

4. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковалев – М.: Финансы и статистика, 2003. – 560 с.
5. Кунцевич В.О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінки / В.О. Кунцевич // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №7. – С.123–130.
6. Симионов Р.Ю. Стоимостная оценка экономического потенциала строительного предприятия: подходы и методы / Р.Ю. Симионов // Экономический анализ: теория и практика. – 2007. – №2(83). – С. 5–17.
7. Гунина И.А. Экономический потенциал предприятия: сущность, содержание, структура / И.А. Гунина // Машиностроитель. – 2004. – №11. – С.24–28.
8. Волкова В.Н. Основы теории систем и системного анализа : учеб. для студ. вузов / В. Н. Волкова, А.А. Денисов – СПб: СПбГТУ, 1997. – 510 с.

339.9.328.125

*Румянцев А.П., д.е.н., професор,
Института міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка,
Бєліков В.С., аспірант,
Київського економічного інституту менеджменту*

ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА МІЖНАРОДНОЇ КООПЕРАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА

Інноваційний розвиток країн світової спільноти передбачає використання переваг їх взаємного господарського співробітництва. В цьому зв'язку в якості одного з пріоритетних напрямів інтеграційного економічного співробітництва виступає спільна підприємницька діяльність зацікавлених країн, зокрема, така її складова як міжнародна кооперація виробництва. Світовий досвід розвитку міжнародних коопераційних зв'язків доцільно узагальнювати і виважено застосовувати при реалізації спільних господарських проектів. Розв'язання даного завдання має сприяти дослідження сутнісних рис розвитку міжнародної кооперації виробництва за умов її поглиблення як важливої форми зовнішньоекономічної діяльності певної країни.

Дослідженню передумов, змісту, закономірностей, особливостей, тенденцій розвитку міжнародної кооперації виробництва присвячено достатньо праць зарубіжних і вітчизняних науковців. Передусім, слід відзначити роботи таких вчених як Будкіна В.С., Климка Г.Н., Новицького В.С., Макогона Ю.В., Лук'яненко Д.Г., Сіденка В.Р., Філіпенка А.С., Шниркова О.І., П. Кругмана, М. Гузєка, К. Моргенштейна, А. Балаша, П. Самуельсона та інших. Зокрема варто відзначити позицію по цій проблемі Будкін В.С., Климко Г.Н., Новицький В.С., які вказують на вагоме значення міжнародних коопераційних зв'язків для прискореного розвитку вітчизняної економіки. «Для України, - підкреслюють вони особлива значущість завдання розвивати коопераційні форми пов'язана з тим, що багато вітчизняних підприємств традиційно мали господарсько-технологічні контакти з партнерами у центральній-східній Європі та на території теперішньої СНД» [3, 369]. Цю точку зору також поділяють відомі вчені Лук'яненко Д.Г. та Макогон Ю.В., які вбачають у міжнародній кооперації країн світу, у тому числі і України, один із пріоритетних напрямів поглиблення міжнародного поділу праці у сучасних умовах. «Міжнародне кооперування, - зазначають вони, - означає включення країни у міжнародний поділ праці в рамках так званої вертикальної моделі міжнародного поділу праці, тобто за умови збереження автономності виробничого процесу у національних кордонах» [6, с. 254].

В цілому серед основних проблем, що висвітлюються у наукових дослідженнях, треба відмітити змістовні характеристики міжнародної кооперації виробництва, особливості становлення, механізм реалізації даного процесу та інші. Проте сутнісні передумови, риси, пріоритетні напрями розвитку міжнародної кооперації виробництва за умов розгортання глобалізації орієнтують на проведення більш повного дослідження специфіки функціонування даного процесу на сучасному етапі еволюції міжнародних економічних відносин.

Мета статті полягає у дослідженні економічної природи передумов, сутнісних рис, форм, методів та перспективних інституційних напрямів розвитку міжнародної кооперації виробництва у період глобалізаційного розвитку світового господарства.

Сучасні тенденції в економічному, культурному та політичному житті України на шляху інтеграції у світове співтовариство вимагають прискореного розвитку виробництва. В Європі вже

давно використовують метод кооперації виробництва, котрий приносить свої плоди. Високі темпи росту економіки останнім часом сприяють розвитку міжнародного співробітництва у сфері послуг та виробництва.

Протягом останніх років міжнародна кооперація значно вплинула на підвищення темпів НТП, диверсифікацію виробництва, розвиток компаній-конгломератів. Найбільшого розвитку та відображення вона отримала у машинобудуванні, електроніці, хімічній та деяких інших галузях промисловості, перш за все у виготовленні високотехнологічної продукції.

У Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність», спеціалізацію та кооперацію в галузі виробництва, науки і техніки було визначено як одну з форм міжнародного співробітництва, нарівні з торгівлею та іншими формами взаємодії.

Цей закон дає і розгорнуте визначення міжнародної кооперації (у найбільш вузькому, згідно з нашою градацією, розумінні): міжнародна кооперація – взаємодія двох або більше суб'єктів господарської діяльності, серед яких хоча б один є іноземним. У процесі такої взаємодії здійснюється спільне розроблення або спільне виробництво, спільна реалізація кінцевої продукції та інших товарів на основі спеціалізації у виробництві проміжної продукції (деталей, вузлів, матеріалів, а також устаткування, що використовується у комплектних поставках) або спеціалізації на окремих технологічних стадіях (функціях) науково-дослідних робіт, виробництва та реалізації з координацією відповідних програм господарської діяльності.

Розробкою теорії кооперації займалися багато вчених. Зокрема, М.І. Туган-Барановський розумів кооперацію як форму суспільно-економічної організації трудящих, спрямованої на захист їх інтересів господарськими методами. Метою кооперації, вважав вчений, є не максимізація прибутку на вкладений капітал, а, навпаки, збільшення через спільне господарювання трудового доходу своїх членів або зменшення їхніх витрат, ціллю є не найбільший прибуток, а найбільший добробут членів кооперативу [4, с. 46].

М.І. Зібер звертав увагу не на трактування кооперації як форми організації праці, “простої і складної кооперації, тобто поєднання і поділу праці”, а на концепцію “суспільної кооперації”, кооперації, що розуміється в загальноекономічному, макроекономічному аспекті, як форми організації всього суспільного виробництва, яка не ідентична теорії суспільного поділу праці, а розвиває суспільний процес економічного розвитку в цілому [2, с. 606].

Зараз науковцями кооперація розглядається з акцентом на добровільності об'єднання власності та праці для досягнення спільних цілей у різних сферах господарської діяльності. А найважливішими рисами постають самостійність та економічна свобода, спільність економічних інтересів членів кооперативів та демократичність управління.

Міжнародна спеціалізація і кооперування виробництва – більш розвинута форма міжнародного поділу праці. Вона являє собою взаємозв'язаний процес спеціалізації окремих країн, об'єднань, фірм і підприємств на виробництві окремих продуктів або частин продукції і кооперування для спільного випуску кінцевого товару. Але ця повинна базуватися на використанні прямих виробничих зв'язків, тісній взаємодії національних наукових і виробничих потенціалів, підвищенні рівня концентрації виробництва.

Міжнародна виробнича кооперація – це форма організації спільного або взаємоузгодженого виробництва за участю двох або декількох країн. Здійснення цього процесу на міжнародному рівні передбачає укладання відповідних контрактів та угод, котрі регламентують виробничо-технічні та торгово-економічні питання, а також вироблення адекватних форм і методів співробітництва.

Відповідно до вітчизняної та міжнародної практики, а також прийнятого понятійного апарату під кооперуванням розуміють безпосередньо спрямовану на виробництво матеріальних цінностей та послуг діяльність економічних суб'єктів, які поєднують свої зусилля з метою економії витрат, підвищення ефективності та прибутковості виробництва, підвищення продуктивності праці, якості продукції, що виробляється, поліпшення систем управління та умов реалізації продукції.

Змістовим наповненням міжнародної промислової кооперації в сучасних умовах є спільне виготовлення складної, технологічної, наукомісткої продукції зі спеціалізацією (подетальною, повузловою) окремих суб'єктів виробничого, як правило, на базі довгострокових договірних відносин, які передбачають безпосередні постійні виробничі та/або науково-технічні, конструкторсько-впроваджувальні зв'язки між партнерами. Поза сферою виготовлення високотехнологічних товарів, їх компонентів та обміну такою продукцією міжнародне кооперування в сучасних умовах відбувається тільки в обмежених та малозначущих, у масштабах економіки, формах [3, с. 361 - 362].

Міжнародна кооперація за своєю економічною природою уявляє собою продуктивну силу, що дозволяє досягати намічаного суспільно корисного результату в сфері виробництва, наукових досліджень, збуту при менших витратах живої та уречевленої праці порівняно з необхідними для досягнення подібного результату у випадках, коли учасники діють поодиночі.

Без важелів міжнародного кооперування неможливо розв'язати ряд завдань розвитку усієї системи міжнародної економічної діяльності, зокрема:

додатково збільшити фізичні обсяги експорту та імпорту багатьох видів продукції;

подолати тенденції відпливу капіталу через несприятливі умови його докладання всередині країни;

оптимізувати структуру торгівлі, зокрема подолати значною мірою сировинний характер вивезення та надто помітну орієнтацію неекономічного імпорту на товари некритичного імпорту, збільшивши частину машино-технічного обладнання;

знижити вразливість експорту від антидемпінгових санкцій країн-споживачів;

запобігти поширенню безгрошових, часто не вигідних для держави, товарообмінних операцій;

збільшити питому вагу складних технологічних виробів та наданих інтелектуальних послуг інформаційного, дослідницького та науково-технічного характеру в структурі експорту [3, с.360].

На даний момент можна виділити наступні форми міжнародної кооперації (рис. 1).

Торгівля за кооперацією характеризується довгостроковою узгодженістю безпосередніх виробничих зв'язків. Основними ознаками міжнародної виробничої кооперації є:

попереднє узгодження сторонами в договірному порядку умов спільної діяльності;

наявність як безпосередніх суб'єктів виробничої кооперації промислових підприємств різних країн;

координація господарської діяльності підприємств-партнерів з різних країн у певній, взаємоузгодженій сфері діяльності як головний метод співробітництва;

закріплення в договірному порядку головних об'єктів кооперування — готових виробів, компонентів, напівфабрикатів, технології тощо;

розподіл між партнерами завдань у межах узгодженої програми, закріплення за ними виробничої спеціалізації з урахуванням основних цілей кооперативної угоди;

здійснення взаємних або односторонніх поставок товарів за узгодженим графіком виконання виробничих програм у межах угоди щодо кооперації, а не як наслідок виконання звичайних договорів купівлі-продажу;

довгостроковість та стабільність відносин, що підвищує їх зацікавленість у цьому виді зв'язків і веде до встановлення між кооперантами усталених виробничих і технологічних зв'язків, тісної взаємодії та взаємозалежності [5, с. 100].



Рис. 1. Форми міжнародної кооперації

За таких взаємозв'язків виробнику необхідно заздалегідь узгодити всі якісні, експлуатаційні та техніко-економічні параметри продукту та знати, хто і в якій кількості купуватиме його продукцію. Звідси впливає сутність торгівлі за кооперацією, яка полягає в тому, що юридично самостійні виробники з різних країн у результаті спільної діяльності на договірній основі створюють окремі види продукції, які мають чітко визначене призначення і є складовими кінцевої продукції.

Збутова кооперація як співробітництво у сфері реалізації продукції на ринку являє собою процес узгодження дій юридично незалежних виробників щодо проведення спільних дій (заходів) з

реалізації (збуту) продукції. Це може бути створення спільних збутових підприємств, використання існуючих каналів взаємного розподілу в різних країнах тощо. Різновидом збутової кооперації є торгівля в складі консорціумів, тобто створення тимчасових об'єднань незалежних компаній для отримання замовлень внаслідок прямих переговорів з потенційними замовниками або участі в міжнародних тендерах.

Маркетингова кооперація на міжнародному ринку поєднується, як правило, зі збутовою та знаходить своє віддзеркалення в проведенні спільних рекламних кампаній, організації акцій зі стимулювання збуту, обміні комерційною інформацією, узгодженні товарних та цінових політик тощо [5, с. 102].

Промислове співробітництво може поєднувати різноманітні форми науково-технічної, виробничої, збутової чи маркетингової кооперації. Зазвичай в таких угодах передбачається обмін товарами та послугами між сторонами, а в деяких випадках продукція використовується як плата за інші послуги чи поставки, які мають місце в угоді.

У постсоціалістичних країнах протягом останніх десятиліть досить активно почало розвивається інтегративне кооперування, яке можна охарактеризувати як об'єднання капіталів декількох суб'єктів з різних країн для досягнення окремих, спільно узгоджених цілей. Найпоширенішим видом інтегративної кооперації є створення спільних підприємств.

Останнім часом значного поширення в світі набула транснаціональна кооперація корпоративних структур, яка в залежності від форми свого існування може поєднувати в собі практично всі наведені вище форми міжнародного кооперування. Появі і розповсюдженню в світі нових організаційних структур у вигляді транснаціональних компаній (ТНК) сприяли ускладнення та взаємопереплетіння господарських процесів, посилення міжфірмової та міждержавної конкурентної боротьби за ринки збуту та джерела сировини тощо.

Найбільш розвиненою формою міжнародної кооперації виробництва на терені пострадянських держав є спільне виробництво, що базується на спеціалізації кооперантів на виготовленні ними погоджених видів кооперованої продукції (фінальною (готовою); проміжною - напівфабрикати, вузли, деталі, що комплектують агрегати і тому подібне) і взаємний обмін ними. Найбільший розвиток кооперація, особливо міжнародна кооперація праці, отримала в машинобудуванні, електроніці, хімічній і деяких інших галузях промисловості, перш за все у виготовленні високотехнологічної наукоємкої продукції.

Технічно міжнародна кооперація у вигляді спільного виробництва виражається передусім у поставках (взаємних чи односторонніх) субпродуктів, вузлів та деталей, із подальшою доробкою, доведенням та збиранням кінцевої продукції на підприємствах партнерів або одного з партнерів.

Очевидно, що для реалізації цілей такого співробітництва потрібне узгодження не тільки на мікро-, а й на макроекономічному рівні численних підходів до питань метрології та стандартизації, уніфікації технічних правил та нормативів, типізації або включення до числа прийнятних стандартів окремих параметрів готових виробів, агрегатів, вузлів і деталей.

У практиці економічних відносин країн СНД є чимало прикладів комплексного міжнародного регулювання процесів кооперування виробництва. Це пов'язано з прагненням компенсувати розрив тих прямих зв'язків між виробництвами, які існували за часів СРСР.

Одним із базових документів щодо цього є Угода про загальні умови і механізм підтримки розвитку виробничої кооперації підприємств і галузей держав — учасниць Співдружності Незалежних Держав (ратифікована Верховною Радою України у вересні 1995 р.) [3, с. 366].

Міжнародне кооперування набуває дедалі більшого значення, адже спеціалізація все далі відходить від колишньої монофункціональності у вигляді створення та наступної реалізації надлишків продукції залежно від внутрішніх національних потреб [3, с. 362].

На наш погляд можна виділити три основні способи налагодження міжнародних коопераційних зв'язків (рис. 2)



Рис. 2. Основні способи налагодження коопераційних зв'язків

Європейська економічна комісія ООН (ЄЕК) та конференція ООН по торгівлі й розвитку (ЮНКТАД) надають більш конкретну класифікацію форм виробничої кооперації, яку схематично можна представити у наступному вигляді (табл. 1) [3, с. 364, 365].

Класифікація форм виробничої кооперації

Класифікація ЄЕК	Класифікація ЮНКТАД
поставка комплектних підприємств та обладнання з наступною оплатою їх вартості продукцією, що має бути виготовлена на їх основі; надання ліцензії та (або) виробничого досвіду і знань з наступною оплатою їхньої вартості поставками продукції, отриманої з їх використання; підряд; спільне виробництво, включаючи науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи (НДДКР); організація спільних підприємств; запровадження спільних проєктів;	спільне виробництво; підряд (це договір, за яким одна сторона зобов'язується виконувати завдання іншої сторони (замовника)); поставки в рамках ліцензійних угод; взаємне доповнення виробничих потенціалів; розподіл виробничих програм у вигляді спеціалізації; організація спільних підприємств.

Наведений розподіл є досить умовним і далеко не вичерпує всього розмаїття форм промислового співробітництва, які використовуються в залежності від конкретних цілей та інтересів партнерів, їхніх можливостей та потреб, специфіки галузей економіки. Особливо це стосується більш складних видів кооперування, таких як спільні підприємства або трьохстороння кооперація, які можуть включати субпідрядні відносини та інші форми.

Необхідно підкреслити, що корпоративні форми далеко не вичерпують всього розмаїття соціально-економічних проявів сучасних транснаціонально-корпоративних відносин.

В різних конкретних умовах є й інші, більш "м'які" форми, наприклад:

ліцензійний договір (використання авторського права, товарного знаку, ноу-хау, патенту);

спільне виробництво (коли повний комплексний продукт або окремі його частини виготовляються одним із закордонних партнерів);

контракт-менеджмент (коли одне з підприємств, що кооперуються, надає у розпорядження партнерів свої досягнення у сфері розвитку персоналу, тобто, здійснюється передача ноу-хау у формі менеджменту);

франчайзинг (тип співробітництва, який характеризується як особливого роду варіант надання ліцензій на здійснення відповідної діяльності з додатковою управлінською та маркетинговою її підтримкою);

спільне підприємство, стратегічний альянс (формальний союз, який створюється двома або більшою кількістю фірм, які здійснюють виробничу, комерційну або фінансову діяльність з метою досягнення обсягу коштів, необхідних для забезпечення раціоналізації або реструктуризації; отримання "ефекту масштабу", який проявляється у скороченні витрат на одиницю продукції при збільшенні обсягів виробництва; забезпечення ресурсів для інновацій або підвищення ринкової ефективності) тощо.

Разом з тим кооперування у найбільш «сильних» формах (у межах цілісних господарських структур) інколи трактується як взагалі інший вид економічної діяльності — міжнародна інвестиційна [3, с. 363].

Усе написане вище дає зрозуміти, що поняття «кооперування» та «міжнародне кооперування» не мають однозначних визначень і трактувань і їх неможливо відокремити від інших форм торгівлі як на національному, так і на міжнародному ринках.

Економічна природа міжнародної кооперації виробництва полягає у її розгляді, по-перше, як перспективної інтернаціональної продуктивної сили, що дозволяє досягти на основі синергетичного ефекту піднесення виробництва, наукових досліджень, сформувати оптимальний механізм реалізації продукції нового якісного рівня. По-друге, у методологічному контексті міжнародну кооперацію виробництва доцільно розглядати як сучасну форму раціонального застосування суспільної праці у світовому господарстві. В цьому аспекті міжнародна кооперація виступає однією з пріоритетних форм міжнародного поділу праці, яка зміцнює і закріплює у межах світового господарства перспективні види суспільної праці на основі поєднання сукупних переваг країн-партнерів та їх представників. По-третє, міжнародна кооперація виробництва як форма економічного співробітництва найбільш повно розвивається на взаємовигідних засадах між промислово-розвинутими країнами, базується та є логічною та важливою технологічною ланкою реалізації

процесів міжнародної подетальної, агрегатної, та технологічної спеціалізації виробництва, охоплює, передусім, галузі, що визначають напрями науково-технологічного прогресу держав світового співтовариства.

Література

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» № 959-ХІІ від 16.04.1991, Розділ I, стаття 1.
2. Кооперация. Страницы истории: В 3-х т. Т.1. Избранные труды российских экономистов, общественных деятелей, кооператоров-практиков: В 3 кн. Кн. 1. 30-40е годы XIX – начало XX века. – М.: Наука, 1999. – 768 с.
3. Новицький В.С. Міжнародна економічна діяльність України : підруч. – К.: КНЕУ, 2003. – 948 с.
4. Туган-Барановський М.І. Політична економія : курс популярний.- К., “Наукова думка”, 1994. – 264 с.
5. Циганкова Т.М. Міжнародна торгівля : навч. посіб. / Т.М. Циганкова, Л.П. Петрашко, Т.В. Кальченко. – КНЕУ, 2002. – 448 с.

338.32

*Кучер В.А., д.е.н., професор,
Донецький національний технічний університет*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансово-економічні кризи роблять, негативний вплив на потенціал промислових підприємств: скорочуються (або взагалі припиняються) інвестиції в процесні і продуктові інновації, старіє і зношується основний капітал, виснажуються науково-технічні заділи, ідуть найбільш кваліфіковані і молоді працівники. Перед підприємствами виникає актуальна задача внутрішньої самооцінки і прогнозування свого стану з погляду виконання властивих їм виробничих функцій, уживання заходів захисту цих функцій, тобто забезпечення фінансової безпеки виробництва від різних проявів зовнішнього і внутрішнього походження, що впливають на потенціал підприємства, створення системи моніторингу індикаторів безпеки, обґрунтування і встановлення їхніх граничних значень, уживання заходів протидії погрозам. Уявляється, що вирішальну роль в підвищенні конкурентоспроможності промислових підприємств повинні відігравати нові методичні основи визначення рівня конкурентоспроможності підприємства.

Проблеми підвищення конкурентоспроможності виникають перед кожним підприємством не тільки в кризові періоди, але і при роботі в стабільному економічному середовищі, комплекс розв’язування при цьому цільових задач має істотне розходження [1, с. 14]. Згідно з положеннями работ [2, с. 75; 3, с. 55] у режимі стійкого функціонування підприємство при рішенні задач своєї фінансової безпеки акцентує головну увагу на підтримці нормального ритму виробництва і збуту продукції, на запобіганні матеріального або фінансового збитку, на недопущенні несанкціонованого доступу до службової інформації і руйнування комп’ютерних баз даних, на протидії несумлінній конкуренції і кримінальних проявів. В роботі [4, с. 7] автор справедливо ноголошує на тім, що виробнича сфера ефективно працюючого підприємства, якщо вона вчасно піддається необхідній модернізації, не є джерелом економічного неблагополуччя (фінансової небезпеки) як для колективу підприємства і його власника, так і для тих агентів ринку, що користуються продукцією підприємства, тобто його суміжників і споживачів.

Той факт, що більшість підприємств і досить знаходяться у критичному стані і при цьому витримують конкурентоспроможності з іноземними товаровиробниками підтверджує необхідність пошуку нових наукових розробок в області забезпечення ефективності реалізації продукції. Проблема ускладнюється тим, що розробки західних фахівців часто не можуть бути застосовані для вітчизняних умов господарювання, а розробки вітчизняних вчених часто не доведені до конкретних практичних алгоритмів.

Тому метою статті є розробка концептуальних основ визначення рівня конкурентоспроможності підприємства і доведення їх до практичної методики з можливістю апробації на конкретному промисловому підприємстві.

Конкурентоспроможність промислового підприємства може по-різному трактуватися представниками державного апарата управління, громадськості й адміністрації підприємства. У процесі розгляду проблеми забезпечення безпеки промислового підприємства спираються на