та міжфірмову* міжнародну виробничу кооперацію. Відмінність полягає у більш тісному зв'язку кооперантів за умови внутрішньофірмової кооперації, на основі включення в корпоративну стратегію, залежності від внутрішньофірмового ринку.

Процеси діджиталізації сучасного виробництва виступили потужним чинником розвитку форм міжнародної виробничої кооперації. Вони виявили переваги мережних форм організації економічних відносин, які супроводжуються переходом до зв'язків горизонтального типу між учасниками процесу виробництва кінцевої продукції, передачею повноважень прийняття тактичних управлінських рішень. Як наслідок, на сучасному етапі розвитку міжнародної економіки динамічно розвиваються форми міжфірмової виробничої кооперації.

Усталена типологія форм виробничої кооперації сформувалася упродовж розвитку процесів індустріалізації у світовому господарстві у II половині XX ст., що було закріплено нормами міжнародних документів та вітчизняного законодавства. Перелік форм міжнародної кооперації, як взаємодії двох або більше суб'єктів господарської діяльності, серед яких хоча б один є іноземним, наведено Європейською економічною комісією ООН при визначенні форм міжнародного промислового співробітництва як відносин, пов'язаних зі створенням довготривалої спільності інтересів між *юридично незалежними підприємствами* різних країн. Як форми було виокремлено такі: надання ліцензій, поставка підприємств або виробничих ліній; розвиток нових видів технологій та надання інформації, яка належить до цих видів технологій; виробництво, маркетинг, спільні проекти або спільна заявка на патент [7]. Подібний підхід був реалізований у класифікації ЮНКТАД, яка виокремлює спільне виробництво; підряд; постачання за ліцензійними угодами; взаємне доповнення виробничих потенціалів; розподіл виробничих програм у вигляді спеціалізації; спільне підприємництво.

У Законі України "Про зовнішньоекономічну діяльність" формами міжнародної кооперації виокремлено: спільне розроблення або спільне виробництво, спільна

реалізація кінцевої продукції та інших товарів на основі спеціалізації у виробництві проміжної продукції (деталей, вузлів, матеріалів, а також устаткування, що використовується у комплектних поставках) або спеціалізації на окремих технологічних стадіях (функціях) науково-дослідних робіт, виробництва та реалізації з координацією відповідних програм господарської діяльності [8]. Таким чином, традиційний типологічний підхід при систематизації форм міжнародної виробничої кооперації передбачає виокремлення видів виробництва та реалізації, проте характер узгодження дій у процесі прийняття управлінських рішень залишається поза увагою.

Зростання впливу технологічних чинників на розвиток міжнародної економіки зумовлює необхідність удосконалення усталених типологічних підходів. Сучасне

виробництво є глибоко спеціалізованим та фрагментованим і продукує технічно складні вироби, його технологічний ланцюг характеризується множинністю ланок. Водночас диференційованість попиту диктує вимоги щодо високого рівня гнучкості та швидких темпів переналагодження виробничого процесу. Узгодженість та передбачуваність дій учасників процесу на всіх етапах його здійснення є необхідною умовою досягнення виробничого результату, його ефективності. Зважаючи на особливості розподілу між учасниками кооперації виробничих функцій, управлінських повноважень та отриманих результатів, більш доцільно, на нашу думку, типологізувати форми міжнародної виробничої кооперації за функціональною ознакою щодо розподілу виробничих завдань, що виникають між суб'єктами міжнародних економічних відносин, виокремивши такі основні форми (рис. 1).

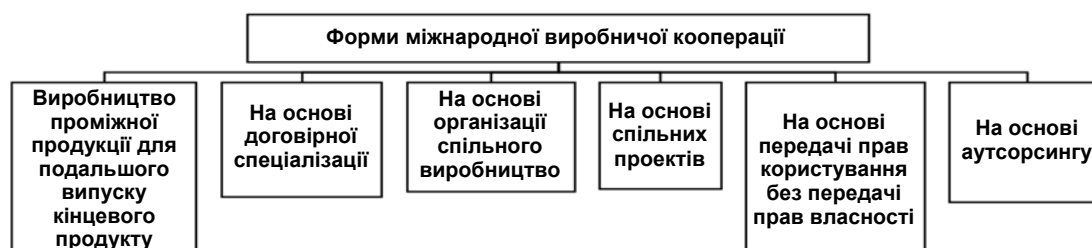


Рис. 1. Типологічна схема форм міжнародної виробничої кооперації

Джерело: складено авторами.

За такого підходу потребують більш детального розгляду функціональні характеристики виокремлених форм та характер ефектів як для бізнесу, так і для економіки. *Виробництво проміжної продукції для подальшого випуску кінцевого продукту* може вважатися традиційною формою міжнародної виробничої кооперації, яка започаткована за умов індустріалізації на основі розвитку подетальної та технологічної спеціалізації виробництва. Виробниче співробітництво здійснюється на основі підрядної кооперації, що передбачає виготовлення певного виду продукції підприємством-субпідрядником за дорученням підприємства-замовника [9]. Різновидом такої форми кооперації, що виникає на основі домовленості про виробництво товарів одним підприємством із сировини або напівфабрикатів, що належать іншому підприємству (давальницька сировина), є *толінг та операції з давальницькою сировиною*. Толінг та операції з давальницькою сировиною за сутністю міжнародної коопераційної діяльності у сфері виробництва є переробкою сировини та матеріалів замовника виконавцем, зі збереженням права власності замовника на сировину, та передачею йому результатів переробки. Вітчизняні дослідники пропонують вважати основною відмінністю толінгу від операції з давальницькою сировиною його виключно зовнішньоекономічний характер. Водночас, визначають операції з давальницькою сировиною підвидом підряду як міжнародного характеру, так і внутрішнього. Нормами Податкового кодексу України операції з давальницькою сировиною визначені як "переробка (обробка, збагачення чи використання) давальницької сировини (незалежно від кількості замовників і виконавців, а також етапів (операцій)) із метою одержання готової продукції за відповідну плату". Норми Цивільного кодексу України (ст. 840) операції з давальницькою сировиною трактують як підряд із виконання робіт із матеріалу замовника [10, 11].

Узагальнення світової та вітчизняної практики використання толінгу дозволило вітчизняним дослідникам міжнародної кооперації виокремити низку ефектів для його учасників та запропонувати типологію толінгових

операцій на засадах уведення низки типологічних ознак: за місцем у діяльності підприємства – основні, домінуючі, другорядні; за рівнем впливу на розвиток діяльності підприємства – ті, що зумовлюють прогресивний розвиток діяльності підприємства, ті, що зумовлюють регресивний розвиток діяльності підприємства, ті, що не зумовлюють розвитку діяльності підприємства; за збалансованістю впливу на діяльність контрагентів – збалансовані та нерівномірні; за мотивами здійснення – виробничо-мотивуючі, матеріально-мотивуючі, фінансово-мотивуючі, майново-мотивуючі, кадрово-мотивуючі, маркетингово-мотивуючі, логістично-мотивуючі, зовнішньоекономічно-мотивуючі, комбіновано-мотивуючі [3, 4, 6, 12].

Різноманіття мотивів учасників, яке зокрема знайшло відображення і у запропонованій типології, демонструє універсальність відносин підряду, можливість їх широкого застосування на різних стадіях виробничого процесу, залучення учасників із різними можливостями та цілями. За умови модифікації традиційних форм підряду його використання є перспективним з огляду на ефекти симбіозу великого та малого бізнесу, відкриває перспективи успішного інтегрування останнього у міжнародні ланцюги доданої вартості. Відповідно регуляторний вплив повинен сприяти розвитку підряду з т. зв. підтримки малого бізнесу.

На основі договірної спеціалізації міжнародна кооперація складається переважно між конкуруючими фірмами та є наслідком домовленості про розмежування асортименту продукції, виключення або зменшення дублювання виробництва з урахуванням основної спеціалізації кожного з учасників, та як наслідок, передачею окремих виробництв, відповідних ринків, а із часом й інфраструктури ринку. Розвиток такої кооперації має потенціал погіршення конкурентного середовища, тому потребує регуляторного впливу, спрямованого передусім на підтримку конкуренції на ринку.

На основі організації спільного виробництва функціонує форма поглибленої виробничої кооперації, яка

передбачає об'єднання різних видів ресурсів кооперантів та розподіл управлінських повноважень із метою здійснення виробництва та отримання економічного результату. У міжнародній практиці спільні виробництва дозволяють знизити ризики міжнародного бізнесу, комерційні та інноваційні ризики. Сприяння спільному виробництву реалізується у створенні спеціальних режимів виробничої та інвестиційної діяльності, просторових зон зі спеціальними режимами.

На основі спільних проектів коопераційна співпраця має визначений термін (відповідно до цілей проекту) та передбачає об'єднання фінансових, науково-технічних, матеріальних і трудових ресурсів партнерів-кооперантів й закріплення за кожним із них повної відповідальності за виконання певних завдань щодо реалізації проекту [13]. Організаційними формами, які набули поширення, є стратегічні альянси компаній та їхні різновиди – інноваційні стратегічні альянси. У світовому господарстві набула поширення практика реалізації капіталомістких соціально значимих проектів на засадах державно-приватного партнерства з участю іноземних учасників, що дозволяє визначити його як форму міжнародної виробничої кооперації, у межах якої застосовується спеціальний комплекс заходів державного сприяння.

На основі надання прав користування без передачі права власності набули розвитку різноманітні форми міжнародної виробничої кооперації. Міжнародне виробниче співробітництво може здійснюватися у формі концесій, ліцензування, франчайзингу як його різновиду, що передбачає надання партнеру права користування виробничою технологією, товарним знаком, торговою маркою, надання ноу-хау, консультацій та здійснення контролю за процесом виробництва. Надання ліцензій розглядається дослідниками як форма міжнародного виробничого кооперування за умови налагодження спільного виробництва. Перехресний ліцензування є також формою виробничого міжнародного кооперування, якщо передбачає довготермінову передачу та обмін науково-технічними знаннями, авторськими правами, винаходами і патентами на них, ноу-хау між партнерами; спільний контроль; довготермінову підтримку розвитку виробництва продукції [13]. Сприяння розвитку подібних форм дозволить прискорити процеси модернізації національної економіки, відкриваючи доступ до нових виробничих та управлінських технологій.

На основі аутсорсингу міжнародна виробнича кооперація генерує додаткові ефекти для її учасників.

Аутсорсинг пов'язує учасників кооперації спільним виробничим процесом, проте на відміну від підряду передбачає не тільки інтегрованість у виробничий процес за технологічним ланцюгом, а й підтримку процесу бізнесу в цілому. Тому фахівці виокремлюють виробничий аутсорсинг, за якого частина виробничих функцій передається сторонній організації; аутсорсинг бізнес-процесів (BPO); як окрему форму визначають IT-аутсорсинг, який передбачає підтримку IT-середовища виробництва [13, 14, 15].

Процеси формування цифрової економіки, розвиток та поширення ІКТ, прискорена цифровізація бізнесу привели до стрімкого розвитку та якісних змін у BPO та IT-аутсорсингу. Відбувається трансформація BPO в аутсорсинг управління знаннями (Knowledge Process Outsourcing, KPO), як комплекс наукомістких високотехнологічних послуг. Основними сегментами ринку виокремлюють такі: аналітика та ринкові дослідження (аналітика клієнта та маркетингу, аналіз операцій та ланцюгів постачання, аналіз конкурентоспроможності та виробництва), інжиніринг та дизайн, аутсорсинг фінансових процесів, аутсорсинг юридичного процесу, видавничий аутсорсинг, R&D аутсорсинг. Якісні зрушення у характері відносин між кооперантами за умов переходу до цифрової економіки роблять доцільним у перспективі виокремлення KPO як окремої форми міжнародної виробничої кооперації.

У 2016 році обсяг глобального ринку KPO оцінювався у \$28,94 млрд, аналітики прогнозують зростання світового ринку KPO до \$124,29 млрд до 2025 року. Серед факторів зростання – стрімке нагромадження даних у галузі інформаційних технологій та телекомунікацій, які потребують спеціальних аналітичних інструментів дослідження та вузькоспеціалізованих фахівців, та процеси економічного розвитку у країнах із транзитивною економікою та зростаючими ринками. Наприклад, обсяг реалізації послуг в індустрії KPO Індії протягом 2000–2007 років зріс на порядок – із \$260 млн до \$3,05 млрд [16]. Якісні зрушення у характері відносин між кооперантами за умов переходу до цифрової економіки роблять доцільними в перспективі виокремлення KPO як окремої форми міжнародної виробничої кооперації.

Провідними факторами, що впливають на вибір форми міжнародної виробничої кооперації її учасниками, є характер виробничих процесів у галузі, рівень розвитку економіки країни та провідні мотиви учасників (табл. 1).

Таблиця 1. Форми міжнародної виробничої кооперації

Форми	Мета кооперації	Особливості відносин кооперантів у процесі виробництва	Сфери економічної діяльності
Виробництво проміжної продукції для подальшого випуску кінцевого продукту	отримання ефекту від масштабу виробництва, стабільність збуту, завантаження виробничих потужностей, вихід на зовнішні ринки	узгодження та розподіл виробничих завдань у межах технологічного ланцюга, підрядне кооперування: виготовлення та постачання комплектуючих, переробка сировини	машинобудування, електротехніка, приладобудування, нафтопереробка
На основі договірної спеціалізації	зменшення дублювання продукції, розподіл асортименту та часток ринку	субпідрядні взаємні поставки, спільні наукові розробки, обмін технічною документацією, ноу-хау і ліцензіями в межах програм	обробна промисловість, машинобудування
На основі організації спільного виробництва	створення та впровадження у виробництво нового продукту, інновацій	утворення нової юридичної особи на основі часток капіталу учасників, права та обов'язки, визначені уставом СП та засновницькою угодою	різноманітні сектори економіки
На основі спільних проектів	створення інноваційних продуктів та технологій	об'єднання ресурсів на визначений термін, узгодження дій із метою досягнення цілей та результатів проекту, розподіл функцій при здійсненні інноваційного процесу створення інноваційних стратегічних альянсів	виробництво електронних пристроїв, напівпровідників

Закінчення табл. 1

Форми	Мета кооперації	Особливості відносин кооперантів у процесі виробництва	Сфери економічної діяльності
На основі передачі прав користування без передачі прав власності	отримання доступу до розробки корисних копалин, технологій, торгової марки, товарного знаку	передача у тимчасове використання технологій, здійснення контролю виробничого процесу	видобувна галузь
На основі аутсорсингу	залучення більш дешевої або вузькоспеціалізованої робочої сили, доступ до інноваційних технологій	виконання виокремлених виробничих функцій, підтримка бізнес процесів	ІТ, фармацевтика, біотехнологія, послуги data mining, проектування, маркетинг, дизайн, легка промисловість

Джерело: складено авторами.

Інтегрованість вітчизняних виробників товарів та послуг у відносини міжнародної виробничої кооперації відбувалася протягом формування національної економіки, цей процес набув специфічних рис на окремих етапах її формування, які сприяли виявленню порівняльних переваг вітчизняних виробників у міжнародній економіці. Одночасно якісні зрушення в системі відносин міжнародної виробничої кооперації зумовили і структурні зрушення у вітчизняних практиках. Серед особливостей участі у міжнародній виробничій кооперації можна виокремити:

- нерівномірність галузевої – активізація виробників окремих галузей відповідно до виявлених порівняльних переваг;
- нерівномірність регіональну – активізація окремих регіонів країни у сфері міжнародної виробничої кооперації;
- нестабільну динаміку обсягів виробництва та ЗЕД на засадах міжнародної кооперації;
- різноманіття економіко-організаційних форм міжнародного кооперування.

Вітчизняні промислові підприємства активно використовують можливості міжнародної кооперації на засадах підяду. Серед мотивів їх участі привертають увагу захищеність у доступі до стабільного ринку збуту виробленої продукції та більш повному завантаженні виробничих потужностей, що дозволяє підвищити ефективність виробництва, нагромадити необхідні ресурси для його модернізації. Використання міжнародної кооперації оптимізує структурні процеси і у просторовому вимірі національної економіки. Наприклад, у західних регіонах нашої країни на основі міжнародної виробничої кооперації за останні 15 років виник виробничий кластер автокомпонентів у складі 35 підприємств, на яких створено 35 тис. робочих місць. Досить дослідженою є проблематика спеціальних режимів функціонування виробничих кластерів та їх роль у структурних зрушеннях виробничого та експортного потенціалу національної економіки (наприклад досвід китайських ВЕЗ, мексиканських "макіладорос"). Тому, розробку дієвих заходів сприяння міжнародній кооперації на основі підрядних форм можна вважати імперативом сучасної промислової політики. Важливо зорієнтувати інструменти підтримки передусім на стимулювання використання потенціалу підяду для вирішення проблем завантаження вільних виробничих потужностей, розвитку та використання науково-технічного потенціалу вітчизняних виробників.

В Україні накопичено значний досвід використання відносин підяду організаційно оформлених як операції з давальницькою сировиною.

За даними Держкомстату протягом 2010-2016 років імпорт давальницької сировини стабільно складав 5-6 % загального імпорту, експорт товарів, виготовлених з давальницької сировини зріс – із 7,5 до 9,5 % загального експорту. Статистика участі вітчизняних виробників у операціях з давальницькою сировиною відображає їх стабільну зацікавленість у виробничій кооперації з іноземними партнерами, через можливість виходу на зарубіжні ринки,

отримання нових технологій, можливість завантажити наявні виробничі потужності та подолати вузькість внутрішнього ринку. Приклад вітчизняної легкої промисловості демонструє значний адаптаційний потенціал таких відносин за умови руйнівної трансформаційної кризи.

Організаційно-економічні ознаки підяду містять відносини, які в Україні здійснюються на основі правової форми угод про розподіл продукції [17]. Учасниками, відповідно до національного законодавства, виступають українська держава, інтереси якої представляє КМУ, та інвестори. Іноземні інвестори залучаються до пошуку, розвідки та видобутку корисних копалин із наступним відшкодування понесених витрат через отримання частини продукції. Так, у 2012 р. угода про розподіл продукції була укладена з Royal Dutch Shell, провідним виробником у сфері видобутку енергоносіїв, щодо видобутку газу на Юзівському родовищі. Компанія володіє сучасними технологіями у сфері розробки родовищ та видобутку енергоносіїв, що дозволило б забезпечити розвиток та модернізацію вітчизняної видобувної галузі. Проте Royal Dutch Shell у 2014 р. оголосила про форс-мажор і закрила цей проект через високий ризик – через погіршення інвестиційного клімату, унаслідок воєнних дій в регіоні, коопераційну взаємодію було припинено. Таким чином, як функціональна форма міжнародної інвестиційної діяльності виробнича кооперація є надзвичайно чутливою до ризиків країни, політичної стабільності.

Ознаки кооперації на основі договірної спеціалізації демонструє діяльність автомобілебудівного підприємства "Єврокар", яке виробляє готову продукцію великовузловим методом із комплектуючих, які постачає автомобілебудівна фірма Skoda. Підприємство співпрацює із глобальним автоконцерном VW Group на основі контракту, за яким здійснюються аудит, контроль якості, використання технологій. Налагодження кооперації було розраховано на поставку 100 тис. авто визначених моделей на внутрішній ринок та на експорт на ринок Росії, але агресія та розрив економічних відносин, виступили провідним чинником зменшення очікуваної ефективності цієї кооперації. За 2017 рік виготовлено 6145 од., план на 2018-ий – 9400, але для повного завантаження потужностей заводу річний обсяг виробництва повинен становити як мінімум 25 тис. На сучасному етапі підприємство переналагоджує виробництво для виходу на європейський ринок з окремими моделями автомобілів [18].

Водночас необхідно зазначити, що дослідження процесів інтегрованості у систему на засадах інших форм міжнародної виробничої інтеграції ускладнюються особливостями статистичного обліку, зумовленого змінами законодавства щодо іноземних інвестицій. Міжнародна кооперація на основі спільного виробництва вітчизняного виробника та іноземного учасника була визначена у формі спільних підприємств за участю іноземного капіталу Законом "Про режим іноземного інвестування" 1996 року. Господарський кодекс України (ГКУ) визначає

за економіко-організаційною формою спільне підприємство як підприємство з іноземною інвестицією, у статутному капіталі якого не менше 10 % становить іноземна інвестиція [19]. Проте за даними Державної податкової служби в 2012 році у країні налічувалося 43 тис. підприємств з іноземними інвестиціями, платників податків [20]. Нині статистика подає офіційні дані щодо прямого інвестування та іноземних підприємств, які не є спільними, тому що повністю належать іноземним власникам. Проте, як зазначають вітчизняні дослідники відсутність у переліку ГКУ економіко-організаційної форми підприємств "спільне підприємство" ускладнює визначення кількості спільних підприємств із вітчизняними та іноземними учасниками. Водночас, узагальнюючи дані офіційної статистики, визначають такі тенденції, як значне скорочення кількості спільних підприємств протягом 1997–2012 років – майже вдвічі (з 9901 до 4823 од.) – та нерівномірний регіональний розподіл їх розташування та діяльності [21].

Водночас аналіз показників інвестиційної діяльності іноземних інвесторів дозволяє констатувати стабільну їхню залученість до процесів виробничої діяльності через капітальні вкладення (табл. 3).

Таблиця 3. Капітальні інвестиції іноземних інвесторів (у фактичних цінах, млн грн)

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Капітальні інвестиції іноземних інвесторів	4068	7196	5041	4881	5640	8185	9831
Частка у загальній сумі капітальних інвестицій, %	2,1	2,8	1,7	1,8	2,6	3,0	2,7

Джерело: розраховано за Статистичним щорічником України за 2011 рік (за ред. О.Г. Осауленка) та даними Державної служби статистики України. – К.: Август Трейд, 2012. – С. 84.

У сучасних умовах провідним мотивом участі у міжнародній кооперації для виробників є використання відносин міжнародної кооперації для забезпечення потреб інноваційної діяльності кооперантів. При розробці сучасних стратегій національного розвитку досліджуються можливості міжнародної співпраці для поєднання інноваційного потенціалу учасників, отримання доступу до нових науково-технічних розробок, зниження інноваційних та комерційних ризиків на стадії комерціалізації інновацій [22]. Міжнародна виробнича кооперація у формі проектно-кооперації поширена у цій сфері через можливість поєднати спеціалізовані ресурси та спеціалізованих виконавців для досягнення чітко визначених цілей інноваційної діяльності та завдань кожного етапу інноваційного процесу.

Окремі проекти підтверджують перспективність міжнародної кооперації для вітчизняної економіки із точки зору трансферу технологій, зокрема показовим є україно-американський проект в атомній енергетиці. Проект із побудови сховища для відпрацьованого ядерного палива за участю американської компанії Holtec International та

державного підприємства НАЕК "Енергоатомом" започатковано у 2005 році. Передбачається поставка компанією Holtec International спеціального обладнання для зберігання відпрацьованого ядерного палива і його транспортування, а також надання Україні технологій, які будуть застосовані як на енергоблоках АЕС, так і під час перевезення палива з АЕС та у сховищі. Америка-нська компанія поставить у межах проекту 94 системи зберігання відпрацьованого ядерного палива, подальше виробництво цих систем відбуватиметься в Україні. Наслідком реалізації проекту буде модернізація вітчизняної атомної промисловості.

Нині масштаби міжнародної кооперації вітчизняних виробників в інноваційній діяльності не можна визначити як такі, що є каталізаторами структурних зрушень у вітчизняній економіці на основі трансферу технологій. Опосередковано це підтверджує статистика обсягів фінансування інновацій на підприємствах за рахунок іноземних учасників, вони свідчать про невисоку якість ПІІ (рис. 2).

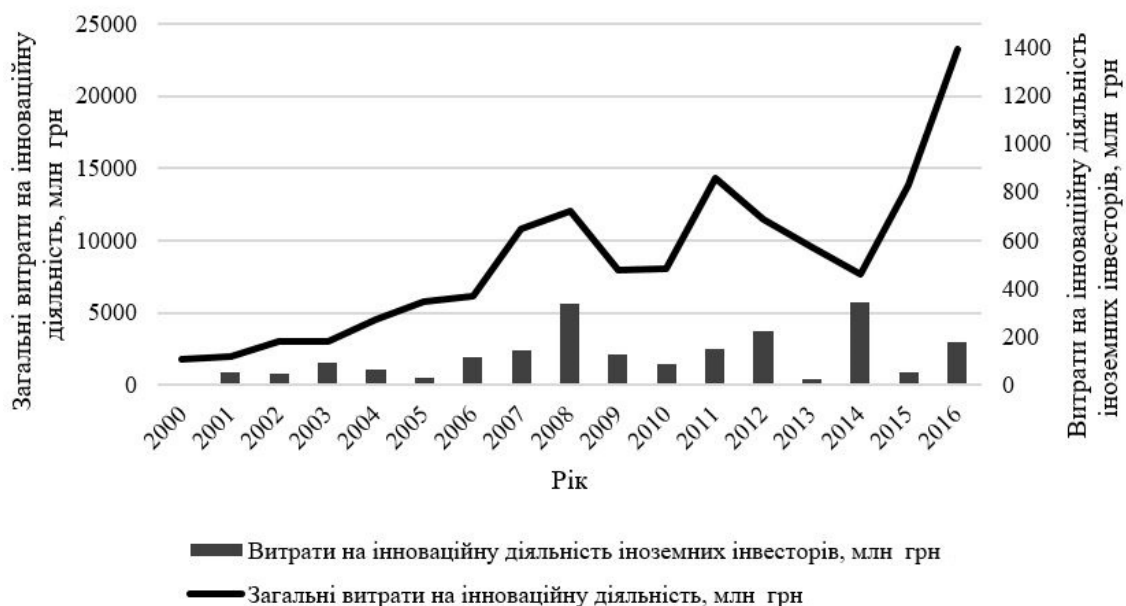


Рис. 2. Частка іноземних інвесторів у загальних витратах на інноваційну діяльність у 2000–2016 рр., млн грн*

*Дані за 2014 р. наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції. Дані наведено за результатами державного статистичного спостереження за формою № ІНН "Обстеження інноваційної діяльності підприємств за 2014–2016 рр." (за міжнародною методологією)

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України: <https://ukrstat.org>

Частка іноземних інвесторів протягом 2010–2016 років слабо корелює з обсягами фінансування інновацій, коливається в межах 2-3 % від загальної суми витрат на інновації та демонструє значну нестабільність, навіть з урахуванням валютного фактора, через незначну кількість проектів. Фрагментарний характер взаємодії демонструє, що проектна кооперація не стала значимим фактором модернізації вітчизняної економіки, потенціал міжнародної кооперації залишається нереалізованим. Необхідно зазначити, що це є наслідком високого рівня ризиків та поєднання різних видів ризиків для іноземного

інвестора такого виду діяльності, як інноваційна. Тому йдеться не тільки про покращення інвестиційного середовища, але і розробку спеціальних заходів сприяння інноваційній діяльності, які знижують її ризики.

Традиційною формою міжнародної виробничої кооперації, виокремленою у документах ООН, є надання ліцензій на виробництво. Статистика платіжного балансу дозволяє у вартісному вимірі оцінити обсяги участі у торгівлі ліцензіями на основі платежів за користування інтелектуальною власністю (рис. 3).

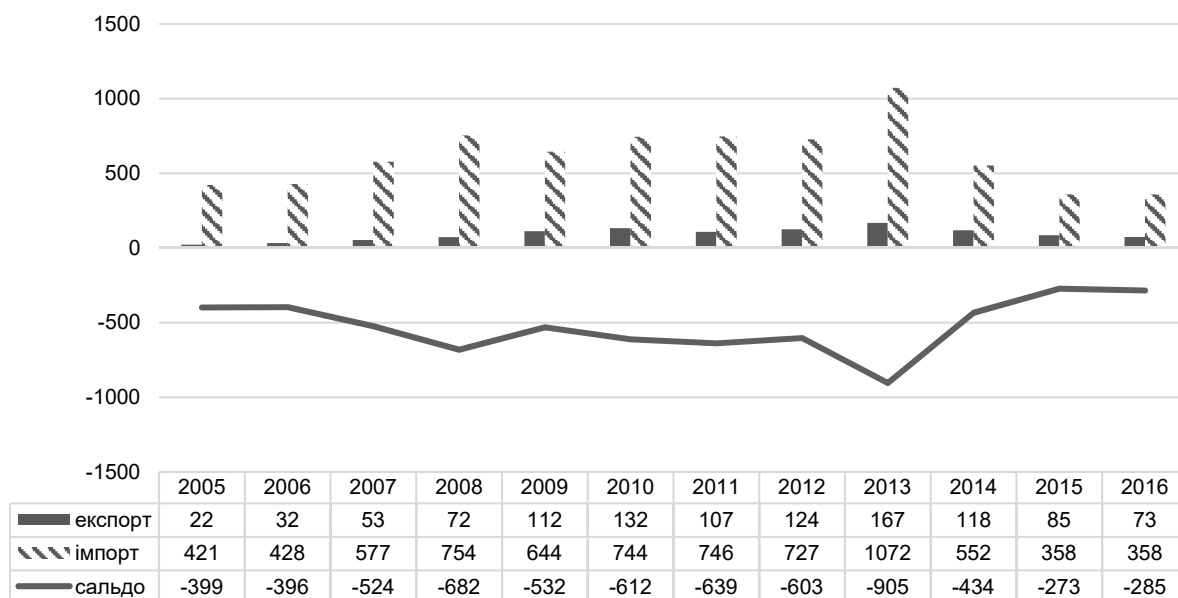


Рис. 3. Платежі за користування інтелектуальною власністю за КПП6 (роялті та ліцензійні послуги за КПП5) у 2005–2016 рр. (млн дол США)

Джерело: складено за даними статистики Платіжного балансу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=65613&cat_id=44446

Протягом досліджуваного періоду залучення українських учасників здійснювалося переважно у формі імпорту ліцензій, сальдо за цим видом торгівлі було завжди від'ємним. Проте використання статистики платежів для оцінювання ліцензінгу в Україні потребує певного застереження – операції, які передбачають сплату ліцензійних платежів, активно використовуються для виведення капіталу. У 2014 році посилено контроль за дотриманням норми "бенефіціарного власника доходу" при сплаті резидентом роялті нерезиденту, що зменшило привабливість використання офшорних юрисдикцій для виведення капіталу із застосуванням роялті. Як наслідок, платежі за кордон за користування інтелектуальною власністю зменшилися вдвічі – із 1,07 млрд дол у 2013 році до 552 млн дол у 2014 році.

Однією з поширених форм міжнародної виробничої кооперації, у межах якої відбувається виробництво на основі використання технологій без отримання права власності є франчайзинг як спосіб ведення бізнесу через використання торгових знаків, ноу-хау, навчання та консалтингу. У законодавстві України поняття франчайзингу не використовується, а відносини визначаються як "комерційна концесія". Як модель ведення бізнесу франчайзинг поширений у сфері послуг – ресторанному бізнесі, роздрібній торгівлі. За оцінками у 2017 році оборот українського ринку франшиз становить 52 млрд грн на рік (65-80 млрд грн. до кризи), частка іноземних учасників складає 34 % українського ринку франшиз – це 191 компанія із Західної та Східної Європи, Китаю, Росії,

США та інших країн [23]. Франчайзинг приваблює можливість генерувати ефект від масштабів виробництва, зменшувати операційні ризики, підвищувати стійкість у довготерміновій перспективі за рахунок стандартизації технологій. За статистикою 77 % приватних підприємців ідуть з ринку після 7 років роботи, а після 10 років роботи на ринку функціонують тільки 18 %, Водночас, бізнес-модель франчайзингу демонструє свої переваги – тільки 8 % підприємців, які працюють за договорами франчайзингу, ідуть з ринку через п'ять років, і 90 % зберігають позиції на ринку після 10 років роботи. Міжнародний характер відносин учасників франчайзингу зумовлює чутливість бізнесу до валютних ризиків – девальвація гривні у 2014 році призвела до зростання вартості закордонних франшиз майже у три рази. Опитування, проведене в межах спільного дослідження Комерційної службою США і компанії Franchise Group свідчить, що серед факторів, які впливають на активність учасників цієї форми міжнародної виробничої кооперації, превалюють фактори валютно-фінансового та регуляторного середовища [24].

Порівняно з іншими формами міжнародної кооперації, особливо спільного підприємництва у традиційних галузях, динамічний розвиток українського ІТ-сектора економіки став вагомим чинником інтеграції вітчизняних виробників у сферу міжнародного ІТ-аутсорсингу. У 2017 році ІТ-індустрія показала зростання близько 20 %, а її обсяг експорту за даними Рwс досяг \$3,6 млрд – зріс за 2014–2017 роки з 1 до 3 % ВВП. За прогнозами за сприятливих умов до 2025 року ІТ-галузь може зрости до \$8,4 млрд (майже у 2,5 рази), а кількість робочих

місце збільшиться до більш 240 тис. [25]. У 2017 році британська галузева асоціація Global Sourcing Association (GSA UK) визнала Україну кращою країною року з ІТ-аутсорсингу [26]. У 2018 році Міжнародна асоціація професіоналів аутсорсингу (International Association of Outsourcing Professionals) зарахувала 12 українських компаній та 6 міжнародних, які мають свої підрозділи в Україні, до топ-100 кращих постачальників послуг. Асоціація складає щорічний перелік компаній за такими критеріями, як розмір та динаміка зростання, рекомендації клієнтів, отримані нагороди та сертифікати, наявність інновацій та проектів корпоративної соціальної відповідальності [27]. Характерно, що за останні роки кількість українських виробників, які зараховані до топ-100 кращих постачальників послуг, зросла майже вдвічі. Україна входить до ТОП-30 кращих локацій для передачі замовлень на розробку програмного забезпечення.

Динаміка українського ІТ-аутсорсингу зумовлена передусім якістю людського капіталу країни. В Індексі людського капіталу Україна займає 26-те місце і 31-ше місце в Індексі освіти ООН. Щороку українські виші випускають близько 140 тис. фахівців з інформаційних технологій. Як

наслідок, Україна посідає четверте місце у світі за кількістю сертифікованих ІТ-фахівців (після США, Індії, Росії), входить у трійку країн ЦСЄ за цим показником, що й обумовлює порівняльні переваги нашої країни з точки зору міжнародних партнерів.

Іншим фактором формування переваг є інтегрованість галузі у відносини міжнародної кооперації – за даними української ІТ Асоціації, тільки 10 % виробників ІТ-компаній працюють на внутрішній ринок. Тому події 2014 року продемонстрували, що інтеграція у міжнародні ланцюги виступила потужним чинником стабільного розвитку сфери ІТ. У 2014 році сумарний спад внутрішнього ІТ-ринку досяг 50 % – на 40 % скоротився загальний ІТ-бюджет підприємств основних галузей промисловості, на 47 % зменшився ІТ-бюджет чотирьох провідних операторів зв'язку, на 32 % скоротився сумарний ІТ-бюджет 10 найбільших банків [28]. Проте галузь за таких несприятливих умов продовжила розвиватися високими темпами, нарощуючи свій потенціал. Наявність перспектив подальшого розвитку підтверджує зростання оптимістичних очікувань щодо розвитку галузі її учасників – за даними опитування протягом 2017 року (рис. 4).

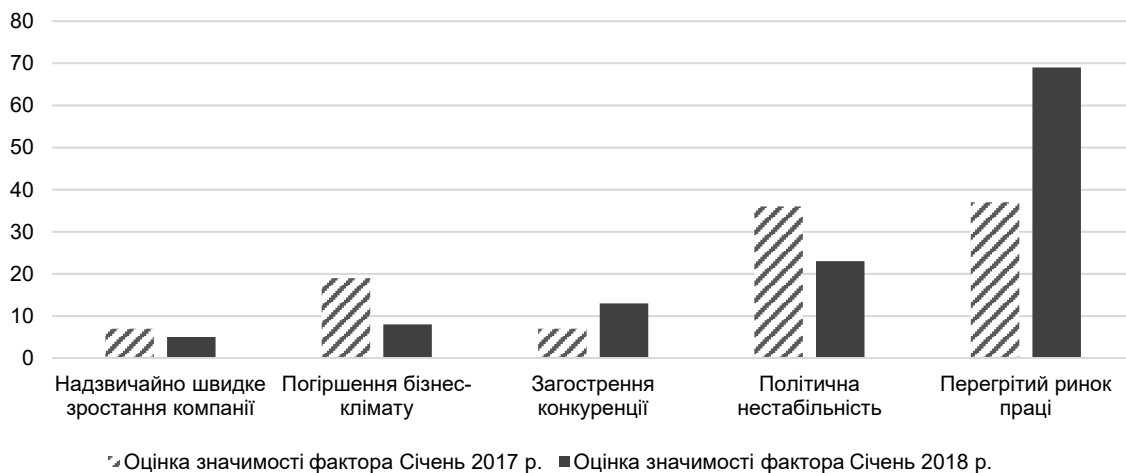


Рис. 4. Оцінка перспектив галузі ІТ-аутсорсингу її учасниками

Джерело: ТОП-50 ІТ-компаній України, яанварь-2018: рост 13 % за год и переход порога "5000 специалистов"; <https://dou.ua/lenta/articles/top-50-jan-2018/>.

Потужним фактором розвитку галузі є використання сучасних мережних форм економічної діяльності. Розвиток екосистеми ІТ-бізнесу ґрунтується на економіко-організаційних перевагах кластеризації – у країні функціонують 16 ІТ-кластерів. За оцінкою KPMG, крім Києва та Харкова, традиційних центрів науково-технічного потенціалу країни, одним із найперспективніших міст для розвитку ІТ-аутсорсингу стає Львів – у 192 компаніях зайнято понад 15 тис. працівників, галузь генерує 7,2 % регіонального ВВП [29].

Одночасно з ІТ-аутсорсингом на основі міжнародної кооперації відбувається створення передумов для розвитку індустрії КРО в Україні. Залучення у вітчизняний сектор ділових послуг технологій Великої четвірки на основі коопераційних механізмів взаємодії дозволяє їх українським партнерам отримати доступ до сучасних інновацій у сфері управління знаннями. Фахівці прогнозують дедалі ширше використання компаніями Великої четвірки при наданні ділових послуг сучасних технологій big data технологій прогнозування на основі історичних даних за допомогою виконання сценаріїв типу "що-якщо" (what-if analysis), машинного навчання та штучного інтелекту [30]. Наприклад, компанія PwC, незважаючи на зростання доходів від основних видів діяльності – аудиторських послуг на 6 % у 2016 році (до 15,3 млрд дол),

для виконання замовлень у сфері управління ризиками та безпеки даних, уже оголосила набір близько 1000 технічних спеціалістів для своїх британських офісів. Deloitte на 8 % збільшила доходи (до 36,9 млрд дол) у 2015 році завдяки послугам із кібербезпеки й дата менеджменту [31]. Ведення спільного бізнесу із цими аудиторськими компаніями створює можливості диверсифікації бізнесу у сфері ділових послуг, підвищення загального рівня інноваційності галузі за рахунок дифузії інновацій та, як результат, формування нових порівняльних переваг на міжнародному ринку ділових послуг.

Висновки та дискусія. Узагальнення економіко-організаційних особливостей дозволило вдосконалити типологічні підходи до класифікації форм міжнародної виробничої кооперації, визначити фактори, що суттєво впливають на розвиток міжнародної виробничої кооперації, пригнічуючи або посилюючи ефективність її розвитку та функціонування. Вивчення вітчизняної практики особливостей інтеграції вітчизняних виробників у систему міжнародної виробничої кооперації дозволяє визначити, що регуляторні норми у сфері міжнародних коопераційних відносин повинні оцінюватися на основі таких критеріїв: вплив кооперації на підвищення інноваційної активності вітчизняних та іноземних учасників, вплив кооперації на

ефективність використання капіталу вітчизняних підприємств, соціальні ефекти коопераційних відносин.

Дискусійним є питання факторів регуляторного середовища, які впливають на ефективність проектів міжнародної виробничої кооперації, можливостей його розвитку за умов поглиблення інтеграційного співробітництва України та ЄС. Перспективою подальших досліджень є визначення проблем здійснення міжнародної виробничої кооперації між економічними суб'єктами та шляхів їх подолання на основі розробки комплексу заходів державного сприяння селективного характеру.

Список використаних джерел:

1. Шовкун І.А. Міжнародна виробнича кооперація в системі зовнішньої торгівлі України / І.А. Шовкун // Збірник наукових праць Національного університету кораблебудування. – 2014. – № 2. – С. 112–117 [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpuk_2014_2_21
2. Семко Г.В. Совместное предпринимательство: учебное пособие / Автор-создатель Г.В.Семко. – М.: ИКД "Зерцало-М", 2004. – 120 с.
3. Economic Commission for Europe (ECE): Analytical Report on Industrial Co-operation among ECE Countries, Geneva 1973, p. 2.
4. Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність" [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
5. Лейнерт Е.А. Международная производственная кооперация / Е.А. Лейнерт [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2182>
6. Податковий Кодекс України, п.п. 14.1.134 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
7. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
8. Богомазова К.К. Сутність операцій з давальницькою сировиною та їх значення / К.К. Богомазова // Ефективна економіка. – 2013 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2182>
9. Гордієв В.В. Теоретико-методологічні засади реалізації толінгових операцій в Україні в сучасних умовах / В.В. Гордієв, Л.М. Римарева // Україна Наукова. Економіка, 16-18 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://int-konf.org/ru/2014/ukrajina-naukova-16-18-12-2014/954-gordiets-v-v-rimareva-l-m-teoretiko-metodologichni-zasadi-realizatsiji-tolingovikh-operatsij-v-ukrajini-v-suchasnikh-umovakh>
10. Коць І.І. Двопозиційна типологія толінгових операцій на підприємствах / І.І. Коць // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2016. – С. 227–232.
11. Кузьмін О.Є. Планування, організування та мотивування зовнішньоекономічної діяльності / О.Є. Кузьмін, А.О. Босак, Р.З. Дармиць. // Львів: Видавництво Національного університету "Львівська політехніка". – 2009.
12. Шталь Т.В. Міжнародна економічна діяльність України: курс лекцій / Т.В. Шталь, Ю.Б. Доброскок, О.О. Тищенко. – Харків: Форт, 2014. – 199 с.
13. Кошкар'єва Є.Л. Сучасні тенденції світового ринку ІТ-аутсорсингу // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія "Економіка". – Вип. 91, 2016, с.153–161.
14. Тонюк М.О. ІТ-аутсорсинг в Україні: тенденції і прогнози розвитку / М.О. Тонюк // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4723>

І. Софіщенко, канд. экон. наук, доц.,
Е. Кириченко, экономист

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

ТИПОЛОГИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ФОРМ МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ И ОБОСНОВАНИЕ ПОДХОДОВ К ЕЕ РЕГУЛИРОВАНИЮ

Исследуются особенности экономических и организационных форм международной производственной кооперации, в частности, авторы усовершенствовали подходы к типологии организационных форм, обобщили опыт интеграции отечественных предприятий в международную систему промышленного сотрудничества, выделив при этом его проблемы. Авторами предложены подходы к содействию международному сотрудничеству отечественных предприятий, а также даны рекомендации по критериям анализа инструментов государственной экономической политики для содействия международной кооперации. Обобщение экономико-организационных особенностей позволило усовершенствовать типологические подходы к классификации форм международной производственной кооперации, определить факторы, которые существенно влияют на развитие международной производственной кооперации, подавляя или усиливая эффективность ее развития и функционирования.

Ключевые слова: международная промышленная кооперация, организационные формы, типология, ИТ-аутсорсинг, экономическая политика.

I. Sofishchenko, PhD in Economics, Associate Professor,
Ye. Kyrychenko, economist
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

INTERNATIONAL PRODUCTION COOPERATION ORGANIZATIONAL FORMS TYPOLOGY AND REASONING FOR APPROACHES TO ITS REGULATION

The article investigates the features of economic and organizational forms of international industrial cooperation, in particular, the authors improved the typological approaches, summarized the experience of domestic enterprises integration into international industrial cooperation system, developed the approaches for encouraging domestic producers' interaction in the international cooperation relations, as well as provided recommendations on the criteria for analyzing the tools of cooperation assistance in state economic policy development. The generalization of economic and organizational features allowed to improve typological approaches to the classification of international industrial cooperation forms, as well as to determine the factors significantly affecting the international industrial cooperation development, suppressing or enhancing its effectiveness and functioning.

Keywords: international industrial cooperation, organizational forms, typology, IT- outsourcing, economic policy.

15. Knowledge Process Outsourcing (KPO). Industry Report, 2025. URL: <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/knowledge-process-outsourcing-kpo-market/request>

16. Knowledge Process Outsourcing: Market & Opportunities. A report by Evalueserve for IBEF. URL: https://www.ibef.org/download/Knowledge_Process_Outourcing_170708.pdf

17. Закон України "Про угоди про розподіл продукції" // Відомості Верховної Ради України (ВВР), № 44, ст. 391. – 1999 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1039-14>

18. Кацило Д. Для Украины есть два пути на рынок электрокаров в ЕС / Д. Кацило, О. Боярин [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://biz.liga.net/all/avto/intervyu/3729403-oleg-boyarin-dlya-ukrainy-est-dva-puti-na-rynok-elektrokarov-v-es.htm>

19. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15>

20. В Украине насчитали 43 тыс. предприятий с иностранным капиталом [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://biz.liga.net/ekonomika/all/novosti/2318402-v-ukraine-naschitali-43-tys-predpriyatiy-s-inostrannym-kapitalom.htm>

21. Фукс А.Е. Форми залучення іноземного капіталу в національну економіку / А.Е. Фукс, К.С. Малько // Фінанси України. – 2016. – С. 98–110.

22. Харламова Г. Перспектива 2030 для України: безпека майбутнього // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка, 2017, 1(190), с. 51–57. DOI: [dx.doi.org/ 10.17721/1728-2667.2017/190-1/8](https://doi.org/10.17721/1728-2667.2017/190-1/8)

23. Ресторанный франчайзинг станет самым перспективным бизнесом в Украине [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://ubr.ua/business-practice/own-business/restoranny-franchajzh-stanet-samym-perspektivnym-biznesom-v-ukraine-3856851>

24. Ukrainian franchises resilient in turbulent times. Franchise Sector Overview and Indicator. URL: https://2016.export.gov/ukraine/build/groups/public/@eg_ua/documents/webcontent/eg_ua_097192.pdf

25. Украинский IT-рынок: итоги 2017 и перспективы 2018. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://dou.ua/lenta/articles/2017-summary/>

26. GSA Names Ukraine as UK's Offshoring Destination of the Year 2018–2019. URL: <http://emerging-europe.com/in-brief/gsa-names-ukraine-uk-offshoring-destination-year/>

27. The 2017 Global Outsourcing 100 / IAOP [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.iaop.org/Content/19/165/4701>

28. IT-ринок України // Асоціація IT в Україні [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://itukraine.org.ua/it-rynok>

29. Інвестиційний портал Львівської області [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://www.invest-lvivregion.com/%D1%96%D1%82-%D1%81%D0%B5%D0%BA%D1%82%D0%BE%D1%80_ua_426cms.htm

30. Прошлое, настоящее и туманное будущее большой четверки аудиторских компаний [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://big4.com.ua/news/future-of-big-four-audit-firms.html>

31. Deloitte опережает PwC в роли самой большой аудиторской компании в мире [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://big4.com.ua/big4/deloitte-over-pwc.html>

Received: 28/10/2018

1st Revision: 02/11/2018

Accepted: 23/11/2018

Author's declaration on the sources of funding of research presented in the scientific article or of the preparation of the scientific article: budget of university's scientific project

References (in Latin): Translation / Transliteration/ Transcription:

1. Shovkun I.A., 2014. Mizhnarodna vyrobnycha kooperatsiia v systemi zovnishnoi torhivli Ukrainy. Zbirnyk naukovykh prats Natsionalnoho universytetu korablebuduvannia, № 2, pp.112-117. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpnuk_2014_2_21
2. Semeko H.V., 2004. Sovmestnoe predprynymatelstvo: Uchebnoe posobie. M.:YKD "Zertsalo-M".
3. Economic Commission for Europe (ECE): Analytical Report on Industrial Co-operation among ECE Countries, 1973. Geneva, p. 2.
4. Zakon Ukrainy "Pro zovnishnoekonomichnu diialnist" vid 25.04.2008 p. № 959-XII. URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.
5. Leinert E.A. Mezhdunarodnaia proizvodstvennaia kooperatsiia. URL : <http://ekonomik.narod.ru/nbene/econom/feconom17.htm>.
6. Podatkovi Kodeks Ukrainy, 2011, pp.14.1.134. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
7. Tsyvilnyi kodeks Ukrainy vid 16.01.2003 r. № 435-IV. URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
8. Bohomazova K.K., 2013. Sutnist operatsii z davalnytskoiu syrovynoiu ta yikh znachennia. Efektyvna ekonomika. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2182>.
9. Hordiets V.V., 2014. Teoretyko-metodolohichni zasady realizatsii tolinhovykh operatsii v Ukraini v suchasnykh umovakh. Ukraina Naukova, Ekonomika, 16-18. URL : <http://int-konf.org/ru/2014/ukrajina-naukova-16-18-12-2014/954-gordiets-v-v-rimareva-l-m-teoretiko-metodolohichni-zasadi-realizatsiji-tolinhovykh-operatsii-v-ukrajini-v-suchasnykh-umovakh>.
10. Kots I.I., 2016. Dvopolytsiina typolohiia tolinhovykh operatsii na pidpriemstvakh. Naukovi visnyk Uzhhorodskoho universytetu, pp.227-232.
11. Kuzmin O.Y., 2009. Planuvannia, orhanizuvannia ta motyvuvannia zovnishnoekonomichnoi diialnosti. Lviv: Vydavnytstvo Natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnika". 2009.
12. Shtal T.V., Dobroskok Y.B., Tyshchenko O.O., 2014. Mizhnarodna ekonomichna diialnist Ukrainy: kurs leksii. Kharkiv: Vydavnytstvo Fort.
13. Koshkarova Y.L., 2016. Suchasni tendentsii svitovoho rynku IT-outsorsynhu. Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho universytetu imeni V.N. Karazina. Seriya "Ekonomichna", v. 91, pp.153-161.
14. Toniuk M.O., 2017. IT-outsorsynh v Ukraini: tendentsii i prohnozy rozvytku. Efektyvna ekonomika. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4723>
15. Knowledge Process Outsourcing (KPO). Industry Report, 2025. URL : <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/knowledge-process-outsourcing-kpo-market/request>
16. Knowledge Process Outsourcing: Market & Opportunities. A report by Evalueserve for IBEF. 2008. URL : https://www.ibef.org/download/Knowledge_Process_Outsourcing_170708.pdf
17. Zakon Ukrainy "Pro uhody pro rozpodil produktsii". Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy (VVR), № 44, st.391., 1999. URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1039-14>.
18. Katsylo D., 2018. Dlia Ukrainy est dva puty na rynek elektrokrov v ES. URL : <http://biz.liga.net/all/avto/intervyu/3729403-oleg-boyarin-dlya-ukrainy-est-dva-puti-na-rynok-elektrokrov-v-es.htm>.
19. Hospodarskyi kodeks Ukrainy vid 16.01.2003 № 436. URL : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
20. V Ukrainy naschytaly 43 tys. predpriiaty s inostrannym kapitolom. URL : <http://biz.liga.net/ekonomika/all/novosti/2318402-v-ukraine-naschitali-43-tys-predpriiaty-s-inostrannym-kapitolom.htm>.
21. Fuks A.E., Malko K. S., 2016. Formy zaluchennia inozemnoho kapitalu v natsionalnu ekonomiku. Finansy Ukrainy, № 9, pp.98-110.
22. Kharlamova G., 2017. Outlook for Ukraine: safety for the future. Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, #1(190), pp. 51-57. DOI: [dx.doi.org/ 10.17721/1728-2667.2017/190-1/8](https://doi.org/10.17721/1728-2667.2017/190-1/8)
23. Restoranni franchaizynh stanet samym perspektivnym byznesom v Ukrainy. 2017. URL : <http://ubr.ua/business-practice/own-business/restoranni-franchaizynh-stanet-samym-perspektivnym-biznesom-v-ukraine-3856851>.
24. Ukrainian franchises resilient in turbulent times. Franchise Sector Overview and Indicator. 2016. URL : https://2016.export.gov/ukraine/build/groups/public/@eg_ua/documents/webcontent/eg_ua_097192.pdf
25. Ukrainyskyi IT-rynok: itohy 2017 y perspektyvi 2018. URL : <https://dou.ua/lenta/articles/2017-summary/>.
26. GSA Names Ukraine as UKs Offshoring Destination of the Year 2018. URL : <http://emerging-europe.com/in-brief/gsa-names-ukraine-uks-offshoring-destination-year/>
27. The 2017 Global Outsourcing 100. IAOR. URL : <https://www.iaop.org/Content/19/165/4701>
28. IT-rynok Ukrainy. Asotsiatsiia IT v Ukraini. 2017. URL : <http://itukraine.org.ua/it-rynok>.
29. Investytsiinyi portal Lvivskoi oblasti. URL : https://www.invest-lvivregion.com/%D1%96%D1%82-%D1%81%D0%B5%D0%BA%D1%82%D0%BE%D1%80_ua_426cms.htm
30. Proshloe, nastoiashche y tumanno budushche bolshoi chetverky audytorskykh kompaniy. 2016. URL : <http://big4.com.ua/news/future-of-big-four-audit-firms.html>.
31. Deloitte operezhaet PwC v roly samoi bolshoi audytorskoj kompaniy v myre. 2016. URL : <http://big4.com.ua/big4/deloitte-over-pwc.html>.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2018; 6(201): 35-41

УДК 336.7

JEL classification: M2; M4

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2018/201-6/5>

N. Baltes, PhD, Professor

ORCID ID 0000-0002-7546-6978,

A.-G.-M. Dragoe, PhD

ORCID ID 0000-0002-9138-2678,

M.-D. Cozma, PhD

ORCID ID 0000-0001-8242-6483

Lucian Blaga University of Sibiu, Sibiu, Romania

THE ASSESSMENT OF THE INSOLVENCY RISK AT THE COMPANIES FROM THE MANUFACTURING INDUSTRY, LISTED ON THE BUCHAREST STOCK EXCHANGE

The paper presents both theoretically and empirically the insolvency risk for 35 companies from the manufacturing industry in Romania, listed on the Bucharest Stock Exchange, at premium and standard categories, during 2007-2016, through four models: Springate, Taffler, Altman, and French Commercial Credit. The results of the research have revealed that during the period 2007-2016, over 50% of the companies were facing a high insolvency risk, the most risky of them being Cemacon S.A. and Prefab S.A. The less risky companies during the mentioned period of time were Aerostar S.A. and Conted S.A.

Keywords: insolvency risk, Springate model, Taffler model, Altman model, French Commercial Credit model.

Introduction. The insolvency risk is widely developed and debated in many researches, most of the studies aiming to identify the endogenous and exogenous factors that contribute to the triggering of the insolvency. The economic and financial crisis has significantly contributed to the increase of the number of Romanian companies that have declared insolvency. Over the period 2011–2015, Romania registered over 100.000 insolvent companies, with an

incidence at 1.000 active companies of four times above the average from Central and Eastern Europe [12]. Only maximum 3% from the financial recovery plans have been successfully completed, ten times below the average from the developed countries of the European Union. This is the reason why it was necessary to modify the legislative framework, by adopting the Law no. 85/2014, according to which "insolvency is the state of the debtor's patrimony