

ФОРМИ КООПЕРАЦІЙНИХ ЗВ'ЯЗКІВ У ФОРМУВАННІ ОБ'ЄДНАНЬ ВЕЛИКИХ І МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

В умовах ринкової економіки значення коопераційних зв'язків зростає. збалансована виробнича структура економіки передбачає наявність раціональної пропорції в розвитку малих та великих підприємств.

Основним поштовхом до зростання інтенсивності взаємодії малого та великого бізнесу став процес реструктуризації багатьох великих підприємств. найбільш поширеним є коопераційні зв'язки великих і малих підприємств які можуть відбуватися в таких формах: інтрапартнерство – це відносини, що виникають на підставі створення при великих підприємствах малих підприємницьких структур (часто тимчасових) для реалізації певної мети, яка необхідна для покращення технічного рівня великого підприємства; інкубаторство – «вирощування» малої форми та надання їй різноманітної допомоги на етапах її становлення; сателітна форма – це організація малих фірм сателітів. дочірніх фірм, що забезпечують родинні зв'язки з материнськими компаніями.

Стійка взаємодія малих підприємств з іншими виробничими структурами утворює економічний симбіоз, який забезпечує союз малого і великого підприємств і є взаємовигідним для обох сторін, так як досягнута величина ефекту від їх спільної діяльності більша за суму ефектів окремо діючих підприємств.

Результатом економічного симбіозу є утворення різних форм кооперації серед яких: субпідряд який утворює виробничо-функціональні зв'язки ; франчайзинг – виробничо-збутові; лізинг – виробничо-фінансові; венчурне фінансування – інноваційно-функціональні зв'язки.

Субпідряд є різновидом ділового партнерства між головною компанією та малим підприємством, які працюють на основі подетальної та технологічної спеціалізації.

В процесі переходу до ринкових відносин, одне з найважливіших місць у розвитку економічних структур почали займати орендні операції а разом з ними і лізинг.

Для суб'єктів малого і середнього бізнесу лізинг забезпечує такі переваги, як: стовідсоткове кредитування, яке не потребує негайного початку платежів; договір підписується на повну вартість а лізингові платежі є поточними і починають стягуватися після постачання майна; контракт за лізингом отримати значно простіше ніж позику; до лізингових операцій залучаються великі кошти банківських установ, акціонерних, страхових та інші; привабливість лізингу в тому, що він надає суб'єктам малого підприємництва, що не мають достатньо капіталу для купівлі обладнання; можливість отримання через лізинг сучасних і високопродуктивних технічних засобів, що допоможе оперативно реконструювати виробництво.

Набуває поширення венчурне фінансування – інвестиції у вигляді кредитів або вкладень у акції, які здійснюють венчурні фонди з метою створення і розвитку малих інноваційних підприємств. Венчурне (ризиковане) фінансування у широкому значенні – це вклад у ризикові, з погляду фінансових результатів, проекти, передусім у галузі високих технологій.

Як правило, малі венчурні підприємства пов'язані зі сферою науково-дослідних і експериментально-конструкторських розробок. Венчурні підприємства розглядаються як малі інноваційні підприємства. Венчурні фірми – підприємства малого бізнесу, які зайняті науковими дослідженнями, інженерними розробками, створенням і запровадженням нововведень в т.ч. по замовленням великих фірм. Венчурні фірми об'єднують широке коло підприємств зайнятих маркетингом та рекламою, інжинірингові, консалтингові компанії, фірми венчурного капіталу.

Венчурні фонди формуються у вигляді спеціалізованої фірми венчурного капіталу, інвестиційні фонди малого бізнесу, науково-дослідні товариства з обмеженою відповідальністю. Саме венчурні фонди корпорації здійснюють фінансування малих інноваційних підприємств. Взаємодія великих підприємств із малими інноваційними фірмами сприятимуть модернізації виробництва. В умовах ринкової економіки значення коопераційних зв'язків великих і малих підприємств зростає.