О.П. Микитюк, канд. екон. наук, асист.

КООПЕРУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ЗАСІБ ПІДТРИМКИ ЇХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

У статті розкривається значення такого засобу підвищення конкурентоспроможності підприємств як кооперування, визначаються його особливості для різних форм взаємодії суб'єктів господарювання.

The article is dedicated to the cooperation as a resource of enterprise competitiveness increase, to the sense of cooperation. The specialties of cooperation for different forms of the enterprise interaction are defined.

Ключові слова: підприємництво, кооперування, підприємство, конкурентоспроможність, форми кооперації.

Keywords: entrepreneurship, cooperation, enterprise, competitiveness, forms of the cooperation.

В умовах вільної ринкової економіки конкуренція є відображенням відносин змагання між господарськими елементами, особливо у випадку, коли їхня самостійна діяльність ефективно обмежує можливості кожного з них вплинути на загальні умови виробництва, обігу, реалізації товарів та послуг на даному ринку. З іншого боку, конкуренція між підприємствами стимулює виробництво тих товарів та послуг, яких потребує споживач. Тоді діяльність учасників ринкових відносин набуває динамічного характеру, вона пов'язана з економічною відповідальністю та ризиком підприємця, що перетворює його у своєрідний соціальний двигун економічного розвитку [1, с. 98].

Сьогодні склалась ситуація в економіці, яка опосередковується критичним обмеженням фінансових ресурсів, змінами в правовому полі, застійними процесами на багатьох ринках, вимагає особливих підходів до вирішення вказаної проблеми шляхом розвитку взаємовигідної ринкової інтеграції в будь-якому секторі економіки, вивчення закордонного та кращого вітчизняного досвіду, їх узагальнення і подальшого розповсюдження. Це стосується, насамперед, проблеми оптимізації організаційних форм економічних взаємовідносин в різних сферах економіки та визначення їх ефективності.

Серед вітчизняних вчених, які займаються розробкою окремих питань конкурентоспроможності підприємств та процеси їх взаємодії в ринковій економіці є:, Варналій З., Мазилкіна Є., Панічкіна Т., Портер М., Фатхутдінов Р., Харченко Т.

Незважаючи на значну увагу, яка останнім часом приділяється даній проблемі, не в повній мірі розкриті особливості інтеграції підприємств в умовах ринкової економіки на шляху до підвищення внутрішніх показників конкурентоспроможності усіх членів такої взаємодії.

Ціллю статті є аналіз форм кооперування підприємств, їх вплив на конкурентоспроможність вітчизняних господарюючих суб'єктів, пошук шляхів вирішення проблем підтримки на високому рівні показників конкурентоспроможності підприємств.

Ступінь реалізації можливостей удосконалення економічних взаємовідносин підприємств у різних сферах економіки значною мірою залежить від рівня оптимальності і раціональності вибору та організаційної чи організаційно-правової форми цих взаємовідносин, оскільки остання може сприяти цьому процесу або, навпаки, – гальмувати його через свою недосконаліть або невідповідність конкретній ситуації.

В будь якому випадку, слід особливої уваги приділити економічному симбіозу підприємств, який являє собою союз малого і великого підприємств бізнес-партнерів, взаємовигідний для обох сторін. Іншими словами – це така стійка економічна взаємодія, яка дає позитивний кінцевий ефект, у зв'язку з цим величина ефекту від спільної діяльності більша суми економічних ефектів окремо діючих підприємств, що в довгостроковому періоді підвищує конкурентоспроможність підприємств-учасників такої співпраці.

Результатом взаємодії малих підприємств з виробничо-господарськими структурами є утворення та розвиток таких форм кооперації суб'єктів підприємництва як субпідряд, франчайзинг, лізинг, венчурне фінансування. Змістом зазначених форм є інтеграція (переплетіння) функціональних сфер діяльності підприємств зокрема, формою виробничих функціональних зв'язків є субпідряд, форм виробничо-збутових – франчайзинг, формою виробничо-фінансових – лізинг, а формою інноваційних функціональних інтеграційних зв'язків є венчурне фінансування [2, с. 3].

Розглядаючи взаємодії малих підприємств з великими, середніми і собі подібними малими підприємствами не можна знехтувати не менш важливим класом взаємодій – з організаційними структурами, що складають зовнішнє середовище малого підприємництва, оскільки їх вплив відіграє іноді вирішальну роль у становленні і розвитку малого підприємництва.

Взаємодія підприємств з органами управління і регулювання, а також з фінансовими органами визначається перш за все ступенем державної підтримки господарюючих суб'єктів і ефективності функціонування даної системи, оскільки вище названі органи та установи безпосередньо впливають на становлення і функціонування малого, середнього і великого бізнесу. Оскільки органи управління, регулювання і фінансові інститути є елементами зовнішнього середовища, вони можуть виступати як позитивним так і негативним фактором у системі взаємодій підприємств, тобто як спонукати розвиток їх, так і гальмувати.

Формою реалізації виробничих коопераційних відносин суб'єктів підприємництва є субпідрядна система. Підрядні (контрактні) відносини по суті є однією з форм кооперування товаровиробників, яка спрощує виконання складних робіт. Субпідряд можна визначити як підсистему підрядних відносин, змістом яких є договірні зв'язки між великою компанією та малим підприємством, яке спеціалізується на певних видах робіт, з приводу передачі останньому окремих стадій технологічного процесу чи виконання певного спектру послуг.

Сьогодні існує дві моделі субпідряду: американська і японська. Перша ґрунтується на використанні великої кількості конкуруючих між собою підрядчиків та субпідрядників, а основним критерієм відбору виконавця замовлення є ціна. В результаті забезпечується незалежність виробника кінцевого продукту від кожного з постачальників і, таким чином,

стає можливою мінімізація витрат. Для японської моделі характерні обмежена кількість постачальників; невеликий відсоток робіт, що передається підрядчикам; основним критерієм відбору виступають не ціни, а сумісність технічного базису контрагентів з обладнанням замовника, надійність партнерів та якість виробів.

Про масштаби розповсюдження субпідрядної системи можна зробити висновки, виходячи з того, що в США близько 55 % в середньому, а в Японії до 70% підприємств працюють за цією системою [3, с. 241]. Це дає підстави стверджувати, що субпідрядні відносини, і в американському, і в японському варіантах, є взаємовигідними для обох сторін, оскільки велике підприємство отримує економію в результаті зменшення витрат на оплату робочої сили, використання інноваційних технологій, які інтенсивно продукуються суб'єктами малого підприємництва, а малі підприємства, в свою чергу, отримують можливість гарантованого збуту продукції при мінімальних маркетингових витратах.

Лізинг є особливою формою виробничо-фінансових коопераційних відносин суб'єктів підприємництва, що комплексно впливає на основні складові елементи виробничого процесу: на засоби праці і працю людини, на ступінь використання техніки та робочої сили. Розвиток лізингу сприяє збільшенню кількості власників і, насамперед, підприємців малих і середніх структур. Так, питома вага малих і середніх підприємств-користувачів лізингового майна у виробництві дорівнює 80% [4, с. 60].

Основними перевагами малих підприємств як орендарів є: стовідсоткове кредитування; простота отримання контракту за лізингом; можливість оренди складного і дорогого обладнання для реконструкції або вдосконалення підприємства; можливість отримання додаткових інвестицій від іноземних партнерів у вигляді машин та устаткування. Надання ж малими підприємствами свого майна в лізинг є окремим видом підприємницької діяльності, а, значить, здійснюється з метою отримання прибутку. Успішне здійснення такої діяльності вже є перевагою суб'єктів малого підприємництва на шляху до підвищення конкурентоспроможності.

Формою реалізації виробничо-збутових коопераційних відносин підприємств є франчайзинг, що являє собою своєрідну систему інтеграційних зв'язків малих і великих підприємств на основі контрактних відносин, які дають змогу малому підприємству вести певний вид підприємницької діяльності, визначений іншою стороною – великим підприємством.

Реалізація специфічних переваг франчайзингу є основою підвищення життєздатності малих підприємств, оскільки він поєднує в собі переваги великого виробництва (економія на управлінських витратах, рекламі, витратах на впровадженні нових технологій) і малого підприємництва (висока мобільність, можливість локальних контрактів і знання регіональних умов). Однією з основних проблем суб'єктів франчайзингу є стійкість їх взаємодій. Тому для підтримки конкурентоспроможності підприємств франчайзингової системи будь-якого спрямування необхідно, щоб обидва контрагенти були впевнені, що така взаємодія для них вигідна і ризик невиконання договірних зобов'язань зведений до мінімуму. Для визначення рівня стійкості і суттєвості таких взаємодій порівнюють прибуток, що створюється в результаті взаємодії великого і малого підприємств в системі франчайзингу і суму прибутків

автономно діючих великого і малого підприємств. Якщо ці показники однакові, це означає, що навіть якщо ці підприємства вступлять в такий взаємозв'язок, він виявиться нестійким, оскільки підприємства не матимуть прямих економічних стимулів до співпраці. Такий же принцип визначення стійкості взаємозв'язків може бути застосований і для інших форм кооперування суб'єктів підприємництва.

Аналіз франчайзингу в Україні довів його перспективність як напрямку реалізації коопераційних зв'язків підприємств, оскільки сприяє опануванню малим та середнім підприємництвом нових технологій, створенню додаткових робочих місць, підвищенню якісного рівня підготовки кадрів, розширенню сфер діяльності суб'єктів підприємництва.

Венчурне (ризикове) фінансування є формою інноваційних функціональних інтеграційних зв'язків. Венчурне підприємництво виступає певним механізмом, який допомагає реалізувати, втілити у виробництво найновітніші розробки, досягнення науково-технічного прогресу. Воно розглядається як особливий вид підприємництва в інноваційній сфері, яке спрямоване на задоволення потреб людей шляхом створення і впровадження у виробництво нових технологій, товарів, послуг та просування їх на ринок з метою отримання прибутку і надприбутку як винагороди за ризик. Венчурний механізм розрахований на підприємницькі проекти, які у зв'язку з великим ступенем ризику і високою ймовірністю невдачі не можуть отримати фінансової підтримки із традиційних джерел. Одним із джерел фінансування малих венчурних фірм і є великі підприємства, які зацікавлені в практичному освоєнні інноваційних проектів. Вкладання венчурного капіталу переважно в малі інноваційні підприємства зумовлено значною економією на трансакційних витратах: зі збільшенням розмірів останнього, тобто зі збільшенням кількості угод в його межах, ефективність підприємства зменшується. Збільшення кількості угод в межах організації зменшує її витрати на пошук інформації, ведення переговорів, укладання контрактів.

При будь-яких формах кооперації самим уразливим і слабким у відносинах залишається мале підприємництво. Конкурентоспроможність на малих підприємствах повинна бути забезпечена проведенням спеціальних заходів(основними з яких кооперування з іншими підприємствами), які формують внутрішнє і зовнішнє конкурентне середовище даного суб'єкта господарювання. Мале підприємництво допомагає становленню конкурентних відносин, бо воно є антимонопольним за своєю природою, що проявляється в різноманітних аспектах його функціонування. Конкурентоспроможність малого підприємства являє собою деякий інтегральний конкурентний потенціал, забезпечення якого можливе за наступних умов [5, с. 193]:

- ✓ безперервне оновлення і використання високовиробничих (розвинутих і спеціалізованих) і ефективних ресурсів;
- ✓ створення ефективної і гнучкої (розвиненої і спеціалізованої) організації управління (організаційної структури управління), відповідності цілям стратегічного розвитку;
- ✓ забезпечення ефективної комплексності і збалансованості функціональної діяльності;

✓ налагодження, підтримка і розвиток господарських зв'язків і ділових відносин з продавцями, постачальниками, виробниками та покупцями які володіють високим потенціалом розвитку, стійкими і довготривалими конкурентними перевагами – конкурентоспроможністю високого порядку;

✓ конкурентоспроможність високого порядку;

✓ встановлення умов жорсткої і гнучкої конкуренції з конкурентами, які володіють високим потенціалом розвитку і високою конкурентоспроможністю, які можуть бути прийняті для порівняння і прагненням до досконалості.

Потенціал малого підприємства постійно змінюється і підлягає внутрішнім і зовнішнім змінам. Можливості забезпечення конкурентоспроможності малого підприємства за рахунок внутрішнього потенціалу може призвести до наступних організаційних перетворень[5, с. 195]:

- перетворення внутрішньовиробничої структури підприємства в рамках створеної організаційно-правової форми;
- розподіл підприємств на організаційні і економічні самостійні структурні підрозділи;
- послідовне уособлення (організаційне і економічне) окремих, найбільш конкурентоспроможних підрозділів підприємства;
- інтегрування в структурі підприємств, як правило, більш конкурентоспроможних виробництв для підтримки його життєдіяльності;
- кооперація підприємства з іншими підприємствами.

Отже, зважуючи на все вищенаведене, кооперування підприємств може виступати засобом підтримки певного рівня або навіть підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання. Оскільки завдяки співпраці підприємств досягається спільний економічний і соціальний ефект, можна говорити також про підвищення конкурентоспроможності економіки країни в умовах ринку. Але необхідно враховувати і зовнішні фактори, що впливають на такі процеси, а саме: діяльність державних владних структур, характер податкової політики, господарська кон'юнктура. І саме тому держава повинна допомагати і підтримувати підприємства на важкому шляху підвищення конкурентоспроможності.

Література:

1. Шкода Т.Н. Потенціал організації – основа її конкурентоспроможності // Проблеми системного підходу в економіці: Збірник наукових праць. – Випуск 7. – К.: НАУ, 2009 – 200 с. – С. 97–100.
2. Варналій З.С. Кооперaційні зв'язки малих, середніх та великих підприємств // Малий і середній бізнес.- 2001.-№1-2.- С.3-8.
3. Микитюк О.П. Субпідряд як ефективна форма взаємодії суб'єктів підприємництва в кластері // Теоретичні та прикладні питання економіки. Збірник наукових праць. Випуск 13. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2007. – С. 239-243.
4. Микитюк О.П. Особливості розвитку лізингу на основі кооперування суб'єктів підприємництва // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – Економіка. – Випуск 80. – К., 2005. – С. 59-62.
5. Наливайко А.П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрями розвитку: Монографія – К.: КНЕУ, 2008 – 227 с.