

*Матеріали III Міжнародної науково-технічної конференції молодих учених та студентів.
Актуальні задачі сучасних технологій – Тернопіль 19-20 листопада 2014.*

УДК 334.012.64:621

О.А. Сороківська, канд. економ. наук, доц.

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя, Україна

НОВІ ТЕХНОЛОГІЇ У СФЕРІ ІНТЕГРАЦІЇ ВЕЛИКИХ ТА МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

O.A. Sorokivska, PhD, Assoc. Prof.

NEW TECHNOLOGY OF LARGE AND SMALL ENTERPRISES INTEGRATION

Мале підприємництво як інституційний сектор економіки давно домінує за чисельністю та обсягами виробництва у провідних країнах світу. Протягом усього періоду ринкових реформ в економічній літературі багато уваги приділялося проблемам розвитку в Україні малого бізнесу, але його стан все ще залишається незадовільним. Проблема полягає навіть не в кількісних параметрах функціонування цієї сфери, які поступово поліпшуються, а насамперед – у структурі вітчизняного малого бізнесу, його зосередженості на посередницьких операціях, роздрібності та відсутності дієвої співпраці з великими підприємствами в регіонах.

Саме тому останнім часом все більше набувають популярності нові технології у сфері інтеграції великих та малих підприємств, які приходять на зміну старим механізмам розподілу ресурсів або колишнім організаційним формам. В умовах ринкових відносин до нових технологій інтеграції великих та малих господарських структур відносимо: субпідряд, франчайзинг та лізинг. Змістом зазначених форм є інтеграція (переплетіння) функціональних сфер діяльності великих та малих підприємств. Зокрема, формою виробничих функціональних інтеграційних зв'язків є субпідряд, формою виробничо-збутових – франчайзинг, а формою виробничо-фінансових функціональних інтеграційних зв'язків є лізинг.

Серед організаційних форм взаємодії (інтеграції) великих і малих фірм у галузі виробництва насамперед необхідно виділити субпідрядну систему. Вона являє собою довгострокові відносини у сфері постачання між великою (головною) компанією, яка виробляє значні обсяги масової продукції, та багатьма малими підприємствами, які працюють на основі подетальної, технологічної, модельної спеціалізації виробництва продукції, що виробляється відносно невеликими обсягами або за вузької номенклатури.

Сутність субпідряду полягає у збільшенні обсягу робіт, що передаються великими компаніями за контрактами малим та середнім фірмам, а також у скороченні загальної кількості прямих постачальників комплектуючих. Субпідрядна система особливо розвинена в галузях масового складального виробництва, наприклад, в автомобільній, електротехнічній, електронній промисловості, а також в деяких сферах машинобудування [1].

У сучасних умовах розвитку підприємництва значного розвитку набула система договірних відносин щодо кооперації господарської діяльності великих і малих фірм у галузі розподілу продукції та послуг, яка стала широко відомою в світі під назвою франчайзинг. Франчайзинг є економічно вигідним для держави. Адже цей бізнес створює нові робочі місця, що сприяє ефективному функціонуванню держави.

Актуальність франчайзингових підприємств обумовлюється рядом переваг, як для підприємств, що передають право на продаж свого продукту та використання бізнес-технології (франчайзерів), так і для підприємств, які купують і використовують ці бізнес - технології у своїй діяльності (франчайзів).

Зацікавленість франчайзерів обумовлена, перш за все, наступними перевагами: отримання додаткового доходу при мінімальних витратах і інвестиціях за рахунок роз-

ширення виробництва й/або збуту товарів шляхом передачі прав на використання товарного знаку, фірмового стилю, а також у вигляді періодичних платежів, оскільки франчайзи як самостійна юридична особа безпосередньо зацікавлена в успішному розвитку свого підприємства; просування на ринку товарів (послуг), товарного знаку та самої компанії за рахунок франчайзи; забезпечення можливостей для збуту товару (послуг) на віддалених територіях і т.д.

З іншого боку, франчайзи мають право на використання на законних підставах товарного знаку й/або торговельної марки відомої компанії, одержання доступу до детально розробленої технології ведення бізнесу; отримання постійної технічної, консультативної й фінансової підтримки, як на етапі розвитку бізнесу, так і в процесі його функціонування; значна економія засобів і часу на рекламу, навчання, маркетингові дослідження, розробку й реєстрацію власного товарного знаку й торговельної марки, відпрацювання технології ведення бізнесу, а також на ведення переговорів і пошуку партнерів; спрощення доступу до кредитних ресурсів так, як франчайзер може виступати в ролі гаранта в кредитних відносинах і т.д.

Одним із методів оновлення матеріальної бази й основних фондів малих підприємств різних форм власності є лізинг. Він являє собою ефективний спосіб стимулювання інвестиційної активності, залучення додаткових вкладень, у тому числі іноземних, у розвиток економіки, в першу чергу її виробничої сфери. Сьогодні в Україні більшість суб'єктів малого підприємництва не можуть виділити кошти для інвестицій чи отримати дешеві кредитні ресурси. Для розв'язання цих суперечностей застосовуються фінансові методи, відомі під назвою «лізинг» [2].

Лізинговий бізнес дуже позитивно впливає на економіку країни: сприятливо діє під час періоду, який характеризується спадом виробництва, нестабільністю фінансового сектору, кризою банківської системи. Саме такий період зараз переживає Україна. Тому лізинг, судячи із зарубіжного досвіду розвинутих країн та країн, що розвиваються, спроможний допомогти у розв'язанні багатьох проблем українських підприємств, як потребують переоснащення своїх виробництв, придбання ноу-хау високотехнологічного та дорогого устаткування [3].

Лізинг має великий потенціал розвитку малого підприємництва, раціонального використання ресурсів, велику гнучкість у відносинах між виробниками і споживачами. Тому лізинг – одна з найцікавіших та перспективніших форм інвестування, здатна значно поживити процес оновлення виробництва.

Необхідно підкреслити, що всі зазначені нові технології інтеграції великих та малих підприємств відповідають суттєвим критеріям підтримки малого підприємництва, тому що наслідком використання їх має бути: по-перше, зростання стабільності, упередженості зовнішнього середовища малого підприємництва; по-друге, взаємовигідний рух інформаційних, технологічних, сировинних, фінансових, кадрових ресурсів.

Література

1. Ляшенко В. И. Регулирование развития малого предпринимательства в Украине: проблемы и пути решения: Монография / В. И. Ляшенко. – НАН Украины. Ин-т экономики и про-сти. – Донецк, 2013. – 452 с.
2. Златкін Б. Лізинг як метод кредитування / Б. Златкін // Економіка України. – 2012. – №4. – С. 86.
3. Милованов Є. Лізинг – не напасть, аби з лізингом не пропасти/ Є. Милованов // Урядовий кур'єр. – 2012. – 15 січня. – № 8 – 9. – С. 8.