**Микитюк Оксана Петрівна. Кооперування суб'єктів підприємництва в транзитивній економіці : дис... канд. екон. наук: 08.01.01 / Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. - К., 2006**

|  |  |
| --- | --- |
|

|  |
| --- |
| Микитюк О.П. Кооперування суб’єктів підприємництва в транзитивній економіці. – Рукопис.Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.01.01 – економічна теорія. - Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, 2006.В дисертації розглянуто теоретичні та прикладні аспекти становлення і розвитку коопераційних відносин суб’єктів підприємництва. Досліджено еволюцію поглядів щодо коопераційних зв’язків і визначено історичні передумови розвитку сучасних форм коопераційних відносин суб’єктів підприємництва. Обґрунтовано теоретичні засади механізму забезпечення розвитку суб’єктів підприємництва шляхом становлення і розвитку коопераційних відносин господарюючих суб’єктів в умовах ринкової трансформації економіки. Систематизовано сукупність коопераційних зв’язків суб’єктів підприємництва з метою розробки класифікації процесу взаємодії малих і великих підприємств, що дозволило охарактеризувати його структурні властивості. Визначено особливості таких форм кооперування суб’єктів підприємництва як субпідряд, лізинг, франчайзинг і венчур в умовах транзитивної економіки. Обґрунтовано роль системи підтримки підприємницької діяльності, яка включає: державну підтримку; підтримку шляхом формування ринкової інфраструктури, елементом якої є бізнес-інкубатори; самоорганізацію малого підприємництва як форми горизонтальної інтеграції суб’єктів господарювання, що ґрунтується на кооперативних засадах, з метою посилення певної самостійності, саморегуляції та самоорганізації суб’єктів підприємництва. |

 |
|

|  |
| --- |
| Проведене в дисертації дослідження сутності, функцій, задач коопераційних відносин суб’єктів підприємництва, їх еволюція та вплив на розвиток підприємництва в транзитивній економіці України дозволяє дійти таких висновків теоретичного та практичного спрямування:1. В період трансформаційних змін в економіці великого значення набуває розвиток і підтримка сфери підприємництва. Розвиток інтеграційних процесів суб’єктів підприємницької діяльності є суттєвим і важливим елементом загальної системи підтримки підприємництва, оскільки передбачає створення сприятливого зовнішнього середовища в сфері підприємництва, формування здорових конкурентних відносин між підприємствами, стимулює до підвищення ефективності господарської діяльності шляхом створення і впровадження інновацій тощо. Аналіз історичних передумов кооперування суб’єктів господарювання дозволив зробити висновок, що в основу сучасних коопераційних відносин суб’єктів підприємництва лягли принципи і механізми функціонування виробничих, кредитних, збутових кооперативів. В процесі розвитку суспільства зміст кооперативних відносин набув змін, і самі відносини трансформувались: стали більш широкими, міцнішими, набули нормативного і законодавчого статусу, відповідають всім критеріям системи підтримки підприємництва.2. Всі взаємовідносини підприємств на мікрорівні можна класифікувати за ознаками. Розглянута класифікація коопераційних відносин суб’єктів підприємництва за такими критеріями як: сфера функціонування суб’єктів, масштабність об’єктів, генезис і щільність зв’язку, кількість учасників та взаємозв’язків, стійкість взаємовідносин, дає можливість багатогранного розгляду процесів кооперування.3. В період трансформації економіки відбувається зміна умов господарювання, що проявляється у зміні структури виробництва і прагненням ринку товарів та послуг до диференціації та подрібнення. Почали формуватись відносини між суб’єктами господарювання на основі співпраці на різних етапах виробничого процесу та діяльності підприємства, що і слугувало підґрунтям формування сучасних форм коопераційних відносин суб’єктів підприємництва, таких як субпідряд, лізинг, франчайзинг, і виникла нова форма кооперації підприємств, яка не має глибоких історичних коренів, але займає важливе місце на шляху до ринку – це венчурне фінансування.4. Коопераційна взаємодія малих і великих підприємств є системою з визначеними умовами функціонування і розвитку. Переваги співпраці великих підприємств з малими полягають у використанні корпораціями ринкової і структурної гнучкості малих підприємств, їх інноваційних можливостей, така співпраця дозволяє перекладати ризик від тих чи інших операцій на своїх “малих партнерів”. Кооперування ж малих підприємств між собою або з великими підприємствами певною мірою здатне нейтралізувати недосконалість державної політики підтримки малого підприємництва.5. Розвиток виробництва, впровадження нових технологій потребує значних капіталовкладень. В своїй господарській практиці великі підприємства прагнуть мінімізувати обсяг виробничих операцій, пов’язаний з завищеними витратами. Серед шляхів вирішення цієї проблеми найбільш перспективним є розвиток контрактних, субпідрядних відносин, який стає можливим за певних умов: наявності в регіоні достатньої кількості малих підприємств для забезпечення на відповідному рівні потреб субпоставки; економічної зацікавленості в такій взаємодії керівників великих і малих підприємств; нормативно-правове середовище, здатне забезпечити прийнятні для обох сторін правові рамки таких взаємовідносин; загальний стан економіки і кон’юнктури, включаючи наявні тенденції до розвитку технічно нових і складних виробництв, який потребує більш глибокого обліку виробничих витрат і пошуку шляхів їх зниження за рахунок кооперації.6. Однією з форм виробничо-фінансової інтеграції підприємств є лізинг, який виступає фінансовим механізмом підтримки кооперації великих і малих підприємств. В умовах транзитивної економіки об’єктивна необхідність в лізингу полягає: з одного боку, в гострій потребі малих підприємств у інвестиційних коштах на придбання сучасного обладнання; з іншого – для великих підприємств, велика частина з яких має обладнання і приміщення, що не задіяні у виробничому процесі і простоюють, таким чином створюючи додаткове навантаження на витрати підприємства. Головною причиною, що стримує розвиток цієї форми кооперації, є недосконалість нормативно-правової бази. Зокрема, в Законі України “Про лізинг” існує двояке трактування певних правових норм, а також не визначено фінансові механізми, які б стимулювали широке розповсюдження лізингових відносин. З метою розвитку лізингу як форми коопераційної співпраці підприємств необхідно повною мірою використовувати можливості центральних органів влади, включаючи різні напрямки політики підтримки.7. Новою формою коопераційних відносин в транзитивній економіці є застосування системи франчайзингу. Франчайзинг дозволяє в період трансформації економіки залучити в мале підприємництво великий обсяг вільного капіталу, тем самим стимулює розвиток сфери підприємництва. Великим підприємствам франчайзинг дозволяє вирішувати такі проблеми, як розширення ринку збуту продукції, залучення в господарський оборот як додаткового капіталу заощаджень населення, економія на розвитку власної мережі збуту тощо. Розвиток франчайзингу в умовах транзитивних змін в Україні може відіграти важливу роль – перш за все у зв’язку з потребою розвитку сфери послуг, громадського харчування і роздрібної торгівлі, оскільки можливості великих підприємств як франчайзерів поки невеликі, а роздрібна торгівля, виконуючи функції фірм-операторів, розвивається переважно на основі взаємодії малих підприємств з іноземними компаніями і їх представниками в Україні.8. Результатом взаємодії фінансового капіталу і малого підприємництва в сучасних умовах є венчур. Венчурний механізм розрахований на високоризиковані підприємницькі проекти переважно науково-технічного спрямування, які не можуть отримати необхідного фінансування із традиційних джерел. В Україні венчурне підприємництво тільки почало розвиватись: існує ряд регіональних венчурних центрів, певні кроки в цьому напрямку роблять державні органи влади, які здійснюють грантове фінансування деяких інноваційних проектів. Розвиток венчурного підприємництва в Україні вимагає створення відповідної законодавчої бази щодо розвитку венчурного підприємництва та її удосконалення в сфері регулювання комерційного використання авторських прав та інтелектуальної власності; також загальне політичне та економічне становище в країні має стимулювати до вкладення інвестиційних коштів у таку високо ризиково-інноваційну сферу як венчур.9. Важлива роль сьогодні приділяється такій формі коопераційних відносин як бізнес-інкубаторство, яка реалізовується шляхом створення сприятливого підприємницького середовища для здійснення інноваційної діяльності підприємцями, а саме: розробка технологічної ідеї, винаходу, ноу-хау, обґрунтування доцільності застосування шляхом експерименту, впровадження у виробництво. Одночасно бізнес-інкубатори є елементом системи підтримки малого підприємництва, що випливає із мети і напрямків його діяльності.10. Суб’єкти малого підприємництва, навіть кооперуючись з метою полегшення умов здійснення господарської діяльності, не в змозі функціонувати без дієвої державної підтримки, яка має ґрунтуватись на принципах справедливості і високоефективності. Ситуація, що склалась сьогодні в Україні у галузі взаємодії великого і малого підприємництва вимагає прийняття низки законодавчих актів з питань інноваційної та інвестиційної діяльності технопарків та бізнес-інкубаторів, функціонування системи франчайзингу в Україні, особливостей поставок продукції для державних потреб і ряду нормативних актів, які б регламентували взаємовідносини на ринку України великого і малого підприємництва, іякі б визначали форми і методи прямої та непрямої державної підтримки малих підприємств.11. Місце кооперативних структур в системі мікроекономічних взаємодій визначається насамперед їхніми функціями самопідтримки й самоорганізації суб’єктів малого підприємництва. Саме це зближує їх з іншими формами розвитку малих підприємств (наприклад, бізнес-інкубаторство та франчайзинг), метою функціонування яких є створення найбільш сприятливих умов для функціонування кожного з учасників і прагнення до зниження їхніх витрат при здійсненні своєї діяльності. Відносини суб’єктів господарювання в процесі створення громадських об’єднань та інших утворень на соціально-політичних та економічних засадах з метою захисту своїх прав та інтересів є проявом горизонтальних коопераційних відносин. Самоорганізація суб’єктів малого підприємництва може значно покращити підприємницький клімат в Україні шляхом зосередження зусиль на створенні оптимальної законодавчої бази та розвинутої інфраструктури суб’єктів підприємницької діяльності. Особливу увагу слід приділяти проблемам формування ефективних механізмів взаємодії держави з громадськими об’єднаннями підприємців і виникненню відносин соціального партнерства між владою та підприємцями.12. Розвиток кооперування на сьогоднішній день ще не є стабільним і досконалим. Існує багато проблем, які необхідно вирішити для забезпечення перспективності розвитку та формування сприятливих умов як для існуючих в системі інтеграційної взаємодії підприємств, так і для виникнення нових форм співпраці суб’єктів підприємницької діяльності. Для цього необхідно здійснити комплекс заходів щодо створення відповідної законодавчої бази, організаційних, правових умов здійснення господарської діяльності, що стосується як горизонтально, так і вертикально інтегрованих підприємств. Необхідно вжити заходів щодо розвитку лізингу та франчайзингу, а також заохочувати розвиток інноваційних малих підприємств в межах реструктуризації великих підприємств, венчурного підприємництва шляхом виділення структурних підрозділів, що займалися б освоєнням ризиково-інноваційної продукції та нових технологій.Партнерська взаємодія суб’єктів підприємництва, зокрема, малого, з державою як одним з найбільш значних учасників господарського обороту передбачає розширення можливостей участі суб’єктів підприємництва в поставках продукції, виконання робіт і надання послуг для державних потреб. Це забезпечить суб’єктам господарювання гарантований ринок збуту, сприятиме стабілізації фінансового стану, стимулюватиме підвищенню технічного рівня виробництва і якості продукції, в кінцевому підсумку – сприятиме зміцненню національної економіки. |

 |