

КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Білоус Ярослав Миколайович

УДК 658.11

КООПЕРУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

(за матеріалами виробників телекомунікаційного обладнання в Україні)

**спеціальність 08.06.01 -
Економіка, організація і управління підприємствами**

**Автореферат
дисертації на здобуття наукового ступеня
кандидата економічних наук**

Київ - 2002

Дисертацією є рукопис

Робота виконана на кафедрі економіки підприємств Київського національного економічного університету Міністерства освіти і науки України.

Науковий керівник – кандидат економічних наук, професор **Швиданенко Генефа Олександрівна**, Київський національний економічний університет, завідувач кафедри економіки підприємств

Офіційні опоненти – доктор економічних наук, професор **Єрмошенко Микола Миколайович**, Національна академія управління, завідувач кафедри маркетингу та підприємництва

кандидат економічних наук, доцент **Верба Вероніка Анатоліївна**, Київський національний економічний університет, доцент кафедри стратегії підприємств

Провідна установа – Науково-дослідний економічний інститут Міністерства

економіки та з питань європейської інтеграції України, відділ проблем розвитку ринків промислової продукції та інвестиційної політики

Захист відбудеться " 27 " вересня 2002 р. о 14 годині на засіданні спеціалізованої вченої ради Д 26.006.04 в Київському національному економічному університеті за адресою: 03680, м.Київ, пр. Перемоги, 54/1, ауд. 317.

З дисертацією можна ознайомитись у бібліотеці Київського національного економічного університету за адресою: 03680, м.Київ, пр. Перемоги, 54/1, ауд. 201.

Автореферат розісланий " 27 " серпня 2002 р.

Вчений секретар

спеціалізованої вченої ради,

кандидат економічних наук, професор

О.С. Федонін

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми. Розвиток вітчизняних підприємств відбувається в умовах постійного ускладнення економічного середовища та на фоні глобалізації світових ринків. Це визначає об'єктивну необхідність перманентної адаптації їх організаційно-економічного механізму до нових умов господарювання за значної обмеженості ресурсного потенціалу кожного окремого підприємства. Економічна ефективність діяльності підприємств у сучасних умовах стає все більше залежною від його здатності оптимізувати відносини з великою кількістю бізнес-партнерів та управляти власними бізнес-процесами. Це призводить до того, що ефективні кооперовані зв'язки підприємств стають важливим стратегічним ресурсом їх розвитку. Наукова і прикладна проблематика процесів кооперування та вивчення їх ефективності постійно знаходяться в полі зору зарубіжних і вітчизняних науковців. В той же час певні питання розвитку кооперованих зв'язків досліджені фрагментарно. Існує явна недостатність наукових наробок стосовно організаційно-економічного розвитку підприємств в умовах перехідної економіки. Майже відсутні наукові розробки щодо застосування зарубіжного досвіду розвитку ефективних кооперованих зв'язків для вирішення проблем організаційної трансформації вітчизняних підприємств, в тому числі на базі використання сучасних інформаційних технологій.

Зазначені вище проблеми свідчать про необхідність їх подальшого поглибленого вивчення та розв'язання. У вітчизняних наукових розробках достатньо необґрунтовано сучасний категоріальний апарат досліджень, які стосуються організаційних змін на мікроекономічному рівні. Потребують подальших наукових досліджень теоретико-методологічні аспекти розвитку кооперованих зв'язків, які б ґрунтувались на систематизації сучасного емпіричного матеріалу організаційного розвитку вітчизняних підприємств.

Сукупність цих та інших проблемних питань, їх методична та практична значущість визначають актуальність теми дослідження, його мету, завдання та логіко-структурну побудову.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційну роботу виконано відповідно до плану науково-дослідних робіт Київського національного економічного університету (тема "Ресурсний потенціал підприємства, організація та результативність діяльності підприємств" реєстраційний номер 0195V023361). Автором

самостійно розроблений підрозділ "Кооперування підприємств як механізм підвищення ефективності їх діяльності" розділу "Організація виробництва на підприємстві".

Мета і завдання дослідження. Мета дисертації полягає у розв'язанні теоретичних, методичних і практичних проблемних питань розвитку та підвищення ефективності кооперованих зв'язків підприємств у сучасних умовах господарювання.

Для досягнення зазначеної мети поставлені та вирішені наступні завдання:

- досліджено сутність кооперованих зв'язків та особливості їх розвитку в сучасних умовах, визначено основні фактори, що зумовлюють необхідність поглиблення процесів кооперування;
- узагальнено та поглиблено науково-методичні засади дослідження сучасних процесів кооперування підприємств;
- запропоновано класифікацію форм кооперування підприємств за функціональною ознакою;
- оцінено організаційно-економічний стан і тенденції розвитку виробників телекомунікаційного обладнання;
- досліджено сучасний рівень кооперованих зв'язків на підприємствах-виробниках комутаційного обладнання і перспективи їх подальшого розвитку;
- запропоновано методичні підходи до розрахунку трансакційних витрат підприємств та оцінки їх впливу на ефективність діяльності підприємств і формування кооперованих зв'язків;
- обґрунтовано рекомендації щодо напрямів реформування організаційної структури підприємств з урахуванням використання сучасних інформаційних технологій;
- запропоновано концепцію розвитку кооперованих зв'язків для підприємств-виробників телекомунікаційного обладнання;
- розроблено методичні рекомендації щодо визначення ефективності кооперованих зв'язків між підприємствами в сучасних умовах господарювання.

Об'єкт дослідження – процеси кооперування підприємств у сучасних умовах господарювання.

Предмет дослідження – комплекс методичних і практичних питань щодо розвитку та підвищення ефективності кооперованих зв'язків на підприємствах-виробниках телекомунікаційного обладнання в Україні.

Методи дослідження. У роботі використані загальнонаукові та спеціальні методи, які дозволяють вирішувати проблемні завдання з обраного напрямку дослідження.

Теоретичні основи роботи ґрунтуються на методах порівняння, абстрагування, аналізу, синтезу та інших, які забезпечують системний підхід до розв'язання проблеми.

Найбільш вагомими теоретичними та прикладними розробками ґрунтуються на використанні положень сучасної економічної теорії (зокрема інституціоналізму, теорії трансакційних витрат) і наступних методах дослідження:

- метод наукового узагальнення, який застосовувався під час проведення дослідження сучасних наукових праць стосовно проблематики кооперування підприємств;
- статистичні методи (групування, зіставлення та інші) під час оцінки стану розвитку підприємств галузі;
- методи експертних оцінок, екстраполяції та інтраполяції дозволили визначити рівень розвитку процесів кооперування та їх основні тенденції;
- метод економічного моделювання та прогностичний метод в процесі розробки концепції розвитку кооперованих зв'язків.

Наукова новизна отриманих результатів. Вивчення проблем розвитку ефективних кооперованих зв'язків підприємств у сучасних умовах господарювання дозволило

отримати наступні наукові результати:

- узагальнено та поглиблено теоретичні засади розвитку процесів кооперування, уточнено поняття "кооперування підприємств", розроблено класифікацію форм кооперування підприємств за функціональною ознакою;
- виокремлено основний критерій ефективності кооперованих зв'язків, який визначає зміну концептуальних підходів до їх розвитку;
- досліджено особливості та роль розвитку кооперування виробництва для підвищення конкурентоспроможності підприємств в умовах зростаючої глобальної конкуренції;
- запропоновано методичні підходи до оцінки трансакційних витрат, урахування яких дозволяє більш об'єктивно оцінити ефективність процесів кооперування;
- запропоновано підприємствам-виробникам комутаційного обладнання концепцію розвитку галузевих і міжгалузевих кооперованих зв'язків і визначено передумови її впровадження.

Практичне значення отриманих результатів. Практичне значення результатів дослідження полягає у можливості їх впровадження підприємствами різних галузей вітчизняної економіки, які потребують реформування свого організаційно-економічного механізму в зв'язку з поглибленням розвитку різних форм суспільної організації виробництва. Універсальність запропонованих прикладних розробок дає можливість їх застосування підприємствами різних галузей та всіх форм власності. Науково-методичні розробки дисертації з питань обґрунтування концепції розвитку кооперованих зв'язків впроваджені ТОВ "МКМ Телеком Лтд." (довідка №1195 від 11.10.2001 року), АТЗТ "Фарлеп-2000" (довідка №115-2 від 17.10.2001 року).

Результати дисертаційної роботи використовуються при викладанні курсу "Організаційний розвиток підприємств" у Київському національному економічному університеті (довідка КНЕУ від 4.12.2001 року).

Апробація результатів дисертації. Основні положення та результати дослідження обговорено та схвалено на науково-практичних конференціях: "Проблеми теорії і практики становлення соціально-орієнтованої ринкової економіки" (17-19 листопада 1999 року), м.Харків та "Теорія і практика управління з погляду тисячоліть" (24-26 травня 2001 року), м. Київ.

Публікації. За результатами дослідження опубліковано 7 наукових праць загальним обсягом 2,4 д.а., з них 4 статті у наукових фахових виданнях обсягом 1,8 д.а.; 1 стаття в інших виданнях обсягом 0,4 д.а.; 2 тези доповідей на науково-практичних конференціях загальним обсягом - 0,2 д.а.

Структура та обсяг роботи. Дисертація складається з вступу, трьох розділів, висновків і додатків, викладена на 187 сторінках машинописного тексту, включаючи 15 таблиць на 15 сторінках, 12 рисунків на 12 сторінках, список використаних джерел із 106 найменувань на 8 сторінках і 2 додатків на 7 сторінках.

ОСНОВНІ ПОЛОЖЕННЯ ДИСЕРТАЦІЇ

У вступі обґрунтовано актуальність теми дисертаційного дослідження, сформульовано мету та завдання дослідження, визначено наукову новизну і практичне значення отриманих результатів.

У розділі 1 "Теоретичні основи розвитку кооперованих зв'язків" висвітлено науково-теоретичні аспекти процесів кооперування підприємств, досліджено сутність та особливості функціонування кооперованих зв'язків у сучасних умовах господарювання. При дослідженні теоретичної бази формування кооперованих зв'язків підприємств відслідкована еволюція різних підходів до їх вивчення, визначені основні фактори, які впливали на розвиток різних точок зору стосовно наукової проблематики процесів

кооперування.

Результати дослідження дали можливість зробити висновок, що процеси спеціалізації та кооперування є об'єктивними та необхідними в умовах постійного поглиблення усупільнення виробництва. Але в сучасних умовах вони набувають іншого змісту в зв'язку: з процесами глобалізації та ускладнення зовнішнього середовища діяльності підприємств; з кардинальною зміною структури ланцюга створення доданої вартості практично у всіх галузях економіки під впливом низки організаційно-технологічних і соціально-економічних факторів; а також у зв'язку з широким впровадженням в економічну практику інноваційно-інформаційних технологій.

У рамках дослідження встановлено, що рушійними економічними силами розвитку процесів кооперування підприємств на сучасному етапі є: по-перше, підвищення складності зовнішнього середовища діяльності підприємств; по-друге, розвиток радикальних технологічних інновацій в інформаційній сфері; по-третє, зростання рівня конкуренції, в тому числі, і на локальних ринках; по-четверте, виникнення потреби підприємств у гнучкості власної поведінки; по-п'яте, зменшення видатків на міжорганізаційну координацію діяльності підприємств; по-шосте, зниження дії ефекту масштабу за рахунок виробничих факторів для кожного окремого підприємства. Неоднозначність тлумачень категоріального апарату теми дослідження та зміна концептуальних підходів до розвитку кооперованих зв'язків викликає потребу в уточненні поняття кооперування, під яким слід розуміти динамічний різноплановий процес добровільної співпраці юридично та економічно самостійних підприємств на основі їх ключової компетенції для виробництва і реалізації продукції та надання послуг, метою якого є підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання та ефективності їх діяльності. Встановлено, що ефективний довгостроковий розвиток кооперованих зв'язків можливий лише за умови їх позитивного впливу на ключову компетенцію підприємства.

Проведені дослідження динаміки зовнішнього середовища функціонування та внутрішньоорганізаційних змін на підприємствах дозволили довести, що напрями та діапазон розвитку кооперованих зв'язків у сучасних умовах значною мірою визначаються оптимізацією не лише виробничих, а і трансакційних витрат.

Систематизація та узагальнення методологічних підходів до оцінки трансакційних витрат дозволили визначити передумови їх практичної реалізації, до яких, перш за все, відноситься перегляд традиційної обліково-аналітичної практики суб'єктів господарювання з метою її адаптації до сучасних вимог визначення ефективності діяльності окремих центрів відповідальності підприємства, а також його окремих бізнес-процесів.

Для розуміння суті кооперованих зв'язків велике значення має ідентифікація цілей кооперування. Основною метою кооперування підприємств є підвищення ефективності їх діяльності. Остання, в свою чергу, формується з двох складових - операційної та стратегічної ефективності. В рамках основної мети кооперування підприємства в кожній конкретній ситуації досягають часткових цілей, серед яких можна виділити наступні: зменшення виробничої собівартості, покращення організаційної гнучкості, поглиблення диверсифікації, вихід на нові ринки, доступ до нових технологій (інновацій, ноу-хау), прагнення до стабільності, зниження ризикованості бізнесу та інші.

В роботі запропонована класифікація сучасних форм кооперованих зв'язків:

- 1) за функціональною ознакою – виробниче, у закупівлях, у збуті, в науково-дослідних розробках, в допоміжних функціях (фінансово-економічних, адміністративно-господарських, інформаційних та інших);

- 2) за напрямом кооперування – горизонтальне, вертикальне, змішане;
- 3) за терміном кооперування – строкове та безстрокове; короткострокове та довгострокове;
- 4) за галузевою ознакою – внутрішньогалузеве, міжгалузеве;
- 5) за територіальною ознакою – регіональне, міжрегіональне, міжнародне;
- 6) за виробничою ознакою – предметне, подетальне, технологічне.

Характеристика форм кооперування в залежності від функціональної ознаки, яка наведена на рис. 1, на нашу думку, дозволяє визначити вплив різних факторів на ефективність кооперованих зв'язків і відкриває можливості для подальшого поглибленого їх вивчення.

В роботі систематизовані кількісні та якісні показники рівня розвитку та ефективності кооперованих зв'язків, що дало змогу виділити їх окремі різновиди:

- за спрямованістю аналізу: показники рівня розвитку та ефективності кооперування;
- за елементним складом ефективності: оцінка економічних результатів трансформаційних і трансакційних процесів; розрахунок операційної та стратегічної ефективності;
- за рівнем агрегованості результатів діяльності: окремого підприємства, кооперованого об'єднання, ринку.

У розділі 2 "Аналітична оцінка особливостей розвитку виробників телекомунікаційного обладнання в Україні та ефективності їх кооперованих зв'язків" визначено особливості господарської діяльності підприємств з урахуванням історичних передумов їх виникнення, оцінено сучасний рівень їх організаційно-економічного розвитку та використання виробничого потенціалу, досліджено ефективність процесів галузевого та міжгалузевого кооперування виробників комутаційного обладнання в Україні.

До виробників телекомунікаційного обладнання в Україні відносять біля 180 підприємств, 12 з яких займаються виробництвом комутаційного обладнання (автоматичних телефонних станцій (АТС) різного призначення. На частку цих виробників припадає більше половини обсягу реалізації телекомунікаційного обладнання. Споживачами їх продукції є державні та приватні оператори зв'язку. Потенціал ринку комутаційного обладнання є значним: 80% працюючих на телефонній мережі АТС вимагає заміни, вартість якої оцінюється в 3 млрд. дол. США, поруч з цим існує необхідність введення в дію значних нових потужностей.

Основні виробники комутаційного обладнання та найбільші споживачі їх продукції наведені в табл. 1. За радянських часів Україна майже не мала потужностей з виробництва телефонних станцій. Практично всі сучасні вітчизняні виробники комутаційних систем були створені на базі підприємств колишнього військово-промислового комплексу. Вони, відповідно, успадкували всі притаманні для них проблеми: громіздку організаційну структуру, замкнутий на власних потужностях виробничий цикл, неефективну виробничу та значну соціальну інфраструктуру та інші. Загострює проблему і те, що незкоординованість створення вітчизняного виробництва комутаційних систем призвела до його дублювання.

В Україні існує п'ять спільних підприємств з виробництва телефонних станцій, співзасновниками яких є провідні світові виробники комутаційного обладнання (табл. 1.). Всі ці підприємства виробляють схожу за призначенням та характеристиками продукцію. В рамках спільних підприємств залишається абсолютна залежність їх діяльності від зарубіжних засновників.

Кооперування підприємств

розробках У допоміжних функціях (фінансово-економічні, адміністративно-господарські, інформаційні та інші)

Спеціалізація підприємств у рамках ланцюга створення вартості	Спільна	
закупівельна політика	Скоординована збутова політика	Спільна
розробка нових продуктів	Передача виконання обслуговуючих і допоміжних функцій стороннім організаціям (оутсорсінг)	

ВПЛИВ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ

зменшення виробничої собівартості; зниження рівня виробничих запасів; раціоналізація виробничого процесу в часі та просторі; оптимізація використання виробничих потужностей; відмова від інвестицій у специфічні активи. покращення закупівельних умов; розширення кола (бази) постачальників; зменшення рівня запасів; відмова від посередників; підвищення прозорості ланцюга "постачальник-споживач". розширення кола покупців і споживачів продукції; покращений доступ до ринкової інформації; підвищення прозорості ланцюга "постачальник-споживач"; відмова від посередників. зменшення рівня ризикованості інвестицій в НДДКР; доступ до нових технологій та "ноу-хау". підвищення організаційної гнучкості; істотне зменшення рівня адміністративних постійних витрат; розширення можливостей щодо фінансування діяльності; покращення умов фінансування.

Рис. 1. Форми кооперування підприємств за функціональною ознакою та їх вплив на ефективність Таблиця 1

Основні виробники комутаційного обладнання та найбільші споживачі їх продукції

Виробник	Форма підприємства	Основний вид продукції та її призначення
Замовники-оператори		
Alcatel NSU	спільне	АТС 1000Е10 (міська, транзитна) Укртелеком, Аркада-Х, Українська хвиля, УМС
МонІс, Iskratel	спільне	АТС SI2000 (сільська) Укртелеком, Оптіма, Голден Телеком, Велтон Телеком
Lucent Technologies ЧеЗаРа	спільне	АТС 5ЕSS (міська, транзитна) Укртелеком, Утел, Оптіма, УкрСат, Велтон Телеком, Мітел
Днепр-Даewoo	спільне	АТС DTS 3100 (міська) Укртелеком
МКМ Телеком, Siemens	спільне	EWSD (міська, транзитна) Укртелеком, Утел, УМС, Голден Телеком, ЛюЗа, НТЦ Енергія, ІПС, ЦСС, Кримтел.
ВАТ "ЛЗТА"	вітчизняне	АТС "Квант-Е" (міська, сільська) Укртелеком
АТЗТ "Фарлеп-2000"	вітчизняне	АТС Ф-1500 (міська, сільська) Операторські компанії холдингу "Фарлеп-2000"
ВАТ "Моноліт"	вітчизняне	АТС "Донець" (сільська) Укртелеком
ДМЗ	вітчизняне	С-32 (міська, транзитна) Укртелеком

Діагностика ринкових умов діяльності виробників комутаційного обладнання дозволила зробити висновок про те, що в цілому підприємства працюють в умовах відсутності структурованого, прозорого ринку своєї продукції, який характеризується значним державним регулюванням. Важливою відмінністю цього ринку є те, що основними замовниками комутаційної техніки є державні оператори зв'язку (в першу чергу, "Укртелеком", частка якого складає більше 80% всього обсягу комутаційного обладнання, яке вводиться в дію на вітчизняних мережах зв'язку). Відсутність зваженої

та ефективної регулюючої державної політики щодо ринку комутаційного обладнання значно ускладнює його функціонування. Головною проблемою ринку даної продукції є існування різних (частково без відповідного нормативного забезпечення) комутаційних систем. Все це призводить до зростання витрат на сервісне обслуговування в середньому на 20-25%, підвищує на 30-50% трансакційні витрати та, як наслідок, значно звужує ринок для виробників комутаційного обладнання.

За результатами порівняння фактичних обсягів виробництва комутаційного обладнання із потенційно можливими встановлено існування парадоксальної ситуації: з одного боку, наявністю значного обсягу незадоволеного попиту на комутаційне обладнання (в деяких регіонах досі є черга на встановлення телефону), а з другого - значна незавантаженість наявних виробничих потужностей (табл.2). Рівень завантаженості останніх коливається від 10 до 20 відсотків, що апіорі свідчить про неефективність виробництва на зазначених підприємствах.

Таблиця 2

Динаміка реалізації продукції "Укртелекому" та рівень використання потужностей підприємствами-виробниками комутаційного обладнання

Виробник	Тип станції	Випуск		Потужність		Рівень використання потужностей станом на кінець 2001р. (оцінка), %				
		2000 р.	9 місяців 2001 р.	Річна потужність (оцінка)	Рівень	частка у загальному обсязі, %	частка у загальному обсязі, %			
ДМЗ	C-32	18,8	8	40	22	400	20	15		
МКМ	Телеком		EWSD	2,3	1	12,9	7	300	15	10
Alcatel	NSU	1000E-10		118,0	47	31,9	18	300	15	15
Daewoo		DTS-3100		20,0	8	29,3	16	300	15	15
Monis, Iskratel		SI2000		60,0	24	32	18	200	10	20
Lucent Technologies		5ESS		25,4	10	12,7	7	300	15	10
Інші		4,0	2	23,2	12	200	10	15		
Разом		248,5	100	182,0	100	2000	100	14*		

* - середньозважена

Результатом такої політики в сучасних умовах, серед іншого, є те, що вартість телефонного номера на українському ринку, в порівнянні з іншими країнами, за нашими оцінками, є значно вищою (різниця в залежності від країни становить від 20 до 300%, рис.2).

Критичний аналіз тенденцій розвитку провідних компаній та вивчення зарубіжного досвіду дозволили зробити висновок про нераціональність функціонування великої кількості виробників комутаційних систем. Така ситуація викликає загострення внутрішньогалузевої конкуренції, не дозволяє ефективно використовувати потенціал окремих суб'єктів господарювання, призводить до незбалансованості розвитку виробництва комутаційного обладнання в Україні та зниження соціально-економічної ефективності діяльності підприємств. Більшість вітчизняних виробників комутаційних систем працює зі збитками (чи на рівні нульової рентабельності) або ж взагалі простоюють (ВАТ "Львівський завод телеграфної апаратури", ВАТ "Роменський завод телеграфної апаратури", ВАТ "Моноліт", ВАТ "ДМЗ"), що опосередковано підтверджує необхідність організаційних змін на підприємствах. Аналіз фінансово-економічної діяльності спільних підприємств свідчить, що значно вищий рівень їх ефективності обумовлений, серед іншого, меншими постійними витратами на утримання виробничої та соціальної інфраструктури, більшою гнучкістю в господарській діяльності та більш якісним менеджментом.

Рис.2 Середні ціни на комутаційне обладнання в різних країнах

Дослідження передумов формування та тенденцій розвитку виробників комутаційного обладнання дозволило об'єднати їх в репрезентативні групи та охарактеризувати кооперовані зв'язки. Результати аналізу рівня розвитку кооперування на підприємствах-виробниках комутаційного обладнання систематизовані в табл.3.

Таблиця 3.

Рівень розвитку кооперованих зв'язків у виробництві комутаційного устаткування					
Форми кооперування	Рівень розвитку кооперування, %				
	Розвинені країни	Вітчизняні підприємства		Спільні підприємства	
	числі з материнською компанією				В тому
Виробниче	60-80	30	95	85	
У збуті	70-80	80	80	0	
У закупівлях	30-40	Практично відсутнє			
У наукових розробках		30-40	20	90-100	90-100
У допоміжних функціях		40-60	10	20	10

Оцінка рівня розвитку та ефективності кооперованих зв'язків дозволила зробити ряд висновків. Вітчизняні підприємства мають переважно низький рівень розвитку виробничого кооперування. Його рівень, який складає в розвинених країнах 60-80 %, на вітчизняних підприємствах становить в середньому 30 %. Кооперування у сфері збуту як на вітчизняних, так і на спільних підприємствах характеризується низькою ефективністю, хоча його абсолютний рівень в цілому відповідає рівню розвинених країн, оскільки обумовлений рядом об'єктивних причин як техніко-технологічного, так і фінансового характеру. Кооперування в таких сферах як закупівля комплектуючих, науково-дослідні розробки та в обслуговуючих функціях знаходиться, порівняно з підприємствами розвинутих країн, або на дуже низькому рівні, або взагалі відсутнє. Разом з тим, високий рівень кооперування на спільних підприємствах є наслідком значної їх залежності від материнських компаній-співзасновників (табл. 3). Така односторонність кооперування говорить про його низьку ефективність для спільних підприємств. Фактично вони стали на сьогоднішній день не більше ніж збутовими та сервісними центрами для своїх іноземних засновників. На жодному з цих підприємств не досягнуто глибокого рівня виробництва (частка доданої вартості, що створюється, складає не більше 10-15% і тенденцій до її зростання немає). Спільні підприємства не розробляють програмне забезпечення, українські виробники компонентів і послуг практично не пов'язані кооперованими зв'язками зі спільними підприємствами. В першу чергу причина цього полягає в незначних обсягах виробництва на спільних підприємствах. Майже всі комплектуючі спільні підприємства отримують через централізовані центри поставок материнських компаній іноземних засновників, головною причиною чого є трансфертне ціноутворення.

У розділі 3 "Обґрунтування напрямів підвищення ефективності кооперування на підприємствах-виробниках телекомунікаційного обладнання в Україні"

запропонована концепція розвитку кооперованих зв'язків підприємств-виробників телекомунікаційного обладнання, розглянуті основні передумови її впровадження, розроблено методичні рекомендації щодо підходів до визначення ефективності кооперованих зв'язків між підприємствами в сучасних умовах господарювання. Наша концепція (рис. 3) ґрунтується на сукупності взаємопов'язаних заходів, які мають сприяти в результаті їх застосування підвищенню ефективності діяльності підприємств. Базуючись на методичних засадах аналізу ланцюга створення доданої вартості М. Портера, запропоновано для практичного використання виробниками телекомунікаційного обладнання методичні підходи

до визначення напрямів розвитку процесів кооперування в рамках їх трансформаційних і транзакційних функцій. Базовим елементом цієї концепції є визначення за допомогою аналізу ланцюга створення доданої вартості кожним підприємством власної ключової компетенції та розробка на її основі стратегії розвитку кооперованих зв'язків. Цей підхід також розширює можливості для визначення ефективності кооперування підприємств у різних функціональних сферах їх діяльності.

В зв'язку з тим, що одним з перших заходів реалізації запропонованої концепції є стратегічна реструктуризація підприємств, у роботі запропоновано підходи до оптимізації їх внутрішньої організаційної структури на основі центрів відповідальності (центрів витрат і центрів прибутку). Для практичного їх використання розроблено узагальнену структуру центрів відповідальності, яка

Аналіз ланцюга створення доданої вартості

Визначення ключової компетенції підприємства
організаційної структури
підприємства
продуктами

Реформування
Стандартизація бізнес-процесів у рамках
стандартними програмними
Підтримка реалізації бізнес-процесів
Створення інформаційної мережі

Проведення стратегічної реструктуризації підприємств
ринкових відносин у внутрішнє середовище
транзакцій в електронну форму
кооперованого об'єднання

Впровадження
Переведення процесу реалізації
Стандартизація бізнес-процесів у межах

Спеціалізація підприємства в рамках ключової компетенції
Інтеграція бізнес-партнерів у єдину інформаційну мережу

- Розвиток виробничого кооперування; - Розвиток кооперування в НДДКР; - Розвиток кооперування в збуті та закупівлях - Розвиток кооперування в допоміжних функціях

Включення підприємства у різні кооперовані об'єднання
Впровадження системи управління життєвим циклом бізнес-концепцій
Створення механізму управління циклами трансакцій
Створення механізму управління мережею підприємств

Підприємство-учасник мережі: - виробництво - технології - інтегрованість у мережу

Підприємство-інтегратор мережі: - пошук клієнтів та аналіз їх запитів; - синтез товарно-виробничих рішень; - конструювання ланцюгів створення доданої вартості; - організація виробництва, доставки товарів клієнтам, післяпродажного обслуговування.

Підвищення загальносистемної ефективності

Рис. 3. Концепція розвитку кооперованих зв'язків підприємств-виробників телекомунікаційного обладнання створює передумови для розвитку ефективних кооперованих зв'язків на базі ключової компетенції.

Згідно запропонованої концепції, побудова підприємствами кооперованих зв'язків призведе до виникнення розподіленої мережевої організаційної структури. Успішне функціонування господарських суб'єктів у таких умовах критично залежить від ефективного управління мережами підприємств на основі сучасних інформаційних технологій та методів електронного ведення бізнесу. До проблемних питань розвитку систем електронного бізнесу в рамках кооперованих об'єднань в Україні відносяться: організаційно-технологічна непідготовленість більшості українських підприємств до впровадження інформаційних технологій, практична відсутність високорівневих внутрішньокорпоративних автоматизованих систем управління підприємствами, відсутність законодавчої бази та стандартів у сфері електронного документообігу, недостатність спеціалістів у галузі впровадження систем електронного ведення бізнесу та інформаційна закритість більшості підприємств. У дослідженні запропоновано конкретні кроки для вирішення цих проблем. Розроблена концепція дозволяє у рамках кооперованих об'єднань виділити два основних типи підприємств: підприємство-інтегратор кооперованого об'єднання та

підприємство-учасник. Цей принциповий поділ не є випадковим, оскільки ці типи підприємств у рамках кооперованого об'єднання мають кардинальні відмінності практично у всіх аспектах своєї діяльності. Так, якщо підприємство-інтегратор зацікавлене, в першу чергу, в збереженні власної стратегічної ефективності в рамках кооперованого об'єднання, то підприємства-учасники, як правило, зацікавлені передусім у забезпеченні операційної ефективності. Безумовно, операційна та стратегічна ефективність кооперованого об'єднання та, відповідно, всіх підприємств, які беруть участь в його діяльності, дуже тісно взаємопов'язані.

Запропонований нами підхід до оцінки ефективності кооперування дає можливість провести комплексну оцінку та систематизувати фактори, які впливають на її окремі елементи (табл.4). Під ефективністю кооперованих зв'язків підприємства, на нашу думку, варто вважати покращення результативності використання потенціалу підприємства для збільшення його ринкової вартості. Методичні підходи до розрахунку ефективності ґрунтуються на співставленні результатів процесів кооперування та витрат на їх здійснення. Зроблено висновок, що одним з найбільших резервів підвищення операційної ефективності процесів кооперування в сучасних умовах розвитку вітчизняної економіки, поруч з виробничими витратами, є оптимізація витрат на здійснення трансакційних процесів. Для їх оцінки розроблені методичні підходи, в основу яких покладено аналіз витрат за видами та функціями в розрізі центрів відповідальності підприємств.

Запропонована концепція для вітчизняних підприємств-виробників телекомунікаційного обладнання дозволила розробити конкретні рекомендації щодо розвитку кооперованих зв'язків. Так, поглиблення виробничого

Таблиця 4

Система впливу факторів на ефективність процесів кооперування

Критерії оцінки	Основні показники	ВПЛИВ ФАКТОРІВ
ЕФЕКТИВНІСТЬ КООПЕРУВАННЯ трансформацій-них процесів	Операційна ефективність	Ефективність
	Собівартість виробництва	Економія виробничих витрат
структури	Зменшення рівня виробничих запасів і раціоналізація їх	
	Оптимізація рівня завантаженості виробничих потужностей	
	Збільшення продуктивності праці	
	Зменшення виробничої собівартості несерійної продукції	
	Покращення якості продукції та зменшення рівня браку	
	Покращення ритмічності всього трансформаційного ланцюга	
	Ефективність трансакційних процесів	Собівартість реалізації
заборгованості	Зменшення рівня постійних трансакційних витрат та їх частки у собівартості	
	Зменшення простроченої дебіторської та кредиторської	
	Підвищення надійності та оперативності трансакційних процесів	
	Зменшення рівня резервів	
	Економія на фінансових витратах	
	Скорочення тривалості трансакційних циклів	
	Збільшення продуктивності праці	
	Підвищення якості трансакційних процесів	
принципово нові ринки	Стратегічна ефективність	Розширення можливостей для виходу на

Скорочення тривалості циклів нововведень
Розширення доступності ринкової інформації
Розширення бази та якісного складу постачальників
Розширення кола споживачів та їх якісного складу
Прискорення реагування на нові запити споживачів
Зменшення рівня ризикованості господарської діяльності

кооперування призведе до найбільшого ефекту лише за умови концентрації виробництва комутаційних систем на 2-3 підприємствах, які в рамках нашої концепції охарактеризовані як підприємства-інтегратори мережі. Істотним резервом підвищення ефективності є кооперування виробників телефонних станцій з вітчизняними підприємствами, які виготовляють механічні компоненти для комутаційного обладнання (за нашими підрахунками, економія виробничих витрат може скласти до 30%). Іншим раціональним напрямом є використання технологічного кооперування в сфері виробництва модулів для телефонних станцій з підприємствами, які мають сучасне технологічне обладнання. Виготовлення модулів навіть з імпортованих комплектуючих на вітчизняних підприємствах, за нашими підрахунками, знизить їх собівартість на 30-40%. Це дозволить оптимізувати виробничі витрати та значно підвищити якість обладнання, яке випускається вітчизняними підприємствами. Істотним резервом зменшення собівартості вітчизняного обладнання є виготовлення частини електронних компонентів для нього (наприклад, друкованих плат) на спеціалізованих вітчизняних підприємствах. Розвиток горизонтального кооперування в сфері збуту між виробниками комутаційних систем малої місткості (ВАТ "Львівський завод телеграфної апаратури", ВАТ "Моноліт", АТЗТ "Фарлеп 2000") і виробниками великих комутаційних систем (ВАТ "ДМЗ", ТОВ "МКМ Телеком лтд.", СП "Lucent Technologies ЧеЗаРа", СП "Alcatel NSU") дасть змогу розширити обсяги збуту та зменшити вартість комплексних рішень для операторів, а також значно скоротити витрати на післяпродажне обслуговування обладнання. Координація закупівельної політики, зокрема в сфері придбання електронних та механічних компонентів для комутаційного обладнання, впровадження сучасних систем управління запасами дозволить вітчизняним підприємствам радикально зменшити їх обсяги, що дозволить скоротити значні складські витрати, транспортно-заготівельні витрати, відсотки по кредитах та інші. Створення спільних спеціалізованих регіональних сервісних центрів і центрів навчання та перепідготовки кадрів дасть змогу знизити витрати на утримання сервісних підрозділів і покращити якість обслуговування споживачів. Використання можливостей розвитку кооперування в допоміжних функціях (адміністративно-господарських, інформаційних та інших) сприятиме, за нашими оцінками, економії транзакційних витрат (до 20% їх величини).

Проведені розрахунки показали, що реалізація комплексу запропонованих заходів, поруч із підвищенням ефективності діяльності виробників комутаційного обладнання, призведе також до зменшення вартості телефонного номера до 90-100 дол. США, що за прогнозованих обсягів введення нових номерів у 2003 році в кількості 800 тисяч дозволить одержати загальний ефект у розмірі більше 30 млн. доларів США. Розробка в рамках асоціації виробників телекомунікаційного обладнання за участю науково-дослідних інститутів і провідних операторів загальногалузевих стандартів електронного документообігу та створення єдиної інформаційної мережі сприятиме розвитку електронних систем ведення бізнесу. Накопичений досвід і практичні нароби можуть бути розповсюджені на підприємства інших галузей вітчизняної економіки. Успішне впровадження наведених рекомендацій можливе лише у випадку принципової зміни політики державних регулюючих органів і державних операторів зв'язку щодо виробництва та закупівлі комутаційного обладнання. Стихійний розвиток

телекомунікаційної інфраструктури держави, коли на мережі використовується більше десятка систем різних виробників, призводить лише до зниження ефективності діяльності всіх учасників телекомунікаційного ринку.

Для стимулювання розвитку ефективних кооперованих зв'язків підприємств у роботі запропоновано рекомендації щодо змін у державній економічній політиці, а саме: по-перше, стимулювання розвитку підприємництва, створення малих і середніх підприємств; по-друге, формуванням стратегічно важливих промислових технологічних комплексів територіального, галузевого, міжгалузевого, національного та транснаціонального рівнів; по-третє, проведення адміністративної реформи, трансформація податкової системи, бухгалтерського обліку, вдосконалення механізмів фондового та страхового ринків; по-четверте, проведення прозорої політики в галузі приватизації з метою чіткої специфікації прав власності.

ВИСНОВКИ

У дисертації наведені теоретичне узагальнення і нове вирішення наукового завдання розвитку і підвищення ефективності кооперованих зв'язків підприємств у сучасних умовах господарювання. Результати дослідження дозволили зробити висновки теоретичного, методичного та практичного характеру, які зводяться до наступного:

1. Узагальнення вітчизняних і зарубіжних наукових і практичних розробок щодо вивчення процесів кооперування дало змогу визначити, що ця проблематика потребує подальшого дослідження, розробки та обґрунтування рекомендацій щодо перспективних напрямів розвитку кооперованих зв'язків, а також підходів до оцінки їх ефективності з урахуванням особливостей умов сучасного господарювання.
2. Порівняльна оцінка традиційних та інституційних підходів до вивчення феномену міжорганізаційної співпраці підприємств обумовила необхідність застосування для розробки концепції розвитку кооперованих зв'язків інструментарію інституційної теорії та, зокрема теорії "гнучкого підприємства".
3. Узагальнення підходів щодо тлумачення сутності кооперування дало змогу уточнити його зміст, під яким слід розуміти динамічний різноплановий процес добровільної співпраці юридично та економічно самостійних підприємств на основі їх ключової компетенції для виробництва і реалізації продукції та надання послуг, метою якого є підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання та ефективності їх діяльності. Встановлено, що ефективний довгостроковий розвиток кооперованих зв'язків можливий лише за умови їх позитивного впливу на ключову компетенцію підприємства..
4. Доведено, що організаційні зміни в економіці виявляють абсолютну свою діалектичність і проявляються, з одного боку, в спрощенні організаційної структури окремого підприємства, а, з іншого боку, в ускладненні структури відносин між підприємствами за рахунок розвитку процесів кооперування, економічні зв'язки в рамках яких стають все більш складними (рівень "організованості" в економіці стає більш високим). Обґрунтовано, що спрощення організаційної структури підприємства на базі розвитку кооперованих зв'язків не є самоціллю. Воно є лише засобом підвищення конкурентоспроможності як окремого підприємства, так і кооперованого об'єднання в цілому.
5. Оцінка можливості створення підприємствами-виробниками телекомунікаційного обладнання сучасних кооперованих об'єднань свідчить про складність такого процесу. Головна внутрішня проблема даного процесу полягає в інституційній та структурній невідповідності підприємств сучасним вимогам, а також у гострому дефіциті інвестиційних ресурсів. Для конкретних підприємств це виявляється у втраті власної

ключової компетенції, невикористанні прогресивних форм організації виробництва та низькому рівні впровадження сучасних інформаційних технологій.

6. Виокремлено основний критерій ефективності розвитку кооперованих зв'язків підприємства – це збереження та вдосконалення ключової компетенції при зростанні його ринкової вартості. Розроблено концепцію розвитку галузевих і міжгалузевих кооперованих зв'язків у сучасних умовах господарювання і визначено передумови її впровадження. В основу концепції покладено визначення, за допомогою аналізу ланцюга створення доданої вартості, кожним підприємством власної ключової компетенції та розробка на її основі стратегії розвитку кооперованих зв'язків.

7. Обґрунтована необхідність кардинальної перебудови організаційної структури вітчизняних підприємств за принципом її трансформації у взаємопов'язану систему центрів відповідальності (центрів витрат і центрів прибутку). Покращення ключової компетенції підприємства нерозривно пов'язане з технологічними інноваціями, які є для виробників комутаційного обладнання одним з важливих факторів конкурентної переваги. В дослідженні запропоновані рекомендації щодо технологічної модернізації бізнес-процесів на основі інтегрованих автоматизованих систем управління та систем електронного ведення бізнесу, успішне впровадження яких на першому етапі сприятиме підвищенню організаційно-технічного рівня підприємств, а на другому - призведе до підвищення ефективності їх діяльності.

8. Розвиток кооперованих зв'язків дасть змогу підприємствам не лише оптимізувати виробничі, а і радикально знизити трансакційні витрати. Використання запропонованих у дисертації методичних підходів до оцінки трансакційних витрат дозволяє підприємствам більш об'єктивно обґрунтовувати вибір напрямів розвитку кооперованих зв'язків на основі аналізу їх ефективності.

9. Обґрунтовано перспективні напрями розвитку конкретних внутрішньогалузевих і міжгалузевих кооперованих зв'язків підприємствами-виробниками комутаційного обладнання, а також дано рекомендації щодо внесення змін до державної економічної політики з метою стимулювання прогресивних організаційних змін на мікроекономічному рівні.

ПУБЛІКАЦІ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

У наукових фахових виданнях:

1. Білоус Я.М. Організаційний прогрес: сучасні тенденції // Економіка та підприємництво: Зб. наук. праць молодих учених та аспірантів.- К.:КНЕУ, 1999.- Вип. 3.- С.81-85. - 0,4 д.а.
2. Білоус Я.М. Організація бізнесу на принципах кооперованих зв'язків – сучасні тенденції // Вісник Української Академії державного управління при Президенті України.- К.: УАДУ, 2000.- №4.- С.171-177. - 0,5 д.а.
3. Білоус Я.М. Методика оцінки трансакційних витрат та напрямки її використання для аналізу процесів кооперування // Стратегія економічного розвитку України: наук. зб. - К.: КНЕУ, 2001 - Вип. 7 - С. 369-374. - 0,5 д.а.
4. Білоус Я.М. Трансакційні видатки: поняття, принципи формування та класифікація // Економіка та підприємництво: Зб. наук. праць молодих учених та аспірантів.- К.:КНЕУ, 2001.- Вип. 6.- С.100-107. - 0,4 д.а.

В інших виданнях:

1. Білоус Я.М. Розвиток кооперованих зв'язків як важлива складова процесу реформування організаційно-економічного механізму підприємств // Зб. наук. пр. Української Академії державного управління при Президенті України.- К.:УАДУ, 2000.- №1.- С.161-165. - 0,4 д.а.
2. Білоус Я.М. Кооперування підприємств як важливий резерв підвищення ефективності їх

діяльності // Матеріали міжнародної наукової конференції "Проблеми теорії і практики становлення соціально-орієнтованої ринкової економіки", м. Харків, 17-19 листопада 1999 року. – С.308-309. - 0.1 д.а.

3. Білоус Я.М. Кооперування підприємств як важлива складова процесу формування сучасної інституційної структури промисловості // Матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції "Теорія і практика управління організацією з погляду тисячоліть", м. Київ, 23-26 травня 2001 року. – С.31-32. - 0.1 д.а.

АНОТАЦІЯ

Білоус Я.М. Кооперування підприємств у сучасних умовах господарювання (за матеріалами виробників телекомунікаційного обладнання в Україні). - Рукопис. Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.06.01 - "Економіка, організація і управління підприємствами" - Київський національний економічний університет. Міністерство освіти і науки України. Київ, 2002

Дисертацію присвячено розробці теоретико-методологічних засад і практичних рекомендацій щодо розвитку ефективних кооперованих зв'язків підприємств у сучасних умовах господарювання. Визначено та узагальнено науково-теоретичні аспекти розвитку кооперованих зв'язків. У процесі дослідження уточнено поняття "кооперування підприємств". Проведено класифікацію форм кооперованих зв'язків підприємств, систематизовано кількісні та якісні показники рівня розвитку та ефективності цієї суспільної форми організації виробництва. На основі аналізу особливостей функціонування підприємств-виробників комутаційного обладнання вони були об'єднані в репрезентативні групи, що дозволило дати характеристику рівня розвитку їх кооперованих зв'язків.

В роботі запропоновано концепцію розвитку кооперованих зв'язків підприємств і визначені передумови її впровадження. Розроблені та обгрунтовані методичні рекомендації до визначення ефективності процесів кооперування між підприємствами в сучасних умовах господарювання. Запропоновані методичні підходи до оцінки трансакційних витрат, урахування яких дозволяє більш об'єктивно оцінити ефективність кооперування.

Ключові слова: кооперування, коопероване об'єднання, ключова компетенція підприємства, форми кооперування, ефективність кооперування.

АННОТАЦИЯ

Белоус Я.Н. Кооперирование предприятий в современных условиях хозяйствования (на материалах производителей телекоммуникационного оборудования в Украине). - Рукопись.

Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.06.01 - "Экономика, организация и управление предприятиями" - Киевский национальный экономический университет. Министерство образования и науки Украины. Киев, 2002.

Диссертация посвящена разработке теоретико-методологических основ и практических

рекомендаций развития эффективных кооперированных связей предприятий в современных условиях хозяйствования.

Исследование показало, что процессы специализации и кооперирования являются объективными и необходимыми в условиях постоянного углубления обобществления производства. В современных условиях они приобретают иной смысл, прежде всего, в связи с процессами глобализации и усложнения внешней среды хозяйствования предприятий; кардинальным изменением структуры цепочки создания добавленной стоимости под влиянием ряда организационно-технологических и социально-экономических факторов; широким внедрением в экономическую практику инновационно-информационных технологий.

В диссертации уточнено понятие "кооперирование предприятий", особое внимание в работе уделено классификации форм кооперационных связей и дана их сущностная характеристика. Систематизированы количественные и качественные показатели уровня развития и эффективности процессов кооперирования.

На основе анализа особенностей функционирования предприятий-производителей коммутационного оборудования они были объединены в репрезентативные группы, что позволило дать характеристику уровню развития их кооперационных связей.

С учетом современного состояния и перспективных направлений развития процессов кооперирования исследуемых предприятий предложена концепция развития их кооперационных связей и определены предпосылки ее внедрения. Она основывается на совокупности взаимосвязанных мероприятий, осуществление которых обеспечивает повышение эффективности деятельности предприятий. Базовым элементом этой концепции является определение с помощью анализа цепочки создания добавленной стоимости каждым предприятием собственной ключевой компетенции и разработка на ее основе стратегии развития кооперационных связей. В диссертации обосновано, что построение четкой и прозрачной внутренней структуры предприятия создает предпосылки для развития эффективных кооперированных связей на базе ключевой компетенции. В связи с этим предложены подходы к оптимизации внутренней организационной структуры предприятий на основе центров ответственности (центров прибыли и центров затрат). Улучшение ключевой компетенции предприятий также неразрывно связано с технологическими инновациями, которые для производителей коммутационного оборудования являются важным фактором конкурентных преимуществ. В исследовании предложены рекомендации по технологической модернизации бизнес-процессов на основе интегрированных автоматизированных систем управления и систем электронного ведения бизнеса, успешное внедрение которых на первом этапе будет способствовать повышению организационно-технического уровня предприятий, а на втором - приведет к повышению эффективности их деятельности.

Предложенный в работе методический подход к оценке эффективности кооперирования предоставляет возможность провести ее комплексную оценку и систематизировать факторы, которые влияют на отдельные ее составляющие. В диссертации предложено рассматривать отдельные составляющие эффективности кооперирования: стратегическую и операционную, которая в свою очередь складывается из эффективности трансформационных и транзакционных процессов. Исследование показало, что одним из наибольших резервов повышения операционной эффективности процессов кооперирования в современных условиях наряду с экономией производственных затрат является оптимизация затрат на осуществление транзакционных процессов. Предложенные в работе методические подходы к оценке транзакционных затрат предприятий позволяют более объективно проводить их оценку.

Для стимулирования развития эффективных форм кооперирования предприятий в работе предложены рекомендации по изменению в государственной экономической политике, направленные на стимулирование развития предпринимательства, создания малых и средних предприятий, проведение административной реформы, усовершенствование механизмов финансовых рынков, трансформацию налоговой системы, бухгалтерского учета и прочее.

Ключевые слова: кооперирование предприятий, кооперационное объединение, ключевая компетенция предприятия, формы кооперирования, эффективность кооперирования.

SUMMARY

Bilous Y.M. Enterprise cooperation under contemporary economics (based on materials of enterprises of telecommunications products in Ukraine). – Manuscript.
Thesis for obtaining a Candidate's degree in Economics in specialty 08.06.01. – "Economics, organization and enterprise management" – Kyiv National Economic University. The Ministry of Education and Science of Ukraine. Kyiv, 2002

The thesis deals with elaboration of theoretical basis and practical recommendations to develop effective cooperation of businesses under contemporary economics. Scientific and theoretical aspects of cooperation ties development are defined and generalized. At a research, the notion "enterprise cooperation" has been specified. The forms of companies cooperation types are classified and there have been graded quantitative and qualitative figures of development level and cooperation effectiveness of this public form of production organization.

The thesis offers the concept of cooperative ties of businesses and determines prerequisites for its implementation. Recommendations on methods to define effectiveness of cooperation between companies under contemporary economics are worked out and proved. There have been suggested technical approaches to estimate transaction costs to allow a more objective assessment of cooperation effectiveness.

Key words: cooperation, co-operative association, core competence of company, cooperation forms, cooperation effectiveness.