

The main factors that need to be taken into account when determining tax policy are identified, in particular: the activities of the state in the field of taxation are one of the main components of economic policy in general; the result of state tax policy should be to meet the interests of both parties: on the one hand - the state, which consists in the formation of budgets at various levels to ensure socio-economic development, on the other - all members of society (citizens) for the actual realization of their rights and freedoms granted to them by the state; at all stages of the implementation of state tax policy there is always the possibility of conflict of interest of the parties, as state measures in the field of taxes are determined by the socio-economic structure of society, socio-economic groups in power; the consequences of the implementation of tax policy significantly affect the overall development of the national economy and have a socio-economic effect.

Own vision on the definition of the economic essence of the term "tax policy", namely: tax policy is the activity of the state in the field of taxation, which through economic, organizational, legal and social levers of influence carries out this activity and as a result ensures the receipt of taxes resources of the state and regulates economic growth through elements of the tax system.

**tax policy, taxes, economic policy, state regulation, financial resources of the state, taxation system, social-economic growth**

*Одержано (Received) 23.04.2021*

*Прорецензовано (Reviewed) 04.05.2021*

*Прийнято до друку (Approved) 20.12.2021*

**УДК 338.3.002.3**

**JEL Classification: D01, D21, D25**

DOI: [https://doi.org/10.32515/2663-1636.2021.7\(40\).130-140](https://doi.org/10.32515/2663-1636.2021.7(40).130-140)

**С.С. Сущенко, асп.**

*Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця, м. Харків, Україна*

## **Забезпечення інтегративної взаємодії малих та великих підприємств на основі когеренції їх інтересів**

В статті розглянуто можливості та особливості інтегративної взаємодії малих та великих підприємств. Обґрунтовано необхідність забезпечення інтегративної взаємодії різновеликих підприємств на основі когеренції їх інтересів. Когеренцію економічних інтересів малих та великих підприємств визначено як необхідну та достатню умову забезпечення інтегративності їхньої взаємодії. Наведено основні сфери та форми інтеграції малих і великих підприємств. Показано можливості урахування взаємних очікувань і можливостей виникнення певних протиріч економічних інтересів малих та великих підприємств в процесі взаємодії. Надано визначення та запропоновано структуру потенціалу взаємодії малих та великих підприємств та етапи його формування.

**інтегративна взаємодія, малі та великі підприємства, інтегративність, когеренція, економічний інтерес, потенціал**

**С.С. Сущенко, асп.**

*Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця, г. Харьков, Украина*

## **Обеспечение интегративного взаимодействия малых и больших предприятий на основе когеренции их интересов**

В статье рассмотрены возможности и особенности интегративного взаимодействия малых и крупных предприятий. Обоснована необходимость обеспечения интегративного взаимодействия различных предприятий на основе когеренции их интересов. Когеренция экономических интересов малых и крупных предприятий определена как необходимое и достаточное условие обеспечения интегративности их взаимодействия. Приведены основные сферы и формы интеграции малых и крупных предприятий. Показаны возможности учета взаимных ожиданий и возможностей возникновения определенных противоречий экономических интересов малых и крупных предприятий в процессе взаимодействия. Даны определения и предложена структура потенциала взаимодействия малых и крупных предприятий и этапы его формирования.

**интегративное взаимодействие, малые и крупные предприятия, интегративность, когеренция, экономический интерес, потенциал**

**Постановка проблеми.** В даний час вітчизняна і світова економіка зазнають серйозних трансформацій, пов'язаних із глобальними викликами. Це вимагає пошуку нових рішень щодо перетворення економічних систем та активізації інноваційної діяльності на мікрорівні. Відповідно до даної логіки змін має відбуватися і розвиток взаємодії малих та великих підприємств, зокрема її інтегративна складова.

Підвищення рівня турбулентності зовнішнього середовища та загострення конкуренції вимагають від суб'єктів господарювання створення нових типів об'єднань та форм взаємодії, зокрема інтегративних утворень. При цьому серед основних цілей та мотивів створення таких інтегративних утворень, особливо між малими та великими підприємствами, слід виділити такі:

зниження рівня транзакційних витрат та підвищення ефективності функціонування взаємодіючих підприємств за рахунок їх спільної зацікавленості у кінцевому результаті та когеренції економічних інтересів;

полегшення та пришвидшення доступу до фінансових ресурсів для реалізації господарсько-виробничої програми завдяки забезпеченню централізованого контролю за їх використанням;

зменшення рівня ризикованості реалізації фінансово-господарської діяльності, масштабних проектів,

Вивчення та аналіз основних цілей, умов та мотивів створення будь-якого інтегративного утворення є важливим етапом організації такого роду взаємодії між малими та великими підприємствами. Однак, питання визначення необхідності та доцільності участі у спільній діяльності, процес відбору партнерів по взаємодії, забезпечення урахування їх власних та спільних економічних інтересів залишаються недостатньо дослідженими та потребують додаткової уваги.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематиці забезпечення та організації інтеграційної взаємодії підприємств, її теоретико-методологічним та практичним аспектам, присвячено наукові праці багатьох вчених, як зарубіжних, так і вітчизняних. Зокрема, слід відзначити, дослідження таких науковців, як Алексєєв І. [1], Амоша О. [2], Ансофф І. [10], Бузько І. [3], Варналій З. [4; 5], Друкер П. [11], Кизим М. [6], Портер М. [12], Сущенко О. [9; 13], Томпсон А. [14] та ін.

Однак при цьому, питання забезпечення інтегративної взаємодії малих та великих підприємств на основі когеренції їх інтересів залишаються недостатньо дослідженими та потребують додаткової уваги.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження сучасних аспектів і практики інтеграційної взаємодії підприємств та розробка принципів засад забезпечення інтегративної взаємодії малих та великих підприємств на основі когеренції їх інтересів.

**Виклад основного матеріалу.** Незважаючи на високі темпи інтеграції багатьох галузевих та регіональних утворень, що сформовано на її основі, все ж такі мають проблеми. Серед них відзначаються такі, як низька ефективність діяльності інтеграційних утворень, необхідність їх реорганізації та у ряді випадків переділу власності, небезпека розпаду міжфірмової структури, що в результаті може призвести до зміни конфігурації компаній. До того ж слід враховувати, що діяльність підприємства, що входить до інтегративного утворення може вважатися ефективною лише за умов сприяння досягненню цілей інших підприємств, які входять до цього утворення, не лише тільки власних. За умов відсутності виконання такої умови можливим є закономірне виникнення дезінтеграційних процесів, які базуватимуться на внутрішньо системних конфліктах та можуть призвести до розпаду інтегративного утворення.

Інтеграція як форма концентрації виробництва та капіталу спостерігається у всіх сферах економічної діяльності, оскільки закономірно великим інтегрованим компаніям легше адаптуватися до умов ринкового середовища, що стрімко змінюється; знизити ризики невизначеності; консолідувати інвестиційні ресурси; забезпечити виживаємість, стабільність та ефективність функціонування компанії; отримати синергетичний ефект завдяки зростанню ринкового потенціалу; знизити трансакційні витрати та ін. У сучасних умовах спеціалізація підприємства неминуче призводить до розвитку та інтеграції малих та великих підприємств, у таких формах як субпідряд, франчайзинг, лізинг, венчурна діяльність, інтрапренерство т.ін.

У категоріальному аспекті інтеграція суб'єктів господарювання представляє собою сукупність організаційно-економічних відносин між господарюючими суб'єктами, що взаємодіють у складі інтегрованої структури на координаційних або субординаційних началах з приводу встановлення стійких взаємодій, що повторюються, в процесах організації виробництва, праці та управління, обміну результатами виробництва з метою гармонізації економічних інтересів, досягнення синергетичного ефекту при спільній діяльності та взаємовідносин із зовнішніми контрагентами, включаючи державні установи.

Однією з параметральних категорій інтеграції, що визначає властивості цілісності взаємодіючих суб'єктів, є інтегративність. Завдяки інтегративності виникають відносини спільності окремих складових в процесі їх взаємодії, створюється їх відповідна цілісність. При цьому найважливішим питанням стає не виникнення цієї властивості, а її збереження в процесі подальшого розвитку взаємодії. Саме тому до інтегративних слід відносити чинники, що є для суб'єктів взаємодії системоутворюючими, як от їх неоднорідність та протилежність. Відповідно до спрямованості даного дослідження, інтегративність представляє собою ступінь єдності, цілісної спільності підприємств, що входять до інтегративного утворення, один з одним.

Під інтегративною взаємодією малих та великих підприємств слід розуміти організацію та налагодження когерентних зв'язків та спільних дій підприємств-партнерів на основі спільного використання їх потенціалу з метою досягнення спільних цілей та економічних інтересів із формуванням цілісної інтегрованої системи.

Найважливішим чинником ефективної організації інтегративної взаємодії малих та великих підприємств, на якому вона має базуватися, є наявність спільних економічних інтересів та їх відповідна когеренція. Саме спільні економічні інтереси, їх когеренція, є проявом розвитку відносин взаємодії малих та великих підприємств. Тому виявлення та аналіз когерентних економічних інтересів взаємодіючих підприємств дозволяє виявити не тільки їх зміст та потреби їхніх підприємств-носіїв, а й визначити можливі способи та шляхи їх реалізації.

Як економічна категорія економічний інтерес представляє собою реальний, зумовлений відносинами власності та принципом економічної вигоди мотивів і стимулів соціальних дій щодо задоволення динамічних систем індивідуальних потреб [8].

С.В. Мочерний визначив економічний інтерес, як усвідомлення економічних потреб окремих людей, соціальних верств, груп та класів, що є формою відносин економічної власності, і, у свою чергу, знаходять свій вияв у поставлених цілях, конкретних завданнях та діях щодо їх досягнення [7].

Стосовно спрямованості даного дослідження слід зазначити, що спільні економічні інтереси взаємодіючих малих та великих підприємств мають бути взаємообумовленими та взаємопов'язаними, тобто когерентними. Відповідно до цього

господарсько-економічні відносини підприємств в процесі їх взаємодії забезпечують максимальну ефективність їх спільної діяльності та створюють економічний базис організації їх інтегративної взаємодії.

Когеренція (від лат. *cohaerentia* - поєднаність, зчеплення, примикання) означає взаємопов'язаність, узгодженість будь-яких процесів та явищ. Принцип когерентності полягає у твердженні, що все, що існує, знаходиться у взаємозв'язку. Когеренція є проявом системних властивостей об'єкта, своєрідним виразом антиномії частини і цілого.

Слід зазначити, що об'єктивна природа економічних інтересів передбачає їх змінність, вони не є статичними у часі та трансформуються певним чином під впливом різноманітних факторів, зміною умов господарювання та типу потреб їх носіїв. Відповідним чином на їх зміст впливає і взаємодія малих та великих підприємств, розвиток якої відображається на потребах, інтересах та пріоритетах суб'єктів господарювання.

Підґрунтям розмаїття та єдності економічних інтересів малих та великих підприємств є загальні потенційні протиріччя загальноекономічної системи інтересів, зокрема особистих, колективних, суспільних, регіональних, національних та інтересів суб'єктів господарювання відповідно до ієрархії їх виникнення та здійснення. Виникнення таких протиріч є цілком природним, оскільки є результатом взаємодії суб'єктів господарювання у сформованому механізмі їх реалізації. Очевидно, що подальше загострення таких протиріч може призвести до значного розбалансування системи економічних інтересів та порушення зв'язків взаємодіючих суб'єктів. Відповідно до цього необхідним є відновлення балансу та підтримання рівня його оптимального співвідношення із протиріччям економічних інтересів взаємодіючих підприємств, що представляється можливим за рахунок когеренції економічних інтересів. Основою когеренції економічних інтересів малих та великих підприємств є забезпечення ефективної організації та взаємовигідної їх взаємодії, підґрунтя якої складає взаємозалежність та взаємопотреба одне в одному при здійсненні спільної діяльності.

Наявність підприємств, що мають спільні економічні інтереси та визнають необхідність додавання сукупних зусиль щодо їх реалізації зумовлюють та визначають принципи організації та характер своєї взаємодії. В цілому узгодженість, когеренція економічних інтересів малих та великих підприємств є не тільки взаємовигідною та потрібною для організації їхньої взаємодії, а також є необхідною та достатньою умовою забезпечення інтегративності такої взаємодії (рис. 1).

Очевидно, що всі види економічних інтересів малих та великих підприємств в процесі їхньої інтегративної взаємодії існують у певній суперечливій єдності та взаємопов'язаності. Суперечливість у даному випадку виступає у наявності певного роду взаємних очікувань та протиріч між підприємствами-носіями економічних інтересів одночасно із спільними цілями та потребами. Виникнення протиріч зумовлено наявністю значної різниці у масштабах діяльності підприємств, що взаємодіють, рівнях їх потенціалу, ресурсних та фінансових можливостях, стратегічними цілями та пріоритетами розвитку. Така різниця визначатиме провідні позиції та активну або підлеглу роль підприємства у реалізації спільних інтересів та цілей в процесі його взаємодії з іншим суб'єктом господарювання. Тому необхідним в процесі організації взаємодії малих та великих підприємств та забезпеченні її інтегративності є урахування взаємних очікувань та можливостей виникнення певних протиріч їх економічних інтересів.

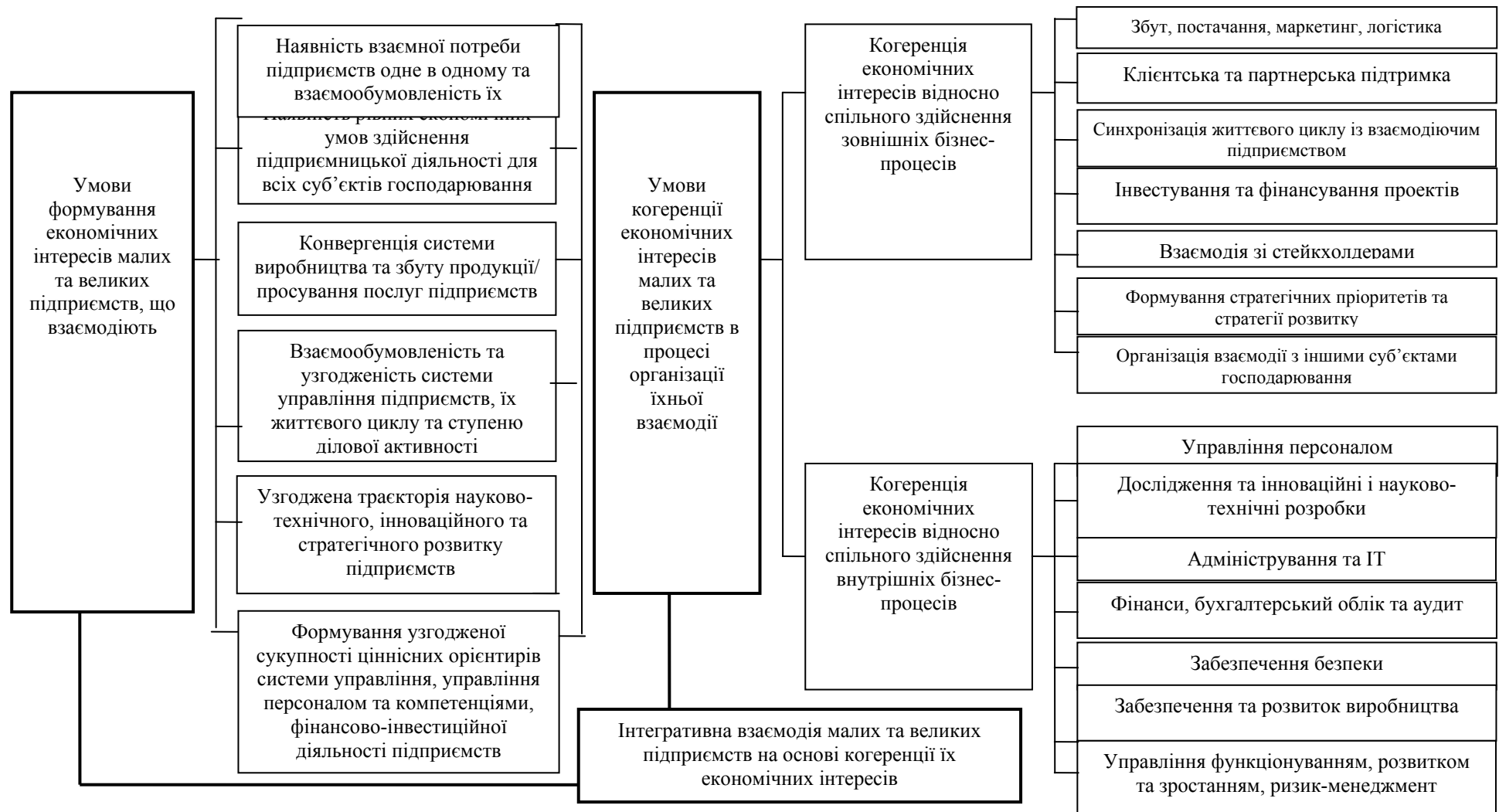


Рисунок 1 - Забезпечення інтегративної взаємодії малих та великих підприємств на основі когеренції їх інтересів

Джерело. розроблено автором

Ефект від взаємодії малих та великих підприємств на інтегративній основі є більш значним, ніж ефект від взаємодії підприємств на основі класичних механізмів партнерства. В умовах зростання рівня глобальної конкуренції, трансакційних витрат та рівня турбулентності зовнішнього середовища зростає значущість розробки та запровадження новітніх форм та способів організації партнерської діяльності між підприємствами, що відрізняються одне від одного за багатьма параметрами. Це зумовлює необхідність формування їх нових композиційних структурних сполучень на інтегративній основі.

Слід зауважити, що не завжди взаємодія окремих суб'єктів призводить до появи їхньої інтегрованої цілісності. При переході з одного якісного рівня на інший не всі управлінські структури виживають, деякі з них розпадаються, оскільки якісні перетворення елементів системи можуть призводити до виникнення нових інтеграційних зв'язків та напрямів, що виходять за рамки системи, що склалася. У такому випадку цілком можливий сценарій розпаду (поліфуркація) інтегрованої структури під впливом більш вагомих чинників та елементів впливу зовнішнього середовища. Стійкість зв'язків всередині інтеграційної структури зумовлена існуванням «сил взаємного тяжіння», що перевищують переваги самостійного функціонування суб'єктів взаємодії. Очевидно, що структури, які формуються в процесі інтегративної взаємодії малих та великих підприємств не є статичними та незмінними протягом часу. Під впливом різноманітних зовнішніх та внутрішніх чинників вони певним чином адаптуються до такого впливу або трансформуються відповідно до поточних умов та стратегічних завдань розвитку. Визначальне значення при цьому мають не тільки цілі та завдання розвитку, що постають перед підприємствами, що взаємодіють, а їх ресурси та потенційні можливості, завдяки яким означені завдання мають бути реалізованими.

Створення та функціонування інтегративних утворень малих та великих підприємств дозволяють, внаслідок виникнення специфічних ефектів від такого об'єднання, отримати відповідні синергетичні ефекти інтегративної природи, серед яких слід виділити зокрема потенціал взаємодії малих та великих підприємств та інноваційну синергію такої взаємодії. Виникнення таких ефектів зумовлено трансформацією властивостей підприємств, що взаємодіють, появою та розвитком їх додаткових властивостей, внаслідок чого зростає рівень конкурентоспроможності підприємств, формуються їх стратегічні конкурентні переваги та унікальні компетенції.

Щодо потенціалу взаємодії малих та великих підприємств, слід зазначити, що при об'єднанні спільних зусиль, ресурсів та потенційних можливостей різних суб'єктів господарювання має місце перехід від кількісних змін до якісних. Питанням дослідження потенціалу підприємства та різних його видів і складових присвячено велику кількість наукових досліджень, тому не представляється необхідним зупинятися на його визначенні окремо. У нашому випадку маємо казати про формування та подальше використання особливого типу потенціалу – потенціалу взаємодії малих та великих підприємств, яке відбувається в процесі їх інтегративної взаємодії. Організація такої взаємодії дозволяє максимально ефективно використовувати потенціал кожного з її суб'єктів, що не представляється можливим у випадку їх автономного функціонування.

Структурні елементи та складові потенціалу взаємодії малих та великих підприємств мають складні діалектичні зв'язки. Очевидно, при цьому, що внаслідок різної міцності, потенційної та ресурсної наповнюваності, ступеня стійкості до впливу зовнішніх збурень та внутрішніх чинників та інших параметрів потенціали великого та малого підприємства суттєвим чином відрізняються одне від одного саме за якісними

характеристиками. Так, великі підприємства, маючи значний економічний, ресурсний, інноваційний, інтелектуальний, фінансовий та іншого роду потенціал, володіють, як слідство, значними можливостями генерації та подальшої комерціалізації новітніх видів продукції. При цьому диференціація продукції та диверсифікація діяльності великого підприємства визначається його стратегічними планами та цілями розвитку, а також спроможністю та готовністю до їх здійснення.

Інша річ потенціал малого підприємства. Окрім значно скромніших кількісних його характеристик слід зазначити у деяких випадках, залежно від типу та спрямованості діяльності малого підприємства, обмеженість або навіть відсутність деяких видів потенціалу, наприклад стратегічного або науково-технічного. Однак при цьому наявність значних переваг малих підприємств відносно володіння більш високим ступенем мобільності власних ресурсів та управлінських дій, більш низькими витратами і, як наслідок, більш високою гнучкістю підприємства, його інноваційністю. Такі особливості дозволяють малому підприємству швидко адаптуватися до змін зовнішнього середовища та ринкової кон'юнктури шляхом формування та нарощування необхідних локальних потенціалів та переорієнтації на нові види діяльності чи взаємодії.

Таким чином, слід зазначити, що завдяки специфічним особливостям, зумовленим характерними властивостями різних підприємств, потенціал великого підприємства відрізняється більш високим ступенем статичності, оскільки якісні перетворення та кількісні зміни його структурних елементів є довготривалим складним завданням. Саме тому в процесі організації та розвитку взаємодії малих та великих підприємств потенціал останніх слід розглядати у якості базової основи, фундаменту потенціалу такої взаємодії.

У свою чергу потенціал малих підприємств є більш гнучким, може характеризуватися більш високим ступенем інноваційної мобільності та інтегративності й формувати в процесі взаємодії з іншими підприємствами відповідні варіативні блоки. Під формуванням варіативних блоків мається на увазі можливість використання та застосування принципу взаємозамінності кожного із відповідних структурних елементів потенціалу підприємств, що взаємодіють. Тобто в процесі взаємодії підприємств одне з одним та формуванні потенціалу їхньої взаємодії, забезпеченні скоординованості та узгодженості їх спільних дій, може бути доступною можливість швидкої маловитратної заміни або доповнення будь-якого структурного елемента потенціалу одного підприємства відповідним структурним елементом потенціалу іншого підприємства, або їх швидке пересування від одного завдання до іншого.

Потенціал взаємодії малих та великих підприємств представляє собою сукупність потенційних та ресурсних можливостей підприємств, що взаємодіють, з приводу організації, налагодження та розвитку такої взаємодії на основі скоординованої діяльності, узгодженого управління та когеренції економічних інтересів підприємств з метою зростання їх економічної ефективності, стійкості та конкурентоспроможності. У загальному вигляді потенціал взаємодії малих та великих підприємств (далі – ПМВВП) та етапи його формування представлено на рис. 2.

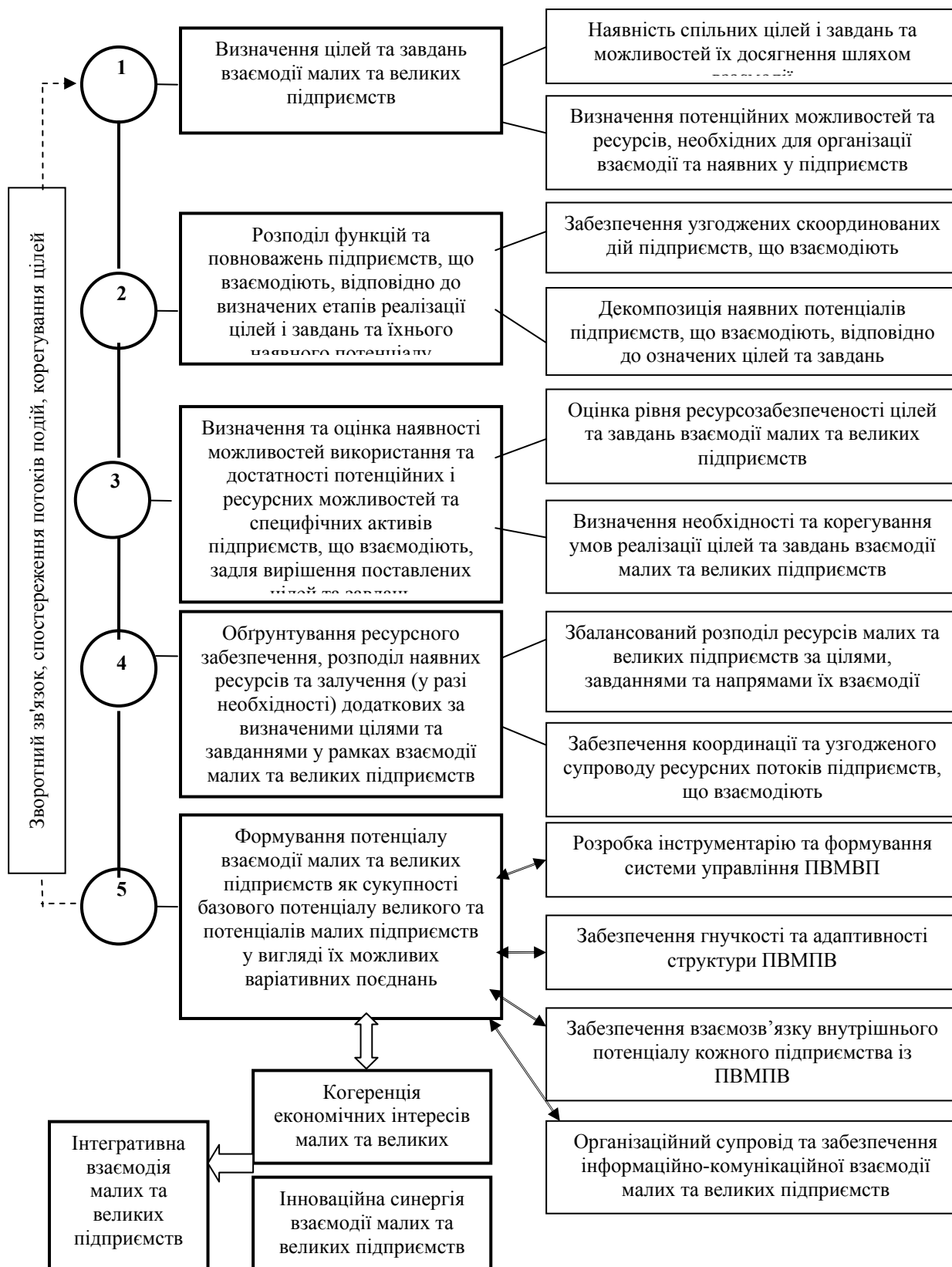


Рисунок 2 - Потенціал взаємодії малих та великих підприємств та етапи його формування

Джерело. складено автором



Слід зазначити, що потенціал взаємодії малих та великих підприємств не є постійною величиною, як і інші складові економічного розвитку підприємства. Під впливом перманентних змін зовнішнього та внутрішнього середовища підприємств, а також динаміки та напрямів їхньої взаємодії, даний потенціал потребує постійного оновлення та відповідного коригування його складових елементів. Володіючи певним потенціалом взаємодії, що формується відповідно до специфіки її організації та розвитку, особливостей підприємств та ринкового середовища, рівня складності завдань, що вирішуються, малі та великі підприємства отримують можливість цілеспрямовано впливати на рівень власної конкурентоспроможності, ступінь стійкості та динаміку економічного розвитку, а також формувати власну стратегію та унікальні стратегічні конкурентні переваги. Особливо слід відзначити можливість значної активізації інноваційної діяльності підприємств, що взаємодіють, та формування конкурентних переваг, заснованих на інноваційних та науково-технічних досягненнях.

Очевидним є і отримання специфічного синергетичного ефекту інноваційного характеру, який поряд із забезпеченням когеренції економічних інтересів малих та великих підприємств і на основі використання потенціалу їхньої взаємодії надає можливість організації та забезпечення інтегративної взаємодії малих та великих підприємств. Синергетичний ефект інтегративної взаємодії малих та великих підприємств визначається видами та формами їх окремих синергетичних ефектів в процесі такої взаємодії. Залежатиме такий ефект не від кількісних характеристик та результатів взаємодії малих та великих підприємств, а від її інноваційної якості.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Організація взаємодії малих та великих підприємств в сучасних умовах є найбільш доцільною на основі якісно нових механізмів, що забезпечить економічне зростання та підвищення їх конкурентоспроможності. Для переходу на більш високий рівень розвитку необхідним є формування принципово нової системи інтегративної взаємодії малих та великих підприємств, що забезпечуватимуть відповідний рівень конкурентоспроможності національної економіки. Слід наголосити, що пожвавлення інноваційної активності вітчизняних підприємств не повинно відбуватися лише за умов збільшення фінансування відповідних розробок. Інтегративна взаємодія малих та великих підприємств в інноваційній сфері передбачає концентрацію їх потенціалу, стратегічних конкурентних переваг та можливостей задля максимально ефективної реалізації означених цілей та завдань здійснення спільної, зокрема, інноваційної діяльності.

Таким чином, у якості необхідних та достатніх умов організації інтегративної взаємодії та створення відповідних інтегративних утворень малих та великих підприємств, що можна розглядати як специфічні інтеграційні фактори, слід визначити такі:

- когеренція економічних інтересів малих та великих підприємств;
- можливість спільного використання та нарощування потенціалу малих та великих підприємств та формування відповідного потенціалу їхньої взаємодії;
- виникнення інноваційної синергії інтегративної взаємодії малих та великих підприємств.

В цілому, розвиток інтегративної взаємодії малих та великих підприємств дозволяє забезпечити доступ малих підприємств до фінансових ресурсів великих суб'єктів господарювання та спеціалізованих фондів з метою фінансування інноваційних розробок та організації впровадження новацій у виробництво. Інноваційні виробництва, що створюються в результаті, дозволяють стабілізувати становище великих підприємств та підвищити їх інноваційну активність, а й загалом, і ділову.

Перспективи подальших досліджень полягають у розробці проблематики

розвитку новітніх форм інтегративної взаємодії малих та великих підприємств, налагодженні взаємодії держави, науки та сфери підприємництва при здійсненні інноваційних розробок.

## Список літератури

1. Алексєєв І.В., Колісник М.К., Мороз А.С. Управління ресурсним забезпеченням промислово-фінансових груп : [монографія]. Львів : Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2007. 131 с.
2. Амоша О. Теорія і практика кластеризації: світовий і вітчизняний досвід. *Кластери в економіці України*: колективна монографія / за наук. редакцією докт. екон. наук, проф. М.П. Войнаренка. Хмельницький: ХНУ, ФОП Мельник А.А., 2014. 1085 с.
3. Бузько І.Р., Галгаш Р.А. Інституціональна модель стратегічної координації взаємодії підприємств в регіональних кластерах. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2017. № 6. С. 45-51.
4. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики. Вид. 3-тє, [перероб. та доп.]. К.: Т-во «Знання», 2005. 302 с.
5. Варналій З.С. Франчайзинг як ефективна форма інтеграційних зв'язків суб'єктів малого бізнесу та корпорацій. *Актуальні проблеми економіки*. 2002. №3. С. 47-53.
6. Кизим М.О. Промислова політика та кластеризація економіки України: монографія. Харків : ВД «Інжек», 2011. 304 с.
7. Мочерний С.В. Політична економія: навч. посіб. К.: Знання-Прес, 2002. 810 с.
8. Основи економічної теорії: політекономічний аспект. Підручник для студентів економічних спеціальностей вищих закладів освіти / Климко Г.Н., Нестеренко В.П., Каніщенко Л.О., Чухно А.А. К.: Вища школа, 1999. 743 с.
9. Сущенко О.А., Буздаков Л.М. Розвиток управління мережевими формами взаємодії бізнес-структур. *Управління проектами та розвиток виробництва*. 2011. № 3. С. 56-60.
10. Ansoff I.H. *Implanting Strategic Management*. Prentice Hall International Ltd., London, 1990. 550 p.
11. Drucker P. F. *Innovation and Entrepreneurship : Practice and Principles*. Harper & Row , New York , NY, 1985. 610 p.
12. Porter M.E. Location, competition, and economic development : local clusters in a global economy. *Economic Development Quarterly*. 2000. February. Vol. 14. № 1. P. 15–34.
13. Sushchenko O.A., Trunina I.M. Creation of innovation clusters as a line of enterprise competitiveness improvement in the field of foreign economic activity. *Актуальні проблеми економіки*. 2016. № 3. С. 191-198.
14. Thompson Arthur A., Strickland J.A. *Strategic Management: Concepts and Cases*. McGraw-Hill School Education Group, 1994. 1024 p.

## References

1. Aljeksjejev, I.V., Kolisnyk, M.K., & Moroz, A.S. (2007). *Upravlinnja resursnym zabezpechennjam promyslovo-finansovyh grup : monografija [Resource management of industrial and financial groups: monograph]*. L'viv : Vyd-vo NU "L'vivs'ka politehnika" [in Ukrainian].
2. Amosha, O. (2014). *Theory and practice of clustering: global and domestic experience. Clusters in the economy of Ukraine: collective monograph*. M.P. Vojnarenka (Ed.). Hmelnyckyj: HNU, FOP Mel'nyk A.A.
3. Buzko, I.R., & Galgash, R.A. (2017). Instytucjonal'na model' strategichnoi' koordynacii' vzajemodii' pidpryjemstv v regional'nyh klasterah [Institutional model of strategic coordination of enterprise interaction in regional clusters]. *Visnyk Shidnoukrai'ns'kogo nacional'nogo universytetu imeni Volodymyra Dalja - Bulletin of the East Ukrainian National University named after Volodymyr Dahl*, 6, 45-51 [in Ukrainian].
4. Varnalij, Z.S. (2005). *Small entrepreneurship: basics of theory and practice*. (3d ed.). K. : T-vo "Znannja", KOO.
5. Varnalij, Z.S. (2002). Franchajzyng jak efektyvna forma integracijnyh zv'jazkiv sub'jektiv malogo biznesu ta korporacij [Franchising as an effective form of integration of small business entities and corporations]. *Aktual'ni problemy ekonomiky - Actual problems of the economy*, 3, 47-53 [in Ukrainian].
6. Kyzym, M.O. (2011). *Promyslova polityka ta klasteryzacija ekonomiky Ukrai'ny: monografija [Industrial policy and clustering of the Ukrainian economy: monograph]*. Harkiv : VD «Inzhek» [in Ukrainian].
7. Mochernyi, S.V. (2002). *Politychna ekonomiiia [Political Economy]*. Kyiv: Znannia-Pris [in Ukrainian].

8. Klymko, H.N., Nesterenko, V.P., Kanishchenko, L.O., & Chukhno, A.A. (1999). *Osnovy ekonomichnoi teorii: politekonomichnyi aspekt [Fundamentals of Economic Theory: Political-Economic Aspect]*. Kyiv: Vyshcha shkola [in Ukrainian].
9. Sushhenko, O.A., & Buzdakov, L.M. (2011). Rozvytok upravlinnja merezhevymy formamy vzajemodii biznes-struktur [Development of management of network forms of interaction of business structures]. *Upravlinnja proektamy ta rozvytok vyrobnyctva - Project management and production development*, 3, 56-60 [in Ukrainian].
10. Ansoff, I.H. (1990). *Implanting Strategic Management*. Prentice Hall International Ltd., London [in English].
11. Drucker, P.F. (1985). *Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles*. New York: Harper & Row [in English].
12. Porter, M.E. (2000). Location, competition, and economic development : local clusters in a global economy. *Economic Development Quarterly*, Vol. 14, 1, 15-34 [in English].
13. Sushchenko, O.A., & Trunina, I.M. (2016). Creation of innovation clusters as a line of enterprise competitiveness improvement in the field of foreign economic activity. *Aktual'ni problemy ekonomiky - Actual problems of the economy*, 3, 191-198 [in English].
14. Thompson, A.A., & [Strickland](#), J.A. (1994). *Strategic Management: Concepts and Cases*. McGraw-Hill School Education Group [in English].

**Serhii Sushchenko**, PhD student

*Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, Kharkiv, Ukraine*

### **Ensuring the Integrative Interaction of Small and Large Enterprises Based on the Coherence of Their Interests**

The article examines the possibilities and features of integrative interaction between small and large enterprises. Currently, the domestic and world economies are undergoing serious transformations related to global challenges. This requires the search for new solutions for the transformation of economic systems and the activation of innovative activities at the micro level. The purpose of the article is to study modern aspects and practices of integrative interaction of enterprises and to develop the principles of ensuring integrative interaction of small and large enterprises based on the coherence of their interests.

The need to ensure integrative interaction of enterprises of different sizes based on the coherence of their interests is substantiated. It is shown that the most important factor in the effective organization of the integrative interaction of small and large enterprises, on which it should be based, is the presence of common economic interests and their appropriate coherence. The coherence of the economic interests of small and large enterprises is defined as a necessary and sufficient condition to ensure the integrability of their interaction. The main areas and forms of integration of small and large enterprises are given. The possibilities of taking into account mutual expectations and the possibility of certain contradictions of economic interests of small and large enterprises in the interaction process are shown.

The creation and operation of integrative formations of small and large enterprises allow, as a result of the specific effects of such an association, to obtain corresponding synergistic effects of an integrative nature, among which the potential of interaction between small and large enterprises and the innovative synergy of such interaction are highlighted. The definition and proposed structure of the interaction potential of small and large enterprises and the stages of its formation are provided. Specific integration factors are singled out as necessary and sufficient conditions for the organization of integrative interaction and the creation of integrative formations of small and large enterprises.

**integrative interaction, small and large enterprises, integrability, coherence, economic interest, potetial**

*Одержано (Received) 09.12.2021*

*Прорецензовано (Reviewed) 17.12.2021*

*Прийнято до друку (Approved) 20.12.2021*