

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ДОБРИНЬ СВІТЛАНА ВОЛОДИМИРІВНА

УДК 658.8:339.138

**УПРАВЛІННЯ КООПЕРАЦІЙНИМИ ЗВ'ЯЗКАМИ
ПІДПРИЄМСТВА**

Спеціальність 08.00.04 – економіка та управління підприємствами
(за видами економічної діяльності)

АВТОРЕФЕРАТ

дисертації на здобуття наукового ступеня
кандидата економічних наук

Харків – 2008

Дисертацією є рукопис

Робота виконана у Харківському національному економічному університеті
Міністерства освіти і науки України

Науковий керівник: кандидат економічних наук, доцент
Бондаренко Людмила Миколаївна
Харківський національний економічний університет
Міністерства освіти і науки України,
доцент кафедри міжнародної економіки
та менеджменту ЗЕД

Офіційні опоненти: доктор економічних наук, професор
Василенко Валентин Олександрович,
Таврійській національний університет ім. В.І. Вернадського
Міністерства освіти і науки України,
професор кафедри менеджменту та маркетингу

кандидат економічних наук, доцент
Шемаєва Людмила Григорівна
Харківський національний економічний університет
Міністерства освіти і науки України,
доцент кафедри менеджменту та маркетингу

Захист відбудеться «18» грудня 2008 р. о 13-00 годині на засіданні спеціалізованої
вченої ради, шифр Д 64.055.01, у Харківському національному економічному
університеті за адресою: 61001, м. Харків, пр.Леніна, 9-а.

З дисертацією можна ознайомитись у бібліотеці Харківського національного
економічного університету за адресою: 61001, м. Харків, пров. Інженерний, 1-а.

Автореферат розісланий «18» листопада 2008 р.

Вчений секретар
спеціалізованої вченої ради

О.М. Ястремська

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми дисертації. Активізація інтеграційних процесів налагодження коопераційного співробітництва у виробничій сфері є характерною ознакою сучасного етапу світового економічного розвитку. Здійснення зазначених процесів звичайно позитивно впливає на підвищення конкурентоспроможності підприємств – учасників коопераційних відносин – та на зміцнення конкурентних позицій кооперантів на ринку, сприяє скороченню непродуктивних витрат та підвищенню рівня усталеності виробничо-господарської діяльності, створює сприятливі умови для розширення ринку збуту та ін. Тому налагодження коопераційного співробітництва на цей час стає одним з найважливіших шляхів гнучкого пристосування підприємств до трансформації умов господарювання, необхідним та обов'язковим засобом для організаційно-економічного забезпечення сталого економічного зростання.

Нагальна необхідність активізації розвитку коопераційного співробітництва у промисловому секторі національної економіки насамперед обумовлюється наявністю складного комплексу міжгалузевих та внутрішньогалузевих господарських зв'язків (переважно сформованих за неринкових умов адміністративного регулювання економіки) більшості вітчизняних підприємств-виробників. Так, у 2004-2007 рр. частка матеріальних витрат в структурі операційних витрат реалізованої продукції у промисловості в середньому становила 66,4 % (в першому півріччі 2008 р. – 67,4 %). Таким чином, стабільність виробничого процесу на більшості промислових підприємств, що виробляють складну кінцеву продукцію (наприклад, у галузі машинобудування), значною мірою залежить від якості зовнішніх поставок та дотримання контрагентами умов постачань.

З іншого боку, високий ступень залежності вітчизняних промислових підприємств від зовнішніх постачань сировини, матеріалів та покупних напівфабрикатів значно ускладнює економічні умови господарської діяльності. Наприклад, зростання цін на промислову продукцію у 2002-2007 рр. щорічно в середньому складало 14,8 % (в 2007 р. – 19,5 %), у т.ч. в галузі металургії та оброблення металу – 18,6% (в 2007 р. – 24,5 %), в машинобудуванні – 7,9 % (в 2007 р. – 9,9 %), при виробництві машин і устаткування – 8,4 % (в 2007 р. – 10,0 %). Безперервне підвищення цін на сировину, матеріали та покупні напівфабрикати об'єктивно стає однією з головних причин зростання витрат, погіршення фінансових результатів діяльності та послаблення конкурентних позицій виробників кінцевої продукції машинобудівної галузі.

Отже, забезпечення ефективного функціонування промислових підприємств у сучасних умовах вимагає удосконалення використання форм коопераційного співробітництва, які склалися за умови адміністративного регулювання економіки і на цей час недостатньою мірою відповідають наявним ринковим вимогам.

Теоретичні та методологічні засади здійснення структурних перетворень на рівні підприємства в умовах ринкового реформування економіки розглядалися у роботах багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених, таких як Л. Абалкін, О. Вільямсон, А. Гальчинський, В. Геєць, В. Горбулін, В. Гриньова, Б. Данілішин, Д. Іванов, Л. Кузьменко, В. Лановий, Г. Назарова, В. Пономаренко, О. Пушкар, А. Філіпенко, М. Чумаченко, О. Шнипко та ін.

Вивчення організаційно-економічних аспектів організації та управління

коопераційними зв'язками (КЗ) підприємств як невід'ємної складової структурних перетворень економіки здійснювалося у дослідженнях Р. Аалдерса, Ф. Горбоноса, О. Жеглова, Н. Єгорової, В. Єліферова, С. Календжяна, О. Карпухіної, В. Кузьмінського, Д. Мірошніка, О. Палигі, В. Репіна та ін.

Проте, незважаючи на наявність чисельних теоретичних розробок, проблеми формування теоретико-методичних засад обґрунтування та реалізації управлінських рішень щодо повного використання можливостей партнерських коопераційних відносин між підприємствами для досягнення ними визначених цілей функціонування і розвитку залишаються фрагментарно дослідженими та потребують подальшого наукового обґрунтування. На особливу увагу, зокрема, заслуговують питання обґрунтування вибору партнерів з кооперації та планування співробітництва, вибору форм організації кооперації, гнучкого реагування на зміни умов співпраці.

Актуальність вирішення зазначених питань для вітчизняних підприємств обумовили вибір теми та постановку мети дисертаційного дослідження.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертація виконана в рамках науково-дослідних робіт Харківського національного економічного університету за темою «Організаційно-економічні основи управління підприємством» (номер державної реєстрації 0108U000091), за якою автором розроблено розділ: «Управління коопераційним співробітництвом».

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає у подальшому розвитку теоретичного обґрунтування прийняття управлінських рішень в сфері коопераційного співробітництва та у розробленні методичних підходів до організації управління коопераційними зв'язками підприємств машинобудівного комплексу промисловості в умовах структурно-інноваційної трансформації економіки України.

Для досягнення поставленої мети було вирішено наступні завдання:

розглянути склад та визначити характер дії факторів внутрішнього середовища та зовнішнього оточення машинобудівного підприємства, які визначають стан та спрямованість розвитку його коопераційних зв'язків;

дати оцінку рівня організації та управління коопераційними зв'язками вітчизняних машинобудівних підприємств, а також розробити методичний підхід щодо вибору пріоритетних організаційних форм коопераційного співробітництва підприємств;

проаналізувати стан коопераційних зв'язків та особливості управління ними на машинобудівних підприємствах;

узагальнити зміст функції планування щодо управління коопераційними зв'язками машинобудівного підприємства;

обґрунтувати методичний підхід щодо стратегічного планування та оцінки результативності коопераційного співробітництва підприємства;

розробити послідовність і визначити зміст етапів відбору підприємств-кандидатів до участі у коопераційному співробітництві з підприємством.

Об'єкт дослідження – процес коопераційного співробітництва підприємств машинобудівного комплексу промисловості в умовах структурно-інноваційної трансформації економіки України.

Предмет дослідження – методичні підходи, методи обґрунтування управлінських рішень у сфері формування та розвитку коопераційних зв'язків машинобудівного

підприємства.

Методи дослідження. Теоретичною та методичною основою проведених досліджень стали наукові концепції та теоретичні розробки провідних вітчизняних і зарубіжних вчених у галузі управління коопераційними зв'язками підприємства, розвитку форм інтеграційного економічного співробітництва, .

При вирішенні поставлених у дисертації завдань використовувались різні загальнонаукові та спеціальні методи і прийоми дослідження, а саме: *порівняльний аналіз, теоретичне узагальнення* – для вивчення теоретичних засад управління коопераційним співробітництвом та визначення змісту управлінських функцій в сфері формування та розвитку коопераційних зв'язків підприємства; *морфологічний аналіз* – для вивчення економічної сутності понять «кооперація», «коопераційні зв'язки», «кооперування»; *аналіз і синтез* – для узагальнення складу передумов і факторів розвитку КЗ підприємства; *класифікація* – для систематизації видів коопераційних зв'язків і форм організації коопераційних відносин підприємства; *статистичний й техніко-економічний аналіз* – для оцінки стану та перспектив розвитку коопераційного співробітництва підприємств машинобудівної галузі промисловості України; *кластерний аналіз* – для узагальнення закономірностей зв'язку між станом внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства та виникненням потреб у налагодженні коопераційних зв'язків; *функціонально-вартісний аналіз* – для обґрунтування вибору партнерів по коопераційних відносинах і планування операційного співробітництва кооперантів; *метод експертних оцінок* – для встановлення пріоритетів розвитку коопераційного співробітництва, а також для розроблення сценаріїв регулювання відхилень у коопераційних поставках та забезпечення усталеності діяльності підприємства; *графічний метод* – для наочного зображення і схематичного представлення результатів проведених досліджень.

Інформаційною базою дослідження є закони України, постанови, рішення уряду з найважливіших питань організації і регулювання коопераційних зв'язків підприємства в умовах структурно-інноваційної трансформації економіки, статистичні й звітні дані вітчизняних машинобудівних підприємств.

Наукова новизна результатів, отриманих особисто автором, полягає у такому: *удосконалено:*

послідовність етапів відбору кандидатів до участі у коопераційному співробітництві з підприємством, відмінність якої полягає у визначенні (в ході проведення функціонально-вартісного аналізу кінцевої продукції) складу релевантних (тих, що на засадах безальтернативності джерел постачання забезпечують виконання основних функцій продукції або мають відносно велику питому вагу у собівартості) видів комплектуючих і напівфабрикатів, а також обґрунтовано доцільність використання двох підходів щодо формування планів коопераційного співробітництва: вартісного (пошук найбільш економічного варіанту ресурсного забезпечення потреб виробництва) та якісного (забезпечення належного рівня якості проміжної продукції, отриманої від кооперанта);

визначення складу та змістовних характеристик факторів формування і розвитку коопераційних зв'язків підприємства на ґрунті уточнення відповідної класифікаційної системи, в якій диференціацію зазначених факторів пропонується

здійснювати за ознаками змісту (обумовлюють можливий стан факторів) та характеру впливу (визначають міру значущості безпосереднього впливу), а також визначено різновиди і складові факторів за кожною класифікаційною ознакою;

організаційно-методичне забезпечення реалізації управлінської функції планування коопераційних зв'язків, виконання якої на підприємствах машинобудівного комплексу пропонується здійснювати на основі політики розвитку коопераційного співробітництва, послідовність розробки якої, на відміну від інших підходів (що переважно зосереджуються на плануванні вартісно-виробничих параметрів коопераційних поставок), передбачає узгодження та координацію різноспрямованих заходів з налагодження інтеграційних зв'язків підприємства з іншими суб'єктами господарювання в межах коопераційного співробітництва (виробництва і обміну товарами й послугами, що на довгостроковій основі виготовляються для конкретних замовників із складу учасників коопераційних відносин);

дістали подальшого розвитку:

методичний підхід щодо вибору пріоритетних форм організації коопераційного співробітництва підприємства з іншими суб'єктами господарювання на основі позиціонування підприємства у просторі розробленої трьохмірної матриці побудованої за результатами оцінки рівня мінливості ринкових, внутрішньовиробничих і факторів ресурсного забезпечення зовнішнього та внутрішнього походження, що уможливило розроблення інструментарію узагальнення змісту вимог до здійснення коопераційних відносин;

методичний підхід щодо стратегічного планування та оцінки результативності коопераційного співробітництва, відмінністю якого є розробка системи показників визначення глибини економічної інтеграції учасників коопераційних зв'язків у напрямках об'єднання виробничо-збутових, науково-інноваційних та фінансово-інвестиційних потенціалів підприємств-кооперантів.

Практичне значення результатів дисертаційного дослідження полягає у розробці комплексного організаційно-методичного забезпечення щодо наукового обґрунтування прийняття та реалізації управлінських рішень у сфері налагодження коопераційного співробітництва, що створює передумови для формування ефективних коопераційних зв'язків та прийняття обґрунтованих управлінських рішень в цій сфері; у створенні методичних рекомендацій з планування коопераційних відносин і відбору партнерів із кооперації, що дозволяє вибрати найбільш надійних партнерів та забезпечити подальшу стабільність діяльності підприємства; в обґрунтуванні напрямків удосконалення організації управління коопераційними зв'язками, які забезпечують визначення орієнтирів подальшого розвитку коопераційних зв'язків підприємства.

Висновки і пропозиції, представлені в дисертації, знайшли практичне впровадження у діяльності ЗМЗ - філії ВАТ «Автрамат» (довідка про впровадження №68 від 10.05.2007р.); ДНВП «Об'єднання Комунар» (довідка про впровадження №225-8/138 від 31.01.2007р.).

Апробація результатів роботи. Основні результати дослідження, висновки і пропозиції, що містяться в дисертації, докладалися на Міжнародних і Всеукраїнських науково-практичних конференціях: «Шлях України до економічної безпеки»

(Харків, 2005-2006 рр.), «Проблема особистості в сучасній науці: результати та перспективи дослідження» (Харків, 2005 р.), «Проблеми інноваційно-структурних перетворень в Україні» (Харків, 2005 р.), «Відтворення господарського комплексу регіону» (Чернівці, 2007р.), «Фінансові ринки та інститути» (Харків, 2007р.)

Публікації. За результатами виконаних досліджень опубліковано: 11 наукових робіт (6 статей у наукових фахових виданнях), що відбивають основний зміст дисертації загальним об'ємом 3,67 ум.-друк. арк., особисто автору належить 3,38 ум.-друк. арк.

Особистий внесок здобувача. Дисертаційна робота є самостійно виконаною науковою працею, в якій викладено авторський підхід до економічного обґрунтування управлінських рішень у сфері формування та розвитку коопераційних зв'язків машинобудівного підприємства. З наукових праць, виконаних у співавторстві, в дисертації використано лише ті ідеї, положення й розрахунки, які є результатом особистої роботи здобувача та становлять індивідуальний внесок, а саме: в роботі [3] – розробка методичних підходів щодо вибору пріоритетних партнерів-постачальників в умовах розвитку коопераційного співробітництва, в роботі [5] особистий внесок здобувача полягає у теоретичному обґрунтуванні характеру впливу фінансового фактору в налагодженні коопераційного співробітництва, у роботі [6] – теоретичне обґрунтування доцільності розробки політики розвитку коопераційного співробітництва, як інструменту визначення управлінських цілей та завдань щодо налагодження ефективного коопераційного співробітництва.

Структура й обсяг роботи. Дисертація складається зі вступу, трьох розділів, висновків, додатків, списку використаних джерел. Роботу викладено на 275 сторінках машинописного тексту, містить 39 таблиць (з них 18 – на 24 повних сторінках), 25 рисунків (з них 13 – на 13 повних сторінках), 21 додатків – на 47 сторінках, список використаних джерел з 216 найменувань – на 19 сторінках. Обсяг основного тексту дисертації становить 172 сторінки.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ ДИСЕРТАЦІЙНОЇ РОБОТИ

У вступі обґрунтовано актуальність дослідження, сформульовано мету та завдання, розкрито методику дослідження, визначено наукову новизну, теоретичне та практичне значення отриманих результатів.

У першому розділі – «Теоретичні основи організації та управління розвитком коопераційних зв'язків підприємства» – розглянуто економічну сутність, зміст і передумови здійснення коопераційних відносин, визначено склад та дано змістовні характеристики факторів формування і розвитку коопераційних зв'язків підприємства, розроблено методичний підхід щодо вибору пріоритетних форм організації коопераційного співробітництва підприємства.

В умовах ринкової економіки стабільність та усталеність здійснення виробничої діяльності підприємства значною мірою обумовлюється рівнем розвитку і налагодженістю коопераційних зв'язків з постачальниками й споживачами. Привабливість розвитку виробничої кооперації для вітчизняних підприємств обумовлюється характерними особливостями коопераційного співробітництва, такими як гнучкість і маневреність, що дозволяють учасникам кооперації оперативно адаптуватися до змін умов спільного виробництва кінцевого продукту,

зберігаючи при цьому свою юридичну й фінансову незалежність.

Коопераційні зв'язки (КЗ) являють собою встановлення прямих тривалих відносин між підприємствами з метою виробництва кінцевого продукту на основі пристосовування всіх, або одного з партнерів, власних ресурсів (потужностей, науково-технічних розробок, коштів і т.д.) для спільного досягнення поставлених цілей. Взаємодія зазначених передумов складає єдиний процес формування та розвитку коопераційних зв'язків. Особливе значення у цьому процесі набуває етап вибору потенційних партнерів та форми коопераційного співробітництва. На визначення цих двох показників впливають фактори зовнішнього й внутрішнього середовища підприємства. Автором запропоновано складну класифікаційну систему факторів, яку було розподілено за двома групами ознак: за змістом та за характером їх впливу. До першої групи належать фактори, які систематизовані за їх можливим станом та здатністю впливати на розвиток коопераційних зв'язків. Фактори другої групи класифікуються за сферою їх впливу на діяльність підприємства і на коопераційні відносини.

Необхідною умовою ефективного розвитку коопераційного співробітництва є розробка методичного підходу щодо вибору пріоритетних форм коопераційних зв'язків в певних функціональних областях. З цією метою автором пропонується використання тривимірної матриці вибору форм коопераційних зв'язків підприємства (рис.1).

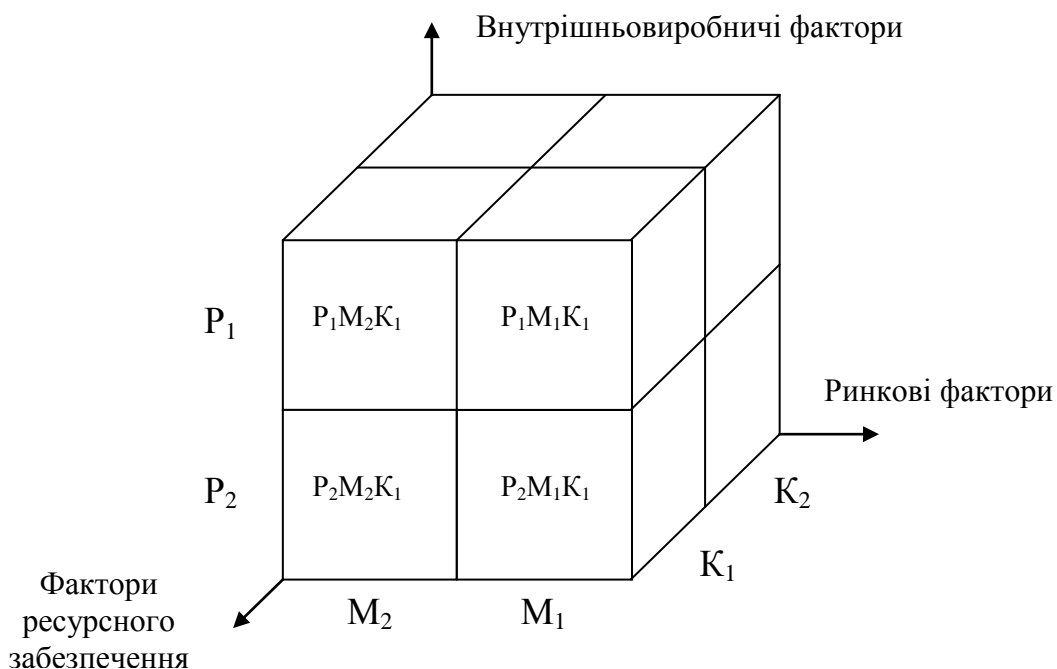


Рис. 1. Тривимірна матриця вибору форм коопераційних зв'язків підприємства

Віссю запропонованої тривимірної матриці є оціночні характеристики змін рівня внутрішньовиробничих факторів, ринкових та факторів ресурсного забезпечення підприємства.

Таким чином, в процесі побудови матриці утворюються вісім числових показників, які мають певну характеристику залежно від розташування на осі

координат. Для більш точної відповідності осередків матриці формам коопераційних зв'язків були враховані певні ознаки розвитку коопераційного співробітництва. На основі таких висновків була побудована загальна характеристика осередків матриці (табл.1), де певним ознакам розвитку коопераційних зв'язків дається характеристика в залежності від ступеню мінливості обраних факторів.

Вибір певної форми коопераційних зв'язків обумовлюють особливості функцій управління коопераційним співробітництвом. Організаційна побудова системи управління коопераційним співробітництвом має відповідати наступним основним вимогам: економічна гнучкість; тісний зв'язок між планами коопераційного співробітництва та стратегією розвитку підприємства; оптимальне поєднання робіт із адміністрування і координації взаємозалежних функцій; галузевий характер, за яким структурна побудова системи управління коопераційних зв'язків має ґрунтуватися на галузевих особливостях коопераційного співробітництва.

У другому розділі – «Оцінка стану та перспектив розвитку коопераційного співробітництва підприємств машинобудівної галузі промисловості України» досліджено зовнішні фактори та внутрішньогалузеві чинники формування й розвитку коопераційних зв'язків підприємств галузі, проаналізовано стан коопераційних відносин машинобудівних підприємств, визначено особливості організації та управління коопераційними зв'язками машинобудівних підприємств.

Характерна особливість структурної побудови економіки України та вітчизняного промислового комплексу полягає у наявності складного комплексу між- та внутрішньогалузевих господарських зв'язків підприємств-виробників. Саме у сфері здійснення зазначених господарських взаємовідносин відбувається формування основної частки нової вартості, а від економічної обґрунтованості встановлення та досконалості організації коопераційних зв'язків між проміжними споживачами та постачальниками ресурсів чималою мірою залежить досягнення належного рівня конкурентоспроможності кінцевої продукції та забезпечення сталості конкурентних переваг виробників.

До складу найбільш небезпечних структурних диспропорцій у розвитку вітчизняного промислового комплексу відносять насамперед високий рівень енерго- та капіталоємності виробництв, а також надвелику частку проміжного споживання ресурсів та готової продукції у загальних обсягах переважної більшості видів економічної діяльності. Економічне зростання в промисловому секторі економіки України в останні роки переважно мало екстенсивний характер, а, отже, супроводжувалося чималим збільшенням обсягів проміжного споживання сировинних ресурсів.

Інтенсивні чинники забезпечення економічного росту при цьому були задіяні в явно недостатній мірі, насамперед – через нестачу доступних промисловцям інвестиційних ресурсів, вкрай необхідних для оновлення та модернізації виробництва, а також – через наявну недосконалість відповідного мотиваційного механізму стимулювання інноваційно-інвестиційних процесів у вітчизняній промисловості.

Загальна характеристика осередків матриці вибору форм коопераційних зв'язків

Ознаки	Характеристика вимог до КЗ, за осередками матриці							
	$P_1M_1K_1$	$P_1M_1K_2$	$P_1M_2K_2$	$P_1M_2K_1$	$P_2M_1K_1$	$P_2M_1K_2$	$P_2M_2K_1$	$P_2M_2K_2$
Мета	Економія часу та ресурсів	Стабілізація попиту Безперервність виробництва	Підвищення рівня спеціалізації виробництва	Делегування повноважень Розширення географічної присутності	Дослідження ринків збуту	Розширення географічної присутності	Розробка нових продуктів і технологій	Розширення налагодженої системи бізнесу
Витрати	Мінімізація й розподіл між учасниками	Розподіл між учасниками	Економія на витратах виробництва	Передача сторонньої організації	Спільна робота	Розподіл між учасниками	Розподіл між учасниками	Економія за рахунок розширення
Розподіл ризиків	Розподіл ризиків серед учасників	Децентралізація і деперсоналізація відповідальності за виконання функцій управління	Деперсоналізація і деперсоналізація відповідальності за виконання функцій управління	Можливі втрати персоналу, устаткування	Децентралізація відповідальності за виконання функцій управління	Децентралізація відповідальності за виконання функцій управління	Децентралізація відповідальності за виконання функцій управління	Зниження за рахунок розширення системи бізнесу
	Зниження невизначеності	Зниження невизначеності		Ризик збою в обслуговуванні		Розподіл серед учасників		
Конкуренція	Відсутність обмеження вигід конкуренції	Підвищення конкурентних переваг	Відсутність обмеження вигід конкуренції	Акцентування уваги на певній сфері виробництва	Швидке реагування на зміни ринку Досягнення конкурентних переваг	Відсутність обмеження вигід конкуренції	Наявність спільного Know How	Розширення власної збутової мережі
	Підвищення конкурентних переваг	Використання марки й імені партнера				Використання марки, імені партнера		
Управління	Інтегроване управління	Усунення дублювання зусиль	Усунення дублювання зусиль	Делегування управлінських повноважень	Усунення дублювання зусиль	Інтегроване управління	Усунення дублювання зусиль	Збереження самостійності та контролю над збутовою мережею
	Розвиток системи моніторингу й контролю	Розвиток системи моніторингу й контролю	Збереження самостійності					
Якість та збут продукції	Скорочення строків замовлення	Розширення числа споживачів	Контроль якості комплектуючих	Розробка критеріїв якості послуг	Розширення числа споживачів	Вихід на нові ринки збуту	Розширення і підвищення рівня науково-дослідної бази кооперантів	Зростання прибутку, розширення географічної присутності
	Підвищення якості товару	Підвищення рівня продажів	Підвищення якості товару		Підвищення рівня продажів	Збільшення попиту		
Кадри	Відсутність потреби в додаткових фахівцях	Відсутність потреби в додаткових фахівцях	Відсутність потреби в додаткових фахівцях	Скорочення потреб у кадрах	Обмін фахівцями	Відсутність потреби в додаткових фахівцях	Обмін фахівцями	Делегування повноважень у кадровій сфері
Ресурси	Мінімізація запасів	Не вимагає зайвих ресурсів і витрат	Економія за рахунок постачання комплектуючих	Економія за рахунок передачі підрозділу	Обмін дослідженнями, розробками	Економія за рахунок розподілу ризиків та витрат	Взаємодоповнюючі навички, знання, технології	Економія за рахунок розширення
Виробництво	Скорочення строків замовлення	Концентрація на основному виді продукції	Зростання об'єму випуску кінцевої продукції	Концентрація на основному виді продукції	Скорочення строків розробки нової продукції	Підвищення продуктивності	Концентрація на основному виді досліджень, скорочення строків розробки	Розширення виробництва
		Підвищення продуктивності						
Форма організації КЗ, яка відповідає стану факторів	Кооперація в логістиці	Оболонкові компанії	Підрядне кооперування (кооперування при поставках комплектуючих)	Аутсорсинг/инсорсинг	Вертикальна маркетингова система	Пряма (симбіотична) виробнича кооперація	Стратегічні альянси в сфері створення нових продуктів	Франчайзинг

В дисертації було проведено дослідження фінансово-економічного стану та умов здійснення КЗ 36 підприємств машинобудівної галузі промисловості, розташованої у Харківській обл. Дослідження здійснювалося з використанням статистичного методу кластерного аналізу, результатом виконання розрахунків став розподіл аналізованої групи підприємств за чотирма кластерами (табл.2).

Таблиця 2

Розподіл машинобудівних підприємств за кластерами залежно від економічного стану та умов здійснення коопераційних зв'язків

Кластер	Кількість підприємств у кластері	Характеристика кластерів
I	19	Обсяги виробництва підприємств до 15-30 млн. грн. Переважно технологічна і подетальна спеціалізація. Для деяких підприємств цього кластера притаманною є також предметна спеціалізація на виготовленні продукції звичайно виробничого призначення. Зміст управлінських завдань в сфері КЗ для підприємств полягає у пошуку найбільш дешевих джерел постачання сировини і матеріалів (насамперед – металопродуктів), у гнучкому пристосуванні до запитів споживачів продукції виробничого призначення на ґрунті або широкого охопту ринку масових стандартизованих виробів, або нишево-симбіотичної спеціалізації.
II	10	Обсяги виробництва підприємств від 30 до 100 млн. грн. Зміст управлінських завдань в сфері КЗ: необхідність досконалого планування кооперації, як складової стратегії розвитку підприємства. Умова реалізації цих планів - налагодження КЗ із науково-виробничими установами, для відбору і впровадження різного роду інновацій.
III	4	Обсяги виробництва підприємств більше 100 млн. грн. Надвисока увага до якісних параметрів комплектуючих. Стрижневим елементом управління КЗ є процедури відбору постачальників, на основі розвиненого комплексу показників оцінки вартісних і якісних параметрів поставок, надійності постачальників.
IV	3	Підприємства, що не здійснюють помітних обсягів операційної діяльності, або мають кризові тенденції розвитку. Майже не відбувається управління й розвиток системи коопераційних зв'язків підприємства.

До складу внутрішньогалузевих факторів, які перешкоджають налагодженню коопераційного співробітництва у машинобудуванні, відноситься падіння обсягів виробництва у галузі, низький рівень інноваційної активності вітчизняних промисловців, відсутність активних маркетингових заходів щодо розширення ринку збуту машинобудівної продукції, обмеженість можливостей суттєвого підвищення ефективності використання матеріальних і паливно-енергетичних ресурсів, високий рівень трансакційних витрат, які супроводжують коопераційні відносини підприємств в умовах ринкової трансформації господарського середовища, відмінності у стані і рівні використання виробничо-економічного потенціалу потенціальних партнерів.

Стан зовнішніх факторів розвитку КЗ вітчизняних підприємств машинобудівної галузі промисловості визначається наявністю суттєвих перешкод і утруднень у цій сфері: нераціональною галузевою структурою та територіальним розміщенням підприємств; вибірковою спеціалізацією більшості підприємств; різким скороченням попиту на продукцію машинобудування; високим рівнем проміжного

споживання ресурсів у цілому та матеріалоємності машинобудівного виробництва зокрема; розривом традиційних внутрішньогалузевих КЗ; недосконалістю механізму міждержавного співробітництва в сфері виробничої кооперації; низьким рівнем взаємної довіри між учасниками КЗ; недосконалістю державного регулювання коопераційних відносин підприємств на національному та регіональному рівнях.

Подолання зазначених перешкод на шляху відновлення та налагодження взаємовигідного коопераційного співробітництва машинобудівних підприємств обумовлює необхідність активізації власних зусиль виробників для визначення та реалізації внутрішньогалузевих резервів розвитку коопераційних зв'язків.

В ході аналізу систем організації та управління КЗ підприємств вітчизняного машинобудівного комплексу основними виявленими недоліками є такі: відсутність належної системи стратегічного планування КЗ, погодженої з загальною стратегією розвитку підприємства; обмеженість використовуваних організаційно-економічних форм взаємодії з партнерами по кооперації; обмеженість вживаних умов здійснення КЗ; нестача диференційованого підходу до відбору постачальників, а також належного методичного забезпечення прийняття управлінських рішень у цій сфері, адекватних конкретним умовам співробітництва.

У третьому розділі – «Методичні засади планування коопераційних відносин і управління коопераційними зв'язками підприємства» – розроблено організаційно-методичне забезпечення реалізації управлінської функції планування щодо формування політики розвитку коопераційного співробітництва; обґрунтовано методичний підхід щодо стратегічного планування та оцінки результативності коопераційного співробітництва підприємства; запропоновано послідовність відбору підприємств-кандидатів до участі у коопераційному співробітництві.

В дисертаційній роботі розроблено організаційно-методичне забезпечення реалізації управлінської функції планування КЗ, що складається з виконання низки управлінських завдань, а саме: постановка цілей коопераційного співробітництва, планування виробничих потреб і ресурсного забезпечення діяльності підприємства, визначення можливостей коопераційного співробітництва, відбору потенційних партнерів, розробки планів і стратегій розвитку КЗ. Підсумком реалізації управлінської функції планування КЗ є розробка політики розвитку коопераційного співробітництва, через яку відбувається узгодження та координація різноспрямованих заходів щодо налагодження коопераційних відносин для ефективного досягнення цілей і вирішення завдань, які постають перед підприємством у цій сфері під тиском дії різноспрямованих чинників трансформації коопераційних зв'язків. Політика розвитку коопераційного співробітництва (ПКРС) являє собою регламентовану на управлінському рівні систему, що визначає різновиди та глибину взаємодії підприємства з іншими суб'єктами господарювання або їх об'єднаннями в межах коопераційного співробітництва (виробництва і обміну товарами й послугами, що на довгостроковій основі виготовляються для конкретних замовників із складу учасників КЗ). В роботі зазначено, що обов'язковими складовими ПКРС, є такі елементи: комплекс бажаних якісних та кількісних параметрів коопераційного співробітництва, досягнення яких є метою реалізації ПКРС; принципи, правила та

норми погодження інтересів учасників КЗ; способи і форми регулювання інтеграційних процесів в межах реалізації ПРКС; принципи, правила та норми вибору джерел фінансування заходів щодо розвитку коопераційного співробітництва; принципи, правила та норми визначення партнерів для налагодження стабільних коопераційних відносин.

Найбільшого значення в ході розробки методичного підходу щодо стратегічного планування та оцінки результативності коопераційного співробітництва набуває необхідність вирішення численних проблем оптимізації складу та побудови системи КЗ. Проте до цього часу аналіз ефективності діяльності кооперантів та функціонування коопераційного ланцюжку (КЛ) у цілому майже завжди здійснюється тільки на основі використання вартісно-виробничих показників, що суттєво знижує управлінський потенціал регулювання коопераційного співробітництва. В той же час деякі важливі аспекти та наслідки економічної інтеграції при налагодженні КЗ (а саме – зміни масштабів господарської діяльності, розширення науково-інноваційного потенціалу учасників співробітництва, сталість виробничого процесу, фінансово-інвестиційні можливості кооперантів, відносини власності між учасниками, розподіл контролю над окремими ланками КЛ та ін.) часто залишаються поза увагою дослідників. З цієї точки зору, особливо важливою є оцінка синергійного ефекту, що утворюється внаслідок здійснення інтеграційних процесів між учасниками КЛ. Ефект синергії збільшує доходи та підсилює грошові потоки, які генеруються між учасниками КЗ. В загальному вигляді розмір синергійного ефекту, що утворюється впродовж КЛ має наступний вигляд:

$$C_n = (П(Д)_n + П(В)_n + П(Р)_n + П(Я)_n + П(З)_n + П(Т)_n) - (I(Н)_o + I(М)_n + 3(K)_o + 3(A)_o) \quad (1)$$

де C_n – загальний синергійний ефект від коопераційного співробітництва, грн.;

- П(Д) – обсяги додаткового прибутку учасників від збільшення обсягів діяльності (обсягів виробництва та реалізації товарів і послуг);
- П(В) – обсяги додаткового прибутку учасників від підвищення ефективності використання ресурсів (поглиблення глибини обробки ресурсів);
- П(Р) – обсяги додаткового прибутку (економії) учасників від скорочення витрат (збитків) за рахунок підвищення ритмічності виробничого процесу;
- П(Я) – обсяги додаткового прибутку (економії) учасників від підвищення якісних характеристик напівфабрикатів, що постачаються за кооперацією, та кінцевої продукції;
- П(З) – обсяги додаткового прибутку (економії) учасників від скорочення витрат на збут продукції, що постачається за кооперацією;
- П(Т) – обсяги додаткового прибутку (економії) учасників від скорочення трансакційних витрат всередині КЛ;
- I(Н) – додаткові інвестиції, пов'язані із налагодженням коопераційних зв'язків;
- I(М)_o – додаткові інвестиції, пов'язані із реконструкцією та розширенням виробництва на підприємствах-кооперантах, що здійснюються одноразово;
- 3(K)_o – додаткові поточні витрати, пов'язані із координацією та організацією діяльності учасників КЛ, що здійснюються одноразово;
- 3(A)_o – можливі витрати, пов'язані із застосуванням заходів із антимонопольного

регулювання, що здійснюються одноразово (відносно учасників КЛ);
n – період, впродовж якого здійснюється коопераційне співробітництво;

Розрахунок синергійного ефекту, що дозволяє оцінювати результативність КЗ, може корегуватися в залежності від типу та мотивів творення КЛ. Тому для проведення оцінки ефективності функціонування коопераційного ланцюжку вкрай необхідним є аналіз ступеню інтеграції різних напрямків діяльності всередині КЛ, що пропонується здійснювати за наступними напрямками взаємодії учасників коопераційного співробітництва: інтеграція виробничо-збутових потенціалів учасників КЛ; інтеграція фінансово-інвестиційних потенціалів кооперантів; інтеграція науково-інноваційних потенціалів учасників КЛ.

Доцільність використання методичного підходу щодо планування та оцінки результативності коопераційних зв'язків в роботі було доведено на прикладі дослідження КЛ виготовлення прального обладнання у ЗМЗ-філія ВАТ «Автрамат» (щодо постачання комплектуючого виробу «Датчик ВД-06-р») та виробництва електровагонів для транспортних перевезень виробництва ХК «Луганськтепловоз» (щодо поставки комплектного електроустаткування для електропоїздів постійного струму типу ЕР-2Р и змінного струму типу ЕР-9).

Центральним елементом процесу планування КЗ є послідовність відбору кандидатів до участі у коопераційному співробітництві з підприємством. Саме від прийняття цього рішення переважною мірою залежить визначення глибини, широти і тривалості здійснення КЗ, оскільки здійснення такого вибору насамперед передбачає визнання готовності потенційних партнерів прийняти на себе коло численних зобов'язань щодо постачання та споживання певних обсягів продукції з чітко визначеними параметрами. Крім того, вибір партнерів по КЗ обумовлює також встановлення прогностичних оцінок надійності і стабільності поставок, що виступають певним підґрунтям для укладання планів підприємства у цій сфері, зокрема стосовно просторово-часового розподілу надходження ресурсів, форм і методів оплати, обсягів і вартості страхових запасів та ін.

До складу основних вимог, що витікають з чітко визначених стратегічних цілей підприємства у сфері управління зв'язками з постачальниками, відносяться наступні вимоги стосовно: наявності альтернатив у поставках; рівня розвитку інфраструктури постачань; стабільності постачань; рівня сервісного обслуговування; формування резервних страхових фондів ресурсів. Проте звичайно досягнення відповідності постачальника усьому наведеному різноманітному комплексу вимог на практиці буває досить складним, оскільки навіть між окремими критеріями можуть існувати природні протиріччя. Тому найважливішою умовою обґрунтованого вибору постачальника або партнера із кооперації насамперед є встановлення значущості та ієрархічний розподіл вагомості наведених критеріїв і вимог, від правильності здійснення якого залежить не тільки оптимальність визначення партнера по комерційним відносинам, але й адекватність вибору застосовуваних у зв'язках із ним форм і методів організації співробітництва.

В дисертації розроблено послідовність вибору партнерів і визначення форм організації КЗ на основі використання методу функціонально-вартісного аналізу (ФВА) (рис.2).

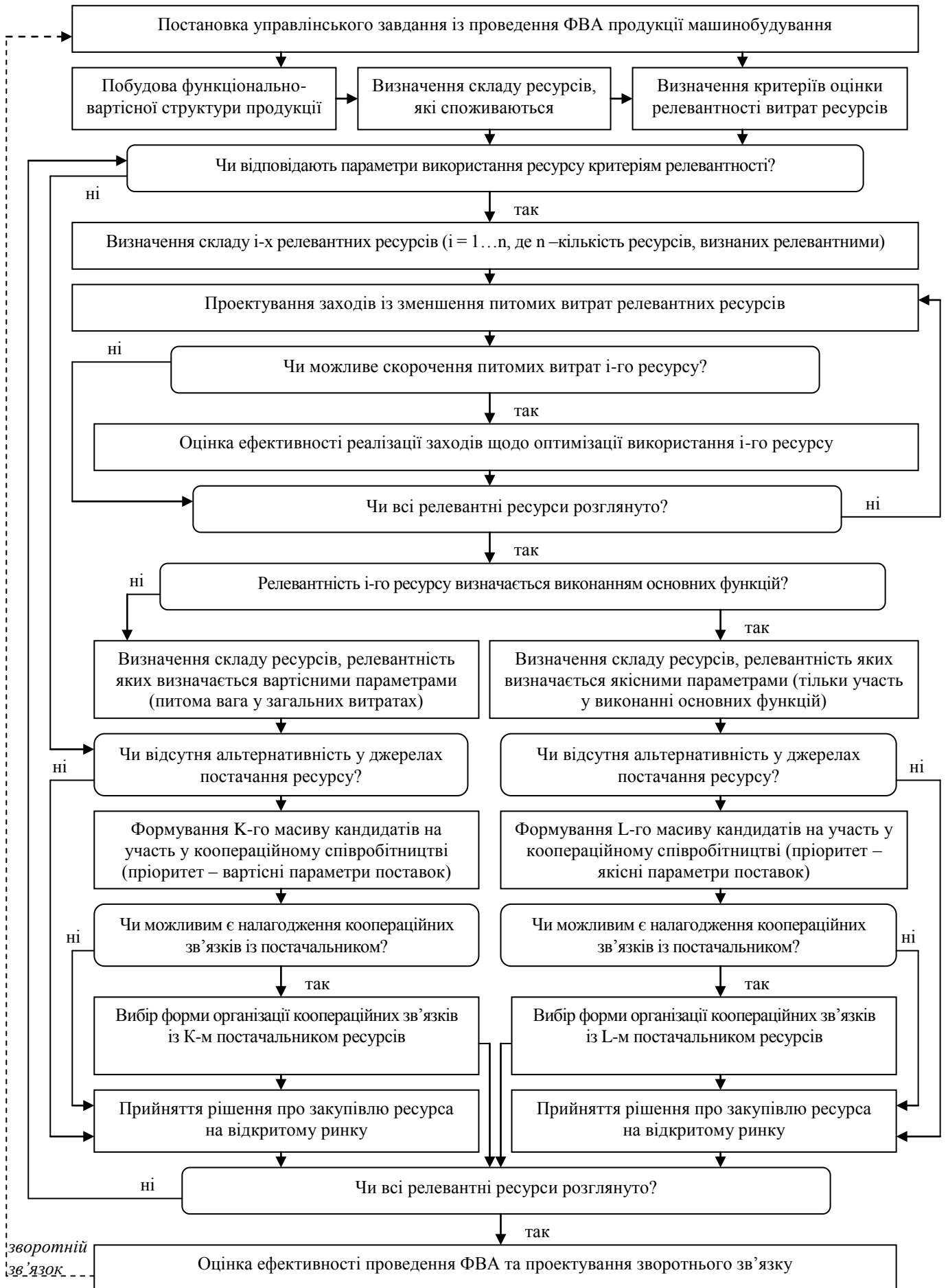


Рис. 2 Схема послідовності відбору кандидатів для участі у коопераційних зв'язках

На основі розроблених пропозицій з вибору партнерів і визначення форм організації коопераційних зв'язків, автором запропоновано використання двох підходів до укладання планів коопераційного співробітництва: вартісного (пошуку найбільш економічного варіанту ресурсного забезпечення потреб виробництва) та якісного (забезпечення належного рівня якості проміжної продукції, отриманої від кооперанта). Приклад використання результатів ФВА при визначенні пріоритетів розвитку коопераційного співробітництва надано в табл.3.

Таблиця 3

Приклад використання результатів ФВА при визначенні пріоритетів розвитку коопераційного співробітництва при виготовленні прального обладнання

Назва комплектуючих	Вид функції*	Частка у витратах ***, %	Найменування постачальника	Наявність альтернативного постачальника*	Доцільність налагодження кооперації**
Електродвигуни	О	31	ТОВ ТД «ХЕЛЗ»	Немає	Я
Реле часу	О	2	АТ «Газенергокомплект»	Є	Н
Термометри	Д	4		Є	Н
Датчик	О	0,5		Є	Н
Низьковольтна апаратура	Д	7		ТОВ «Юрана»	Немає
Кабельно-проводникова	О	3	ТОВ «Електротехніка-3»	Є	Я
Низьковольтна апаратура	Д	7		Є	В
Металорукав	О	18		Є	Я
Вентилі	Д	0,8		Є	Н
Кінцеві вими-качі ВП1521	Д	1,6	ВАТ «Електроапаратний з-д»	Є	Н
Клеми	Д	1,8	УПП «Утос»	Є	Н
Тумблера	Д	2,5	ТОВ «Квазар – 97»	Є	Н
Резистори	Д	3,4		Є	Н
Конденсати	Д	5,7		Є	Н
Масельнички	Д	0,8		НП «Укрінструмент»	Є
Підшипники	Д	4,6	ТОВ «Техностар»	Є	Н
Підшипники	Д	4,6	ТОВ «Ремторгобладнання»	Є	Н
Прилади РТЕ 4.1.	О	11,7	ТОВ «Ергос»	Є	Я
Ланцюги ПР	Д	3,7	ТОВ «Стандарт»	Є	Н
Хомут автомобільний	Д	8,9	НП «Нечипоренко»	Є	Н
Реле часу	О	2	ВАТ «Електротехнічний з-д»	Немає	Я
Арматура сигнальна	Д	6,7	ТОВ «Ель ЛТД»	Є	Н
Клапан соленоїдний СКН-2	Д	5,0	СПД-ФО Чалів С.В.	Є	Н
Ел. двигуни	О	31	ВАТ «Електромотор»	Немає	Я

* О – основна, Д – допоміжна, З – зайва, Є – існує наявність альтернативного постачальника;

** – Н – недоцільна, В – вартісний варіант планування КЗ, Я – якісний варіант планування КЗ;

*** - за однорідними видами комплектуючих наводиться сукупна питома вага у матеріальних витратах.

Для запобігання виникненню або знешкодженню зазначених ризиків на підприємстві, яке споживає значні обсяги комплектуючих та запчастин, що надходять по кооперації, майже обов'язковою є активізація організаційних заходів і

навіть асигнування певних фінансових ресурсів щодо координації та регулювання можливих відхилень і ризиків господарської діяльності, пов'язаних із коопераційними поставками.

Організаційною формою реалізації зазначених зусиль стає визначення складу управлінських функцій, утворення відповідних підрозділів або групи фахівців із претензійної роботи, урахування розподілу виконавської відповідальності між управлінським персоналом в організаційній структурі підприємства. Провідне місце в системі управлінського регулювання коопераційних поставок посідає виконання функції моніторингу, зміст якої полягає у своєчасному виявленні в ході поточної господарської діяльності відхилень від умов здійснення коопераційних відносин, встановлених відповідними планами та угодами із коопераційного співробітництва, а також у оперативному обґрунтуванні управлінських рішень, спрямованих на усунення негативних наслідків порушень.

ВИСНОВКИ

На підставі проведеного дослідження можна зробити наступні висновки і пропозиції.

1. Коопераційні зв'язки являють собою встановлення прямих тривалих відносин між підприємствами з метою виробництва кінцевого продукту на основі пристосовування всіх, або одного з партнерів, власних ресурсів (потужностей, науково-технічних розробок, коштів і т.д.) для спільного досягнення поставлених цілей. Для узагальнення наявного різноманіття факторів розвитку коопераційних відносин доцільним є розгляд складу та визначення характеру дії факторів внутрішнього середовища та зовнішнього оточення машинобудівного підприємства, на ґрунті розмежування зазначених факторів за ознаками змісту (обумовлюють можливий стан факторів) та характеру впливу (визначають міру значущості безпосереднього впливу), а також визначення різновидів і складових факторів за кожною класифікаційною ознакою.

2. Проведений аналіз організації та управління коопераційними зв'язками підприємств вітчизняного машинобудівного комплексу засвідчив нагальну необхідність розробки нових методичних підходів до визначення форм коопераційних зв'язків із іншими суб'єктами господарювання. В дисертації обґрунтовано і розроблено методичний підхід до вибору пріоритетних організаційних форм коопераційного співробітництва, що ґрунтується на результатах оцінки рівня мінливості ринкових, внутрішньовиробничих і факторів ресурсного забезпечення зовнішнього та внутрішнього походження на ґрунті позиціонування підприємства у просторі запропонованої трьохмірної матриці.

3. В ході аналізу стану коопераційних зв'язків та особливостей управління ними на машинобудівних підприємствах основними виявленими недоліками стали такі: відсутність належної системи стратегічного планування коопераційного співробітництва, ув'язаної із загальною стратегією розвитку підприємства; обмеженість використовуваних організаційно-економічних форм взаємодії з партнерами по кооперації; обмеженість вживаних умов здійснення коопераційних відносин; нестача диференційованого підходу до відбору постачальників, а також

належного методичного забезпечення прийняття управлінських рішень у цій сфері, адекватних конкретним умовам співробітництва.

4. Стрижневим елементом управління КЗ є організаційно-методичне забезпечення функції планування, що складається з виконання низки управлінських завдань із формування політики розвитку коопераційного співробітництва (ПКРС) як регламентованої на управлінському рівні системи, що визначає різновиди та глибину взаємодії підприємства з іншими суб'єктами господарювання в межах коопераційного співробітництва. Обов'язковими складовими ПКРС, є такі елементи: комплекс бажаних параметрів коопераційного співробітництва, досягнення яких є метою реалізації ПКРС; принципи, правила та норми погодження інтересів учасників КЗ; способи і форми регулювання інтеграційних процесів, які мають переважно використовуватися при реалізації ПКРС; принципи, правила та норми вибору джерел фінансування заходів щодо розвитку коопераційного співробітництва; принципи, правила та норми визначення партнерів для налагодження стабільних коопераційних відносин.

5. Розроблено методичний підхід щодо стратегічного планування коопераційного співробітництва, який передбачає детальний розгляд усіх можливих варіантів організації КЗ, починаючи з побудови коопераційних відносин навколо суто виробничих зв'язків технологічного ланцюжку створення кінцевої продукції та закінчуючи утворенням складних диверсифікованих інтеграційних економічних об'єднань. Розробка політики розвитку коопераційного співробітництва передбачає виконання наступних етапів управлінських робіт: визначення стратегічних цілей і формулювання загальної стратегії розвитку; аналіз внутрішнього середовища і зовнішнього оточення підприємства, встановлення передумов налагодження кооперації; визначення варіантів коопераційного співробітництва і форм організації КЗ; вибір партнерів і визначення умов співробітництва; планування коопераційних відносин; проектування зворотного зв'язку, моніторинг і контроль виконання планів.

6. Глибина, широта і тривалість коопераційних зв'язків обумовлюється, насамперед, послідовністю та визначенням змісту етапів вибору партнерів із коопераційного співробітництва, які готові прийняти на себе коло численних зобов'язань щодо постачання та споживання певних обсягів продукції з чітко визначеними параметрами. Крім того, вибір партнерів по коопераційним зв'язкам обумовлює також встановлення прогностичних оцінок надійності і стабільності поставок. На основі розроблених пропозицій з вибору партнерів в дисертації запропоновано використання двох підходів до укладання планів коопераційного співробітництва: вартісного (пошуку найбільш економічного варіанту ресурсного забезпечення потреб виробництва) та якісного (забезпечення належного рівня якості проміжної продукції, отриманої від кооперанта).

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ РОБІТ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

Статті в наукових фахових виданнях:

1. Добрынь С.В. Основные подходы к классификации кооперационных связей / С.В. Добрынь // Управління розвитком: зб. наук. статей – Х.: ХНЭУ, 2005. – №2. – С.118-123.

2. Добрынь С.В. Анализ факторов, влияющих на развитие кооперационных связей предприятия / С.В. Добрынь // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. – Випуск 211: В 4т. – Т. III. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2006. – С.781-788.
3. Бондаренко Л.М. Вибір партнерів в умовах розвитку коопераційних зв'язків / Л.М. Бондаренко, С.В. Добрынь // Управління розвитком: зб. наук. статей – Х.: ХНЭУ, 2006. – №7 – С.151-154.
4. Добрынь С.В. Теоретична розробка інструментарію вибору форм коопераційних зв'язків підприємств України / С.В. Добрынь // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: наук. збірник / За ред. І.Г. Ткачук – Івано-Франківськ: ВДВ ЦІТ Прикарпатського національного університету ім. В.Стефаника, 2008. – Вип. IV. – Т.1. – С.146-152.
5. Мартюшева Л.С. Финансовая составляющая в управлении развитием кооперационных связей предприятия / Л.С. Мартюшева, С.В. Добрынь // Бізнес-інформ: науковий інформаційний журнал. – 2007. – № 12 (1). – С.29-31.
6. Бондаренко Л.М. Формування політики розвитку коопераційних зв'язків підприємства / Л.М. Бондаренко, С.В. Добрынь // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. – Випуск 234: В 4т. – Т. III. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2007. – С.713-721.

Тези конференцій

7. Добрынь С.В. Розвиток коопераційних зв'язків підприємства, як механізм забезпечення економічної безпеки / С.В. Добрынь // Шлях України до економічної безпеки: Матеріали науково-практичної конференції, (Харків, 15 травня 2005р.) / М-во освіти і науки України, Харківський національний університет внутрішніх справ – Х.: Вид-во нац. ун-та внутр. справ, 2005. – С.181-185.
8. Добрынь С.В. Человеческий фактор в условиях развития кооперационных связей предприятия / С.В. Добрынь // Управління розвитком: матеріали Всеукраїнської наукової конференції [Проблема особистості в сучасній науці: результати та перспективи дослідження], (Харків, 25 травня 2005р.) / М-во освіти і науки України, Харк. нац. екон. ун-т. – Х.: ХНЕУ, 2005р. – С.208-209.
9. Добрынь С.В. Кадрові перетворення в галузі розвитку міжнародного виробничого кооперування / С.В. Добрынь // Управління розвитком: матеріали міжнародної науково-практичної конференції [Проблема інноваційно-структурних перетворень в Україні], (Харків, 7– 8 жовтня 2005р.) / М-во освіти і науки України, Харк. нац. екон. ун-т. – Х.: ХНЕУ, 2005р. – С.141-142.
10. Добрынь С.В. Аналіз факторів, що впливають на економічну безпеку підприємства в умовах розвитку коопераційних зв'язків / С.В.Добрынь // Шлях України до економічної безпеки: Матеріали науково-практичної конференції, (Харків, 14 квітня 2006р.) / М-во освіти і науки України, Харківський національний університет внутрішніх справ – Х.: Вид-во нац. ун-та внутр. справ, 2006. – С.132-134.
11. Добрынь С.В. Організація та управління коопераційними зв'язками підприємств машинобудівної галузі промисловості України / С.В. Добрынь // Відтворення господарського комплексу регіону: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції, (Чернівці, 22-23 лютого 2007р.) / М-во освіти і науки України, Буковинський університет – Чернівці: Книги – XXI, 2007. – С.107-115.

АНОТАЦІЯ

Добрынъ С.В. Управление кооперационными зв'язками підприємства. – Рукопис.

Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). – Харківський національний економічний університет, Харків, 2008.

Дисертацію присвячено розвитку теоретико-методичних та науково-практичних засад управління кооперационними зв'язками підприємства. В роботі узагальнено сутність поняття «кооперационні зв'язки», уточнено і доповнено понятійний апарат, досліджено економічну сутність, зміст та умови здійснення кооперационних відносин у господарській діяльності підприємства

Встановлено склад та визначено характер дії факторів внутрішнього середовища та зовнішнього оточення підприємства, які визначають стан та спрямованість розвитку кооперационних зв'язків підприємств. На базі проведеного аналізу зазначених факторів, розроблено методичний підхід до вибору пріоритетних організаційних форм кооперационного співробітництва за результатами оцінки рівня мінливості ринкових, внутрішньовиробничих і факторів ресурсного забезпечення зовнішнього та внутрішнього походження.

Проведено аналіз стану та перспектив розвитку кооперационного співробітництва підприємств машинобудівної галузі промисловості України, дана оцінка рівня організації та управління кооперационними зв'язками машинобудівних підприємств. Визначено особливості організації та управління кооперационними зв'язками підприємств машинобудівної галузі.

Розроблено методичний підхід до стратегічного і поточного планування кооперационних відносин підприємства. Обґрунтовано методичні рекомендації щодо формування політики розвитку кооперационного співробітництва підприємства. Запропоновано методичний підхід до вибору підприємств-кандидатів до кооперационного співробітництва на основі використання методу функціонально-вартісного аналізу.

Ключові слова: кооперационні зв'язки; кооперационні відносини; пріоритетні форми організації кооперационного співробітництва; ринкові, внутрішньовиробничі і фактори ресурсного забезпечення; політика розвитку; підприємства-кандидати.

АННОТАЦИЯ

Добрынъ С.В. Управление кооперационными связями предприятия. – Рукопись.

Диссертация на получение научной степени кандидата экономических наук за специальностью 08.00.04 – экономика и управление предприятиями (по видам экономической деятельности). – Харьковский национальный экономический университет, Харьков, 2008.

Диссертация посвящена развитию теоретико-методических и научно-практических основ управления кооперационными связями предприятия.

Уточнена сущность понятия «кооперационные связи» как совокупности форм и методов установления прямых продолжительных отношений между предприятиями с целью производства конечного продукта на основе совместного использования ресурсов (производственных мощностей, научно-технических разработок, сырья и материалов и т.д.), принадлежащих одному или нескольким партнерам, для общего достижения поставленных целей. Уточнен и дополнен понятийный аппарат, исследована экономическая сущность, содержание и условия осуществления кооперационных отношений в хозяйственной деятельности предприятия. Дополнено определение содержания и особенностей реализации управленческой функции планирования кооперационных связей, выполнение которой на предприятиях машиностроительного комплекса предлагается осуществлять путем формирования политики развития кооперационного сотрудничества.

Установлен состав и определен характер действия факторов внутренней среды и внешнего окружения предприятия, которые определяют состояние и направленность развития кооперационных связей предприятий. Обоснован методический подход к выбору приоритетных форм организации кооперационного сотрудничества предприятия с другими субъектами хозяйствования на основе применения оригинального инструментария обобщения содержания требований к осуществлению кооперационных отношений (по результатам оценки уровня изменчивости рыночных, производственных и ресурсных факторов внешнего и внутреннего происхождения).

Проведен анализ состояния и перспектив развития кооперационного сотрудничества предприятий машиностроительной отрасли промышленности Украины. Дана оценка уровня организации и управления кооперационными связями машиностроительных предприятий. Выявлены проблемы и недостатки в системе организации и управления кооперационными связями предприятий отечественного машиностроительного комплекса: отсутствие системы стратегического планирования кооперационного сотрудничества, увязанной с общей стратегией развития; ограниченность используемых организационно-экономических форм кооперационного взаимодействия; недостаточно дифференцированный подход к отбору поставщиков; низкий методический уровень обеспечения принятия управленческих решений в этой сфере.

Разработаны методические основы стратегического и текущего планирования кооперационных отношений предприятия. Обоснованы методические рекомендации относительно формирования системы управления кооперационными связями предприятия. Предложен методический подход к планированию и оценке результативности кооперационного сотрудничества с использованием предложенной системы показателей определения глубины экономической интеграции участников кооперационных связей в направлениях объединения промышленных, научно-инновационных и финансово-инвестиционных потенциалов предприятий-кооперантов.

Разработана последовательность отбора кандидатов в участие в кооперационном сотрудничестве на основе определения (в ходе проведения

функционально-стоимостного анализа конечной продукции) состава релевантных видов комплектующих и полуфабрикатов. Обоснована целесообразность и определены условия использования двух подходов к планированию кооперационного сотрудничества: стоимостного (поиск наиболее экономического варианту ресурсного обеспечения нужд производства) и качественного (обеспечение надлежащего уровня качества промежуточной продукции, полученной от кооперанта) типа;

Ключевые слова: кооперационные связи; кооперационные отношения; приоритетные формы организации кооперационного сотрудничества; рыночные, внутрипроизводственные и факторы ресурсного обеспечения; политика развития; предприятия-кандидаты.

ANNOTATION

Dobryn S.V. Management of enterprise cooperation links. – Manuscript.

The thesis to compete a Candidate's Degree in Economics as to the specialty 08.00.04 – Economy and Management of Enterprises (different kinds of economic activities). – Kharkiv National University of Economics, Kharkiv, 2008.

The dissertation is devoted development of theoretic-methodical and scientifically-practical bases of management by cooperation links of the enterprise. In work the essence of concept «cooperation links» is generalised, the conceptual device is specified and added, the economic essence, the maintenance and conditions of realisation of cooperation relations in enterprise economic activities is investigated.

The structure is established and character of action of factors of the internal environment and an external environment of the enterprise which define a condition and an orientation of development of cooperation links of the enterprises is defined. On the basis of the spent analysis of factors internal and an enterprise environment, the methodical approach to a choice of priority forms of the organisation of cooperation links by results of an estimation of level of variability market, intraindustrial and factors of resource maintenance of an external and internal origin is developed.

The analysis of a condition and prospects of development of cooperation links of the enterprises of a machine-building industry of Ukraine is carried out, the estimation of level of the organisation and management of cooperation links of the machine-building enterprises is given. Features of the organisation and management of cooperation relations of the enterprises of a machine-building complex are defined.

The methodical approach to strategic and to routine planning of cooperation relations of the enterprise is developed. Methodical recommendations concerning formation of a policy of development of cooperation links of the enterprise are proved. The methodical approach of a choice of the enterprises-candidates of cooperation relations on the basis of use of a method of the is functional-cost analysis is offered.

The keywords: cooperation links; cooperation relations; priority forms of the organisation of cooperation links; market, intraindustrial and factors of resource maintenance; a policy of development; the enterprises-candidates.

Добринь Світлана Володимирівна

УПРАВЛІННЯ КООПЕРАЦІЙНИМИ ЗВ'ЯЗКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Спеціальність 08.00.04 – економіка та управління підприємствами
(за видами економічної діяльності)

АВТОРЕФЕРАТ

дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук

Надруковано згідно з оригінал-макету автора

Підписано до друку 13.11.2008 р.
Папір друкарський (80 г/м²).
Друк – різнографія.
Наклад 100 прим.
Безкоштовно.

Формат 60 x 90 1/16
Гарнітура Times New Roman
Обсяг 0,9 ум.-друк. арк.
Зам. № __

Надруковано у центрі оперативної поліграфії ТОВ «Рейтинг»
61001, м. Харків, вул. Сумська, 37. Тел. (057) 700 – 53 – 51, 714 – 34 – 26.
<http://www.reyting.lin.com.ua>
e-mail: reyting@lin.com.ua