

A.B. ЧЕРЕП

Запорізький Національний Університет

## MOŻLIWOŚCI ROZWOJU POWIĄZAŃ KOOPERACYJNYCH PRZEDSIĘBIORSTW PRZEMYSŁOWYCH

**Streszczenie.** Rozwój współpracy przemysłowej, stanowiący warunek wzrostu działalności innowacyjnej przedsiębiorstw wymaga analizy sytuacji przemysłowego regionu, zbadania częstości występowania i skuteczności form współpracy (stopnia specjalizacji produkcji przedsiębiorstw przemysłowych i więzi współpracy na rzecz rozwoju), określenia priorytetowych obszarów rozwoju współpracy przemysłowej oraz oceny wyników potencjalnej współpracy.

**Słowa kluczowe:** powiązania kooperacyjne, rozwój kooperacji, sfery wykorzystania związków kooperacyjnych.

## THE POSSIBILITIES OF DEVELOPING COOPERATIVE RELATIONS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

**Summary.** The development of industrial cooperation, which is a prerequisite for the development of innovative activity of enterprises requires an analysis of industrial development of the region, to examine the prevalence and effectiveness of forms of cooperation (degree of specialization of production of industrial enterprises and ties for development cooperation), to identify priority areas for the development of industrial cooperation and the performance of potential cooperation.

**Keywords:** cooperative relations, development cooperation, the sphere of the use of cooperative relationships.

Рішення про доцільність коопераційних зв'язків приймається виходячи з співвіднесення витрат і вигод від цього кроку. Чим вище вигоди і нижче витрати, тим більш ефективною буде діяльність в рамках кооперації в порівнянні з будь-якими іншими альтернативами.

Можна назвати такі основоположні причини коопераційних зв'язків господарюючих суб'єктів (рис. 1).



Рис. 1. Основні стимули (вигоди) коопераційних зв'язків підприємств  
 Fig. 1. Major incentives (profit) cooperative ties companies

При цьому необхідно враховувати весь спектр індивідуальних витрат і вигод (особистих витрат), які можуть бути виражені через співвідношення ступеня задоволення (або обмеження) таких груп інтересів як матеріальні, соціальні, самореалізації, відпочинку, стабільності.

1. Отримання можливості реалізації позитивного ефекту від масштабу виробництва (зниження витрат з виробництва продукції, закупівлі ресурсів та реалізації продукції).
2. Зниження трансакційних витрат із забезпечення взаємодії та прийняття рішень (зростання ступеня інформованості, підвищення рівня довіри, зниження ризиків, економія на укладенні угод).
3. Відстоювання інтересів розрізнених економічних агентів, перед консолідованими контрагентами, в тому числі лобіювання та пошук ренти.
4. Отримання контролю над цінами закупівлі та реалізації товарів.
5. Підвищення рівня стабільності господарської діяльності, впевненості у завтрашньому дні.

- 6. Зростання причетності спільній справі, підвищення ефективності коопераційних зв'язків.
- 7. Збереження прав і можливість впливати на прийняті рішення щодо коопераційних зв'язків [1, с. 166].

Сфери, де може бути застосована коопераційні зв'язки промислових підприємств, представлені на рис. 2.

Коопераційні зв'язки промислових підприємств дозволяють досягти ефекту зосередження виробників на безпосередньому процесі виробництва благ, взявши на себе функції щодо забезпечення процесів постачання і збуту.

Перша перевага споживчої коопераційних зв'язків полягає в тому, що об'єднуючи зусилля і обсяги на фазах постачання і реалізації товарів і послуг, можуть домогтися економії питомих витрат.

При цьому, за рахунок об'єднання обсягів закуплених в інтересах підприємства сировини і матеріалів, а також кількості реалізованих товарів можуть значною мірою знизити рівень питомих витрат з виробництва та реалізації продукції за рахунок реалізації позитивних ефектів від розширення масштабів діяльності.



Рис. 2. Сфери використання коопераційних зв'язків промислових підприємств  
 Fig. 2. Areas of use cooperative industrial relations

Використання коопераційних зв'язків суттєво впливає і призводить до скорочення трансакційних витрат.

Коопераційні зв'язки здатні надати виробникам масу сервісних послуг, надання яких знімає з останнього тягар обов'язків, що пов'язані із забезпеченням процесів виробництва і збуту продукції.

Це сприяє економії не тільки на виробничих і прямих комерційних витратах, але й так званих трансакційних витратах, тобто витратах на забезпечення взаємодії між контрагентами.

Сам доступ до коопераційних зв'язків найчастіше забезпечується досить солідними обсягами поставок, які можуть бути недоступні дрібному товаровиробнику.

Коопераційні зв'язки відкривають для малих форм господарювання нові ринки збуту своєї продукції.

Витрати на проведення переговорів з постачальниками і покупцями, відрядні витрати, витрати зв'язку, проблеми судових розглядів тепер зменшуються темпами, що порівнюються із збільшенням їх числа [2, с. 1541].

У результаті коопераційних зв'язків поліпшується інформаційний обмін, актуальні дані, необхідні для прийняття господарських рішень швидше надходять до виробників продукції.

При цьому, звільняючи час і ресурси від діяльності, що пов'язані із забезпеченням виробничого процесу і збуту, товаровиробники звільняють час для розробки заходів з підвищення ефективності безпосереднього виробництва, досягаючи ефектів управлінської та трудової спеціалізації праці, які були б недоступні без використання коопераційних схем.

У сукупності перший і другий шлях економії витрат з одного боку і наявність чіткого консолідованого інтересу, який виражається його діючим керівництвом призводять до відкриття можливості знизити гостроту прояву двох найбільш серйозних проблем сучасного господарства.

Підприємства з коопераційними зв'язками в малому бізнесі є альянсами малих підприємств, що об'єднуються в цілях зниження власних трансакційних витрат. В результаті кожне промислове підприємство – учасник кооперативних зв'язків – в наслідок подібного об'єднання отримує додатковий прибуток, що і обумовлює його економічний інтерес як учасника даної структури.

Передумовами для формування коопераційних зв'язків є:

- досягнення певного рівня концентрації числа малих підприємств в тій або іншій сфері економіки;
- налагоджена між малими підприємствами різного роду взаємозв'язків в процесі рішення загальних завдань і наявність певного рівня довірчості стосунків між ними;

- вичерпання можливостей взаємодії з великими підприємствами по ряду напрямів діяльності;
- необхідність використання маловитратних способів функціонування малих підприємств в умовах слабкої доступності фінансових і кредитно-інвестиційних ресурсів;
- наявність у кожного з підприємств способів раціональнішого використання виробничих і інших ресурсів за умови залучення до господарського процесу нових учасників;
- чинники недостатньо сприятливого економічного середовища і відсутності необхідної державної підтримки, стимулюючі до консолідації малих підприємств проти агресивних зовнішніх дій тощо [3, с. 147].

Виходячи з раніше викладеної системної класифікації взаємодій в малому бізнесі, можна зробити висновок про те, що кооперативні структури, з відомою долею умовності, можна вважати різновидом сітчастих структур з особливим типом взаємовідносин між малими підприємствами, заснованим на принципах кооперації.

З мережевими структурами даний різновид взаємодій зближує множинність учасників і досить значне число взаємозв'язків між ними. При цьому системна схема взаємодії малих підприємств в кооперативних і сітчастих структурах аналогічна (вона може бути ілюстрована схемою, зображеною на рис. 3 в), в якій велике підприємство замінюється відповідно до малим підприємством, що грає роль лідера в цій структурі). Проте, зміст цих зв'язків різний і, як вже вказувалося, підлеглий принципам кооперації. Як правило, тіснота зв'язків в кооперативних структурах зазвичай вище, ніж в звичайних сітчастих структурах, де ці взаємозв'язки можуть носити епізодичний характер [4].

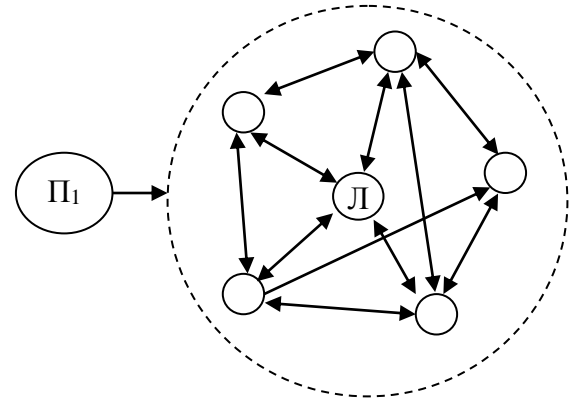
Взаємозв'язки промислових підприємств в процесі здійснення кооперативної взаємодії можуть будуватися на принципах горизонтальної або вертикальної кооперації, що формує моно- або багатопрофільні утворення. При цьому механізми (способи) формування вертикально або горизонтально кооперованих структур промислових підприємств різні, і визначаються, значною мірою, специфікою даних виробництв (особливо важлива специфіка виробництва при вертикальній інтеграції, тоді як спектр механізмів горизонтальної кооперації ширший).

Система зовнішніх кооперативних зв'язків може визначатися їх взаємодією як з малими підприємствами, які є потенційними учасниками, так і з великими об'єктами.

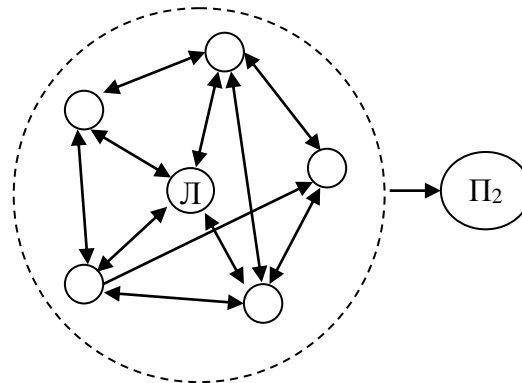
Кооперативні структури (що розглядаються як деякий блок або альянс, тобто як цілісний об'єкт), взаємодіючи з великими підприємствами, зазвичай реалізують дві типові схеми такої взаємодії:

- з підприємством-постачальником (сировини, матеріалів, напівфабрикатів);
- з підприємством-споживачем (що використовує продукцію кооперованих малих підприємств як комплектацію для власного виробництва) [5, с. 113].

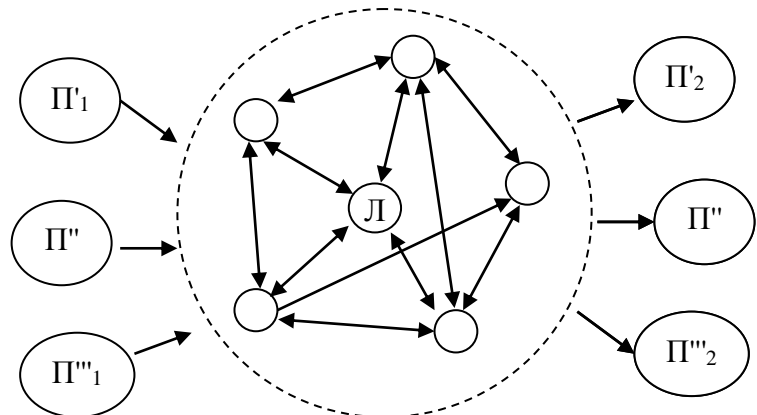
Дані дві схеми можуть бути об'єднані в загальний випадок, коли кооперативна структура взаємодіє з одним (чи декількома) великими підприємствами, як постачальниками; і з одним (чи декількома) підприємствами, як споживачами. Описані схеми взаємодії представлені на рис. 3 (а, б і в) відповідно).



а) коопераційні зв'язки



б) коопераційні зв'язки



в) коопераційні зв'язки

Рис. 3. Схеми взаємодії коопераційних зв'язків з великими підприємствами: а) велике підприємство – постачальник (П1); б) велике підприємство – споживач (П); в) безліч великих підприємств – постачальників і споживачів (Тут П – підприємство – лідер кооперативної структури).

Fig. 3. Scheme interaction cooperative ties with large enterprises: a) large enterprise – supplier (P1); b) large enterprise – consumer (P); c) many large enterprises – suppliers and customers (where P – the company – the leader of cooperative structures).

Джерело: [6, p. 52].

Ефект кооперативних зв'язків промислових підприємств є специфічним. Він не зводиться до ефекту об'єднання підприємств, оскільки промислові підприємства в даних кооперативних зв'язках зберігають свою відносну самостійність (тому не відбувається, наприклад, економії на витратах управління, апарат управління у кожного з підприємств зберігається). Цей ефект не визначається так само ростом масштабів виробництва у кожного з підприємств – учасників кооперативних зв'язків. Малі підприємства характеризуються відносно невеликими змінами росту обсягів виробництва за своїм визначенням (інакше вони переходять в розряд інших об'єктів – середніх або великих підприємств). Більше того, вони, як правило, функціонують на досить вузьких сегментах ринку, що не допускають значного розширення виробництва.

У сучасних українських умовах діє ще один чинник, стримуючий їх зростання – досить жорсткі попитові обмеження з боку інших господарюючих суб'єктів.

Тому ефект кооперації слід вважати не ефектом росту масштабу, а ефектом, обумовленим застосуванням нових способів раціональнішого витрачання виробничих чинників; способів, які можна реалізувати лише із залученням в процес виробництва нових учасників (членів кооперації).

З нашої точки зору функціонування кооперативних альянсів можна пояснити синергетичним ефектом, що досягається : того, що не може досягти мале підприємство самостійно, воно досягає при спільному функціонуванні разом з іншими малими підприємствами альянсу.

Причини нерозвиненості кооперації в машинобудівному комплексі Запорізької області систематизовані нами таким чином (рис. 4).

Головною причиною нерозвиненості кооперації є неконкурентоспроможність або низька конкурентоспроможність продукції підприємств машинобудівної, що випускається, в порівнянні з імпортними аналогами. Проте аналіз показав, що за окремими видами продукції підприємства машинобудування виробники Запорізької області мають сильні конкурентні позиції як на регіональному, так і на світовому ринках. Продукція підприємств ПАТ «Мотор Січ» та ПАТ «Запоріжтрансформатор» постачається до 70-80 країн світу.

Крім того, перспективними сегментами виробництва машинобудівної продукції є: техніка для сільського господарства, дорожньо-транспортна і медична техніка, устаткування і техніка для складського господарства, металургійних підприємств.

Таким чином, для вирішення проблеми розвитку виробничої кооперації як умови росту інноваційної активності підприємств машинобудування потрібні: аналіз рівня розвитку промисловості території; вивчення поширеності і ефективності форм розвитку кооперації (рівень спеціалізації виробництва промислових підприємств і розвитку кооперативних зв'язків; круг підприємств, що кооперуються між собою); визначення пріоритетних напрямів розвитку виробничої кооперації; оцінку потенціалу кооперації території; виявлення проблем розвитку кооперації (внутрішніх і зовнішніх).

<i>інфраструктурні</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– відсутність регіональних структур, що займаються підтримкою і розвитком виробничої кооперації;</li> <li>– недостатній розвиток регіональних інжинірингових центрів з підготовки виробництва</li> </ul>
<i>виробничі</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– обмежені техніко-технологічні можливості;</li> <li>– недостатній обсяг оборотних засобів;</li> <li>– необхідність збереження робочих місць на градостворювальних підприємств</li> </ul>
<i>організаційно-управлінські</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– відсутність в стратегії розвитку підприємств розділів за участю в схемах коопераційних поставок;</li> <li>– підвищені ризики, які обумовлені недостатньою культурою ведення бізнесу;</li> <li>– ризик невиконання замовлення в строк;</li> <li>– залежність від інших підприємств</li> </ul>
<i>інформаційні</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– відсутність регіональної бази даних про технологічні можливості машинобудівних підприємств;</li> <li>– недолік інформації про ринок продукції і послуг, про ціни на продукцію та послуги підприємств, про якість продукції, що випускається</li> </ul>
<i>продуктово-технологічні</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– невисока конкурентоспроможність продукції і технологій, низький рівень якості продукції, що випускається;</li> <li>– недостатній обсяг і нестабільність замовлень</li> </ul>
<i>кадрові</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– недостатній рівень кваліфікації робітників підприємства;</li> <li>– неефективний власник</li> </ul>

Рис. 4. Причини, що заважають розвитку коопераційних зв'язків підприємств машинобудування Запорізької області

Fig. 4. The reasons that hinder the development of cooperation relations machine building Zaporozhye region

Джерело: [розроблено автором].

Це дозволяє сформувати ефективну організаційну систему розвитку кооперації між підприємствами машинобудування, що враховує передові методи і механізми розвитку кооперації, виключає недоліки і упущення, виявлені при вивченні накопиченого досвіду. У сучасних ринкових умовах виникає безліч організаційно-економічних, фінансових, інституціональних і інших проблем, які перешкоджають розвитку кооперації. Їх, з одного боку, повинні вирішувати самі товаровиробники, а, з іншого боку, для їх вирішення потрібно чітку взаємодію з іншими, технологічно пов'язаними організаціями, логістичними підприємствами.



## Bibliografia

1. Шелегеда Б.Г. Стратегічне управління потенціалом підприємства : монографія / Б.Г. Шелегеда. – Донецьк : ДонУЕП. – 2006. – 219 с.
2. Белоусова І. Проблеми обліку виробничих витрат і калькулювання собівартості продукції в промисловості / І. Белоусова, М. Чумаченко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – №. 4. – С. 3–10.
3. Горбонос Ф.В. Кооперація: методологічні і методичні основи / Ф.В. Горбонос. – Львів: Львівський державний аграрний університет, 2003. – 264 с.
4. Герсон С. Шер Роль міжнародного співробітництва у розвитку наукового потенціалу України [Електронний ресурс] / Шер С. Герсон. – 2010. – Режим доступу: [www.crdf.org/usr\\_doc/4-Sher-ukr.doc](http://www.crdf.org/usr_doc/4-Sher-ukr.doc).
5. Взаємодія учасників інноваційного процесу у ланцюгу вартості : монографія / [Н.І.Чухрай, Р. Патора, Й.М. Петрович та ін.] ; за наук. ред. Н. І. Чухрай ; Нац. ун-т "Львів. політехніка", Громад. акад. наук в м. Лодзь, Польща. – Львів : Вид-во Львів. політехніка, 2012. – 352 с.
6. Ваганова О.В. Деякі аспекти злиття та поглинання компаній у світлі побудови нової інтеграційної системи економіки / О.В. Ваганова // Актуальні проблеми економіки. – №2. – 2009. – С. 45-56. Н.І. Гавриленко Н.І. Особливості інвестиційних процесів на макро- та мікрорівні/ Н.І. Гавриленко, О.О. Чередніков// Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Режим доступу: [<http://vistnic.stu.cn.ua/index.pl?task=arcl&j=7&id=36>]

## Abstract

The development of industrial cooperation, which is a prerequisite for the development of innovative activity of enterprises requires an analysis of industrial development of the region, to examine the prevalence and effectiveness of forms of cooperation (degree of specialization of production of industrial enterprises and ties for development cooperation), to identify priority areas for the development of industrial cooperation and the performance of potential cooperation. The decision on the possibility of cooperative relations will be based on the correlation of costs and benefits of this step.