

Національна академія наук України
Інститут регіональних досліджень

На правах рукопису

Струк Наталія Семенівна

**ОРГАНІЗАЦІЙНО - ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ
ФОРМУВАННЯ ДІЛОВОГО ПАРТНЕРСТВА
ПІДПРИЄМСТВ**

Спеціальність: 08.06.01 - Економіка підприємств і
форми господарювання

АВТОРЕФЕРАТ

дисертації на здобуття наукового ступеня
кандидата економічних наук

Львів - 1997

- Дисертація є рукописом

Робота виконана в Львівському державному університеті
ім.І.Франка.

Науковий керівник - доктор економічних наук, професор
Мних Євген Володимирович

Офіційні опоненти: - доктор економічних наук, професор
Тивончук Іван Опанасович

- кандидат економічних наук, доцент
Гринів Богдан Володимирович

Провідна установа - Тернопільська академія
народного господарства

Захист дисертації відбудеться 4 липня 1997р. о 14 годині на засіданні спеціалізованої вченої ради Д.04.10.01 по захисту дисертацій на здобуття наукового ступеня доктора наук в Інституті регіональних досліджень НАН України за адресою 290026, м.Львів, вул. Козельницька, 4.

З дисертацією можна ознайомитись в бібліотеці Інституту регіональних досліджень НАН України.

Автореферат розіслано " 30 " травня 1997р.

ЛННБ України ім.В.Стефаника



00743030 (H)

Вчений секретар
спеціалізованої вченої ради,
кандидат економічних наук

В.І.Жовтанецький

А № 38.004

1. ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ.

1.1. Актуальність теми дослідження.

Побудова високоефективної економіки України на основі ринкових відносин, вільного підприємництва та конкуренції потребує вдосконалення методичних основ аналізу ефективності функціонування і розвитку ділового партнерства підприємств усіх форм власності і в усіх галузях народного господарства.

Важливість дослідження *ділового партнерства в Україні* на сучасному етапі становлення ринкової економіки полягає, насамперед, у тому, що розвиток виробництва слід налагоджувати власними силами, зважаючи на історичні й національні особливості, ефективно використовуючи власні природні та трудові ресурси, ґрунтуючись на рівноправному партнерстві суб'єктів господарського процесу, розвинутій системі горизонтальних зв'язків, в тому числі зовнішньоекономічних. Вищесказане зумовлює необхідність виділення ділового партнерства підприємств у першочергове наукове завдання з тим, щоб розробити аналітичне забезпечення дії механізму управління партнерством відповідно до умов ринкового господарювання.

1.2 Ступінь розробленості теми.

У вітчизняній науці тема ділового партнерства є недостатньо розробленою, лише деякі аспекти вказаної маловивченої сфери ринкових відносин висвітлюються в ряді журнальних і газетних статей економічного профілю.

В колишньому СРСР відомими фахівцями в сфері ділового партнерства були: Дегтярьова О. І., Долгов С. І., Зуєв Б. П., Коршунова Л. К., Крилова Т. Б., Ткаченко Н. Н., та інші.

В Україні певне місце серед наукових праць останніх років, присвячених проблемі розвитку ділового партнерства підприємств

як на регіональному, так і на міжнародному рівнях, посідають роботи Беленького П., Бойка Є., Васильченко Е., Долішнього М., Ковбасюка М., Козоріз М., Кузьміна О., Меркулової Т., Мікловди В., Мниха Є., Назарової Г., Побурка Я.

Теоретичні узагальнення щодо формування і перспектив розвитку ділового партнерства зробили всесвітньо відомі підприємці-менеджери: Дьорінг П., Енкельман Н., Хойер В. (Німеччина), Юрі У., Болт Г.Дж., Фішер Р., Коуз Р., Далман К. (Великобританія); Ворст Й., Ревенлоу П. (Данія); Ерроу К. (США).

1.3 Мета і завдання дисертаційного дослідження.

Мета даної роботи полягає в тому, щоб на основі системного аналізу теорії і практики ділового партнерства підприємств виявити закономірності, механізми і тенденції становлення і розвитку ділового партнерства в ринковому середовищі України, розробити та обґрунтувати методику комплексного аналізу і оцінки партнерських відносин з подальшим визначенням основних напрямків підвищення ефективності співробітництва.

Відповідно до поставленої мети в дисертації вирішуються наступні завдання:

- визначення суті ділового партнерства підприємств та його особливостей;
- дослідження структурних елементів ділового партнерства та характеру їх взаємовідносин;
- формування стратегії і тактики партнерських відносин й вивчення функціонально важливих аспектів становлення і розвитку ділового партнерства в умовах існуючого економіко-правового простору;

- аналіз організаційно-правового та функціонального забезпечення ділового партнерства в Україні крізь призму його структурних елементів;
- оцінка існуючої вітчизняної інформаційної бази для ділового партнерства - її переваги та недоліки;
- вироблення основних положень методології економічного аналізу та оцінки ділового партнерства суб'єктів підприємництва;
- моделювання процесу комплексного економічного аналізу ділового партнерства підприємств;
- формування системи аналітичних показників, що відображають як внутрішню, так і зовнішню взаємозалежність і взаємозв'язок підсистем економічного аналізу партнерських відносин;
- розробка пропозицій і рекомендацій стосовно докорінного покращення стану ділового партнерства підприємств в Україні.

1.4. Предмет і об'єкт дослідження.

Предметом дослідження є положення та принципи теорії, методології і практики аналізу ділового партнерства підприємств в ринковому середовищі України.

Об'єкт дослідження — процес співробітництва підприємств шкіряної промисловості в Львівській області.

1.5. Теоретична і методологічна основа дослідження.

Теоретичною основою роботи є положення економічної теорії наукового пізнання та системного аналізу. В роботі використані результати наукового пошуку представників різних економічних шкіл (А.Сміта, Ж.-Б.Сея, І.Шумпетера, Ф.Хайєка, Ф.Тейлора, А.Файоля, П.Друкерса), роботи З.Фрейда, М.Вебера, Ф.Котлера, Т.Крилової, Б.Зуєва; документи законодавчої та

виконавчої влади з розвитку співробітництва між суб'єктами підприємництва, теоретичні матеріали конференцій.

Методологічною основою роботи є принципи діалектики, сукупність методів, способів, підходів і прийомів наукового пізнання ділового партнерства підприємств.

В ході виконання поставлених завдань використано комплекс *методів економічних досліджень*: як загальнометодологічних (аналіз, синтез, абстракція, виявлення причинно-наслідкових зв'язків, порівняння, узагальнення), так і конкретних прикладних методів збору, узагальнення і аналізу даних (техніко-економічних, економіко-математичних розрахунків, аналітичних групувань, співставлення, статистичних узагальнень).

1.6. Інформаційною базою роботи

є матеріали Мінстату, Мінекономіки, Мінфіну, Міністерства зовнішньо-економічних зв'язків і торгівлі України, Тогово-промислової палати України, дані Світового банку, НБУ, бірж, дані Internet, монографічна та періодична економічна література. Значний статистичний та фактичний матеріал запозичено з видань Львівського обласного статуправління, а також з статистичної і бухгалтерської звітності окремих підприємств легкої промисловості.

1.7. Наукова новизна дисертаційного дослідження

полягає в теоретичному обґрунтуванні методичних та методологічних положень й рекомендацій щодо розвитку партнерства в Україні, а саме:

- ◆ запропоновано і обґрунтовано власне тлумачення суті предмету ділового партнерства підприємств;
- ◆ розроблено класифікаційну модель ділового партнерства суб'єктів підприємництва;

- ◆ досліджено організаційно-правове та функціональне забезпечення процесу співробітництва;
- ◆ з'ясовано теоретичну суть та предметний зміст економічного аналізу й комплексної оцінки ділового партнерства;
- ◆ запропоновано й обгрунтовано методику економічного аналізу ділового партнерства, як одного з видів тематичного аналізу господарської діяльності;
- ◆ сформовано показниковий апарат комплексної оцінки та аналізу ділового партнерства;
- ◆ обгрунтовано пропозиції щодо розвитку ділового партнерства підприємств шкіряної промисловості Львівщини.

1.8. Теоретична і практична значимість роботи.

Теоретичне значення роботи полягає в поглибленні та розширенні наукового знання з проблеми становлення та розвитку вітчизняного ділового партнерства підприємств.

Практичне значення дослідження полягає в розробці конкретних рекомендацій щодо розвитку та підтримки ділового партнерства в Україні. Практичну цінність представляють розроблені методи та рекомендації щодо вибору перспективного партнера з числа потенційних, а також моделювання процесу аналітичного дослідження договірних відносин.

Запропонована методика аналізу і оцінки партнерських відносин є доступною і ефективною в практичному використанні як самими підприємствами, так і центрами, асоціаціями ділового співробітництва, фондами Торгово-промислової палати України, та іншими організаціями, що спеціалізуються в сфері підприємницьких зв'язків. Дана дисертаційна робота може бути

використана вищими навчальними закладами в процесі підготовки економістів та фахівців з менеджменту.

1.9. Апробація дисертаційної роботи.

Основні результати досліджень доповідались на наукових та науково-практичних конференціях (в тому числі трьох міжнародних), семінарах й під час функціонування міжнародного літнього економічного семестру "Інтереко", що знайшло своє відображення в опублікованих матеріалах.

Рекомендації автора щодо формування інформаційної бази пошуку партнера, підвищення ефективності ділової взаємодії, – враховані при підготовці програми реструктуризації Львівського ВАТ"ШП"Світанок". Запропонована в дисертації методика оцінки перспективності потенційних партнерів апробована Львівською Торгово-промисловою палатою.

Розроблена методологія комплексного економічного аналізу ділового партнерства підприємств використовується в учбовому процесі економічного факультету ЛДУ ім. І.Франка.

1.10. Публікації.

За результатами виконаних досліджень опубліковано 14 наукових праць загальним обсягом 7.7 д.а., в тому числі 6.2 д.а. належать авторові.

1.11. Структура дисертаційної роботи.

Дисертація складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку літератури, містить 9 додатків, 19 таблиць, 15 малюнків. Основний зміст роботи викладено на 180 сторінках машинописного тексту. Список використаної літератури включає 227 найменувань.

2. ОСНОВНІ ПОЛОЖЕННЯ ДИСЕРТАЦІЇ.

2.1. *Аналіз наукового доробку* представників різних економічних шкіл є теоретичною основою роботи, що дозволяє здійснити системне дослідження ділового партнерства підприємств.

Прихильник вільної конкуренції і вільного підприємництва Адам Сміт писав, що коли власники підприємств зустрічаються один з одним, – існує постійна небезпека змови між ними, яка здатна порушити конкуренцію. Хоча ділове партнерство не відокремлювалось в окрему сферу пізнання економічної теорії, проте актуальним було завжди. Так, французький економіст Ж.-Б.Сей (поч.19ст.) вважав, що "партнер" – це економічний агент, який комбінує фактори виробництва, а економісти австрійської школи 20 століття (Дж.Шумпетер і Ф.Хайєк) трактували його як своєрідний соціально-психологічний тип господаря, основним для якого є аналіз і використання різноманітних ринкових можливостей.

Складовою комплексного дослідження партнерських відносин є менеджмент партнерства, основні принципи якого ґрунтуються на працях Ф.Тейлора, А.Файоля, П.Друкерса. Зокрема, використання розроблених Друкерсом чотирьох підприємницьких стратегій у конкурентному середовищі дає змогу підприємству оцінити потенційних партнерів, виявити слабкі сторони конкурентів та визначити своє місце на ринку.

Важливою сферою реалізації партнерства є ділова етика, чільне місце в якій займає психоаналіз ділової взаємодії, що здійснюється на основі праць З. Фрейда (вивчення конфліктофобії), М. Вебера (відтворення ідеального типу підприємця з яскраво вираженими етичними якостями), Б.Зуєва (психоаналіз ділових переговорів).

2.2. В дисертації, на основі вивчення ряду публікацій формулюється поняття ділового партнерства підприємств. *Ділове партнерство підприємств* - це економічні зв'язки суб'єктів підприємництва, які ґрунтуються на взаємовигідній економічно-правовій основі розв'язання господарських проблем з врахуванням вимог ринку.

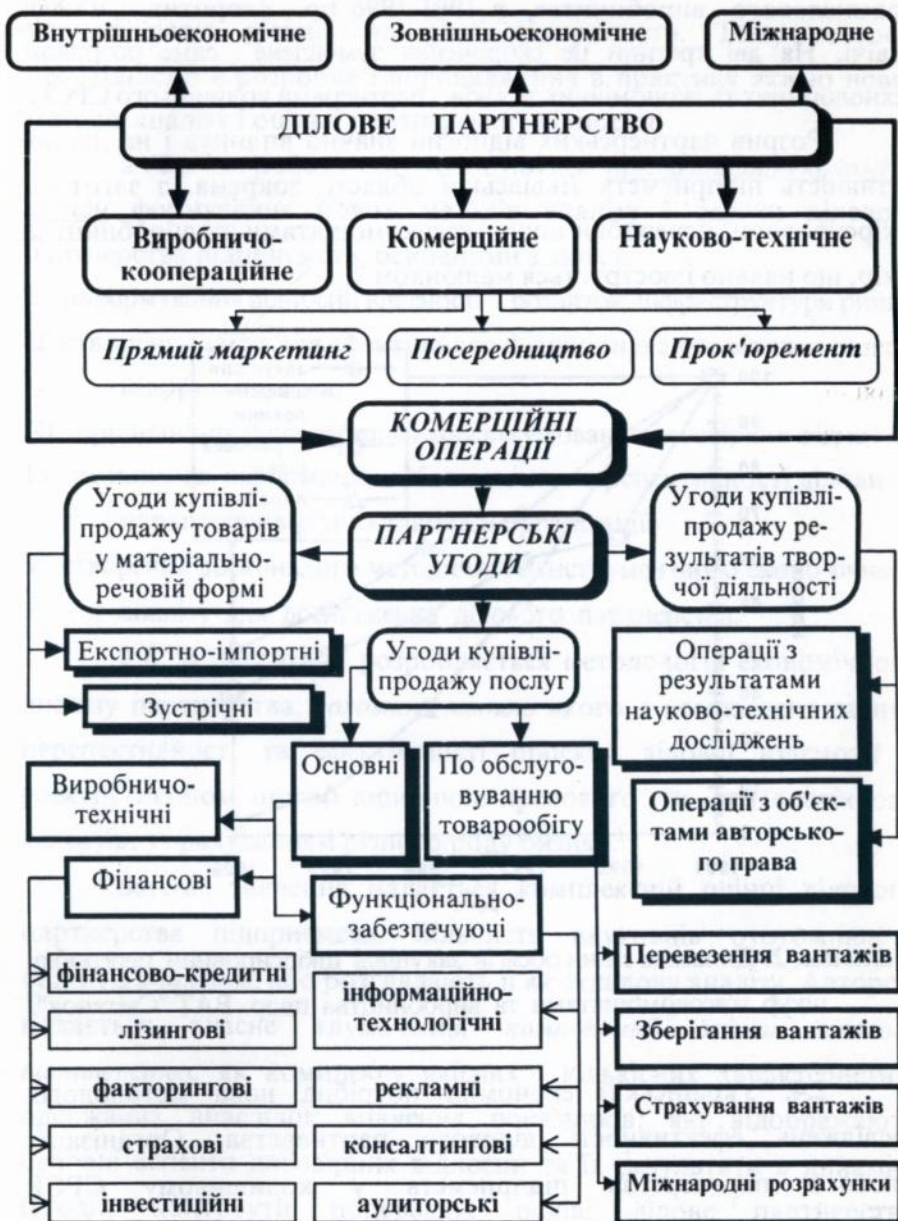
Головною метою встановлення ділового партнерства підприємств є досягнення найвищого економічного ефекту при наявних ресурсах шляхом правильного вибору основних напрямків співробітництва, форм і методів їх реалізації на базі взаємної вигоди та рівноправ'я сторін.

Дослідження структурних елементів ділового партнерства ґрунтується на принципах :

- ◆ комплексності (побудова і вдосконалення структури партнерства, забезпечуючи аналіз усіх його форм у їх розвитку і взаємозв'язку);
- ◆ результативності (аналітична оцінка ефективності процесу партнерства);
- ◆ узгодженості загальної концепції побудови і розвитку структури партнерства з організаційно-економічною основою її реалізації.

На базі розглянутих принципів у дисертації пропонується класифікаційна модель ділового партнерства суб'єктів підприємництва з подальшим її обґрунтуванням (мал.1).

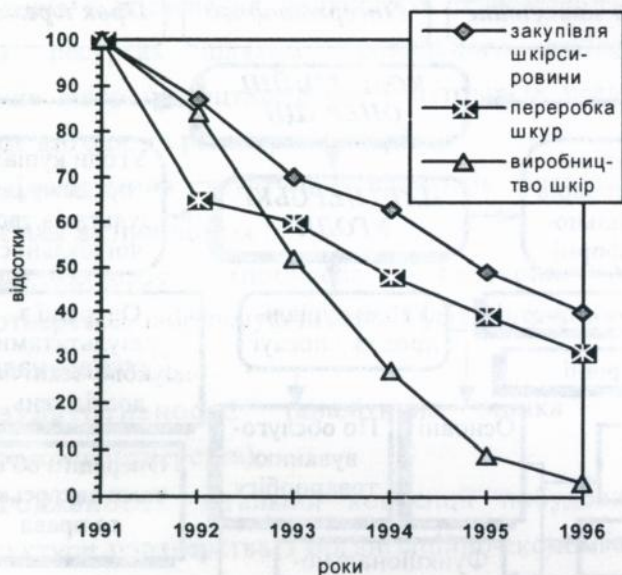
2.3. *Стан ділового партнерства в Україні* за останні роки суттєво змінився. Розпад єдиного економічного простору на теренах колишніх СРСР та РЕВ, втрата традиційних постачальників сировини і ринків збуту продукції, хронічні збої в роботі виробничої та невиробничої інфраструктури призвели до глибокої економічної кризи в усіх країнах СНД. В Україні обсяг



Малюнок 1. Класифікаційна модель ділового партнерства підприємств в умовах ринку.

промислового виробництва в 1991-1996 рр. скоротився майже вдвічі. На дві третини це скорочення зумовлене саме розривом технологічних та економічних зв'язків з партнерами колишнього СРСР.

Розрив партнерських відносин значно вплинув і на ділову активність підприємств Львівської області, зокрема, з заготівлі шкірсировини, переробки шкур м'ясокомбінатами та виробництва шкір, що наявно ілюструється малюнком 2.



Малюнок 2. Динаміка зміни обсягів закупівлі шкірсировини, переробки шкур м'ясокомбінатами та виробництва шкір ВАТ "Світанок".

2.4. Українській економіці потрібна нова методологія досліджень ефективності ділового партнерства. Організація ділового партнерства підприємств у колишньому СРСР відбувалась в основному в межах окремих міністерств і відомств. А в умовах ринкових відносин організація даного процесу ґрунтується на засадах економічної ефективності та раціональності

управлінських рішень на рівні підприємств. Тому гострою необхідністю є розробка і впровадження в практику якісно нових методів аналізу і оцінки партнерських відносин.

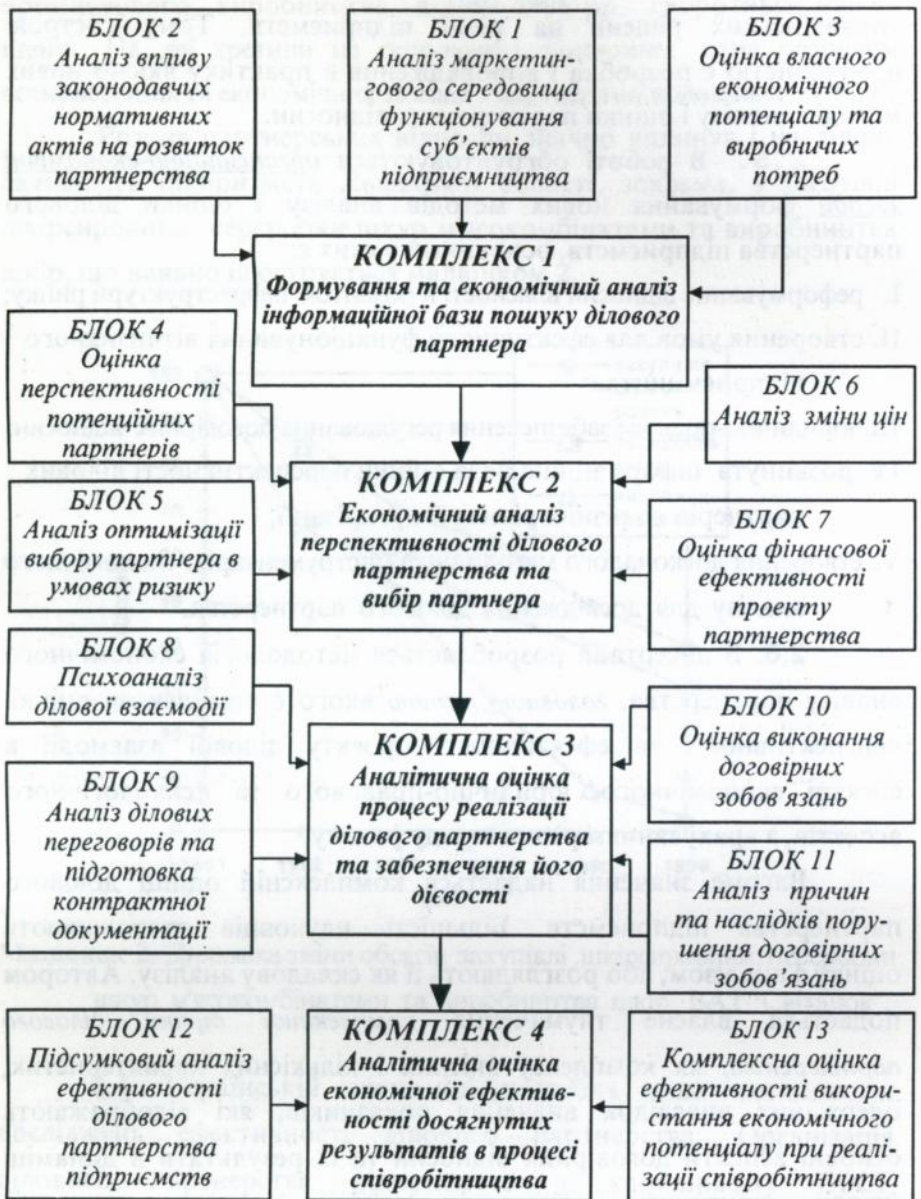
2.5. В роботі обгрунтовуються організаційно-економічні засади формування нових методів аналізу і оцінки ділового партнерства підприємств, основними з яких є:

- I. реформування відносин власності й розвиток інфраструктури ринку;
- II. створення умов для ефективного функціонування вітчизняного підприємництва;
- III. юридично-правове забезпечення регулювання договірних відносин;
- IV. розвинута інформаційна база оцінки перспективності ділових партнерів на різних рівнях її організації;
- V. створення досконалого методичного інструментарію економічного аналізу для дослідження ділового партнерства.

2.6. В дисертації розробляється методологія економічного аналізу партнерства, *головною метою* якого є комплексна оцінка перспективності та ефективності проекту ділової взаємодії в спектрі економічного, юридично-правового та психологічного аспектів, з врахуванням різного роду ризику.

Вагоме значення надається комплексній оцінці ділового партнерства підприємств. Більшість науковців ототожнюють оцінку з аналізом, або розглядають її як складову аналізу. Автором подається власне тлумачення *комплексної оцінки ділового партнерства*, як комплексу якісних і кількісних характеристик, одержаних внаслідок вивчення показників, які відображають основні аспекти договірних відносин та їх результати в динаміці (угоди, контракти попередніх років, ділове партнерство аналогічних підприємств).

Основні етапи *економічного аналізу ділового партнерства* підприємств представлені у вигляді загальної блок - схеми (мал.3).



Малюнок 3. Загальна блок - схема комплексного економічного аналізу ділового партнерства підприємств в умовах ринку.

2.7. Автором подається схема інформаційного забезпечення економічного аналізу ділового партнерства підприємств, побудова якої базується на принципах :

- ◆ *цілеспрямованості* (підбір даних, виходячи із завдань аналізу);
- ◆ *повноті* (отримання необхідного і достатнього обсягу інформації для досягнення цілей аналізу);
- ◆ *достовірності* інформації;
- ◆ *актуальності* (одержання найновіших даних, які б дозволили здійснювати прогнозування щодо перспективності ділового партнерства);
- ◆ *конкретності* (вибір із всієї маси даних найбільш суттєвих);
- ◆ *оперативності* (скорочення часу на збір, обробку, систематизацію і подання інформації).

Основними аналітичними завданнями, на вирішення яких спрямовуються первинні інформаційні потоки є : аналіз маркетингового середовища функціонування суб'єктів підприємництва, аналіз впливу законодавчих нормативних актів на розвиток співробітництва, оцінка власного економічного потенціалу та виробничих потреб.

2.8. Правильність постановки аналізу, реальність та обгрунтованість висновків і пропозицій за його результатами значною мірою залежать від добору системи показників аналітичної оцінки процесу ділової взаємодії.

Об'єктивна необхідність у виділенні головних підсистем аналітичних показників відображається п'ятьма окремими напрямками *комплексної оцінки ділового партнерства підприємств*:
1).показники оцінки перспективності ділового партнерства як для власного підприємства, так і для потенційних партнерів, до яких належать: показники оцінки фінансового стану, показники оцінки комерційних можливостей та показники оцінки

конкурентоспроможності; 2.) показники оцінки ризику ділової взаємодії; 3.) показники оцінки економічної ефективності управлінських рішень; 4.) показники аналізу динаміки зміни цін; 5.) показники аналізу виконання договірних зобов'язань (мал. 4).

Інформаційною базою розрахунків відносних показників є дані бухгалтерської та статистичної звітності, зокрема баланс основної діяльності (ф. № 1), звіт про фінансові результати та їх використання (ф. № 2).

2.9. Аналіз конкурентоспроможності потенційних партнерів ґрунтується на оцінці динаміки порівняльної конкурентоспроможності підприємств - потенційних партнерів. В роботі пропонується наступна формула:

$$K = I_{\Gamma} \cdot I_e$$

$$I_{\Gamma} = \frac{\text{Ц} : \text{С}}{\text{Ц}^{\circ} : \text{С}^{\circ}} ; \quad I_e = \frac{E}{E^{\circ}} , \quad \text{де} \quad E = \frac{\text{БП}}{\Phi + \text{МОЗ}}$$

K - інтегральний показник порівняльної конкурентоспроможності двох потенційних партнерів (**П** і **П^о**);

I_Г - показник порівняльної конкурентоспроможності товару;

Ц, Ц^о - ціна відповідного товару партнерів **П** і **П^о**;

С, С^о - собівартість цих товарів;

ПР - прибуток від реалізації продукції;

ОП - обсяг продаж (виручка від реалізації продукції за мінусом податку на додану вартість та акцизного збору).

I_e - коефіцієнт порівняльної ефективності виробництва двох підприємств;

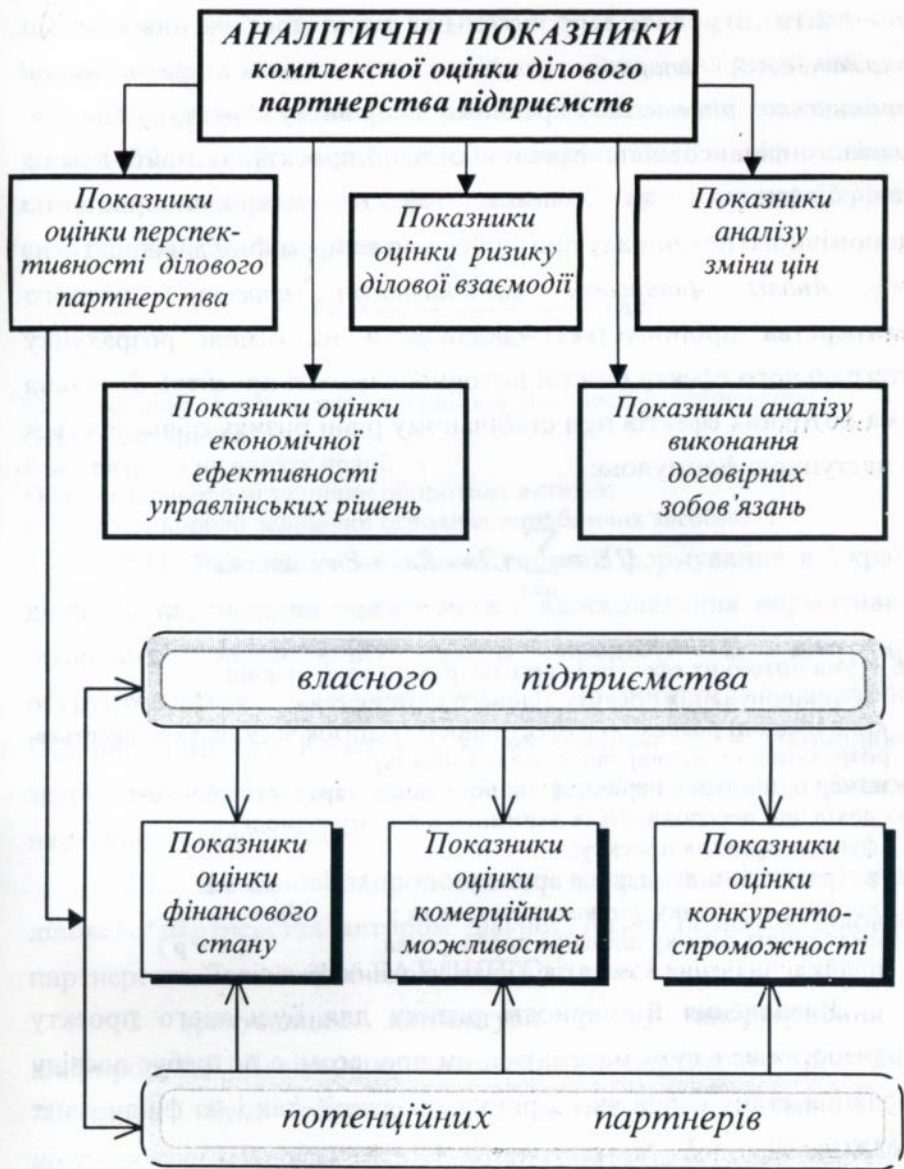
E, E^о - показники ефективності виробництва потенційних партнерів;

БП - балансовий прибуток;

Φ - середньорічна вартість основних виробничих фондів;

МОЗ - середньорічна вартість матеріальних оборотних засобів.

При **K > 1** конкурентні позиції першого партнера (**П**) більш стійкі, аніж у другого (**П^о**); при **K < 1** перевага надається другому.



Малюнок 4. Система аналітичних показників комплексної оцінки ділового партнерства підприємств.

2.10. В роботі запропонована схема дослідження системи показникового апарату оцінки економічної ефективності управлінських рішень, що передбачає дворівневу структуру аналізу: аналіз фінансової ефективності проекту майбутнього співробітництва та оцінку ефективності використання економічного потенціалу при здійсненні комерційної діяльності.

Аналіз фінансової ефективності проекту ділового партнерства пропонується здійснювати на основі розрахунку інтегрального ефекту (чистої поточної вартості проекту). Загальна сума поточних ефектів при стабільному рівні ризику обчислюється за наступною формулою:

$$PE = \sum_{n=1}^N (Dn - Bn) \cdot Pn, \text{ де}$$

PE - сума поточних ефектів за весь розрахунковий період функціонування проекту ділового партнерства;

n - крок (період) розрахунку ефективності (відрізок часу, за який ведеться розрахунок - рік, квартал, а іноді й місяць);

N - номер останнього періоду функціонування партнерської угоди;

Dn - дохід, що передбачається отримати в *n*-ному періоді функціонування проекту;

Bn - витрати в *n*-ному періоді проекту;

Pn - коефіцієнт ризику, що визначається як :

$$Pn = \frac{1}{(1 + p)}$$

p - ймовірність ризику ділового партнерства

(приймає значення в межах від нуля до одиниці)

Визначення ймовірності ризику для будь-якого проекту партнерства не є суто математичним процесом, а потребує досвіду та знання стану справ як на ринку продукції, так і на фінансових ринках.

Чиста поточна вартість проекту партнерства розраховується наступним чином:

$$ЧПВ = PE - I, \text{ де}$$

I - обсяг початкових інвестицій підприємства в проект.

Якщо чиста поточна вартість є додатною, то проект слід прийняти, якщо ж від'ємною - то він є сумнівним для реалізації.

Показник комплексної оцінки ефективності комерційної діяльності, який відображає використання економічного потенціалу підприємства при реалізації проекту партнерства визначається за формулою:

$$E_k = \frac{OP}{Boп + OAc + OЗ}, \text{ де}$$

Ek - показник ефективності комерційної діяльності підприємства;

OP - обсяг продаж;

Boп - витрати на оплату праці;

OAc - середньорічні залишки оборотних активів;

OЗ - середньорічні залишки основних виробничих засобів.

2.11. Важливою складовою системи формування в Україні ділового партнерства підприємств є вдосконалення нормативно-правового забезпечення цього процесу. В дисертації обґрунтовується необхідність прийняття окремого Підприємницького Кодексу, в якому повинно бути законодавчо закріплено положення щодо регулювання відносин ділового партнерства підприємств.

2.12. На основі запропонованої методики аналізу і оцінки ділового партнерства автором діагностується розвиток ділового партнерства Львівського ВАТ "ШП"Світанок".

З врахуванням кон'юнктури ринку шкірсировини і шкірпродукції Львівщини, потенційними партнерами для ВАТ "Світанок" було обрано *трьох потенційних постачальників шкірсировини* (Львівське КМП "Прикарпаття", Золочівське КМП, Бориславське ПКМП "Смерічка"), і *трьох потенційних покупців оброблених шкір* (Стрийську державну взуттєву фабрику, ВАТ "Бориславську взуттєву фабрику", ВАТ "Прогрес"), - з метою подальшого вибору серед них найперспективніших для

майбутнього співробітництва. В результаті застосування запропонованої методики оцінки перспективності партнерів, визначено, що найперспективнішим партнером серед покупців є Бориславська взуттєва фабрика, а серед постачальників - Львівське МКП "Прикарпаття".

Результати дослідження ділового партнерства ВАТ "Світанок", а також територіальна близькість та потенційна спроможність трьох ланок виробничого процесу - м'ясокомбінату "Прикарпаття", шкіряного підприємства "Світанок" та взуттєвого виробничо-торгівельного підприємства "Прогрес", дозволили зробити висновок про доцільність створення *холдингової структури, яка б охоплювала повний виробничий цикл і об'єднувала виробництва даних ланок: від постачальника шкури та її переробника - до виробників взуття*, що і відображено в останніх рішеннях Львівської облдержадміністрації. Така структура дозволить ефективно організувати виробництво взуття в області за доступними цінами, зменшити експорт шкірсировини і оброблених шкір, завантажити виробничі потужності вітчизняних підприємств, — і тим самим сформуванати перспективного українського партнера світового рівня.

3. ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ.

3.1. Становлення в Україні ділового партнерства підприємств на засадах вільного підприємництва і конкуренції вимагає розробки нової методології аналізу формування ефективної співпраці підприємств-партнерів, дослідження її перспективності. Чим більш економічно вигідними будуть вітчизняні партнери, тим якіснішою буде вітчизняна продукція, тим більшим буде національне багатство і престиж України. Схема такого аналізу повинна включати наступні етапи:

- * з метою пошуку потенційних партнерів, підприємству слід насамперед здійснити *комплексну оцінку власного економічного потенціалу*, а згодом, визначивши для себе потенційних партнерів, оцінити перспективність кожного з них.
- * при оцінці ризику ділового партнерства слід проаналізувати *джерело ризику* у факторному ракурсі та встановити прогнозовані наслідки, а також визначити ймовірність появи ризикової ситуації. При цьому варто:

- розрахувати рівень ризику на основі можливих втрат при реалізації ділового партнерства;
- оптимізувати вибір партнера відповідно до критеріїв поведінки;

3.2. Вимагає вдосконалення структура інформаційної бази ділового партнерства підприємств. Доцільно здійснити реформування офіційної статистики в напрямку створення такої звітності, яка б характеризувала різні аспекти ділового партнерства, орієнтуючись не тільки на гуртові бази (підприємства), як це було раніше, але й на підприємства - виробники.

3.3. В Україні слід прийняти самостійний Підприємницький кодекс, який би охоплював увесь комплекс комерційних відносин партнерства. Цивільний кодекс регулює лише приватні відносини, тому сьогодні ділове партнерство підприємств керується також адміністративним, фінансовим, аграрним, трудовим правом.

3.4. З метою інтенсивного розвитку партнерських відносин між підприємствами України, необхідно забезпечити максимальне сприяння, з боку державних органів влади, створенню різного роду господарських товариств — акціонерних, холдингових компаній та фінансово-промислових груп.

3.5. Запорукою активізації ділового партнерства в Україні є створення умов для формування та розвитку посередницьких

структур, які б спеціалізувалися на вивченні попиту і пропозиції вітчизняних підприємців й на розробці пропозицій щодо економічно вигідного ділового партнерства між ними.

4. ОСНОВНІ ПОЛОЖЕННЯ ДИСЕРТАЦІЇ

ВИКЛАДЕНІ АВТОРОМ У ТАКИХ ПУБЛІКАЦІЯХ:

1. Мних Є.В., Матковська (Струк) Н.С. Аналітичне забезпечення становлення партнерських відносин. // Вісник ДУ "Львівська політехніка", Львів: ДУ "Львівська політехніка", 1996, № 312, 0.4д.а. (Особистий внесок автора: розробка моделі економічного аналізу ділового партнерства, здійснення факторного аналізу ризику партнерства, 0.2 д.а.)
2. Мних Є., Струк Н. Необхідне цивілізоване партнерство в економічних відносинах. // Республіка, 1995, №1, 0.3 д.а. (Особистий внесок автора: дослідження теоретичних основ ділового партнерства, оцінка динаміки розвитку ділового партнерства Львівщини протягом 1990-1994 рр., 0.2д.а.)
3. Мних Є.В., Матковська (Струк) Н.С., Лобойко С.В. Ринок позичкового капіталу. // Вісник ЛДУ ім. І.Франка, Львів: "Світ", 1996, №26, 0.4д.а. (Особистий внесок автора: дослідження розвитку фінансово-кредитного партнерства Львівщини, 0.2д.а.)
4. Матковський С.О., Струк Н.С. До питання формування інформаційної бази для встановлення партнерських відносин підприємств. // В кн: Теорія і практика підприємництва: проблеми вивчення та економічної просвіти в Україні., Львів: Центр ринкознавства "Інтереко", 1997, 0.2 д.а. (Особистий внесок автора: дослідження системи економічних показників для характеристики товарних ринків, 0.1 д.а.)
5. Струк Н.С. Психоаналітична оцінка процесу ділового партнерства суб'єктів підприємницького бізнесу. // В кн: Теорія і

- практика підприємництва: проблеми вивчення та економічної просвіти в Україні., Львів: Центр ринкознавства "Інтереко", 1997, 0.1 д.а.
6. Струк Н.С. Проблеми ділового партнерства в макроекономічному середовищі. // Вісник ЛДУ ім. І.Франка, Львів: "Світ", 1996, № 27, 0.1 д.а.
 7. Струк Н.С. Аналіз і оцінка ділового партнерства підприємств в умовах ринку. Препр., Львів: ІРД НАН України, 1997, 4 д.а.
 8. Струк Н.С. Ринкова структура ділового партнерства підприємств.// Регіональна економіка, 1997, № 3, 0.3 д.а.
 9. Матковський С.О., Струк Н.С. Обстеження економічної кон'юнктури і розвиток ділового партнерства підприємств.// Зб."Статистичні інформаційні системи в ринковій економіці", Львів: Львівська комерційна академія, 1997, 0.2 д.а. (Особистий внесок автора: вивчення досвіду Великобританії у проведенні кон'юнктурного обстеження ринку, 0.1 д.а.)
 10. Струк Н.С. Роль оперативного аналізу у забезпеченні виконання договірних зобов'язань по поставках продукції.// Зб. "Особливості оперативного економічного аналізу в системі маркетингової діяльності", Тернопіль: ТАНГ, Інститут економіки і підприємництва, 1995, 0.1 д.а.
 11. Струк Н.С. Роль посередницької діяльності у розвитку ділового партнерства в умовах ринку. // Зб. "Соціально-економічні проблеми видавничо-поліграфічного комплексу та його інфраструктур", Львів: Українська академія друкарства, "Ватра", 1996, 0.2 д.а.
 12. Струк Н.С. Шляхи економіко-політичної раціоналізації в Україні. // Зб."Становлення національної економіки України", Львів: ЛДУ ім.І.Франка, ЛьЦНТЕІ, 1995, 0.2 д.а.

13.Струк Н.С. Аналітична оцінка ділового партнерства підприємств в умовах ринку. // Зб. "Формування ринку праці та його галузеві особливості", Львів: Львівський торговельний коледж, 1995, 0.2 д.а.

14.Струк Н.С. Оцінка фінансової ефективності проекту ділового партнерства. // Зб., присв. 25-річчю кафедри економічного аналізу і 30-річчю інституту обліку і аудиту, Тернопіль: ТАНГ, Інститут обліку і аудиту, 1996, 0.2 д.а.

Аннотация

Струк Н.С. Организационно - экономические основы формирования делового партнёрства предприятий.

Диссертация на соискание учёной степени кандидата экономических наук по специальности 08. 06. 01 - Экономика предприятий и формы хозяйствования. Львовский государственный университет им. И.Франко, Львов, 1996.

Защищается рукопись диссертации, в которой исследованы теоретические и методологические вопросы делового партнёрства предприятий, определены закономерности, механизмы и тенденции функционирования и развития партнёрских отношений в переходной экономике Украины.

Сформулированы теоретические выводы об особенностях делового партнёрства в период становления рыночных отношений и определены рекомендации по совершенствованию структуры и повышению эффективности деятельности субъектов национального бизнеса.

Annotation

N. Strook "Organisational and Economic bases for forming
Business Partnership of the Enterprises"

A Thesis for obtaining of scientific degree of candidate of science
on major 08.06.01.- Economy of Enterprises and Forms of Management.
Lviv State University of Ivan Franko, Lviv, 1997.

It is a manuscript of Thesis being defended, which investigates
theoretical and methodological issues of business partnership of
enterprises, defines regularity, mechanism and tendencies of functioning
and development of partners' relationships of thansitional Ukrainian
economy.

There have been formulated a theoretical conclusions on
peculiarity of business partnership of transitional economy and defined
some recommendations on structure improvement and increasing of
effectiveness of national businesses' activity.

Ключові слова: ділове партнерство підприємств, партнерська угода,
комерційна операція, потенційність партнера, перспективність
партнера, комплексна оцінка, економічний аналіз.



Підписано до друку 15.05.1997р.
Формат 60 x 84 ¹/₁₆. Папір писчий.
Друк офсетний. Обсяг 1 да. Тираж 100
Безкоштовно

ВКД ЛОУС вул.700-річчя Львова, 4

AB 38.004

AB 38.004

История математики 18-19 вв.
Составитель: А. А. Кудряков. — М.: Наука, 1988.
Иллюстрации: А. А. Кудряков. — М.: Наука, 1988.
ISBN 5-02-010000-0

Издательство «Наука»