А.М. Магомедова, асп.

ФОРМИ ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН МІЖ СУБ'ЄКТАМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ У СФЕРІ ВИРОБНИЦТВА

Розглянуто основні форми партнерських відносин у сфері виробництва. Визначено характерні проблеми їх розвитку та перспективність поширення на ринку України.

The paper deals with major forms of partnerships in the area of production. Crucial problems of their development are considered and prospects are examined for distribution of some forms in the market of Ukraine.

Ключові слова: партнерські відносини, спільні підприємства, лізинг, проектне фінансування, управління за контрактом, ліцензування, виробнича кооперація.

Keywords: partnerships, joint ventures, leasing, project financing, contracted management, licensing, industrial production.

В останні десятиліття відбуваються динамічні зміни на світових ринках, які висувають нові вимоги до функціонування національних економік та окремих суб'єктів господарювання. Найістотнішою рисою нашого часу є процес глобалізації. Національні економіки стають все більш взаємозалежними та взаємочутливішими одна від одної, що і породжує якісно нові економічні зв'язки між окремими державами та підприємницькими структурами. У період глобальних перетворень партнерські відносини між суб'єктами господарювання відіграють важливу роль у сфері організації бізнесу та підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

На вітчизняних ринках деякі з існуючих форм партнерських відносин тільки формуються, є ще зовсім новими і недостатньо дослідженими. Проте вже значна кількість вітчизняних підприємців на практиці змогли оцінити всі переваги та недоліки створення та ведення бізнесу за подібних умов. Саме тому специфіка підприємницьких відносин на умовах партнерства на національному ринку вимагає найдетальнішого вивчення та дослідження для того, щоб інформація стала доступнішою для широких мас населення, і, щоб подібні форми організації бізнесу почали широко використовуватись українськими суб'єктами господарювання.

Проблемами становлення та розвитку форм підприємницьких партнерських відносин в Україні займалися такі науковці як: Андрощук Г., Безус Р., Варналій З., Гриценко А., Єгоренко Н., Ігнатюк А., Квасниця О., Корольчук О., Кузьмін О., Кузяк Д., Микитюк О., Панкратов Ф.,Филюк Г. та інші вітчизняні вчені – економісти. Однак у науковій літературі залишається чимало недосліджених аспектів, що стосуються партнерства. Немає чіткого визначення даного терміну, не досить повно розкриті форми та види партнерських відносин між суб'єктами підприємництва, не виділені їх переваги та недоліки, тощо.

Метою статті є розкриття змісту та особливостей окремих форм партнерських відносин у сфері виробництва.

Будь-яке підприємство відчуває об'єктивну потребу в якісних партнерських зв'язках. У сучасних умовах це стає основною умовою його ефективного функціонування на ринку.

Етимологічно термін «партнер»(від англ. «partner») означає «учасник певного виду спільної діяльності, переважно підприємницької» [1, с.101].

Партнерські відносини розглядають як договірні відносини, які встановлюються між підприємцями і дозволяють кожному з них досягти очікуваного результату (успіху) за рахунок обміну наслідками своєї діяльності [2, с.202]. На наш погляд, це визначення є неповним, оскільки пояснює причину формування партнерських відносин, але не визначає їх змістової сутності.

Під іншим кутом зору розглядають цей термін російські дослідники. Вони трактують партнерські відносини як відносини, які дозволяють підприємству досягти, зберегти та посилити свої конкурентні переваги [1, с.101]. Це визначення взагалі не розкриває сутності партнерства, а лише підкреслює причини його формування.

Партнерські відносини також тлумачать як сукупність способів та форм цілеспрямованої організації взаємовідносин сторін для досягнення спільної мети [3, с.103]. З нашої точки зору, у даному визначенні варто було б підкреслити взаємовигідність обміну тими досягненнями, якими володіє кожен з учасників партнерських відносин.

Враховуючи всі вищезазначені аспекти, на нашу думку, можна запропонувати наступне тлумачення поняття партнерські відносини – економічні відносини, які формуються між суб'єктами підприємницької діяльності на взаємовигідній основі за рахунок об'єднання ресурсів, відповідальності та ризиків з метою захищення та зміцнення конкурентних позицій на ринку.

Причому, кожний підприємець зацікавлений не просто у встановленні будь-яких партнерських відносин, а в налагодженні найбільш ефективних форм таких взаємин.

У науковій літературі існує декілька підходів до аналізу форм партнерських відносин. Деякі вчені виділяють їх на рівні вертикальної інтеграції [3, с.145], інші - на рівні горизонтальної інтеграції [4, с.49], треті - пов'язують партнерські відносини з розвитком мережевих форм організації бізнесу [5, с.9].

На нашу думку, варто проаналізувати найпростіший підхід до виділення форм партнерських відносин у підприємницькій діяльності. За цим підходом форми партнерських відносин виділяють в залежності від сфери застосування, зокрема, у сфері виробництва, торгівлі фінансів, та товарообміну (рис.).

Необхідно відзначити, що для української економіки найтиповішими є форми, які застосовуються у сфері виробництва. У статті ми будемо розглядати ті форми партнерських відносин, які зазнали поширення на вітчизняному ринку, зокрема спільні підприємства, проектне фінансування та лізинг. Що стосується ліцензування, управління за контрактом та виробничої кооперації, то ці форми не є достатньо актуальними для України або не зустрічаються у чистому вигляді (комбіновані з іншими формами).

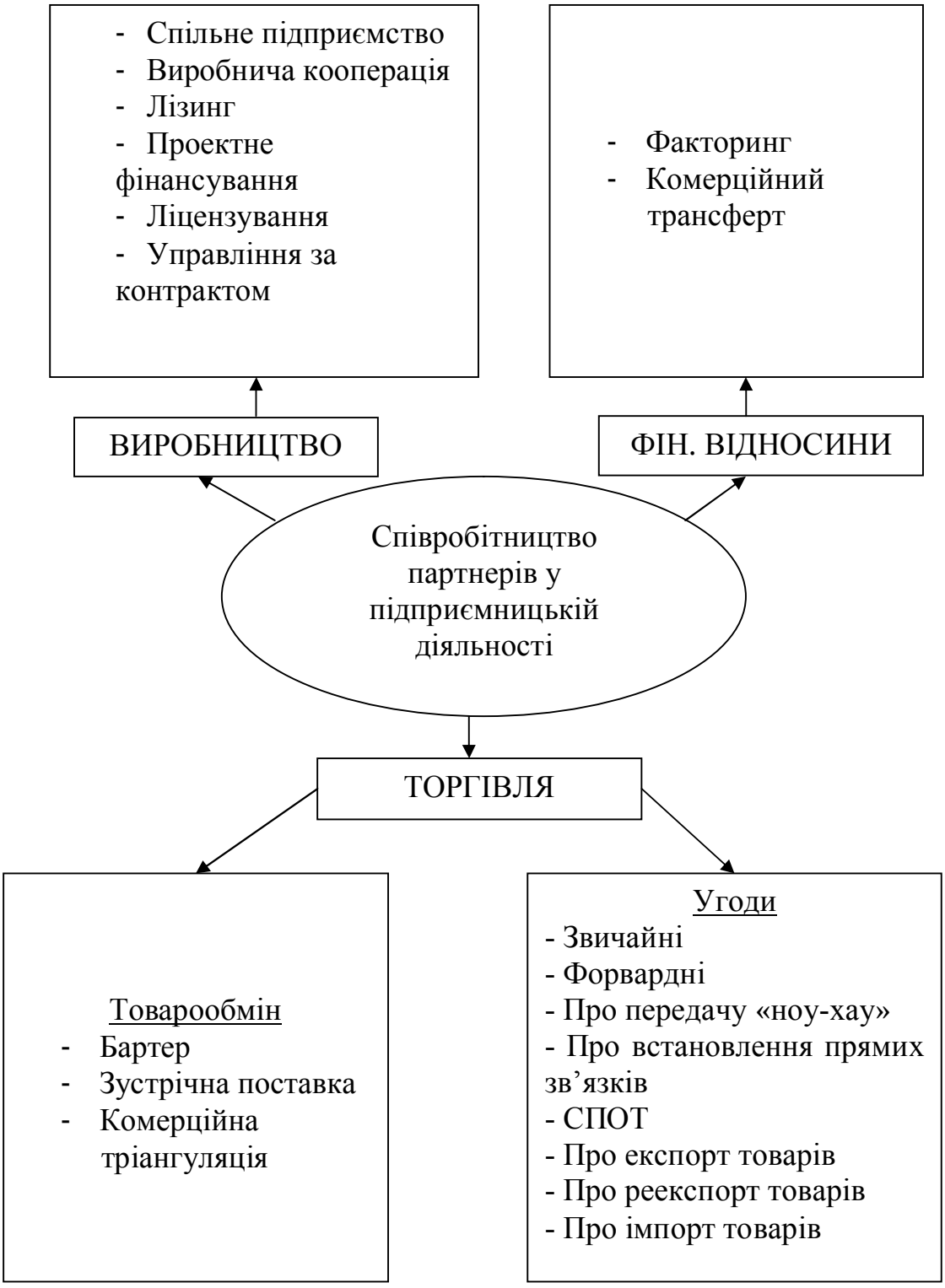


Рис. Найважливіші форми співробітництва партнерів за окремими напрямками підприємницької діяльності

Джерело: [6, с.101-103]; розроблено автором

Найпростішою, а тому досить поширеною і перспективною формою спільного підприємництва, є спільне підприємство. Український законодавець тлумачить

спільне підприємство як підприємство, яке базується на спільному капіталі суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, на спільному управлінні та на спільному розподілі результатів та ризиків [7].

Хоча створення спільних підприємств і передбачає зіткнення з чималою кількістю проблем та ризиків різного роду, однак, на нашу думку, це є дієвим засобом, що дає можливість державі виходити на міжнародну економічну арену та налагодити міцні інтеграційні зв'язки з іншими країнами.

Іноземні інвестори зацікавлені у створенні спільних підприємств. Це зумовлюється можливістю отримати більший доступ до внутрішнього ринку країни, де розташовується спільне підприємство, ніж за умов імпорту, який стримується нестачею вільно конвертованої валюти. Доступнішими стають для інвесторів і ресурси цієї країни.

Потенційний партнер оцінює зарубіжне підприємство за такими основними показниками: рівень якості продукції, що випускається, та порівняння її зі світовими стандартами; технічні характеристики обладнання; професійна підготовка та рівень кваліфікації персоналу; забезпеченість території майбутнього спільного підприємства транспортними комунікаціями; місцезнаходження підприємства відносно постачальників сировини [8, с.48].

У цьому контексті зазначимо, що в Україні найбільша кількість спільних підприємств (понад 95%) діє в обробній промисловості, в тому числі 22 % - у машинобудуванні і металообробці, 12 % - у деревообробній і целюлозно-паперовій галузях. Найпотужніші спільні підприємства створені у паливно-енергетичному комплексі, де випускається найбільше продукції у розрахунку на одного штатного працівника [8, с.50].

Пожвавлення економічної активності на внутрішньому ринку вимагає від суб'єктів господарювання пошуку нових форм та джерел їх фінансування, якими можна збільшити вартість бізнесу, правильно використавши для цього можливості моделювання фінансової структури компанії. Можливим вирішенням цієї проблеми може стати використання схем проектного фінансування, тому розглянемо його детальніше.

По-перше, даний метод фінансування інвестиційних проектів дає змогу фінансувати великі капіталомісткі об'єкти з високим ризиком. По-друге, це новий спосіб залучення коштів у проекти, насамперед інфраструктурні, на умовах державно-приватного партнерства. По-третє, дослідження позитивних рис проектного фінансування має зацікавити фінансово-кредитні установи (банки) у застосуванні схем проектного фінансування на практиці [9, с.78].

Для того, щоб більш чітко визначити місце проектного фінансування серед інших форм партнерських відносин, а також для уточнення його функцій, насамперед, варто ознайомитися з теоретичними підходами до визначення цього поняття. Оскільки у науковій літературі немає єдиного підходу до розуміння сутності проектного

фінансування, нами було зроблено огляд вітчизняних та зарубіжних публікацій з цієї тематики (табл.).

Таблиця. Підходи до визначення сутності проектного фінансування

Визначення	Джерело
Проектне фінансування - інноваційна сучасна фінансова техніка, що використовується для багатьох провідних корпоративних проектів.	[10, с.3]
Проектне фінансування - це фінансування довгострокових проектів у галузі промисловості й інфраструктури, що базується на складній фінансовій структурі, коли використовується боргове і акціонерне фінансування для проектів, а не фінансування за рахунок і в структурі компанії.	[11, с.105]
Проектне фінансування включає інвестування і володіння промисловим активом через юридично незалежну компанію, що фінансується безрегресним боргом	[12, с.205]
Проектне фінансування інколи може бути використане для покращення дохід-ності інвестованого капіталу в проект - за рахунок більшого фінансового левериджу, ніж можна було б досягнути при звичайному корпоративному фінансуванні.	[13]
Проектне фінансування - це фінансування окремої економічної одиниці, в якій позикодавець звертає увагу спочатку на грошовий потік як джерело повернення боргу і активів економічної одиниці як застави за боргом.	[14, с.5]

Узагальнивши запропоновані підходи до визначення терміну «проектне фінансування», будемо розглядати його як спосіб реалізації фінансово-кредитних відносин між учасниками щодо фінансування інвестиційного проекту за умов, що виплати зобов’язань здійснюватимуться з грошового доходу об’єкта інвестиційної діяльності.

Проектне фінансування має такі особливості:

- найчастіше застосовується у сфері фінансування інвестиційних проектів;
- для того, щоб фінансування за суттю було проектним, обов'язковою умовою є наявність окремої компанії, що управляє проектом і відповідає за всіма зобов'язаннями проекту;
- вимагає наявності досвідченої управлінської команди, що дозволить значно скоротити ризики, пов'язані з ефективним управлінням проектом;
- основним джерелом повернення вкладених коштів є грошові потоки по проекту;
- строк "життя" проекту чітко визначений для можливості його оцінки, часу входу і виходу з нього учасників;
- фінансування здійснюється шляхом залучення довгострокових позик з частковим внесенням коштів спонсорів у вигляді статутного капіталу;
- кошти, які надаються для проектного фінансування, є, як правило, безрегресними щодо спонсорів проекту або з обмеженими регресом [15,с.177].

На наш погляд, проектне фінансування є достатньо перспективною формою партнерських відносин, проте дорогою для українських підприємств. Однією з причин високої вартості позичкового капіталу при проектному фінансуванні є необхідність проведення всеохоплюючого попереднього аналізу інвестиційного проекту. Проводиться технологічний, правовий аналіз, аналіз фінансової стабільності, ефективності та ризиків. Витратність даного процесу обґрунтовується зниженням

ймовірності невдалої реалізації інвестиційного проекту, що є однією з основних переваг проектного фінансування.До того ж, активізація розвитку проектного фінансування потребує вкладення коштів на довготерміновій основі, а поточна ситуація щодо обсягів довготермінового кредитування вітчизняними банками на сьогодні досить гальмує процес використання цієї форми партнерських відносин вітчизняними суб'єктами господарювання [15, с.181].

На сучасному етапі розвитку економіки широкого використання набула така форма організації партнерських відносин як лізинг. Українські науковці визначають лізинг як вид цивільно-правових відносин, що виникають із договору фінансового лізингу, згідно якого лізингодавець зобов'язується набути у власність річ у продавця (постачальника) відповідно до встановлених лізингодержувачем специфікацій та умов і передати її у користування лізингоодержувачу на визначений строк не менше одного року за визначену плату (лізингові платежі) [16, с.6].

На думку фахівців, український ринок лізингу займає лише близько 0,1% від європейського. В окремі роки частка лізингу у вітчизняній економіці становила 8%, але протягом 2009 р. ця цифра скоротилася більш, ніж удвічі, а ринок лізингу у 2009 р. скоротився на 75%. Важливими причинами стали криза ліквідності, неможливість рефінансування і проблеми, пов'язані з недосконалістю чинної нормативно-законодавчої бази. І хоча вже протягом першого півріччя 2010 р. ціна підписаних договорів сягає близько 1,4 млрд. грн., а за підсумками року може становити 3 млрд. грн., все одно існують негативні тенденції. Це зумовлено тим, що, по-перше, скорочується кількість безпосередньо договорів лізингу (за II кв. 2010 р. їх укладено на 8% менше, ніж протягом аналогічного періоду 2009 р.). Це означає, що потік клієнтів зменшується, а платежі отримують за рахунок великих сум фінансування. По-друге, лізингові компанії активно користуються банківськими кредитами для поповнення ресурсів. За даними Українського об'єднання лізингодавців (УОЛ), кредити займають близько 70% у фінансуванні безпосередньо лізингових операцій, а питома вага власних коштів лізингових компаній скоротилася на 30%. Це означає, що вартість отриманих кредитів перекладається на клієнтів, що робить для них лізинг дорожчим. Також істотно звужується цей ринок, що зменшує конкуренцію. Наприклад, станом на 2005 р., кількість лізингових компаній сягала 200. Однак в Україні активну лізингову діяльність здійснюють тільки 20-30 компаній, оскільки невеликі, незалежні лізингодавці майже на 100% згорнули свою діяльність [16, с.7].

На нашу думку, для того щоб лізинг став доступнішим, необхідне розширення кількості компаній, які займатимуться фінансуванням саме фізичних осіб, це зумовлено тим, що сьогодні таких компаній не більше 5. Також серйозного перегляду вимагають питання, пов'язані з недосконалістю законодавчих актів. Наприклад, для фізичних осіб невигідність лізингу посилюється тим фактом, що частина лізингової комісії обкладається податком на додану вартість. Саме тому лізингові компанії орієнтуються на клієнтів, які є юридичними особами та платниками цього податку: розмір ПДВ, який

вони сплачують у складі лізингового платежу, фактично включається до податкового кредиту й повертається їм.

Таким чином, протягом останнього часу активні глобалізаційні процеси диктують нові правила та вимоги до всіх учасників ринку. Посилення конкуренції на світовій арені спонукає все більшу кількість підприємців до пошуку та використання різних форм партнерських відносин. На сучасному етапі розвитку для української економіки найпопулярнішими формами партнерських відносин у сфері виробництва є спільні підприємства, лізинг та проектне фінансування. Щоправда, остання форма ще не так часто використовується національними суб'єктами господарювання, однак є досить перспективною і має ряд переваг. Спільні підприємства та лізинг - вже достатньо вивчені та поширені на національному ринку, однак світова економічна криза останніх років значно підірвала їх позиції, тому суб'єктам підприємницьких відносин необхідно шукати та розробляти пріоритетні напрями для подолання негативних наслідків кризи.

Такі форми партнерських відносин, як ліцензування, управління за контрактом та виробнича кооперація, значно рідше використовуються вітчизняними підприємцями. Адже на зміну їм прийшли якісно нові форми. Так, наприклад, ліцензійні умови стають частиною франчайзингового договору, управління за контрактом витіснила співпраця на умовах франчайзингу, а виробнича кооперація була ефективнішою, коли країни-члени СНД мали значно тісніші економічні зв'язки.

Перспективи подальших наукових досліджень пов'язані з аналізом інших привабливих для українських підприємств форм партнерських відносин, а саме стратегічних альянсів, мережевих форм організації бізнесу тощо.

Література:

1. Взаимовыгодность партнерских отношений // САПР и графика. – 2008. – №9. - С.101-103
2. Молдован О. Вертикальна інтеграція як напрям підвищення конкурентоздатності підприємств чорної металургії України // Стратегічні пріоритети. - №2. – 2007. – С.145-151
3. Єгоренко Н.О. Участь у міжнародній спеціалізації та кооперації, як ефективна форма розвитку вітчизняних підприємств // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. – Випуск 242:В 4т. – Дніпропетровська:ДНУ, - Т III. – 2009. – 268с.
4. Кащеєва Г. З досвіду розвитку франчайзингу українських торгових підприємств // Маркетинг в Україні. – 2008. - №1. – С.49-51
5. Юлдашева О., Полонський С., Катенов В. Мережеві форми організації бізнесу // Новости электроники. - №5. – 2010. – С.8-11
6. Литвиненко В.М. Малий бізнес у світовій економіці:Навч. посіб. – Вінниця:ВНТУ,2009. – 336с.
7. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» №959 – XII від 16.04.1991 року зі змінами та поправками.

8. Єгоренко Н.О. Перспективність поширення спільного підприємництва у міжнародних економічних відносинах // Економічна наука:Економіка та держава. – 2009. - №7. – С.48-51
9. Гуринович С.І. Основні проблеми і тенденції проектного фінансування в Україні//Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. Серія: економіка і менеджмент. – 2009. - №1(5). – С.75-83
10. Зардей Н. Великі гроші // «Контракти» - 2006. -№27. – С.3-7
11. Бардиш Г. Проектне фінансування:Підручник. – 2-ге видання. – К.:Алеута,2007. – 463с.
12. Пересада А., Майорова Т., Ляхова О. Проектне фінансування:Підручник. К.:КНЕУ, 2005. – 736с.
13. Шарп У., Александр Г., Бейли Дж. Инвестиции. – М.:ИНФРА – М,1997
14. Рябих Д. Процедури оцінки інвестиційних проектів при проектному фінансуванні // Фінансовий ринок України. – 2008. - №9. – С.5-9
15. Куклік К.А. Фінансові можливості вітчизняних банків у сприянні розвитку проектного фінансування в Україні // Актуальні проблеми економіки. – 2009. - №9. - С.173-183
16. Дутчак А.В., Коломієць Ю.В. Розвиток лізингу в Україні // Вісник чернівецького торговельно-економічного університету. – 2010. - №2. – С.5-7