



ПІДПРИЄМНИЦТВО

УДК 65.012.65:334.72(477)

КООПЕРАЦІЯ ВЕЛИКИХ І МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦТВА УКРАЇНИ

ВАРНАЛІЙ З., д. е. н., професор, начальник Науково-дослідного центру з проблем оподаткування Національного університету ДПС України

ДРИГА С., к. е. н., генеральний директор Українського фонду підтримки підприємництва

Підприємництво є одним із основних факторів формування та розвитку вільної економіки з ринковим механізмом господарювання. Без створення сприятливих правових, економічних, організаційних і соціальних умов для подальшого розвитку підприємництва Україні буде важко подолати фінансово-економічну кризу та забезпечити конкурентоспроможність національної економіки. Саме тому необхідно створити фундаментальні методологічні, теоретичні та методичні засади для формування цивілізованого підприємництва, зокрема щодо коопераційних зв'язків суб'єктів підприємницької діяльності.

Розробкою теорії кооперації займалися багато вчених. Зокрема, М. Туган-Барановський вважав кооперацію можливою формою суспільно-економічної організації трудящих, спрямованою на захист їх інтересів господарськими методами. Метою кооперації, на думку вченого, є не максимізація прибутку на вкладений капітал, а, навпаки, збільшення через спільне господарювання трудового доходу своїх членів або зменшення їхніх витрат, ціллю є не найбільший прибуток, а найбільший добробут членів кооперативу [1, с. 46].

В економічній енциклопедії зазначено, що М. Зібер звертає увагу не на трактування кооперації як форми організації праці, "простої і складної кооперації, тобто поєднання і поділу праці", а на концепцію "суспільної кооперації", кооперації, що розуміється в загальноеконо-

мічному, макроекономічному аспекті, як форми організації всього суспільного виробництва, яка не ідентична теорії суспільного поділу праці, а розвиває суспільний процес економічного розвитку в цілому [2, с. 606].

Сьогодні науковці розглядають кооперацію дещо по-іншому, акцентуючи увагу на добровільність об'єднання власності та праці для досягнення спільних цілей у різних сферах господарської діяльності. Найважливішими рисами кооперації є самостійність та економічна свобода її діяльності, спільність економічних інтересів членів кооперативів, демократичність управління [3, с. 75].

Об'єктивна необхідність розвитку коопераційних зв'язків суб'єктів підприємницької діяльності обумовлена змінами, що відбуваються у виробництві на сучасному етапі. Зокрема у зовнішньому середовищі великого виробництва відбувається: *по-перше*, загострення конкуренції у глобальному масштабі внаслідок розвитку транспорту, інформатики та засобів комунікацій; *по-друге*, підвищення ступеня невизначеності зовнішнього середовища внаслідок суттєвого уповільнення темпів зростання в усіх індустріально розвинених країнах; *по-третє*, посилення тенденції до фрагментації через диференціацію споживчого попиту. Зовнішні зміни, що відбуваються, не можуть не викликати відповідної реакції корпорацій, які пристосовуються до нових умов. Глобалізація конкуренції зумовлює зростання їх спеціалізації, тоді як невизначеність та фрагментація ринків змушують компанії посилювати гнучкість господарювання та інтенсифікувати пошук нових шляхів диференціації продукції та послуг, що виробляються.

Таким чином, виникає суперечність між тенденцією до спеціалізації, що передбачає концентрацію однакового виробництва, та посиленням диференціації, тобто розширенням спектра виробництва товарів. Формою вирішення зазначеної суперечності стає гнучке (диференційоване) масове виробництво. Про це свідчить розвиток великих господарських структур за останні два десятиріччя. Масове та багатосерійне виробництво за останні десятиліття модифікувалося, зазнало якісних змін і сьогодні потребує постійного оновлення асортименту продукції та гнучкого реагування на зміни потреб.

Коопераційні зв'язки між малими та великими підприємствами є: об'єктивною необхідністю, яка впливає із закономірностей суспільного поділу праці; передумовою розвитку як малих, так і великих підприємств; формою розв'язання основної суперечності малого підприємництва; формою не протиставлення, а взаємодії багатьох великих, середніх та малих підприємств.

Залежно від функціональної сфери кооперації великих і малих підприємств існують різні форми їх інтеграції. Форми кооперації суб'єктів підприємницької діяльності не є якоюсь ідеальною моделлю, що приходить на зміну старим механізмам розподілу ресурсів або колишнім організаційним формам. Йдеться про створення нової якості

ринку та організаційних структур або про якісну трансформацію цих форм, якщо вони існували раніше.

Формування кооперації великих, середніх та малих підприємств в Україні розпочалося, в багатьох випадках, спонтанно і стихійно. Однак цей ключовий елемент зовнішнього середовища підприємництва повинен перетворюватися в інструмент цілеспрямованої координації учасників процесу відтворення. Слід зазначити, що сукупність форм кооперації між великими, середніми та малими фірмами є особливим сегментом у системі зовнішніх зв'язків великих корпорацій [4, с. 153–154].

У ринкових умовах господарювання основними формами кооперації великих, середніх та малих господарських структур є субпідряд, франчайзинг, лізинг і венчурне фінансування. Змістом цих форм є інтеграція (переплетіння) функціональних сфер діяльності великих, середніх та малих підприємств (рис. 1).



Рис. 1. Основні форми коопераційних зв'язків малих, середніх та великих підприємств

Усі зазначені форми господарської кооперації суб'єктів великого, середнього та малого бізнесу відповідають головним критеріям підтримки суб'єктів підприємницької діяльності, адже наслідком їх використання є (повинно бути): *по-перше*, зростання стабільності, упередженості зовнішнього середовища суб'єктів підприємництва; *по-друге*, взаємовигідний рух інформаційних, технологічних, сировинних, фінансових, кадрових ресурсів.

Подальший розвиток системи господарської кооперації став можливим завдяки розширенню виробничої спеціалізації, яке відбулося в результаті звільнення великих компаній масового виробництва від необхідності виготовлення невеликими обсягами виробів і деталей для безпосереднього обслуговування споживачів. Саме завдяки цьому процесу відбувається розвиток системи виробничо-господарської кооперації, поява її нових форм.

Серед організаційних форм взаємодії (інтеграції) великих, середніх і малих фірм у галузі виробництва, перш за все, необхідно назвати

субпідрядну систему. Вона являє собою довгострокові відносини у сфері постачання між великою (головною) компанією, що 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 і середнім фірмам, а також у скороченні загальної кількості прямих постачальників комплектуючих. Суб'єктам малого підприємництва така форма кооперації дуже вигідна, оскільки шансів самостійно залишитися на ринках у них майже немає. Особливо це стосується технологічно складної продукції, організація виробництва і збуту якої потребує великих управлінських, фінансових і технічних можливостей, якими малі фірми не володіють. Використовуючи виробничий потенціал малих фірм, великі компанії надають їм певні пільги: гарантують закупку значної частки виробленої продукції, доставляють або дають в оренду засоби виробництва, визначають пільгові умови придбання сировини та матеріалів тощо.

Реалізація субпідрядних робіт стала важливою складовою господарської стратегії малих фірм, вона сприяє зростанню їх незалежності. Нерідко спеціалізовані малі підприємства встановлюють ділові контакти не з однією, а з декількома великими компаніями, відходять від системи тривалої "прив'язки" і самі активно шукають нових споживачів своєї продукції. В основі створення системи субпідряду як форми кооперування великого, середнього і малого виробництва лежать об'єктивні фактори, породжені науково-технічним прогресом, перш за все – це принципові зміни технічної бази виробництва. У цілому нові технічні досягнення зробили малого підприємця важливим фактором будь-якого промислового комплексу. У специфічних умовах сучасного етапу науково-технічного розвитку важко однозначно оцінити ефективність зрушень, що відбуваються у концентрації виробництва, але можна стверджувати, що розвиток і спеціалізації, і механізму кооперації роблять середнє і мале підприємство складовою великого виробництва, допомагають йому (у тому числі й через субпідряд) подолати традиційні обмеження малого виробництва, підвищують його місце і роль у зростанні ефективності суспільного виробництва.

В останні десятиріччя у країнах з розвиненою ринковою економікою значного розповсюдження набула система договірних відносин щодо кооперації господарської діяльності великих, середніх і малих фірм у сфері розподілу продукції та послуг, яка широко відома у світі під назвою *франчайзинг*.

Найбільша кількість фірм, що працюють за системою франчайзингу, зосереджена в таких сферах: мережа ресторанів, кафе, та продуктових магазинів; будівельна та реконструкційна діяльність; авто-сервіс тощо. Активно використовується франчайзинг у роздрібній та оптовій торгівлі товарами, а також при наданні різного роду послуг (бухгалтерських, аудиторських, юридичних, готельних та туризму). Франчайзинг може розповсюджуватися на будь-яку господарську діяльність, для якої розроблені процеси виробництва, переробки та продажу товарів і послуг.

Яскравим прикладом використання франчайзингової системи є індустрія пляшкових безалкогольних напоїв. Компанії "Кока-Кола", "Пепсі" і "Севен-Ап" завдяки франчайзингу отримали можливість виробляти концентрований сироп централізовано і постачати його місцевим заводам, що спеціалізуються з розливу, володарі яких, у кінцевому підсумку, ставали керівниками місцевих роздрібних продажів. У сфері громадського харчування значного зростання бізнесу на засадах франчайзингу набула компанія "Мак-Дональдс" з новою стратегією швидкого обслуговування клієнтів як у США, так і в інших країнах, у тому числі і в Україні. Перший ресторан "Мак-Дональдс" відкрився в м. Києві у травні 1997 р., до Дня міста, наступний – 24 серпня, до Дня незалежності. Всього в Україні відкрито понад 100 ресторанів "Мак-Дональдс", що дозволило додатково створити майже 10 тис. робочих місць. Для організації та ефективного функціонування проекту планується побудувати сучасні заводи для переробки м'яса та картоплі.

Реалізація специфічних переваг франчайзингу стає основою підвищення життєздатності всіх суб'єктів підприємництва. Завдяки винятковій ринковій мобільності франчайзинг довів свою ефективність і життєздатність. За даними Адміністрації малого бізнесу США, на кінець п'ятого року існування ліквідувалося лише 14 % франчайзингових підприємств, тоді як для незалежних малих форм господарювання цей показник становив понад 65 %.

Нематеріальні активи, тобто інтелектуальна власність, є причиною, заради якої сотні тисяч підприємців – франчайзі – погоджуються платити за право користування системою франчайзера навіть у тих небагатьох випадках, коли вони знають її в усіх деталях. Інтелектуальна власність охоплює широке коло об'єктів: товарні знаки і знаки обслуговування, винаходи, промислові знаки, фірмові найменування, авторські права тощо. Всі ці об'єкти при всьому їхньому різноманітті захищені патентами, свідоцтвами або сертифікатами виключних прав, які видані державними органами влади. Саме тому, що вони захищені й у разі неправомірного запозичення права власності на ці суб'єкти його можна захищати в судовому порядку, потенційні франчайзі змушені укладати угоди й отримувати право на користування відповідними об'єктами інтелектуальної власності за платню.

Формування та подальший розвиток системи франчайзингу в Україні сприятиме вирішенню багатьох проблем становлення суб'єктів підприємництва. Зокрема це залучення до малого та середнього підприємництва широкого кола осіб, які ще ніяк не осміляться займатися бізнесом (без підтримки та навчання). У наших умовах потенційними франчайзі можуть бути представники військово-промислового комплексу та науково-технічна інтелігенція, військовослужбовці, звільнені в запас, тобто ті хто залишилися без роботи і бажають зайнятися більш надійним та ефективним бізнесом. До цієї категорії також слід віднести підприємців-початківців та інших осіб, які можуть займатися підприємницькою діяльністю "під керівництвом". Крім того, франчайзинг сприятиме опануванню малим і середнім підприємством нових технологій, створенню додаткових робочих місць, підвищенню якісного рівня підготовки кадрів, розширенню сфер діяльності суб'єктів підприємництва.

Одним із методів оновлення матеріальної бази й основних фондів малих і середніх підприємств різних форм власності є *лізинг* як ефективний спосіб стимулювання інвестиційної активності, залучення додаткових вкладень (у тому числі іноземних) у розвиток економіки, і в першу чергу, її виробничої сфери. В умовах перехідного періоду більшість суб'єктів малого та середнього підприємництва не можуть ні виділити кошти для інвестицій, ні взяти кредит, адже не в змозі забезпечити його заставою, а комерційні банки таких кредитів не дають. Для розв'язання цих суперечностей застосовуються фінансові методи, відомі під назвою "лізинг".

Лізинг для суб'єкта малого та середнього підприємництва забезпечує такі переваги:

- стовідсоткове кредитування, яке не вимагає негайного початку платежів: договір підписується на повну вартість, а лізингові платежі є поточними і, як правило, починаються після поставання майна або пізніше;
- набагато простіше отримати контракт за лізингом, ніж позику;
- залучання коштів банківських установ, страхових, акціонерних та інших товариств;
- можливість, не маючи достатнього капіталу для купівлі обладнання, отримати його шляхом оренди і на вигідніших умовах, ніж за контрактами купівлі-продажу;
- можливість через лізинг сучасних і високопродуктивних технічних засобів не тільки оперативно реконструювати виробництво, а й спрямовувати заощаджені кошти на інші потреби;
- можливість отримання додаткових інвестицій від іноземних партнерів, причому не у грошовому вираженні, що спричиняє певні складності, а в машинах та устаткуванні, які потрібні для виробничої діяльності.

Бурхливий розвиток лізингових операцій у світовій комерційній практиці зумовлений швидким моральним старінням техніки та зростаючою конкуренцією. Початківцям дуже складно пробитися на ринок. Отже, потрібно шукати такі способи маркетингу, які дали б можливість клієнтам на практиці ознайомитися зі зразками продукції, що виготовляється. Пропонуючи її в лізинг на певний строк, виробник нерідко бере на себе проблеми зі встановлення та обслуговування обладнання, навчання персоналу свого клієнта. До лізингу почали охоче звертатися при підписанні угод на здійснення капіталомістких проектів, у тому числі при будівництві промислових підприємств, постачанні літаків, суден тощо.

Відповідно до законодавства більшості країн, лізинг до недавнього часу регулювався загальними нормами, що визначали відносини сторін при передачі майна на тимчасове зберігання. Однак у цивільному праві промислово розвинених країн вже даються юридичні визначення оренди (лізингу) машин і обладнання, а в окремих країнах прийняті спеціальні закони. Поняття "лізинг майна" трактується досить широко. Однак, незважаючи на відмінності в юридичних нюансах і тлумаченні лізингу як економічної категорії, можна стверджувати, що суттєвою особливістю цієї форми є не поділ функцій власності, а саме відокремлення використання майна від володіння ним.

В Україні існують величезні можливості для розвитку лізингових операцій, особливо для малих підприємств. З метою отримання доходу значна кількість державних підприємств і організацій готові пустити в обіг зайву техніку. У промисловості та капітальному будівництві нагромаджений значний парк маловикористовуваного і надлишкового обладнання. Передача його малим і середнім підприємствам на умовах лізингу може підняти рівень віддачі фондів. Усе більших темпів набуває процес формування фермерських господарств, але вони найчастіше не можуть отримати інвестиції у вигляді прямих довгострокових банківських позик через відсутність гарантій достатньо надійного для банків їх повернення. Альтернативою в цьому випадку є розвиток і використання лізингових операцій як засобу закупівлі необхідної техніки без отримання прямих банківських кредитів.

Лізинг вигідний і державі, оскільки заборгованість підприємств іноземним лізингодавцям не зараховується до загальної фінансової заборгованості країн-імпортерів, на чий території знаходяться орендарі. Взагалі, з точки зору орендаря, економічні переваги лізингових угод виявляються в чотирьох групах факторів: поява зручного джерела фінансування, економія коштів, зменшення ступеня ризику і стимулювання оновлення виробництва.

Крім низки переваг для окремих суб'єктів лізингових операцій, лізинговий бізнес позитивно впливає на економіку країни: сприятливо діє під час перехідного періоду, який характеризується спадом виробництва, нестабільністю фінансового сектора, кризою банківської

системи. Саме такий період і переживає нині Україна. Саме тому лізинг, як свідчить досвід розвинених країн і країн, що розвиваються, сприятиме вирішенню багатьох проблем вітчизняних підприємств, які потребують переоснащення своїх виробництв, придбання високо-технологічного та дорогого устаткування.

Лізинг містить у собі великий потенціал розвитку малого та середнього підприємництва, раціонального використання ресурсів, гнучкості у відносинах між виробниками і споживачами. Саме тому лізинг – одна із найцікавіших і найперспективніших форм інвестування, здатна значно поживавити процес оновлення виробництва.

В Україні станом на 1 січня 2009 р. зареєстровано 790 лізингових центрів, що майже вдвічі більше ніж у попередньому році та більше ніж у 10 разів у порівнянні з 2001 р. [5, с. 170].

Велике значення для підвищення життєздатності суб'єктів малого та середнього підприємництва має система організації доступу цих фірм до механізму передачі технологій та результатів наукових розробок у виробництво на основі їх кооперації з великими компаніями.

Венчурне (ризикове) фінансування має широке і вузьке значення. У широкому значенні розуміється весь вклад у ризикові щодо фінансових результатів проекти, перш за все, в галузі високих технологій. У вузькому значенні венчурне фінансування означає довго- або середньострокові інвестиції у вигляді кредитів або вкладень в акції, які здійснюються венчурними фондами з метою створення і розвитку малих швидкозростаючих компаній.

Як правило, малі венчурні (ризикові) підприємства пов'язані зі сферою науково-дослідних і експериментально-конструкторських розробок (НДЕКР), тому для їх позначення часто використовують поняття "малі інноваційні підприємства". Венчурні фонди утворюються в декількох організаційних формах, головною з яких є спеціалізована незалежна фірма венчурного капіталу. Існують також інші форми: венчурні фонди великих корпорацій, інвестиційні компанії малого бізнесу, науково-дослідні товариства з обмеженою відповідальністю тощо.

Саме через свої венчурні фонди корпорації здійснюють ринкове фінансування малих та середніх фірм. З огляду на це перспективи розвитку в Україні венчурного фінансування як форми інтеграції великих і малих структур пов'язані, перш за все, з реалізацією потенціалу промислово-фінансових груп. Взаємодія останніх із малими інноваційними фірмами сприяла б вирішенню протиріччя між творчими можливостями вітчизняних вчених, які незатребувані, і необхідністю керованого оновлення технічної основи фактично всіх галузей народного господарства. Це певною мірою вирішило б і проблему "відпливу мізків".

Поступово набуває розвитку практично нова для України форма підтримки малого підприємництва – *бізнес-інкубатори*. Їх головним завданнями є надання суб'єктам малого підприємництва комплексних послуг: юридичної, консалтингової, інформаційної підтримки, підготовки кадрів для малих підприємств, пошук інвесторів, надання в оренду обладнаних оргтехнікою приміщень тощо.

Бізнес-інкубатор – це одна з найбільш потенційно дійових форм забезпечення прямого і непрямого економічного сприяння суб'єктам малого підприємництва.

Інкубатор – це спеціалізована організація (або підрозділ великої компанії), головним завданням якої є створення локального сприятливого для діяльності малих ризикових фірм підприємницького середовища. Масштаби їх діяльності можуть бути різними: від невеликого інкубатора до формування своєрідних інкубаторських центрів розвитку малого підприємництва.

З метою сприяння розвитку та підтримки інкубаторів майже всі індустріально розвинені країни розробляють спеціальні програми. Мета таких програм – підтримка малих фірм на початковій, найбільш непередбаченій стадії становлення, розробки та впровадження інновації. У межах цих програм малі фірми отримують на пільгових умовах доступ до оренди виробничих приміщень, обладнання, до системи підвищення кваліфікації, енерго- та водопостачання. Підтримка на початкових стадіях діяльності суб'єктів малого підприємництва в середньому вдвічі збільшує строк діяльності малих фірм, як правило інноваційних, після їх виходу із інкубатора порівняно з "позаінкубаторськими" фірмами, що свідчить про дієвість механізмів підтримки малого підприємництва.

Функції інкубаторів постійно розширюються, однак необхідно виокремити три основні:

- здійснення ділової експертизи для створення фірм. Як правило, такі послуги у 92 % випадків гарантують підприємцям-початківцям захист від помилок, що можуть виникнути через відсутність певного досвіду в сфері менеджменту, маркетингу тощо. Консультативна діяльність поєднується з навчанням (підготовкою або перепідготовкою) персоналу фірми;
- фінансування клієнтів. Чим більше коло потенційних джерел фінансування, тим більшого значення набуває обґрунтованість вибору, отже, якість і повнота консультативних послуг, які його визначають. Рекомендації спеціалістів інкубаторів сприяють отриманню кредитів або фінансуванню на ранніх стадіях створення фірми;
- сприяння економічному розвитку регіонів шляхом підвищення зайнятості їх населення, активізації підприємницької діяльності, формування мережі підприємств інфраструктури. Саме ці обставини обумовлюють зацікавленість регіональної (місцевої) адміністрації в розвитку інкубаторів.

Інвестори, що вкладають кошти у становлення малого підприємства, у перші п'ять-сім років практично не мають прибутку. Більше того, вони наперед погоджуються на можливі втрати в обмін на значні ставки можливого прибутку від випуску конкурентоспроможної продукції. У цьому відношенні інкубатор має переваги порівняно з іншими організаційними формами створення й реалізації нової продукції, оскільки він забезпечує малим фірмам більшу стійкість, а це, у свою чергу, слугує основою для того, щоб кошти, вкладені інвесторами у таке підприємство, повернулися до нього з відповідним прибутком.

Робота в інкубаторі дозволяє малим фірмам знаходити горизонтальні зв'язки, об'єднуватися, що важливо для "витримування" конкуренції на ринку. Фірми з кількістю працівників до 20 осіб, як свідчить аналіз, є малостійкими, і тому вже за перші п'ять років свого існування 30–70 % їх банкрутують. Саме інкубатори допомагають налагодженню горизонтальних зв'язків, що сприяє підвищенню життєздатності малих підприємств.

В Україні вже діють 69 бізнес-інкубаторів, які функціонують практично в усіх областях. Підтримка цього напрямку відповідає встановленим пріоритетам розвитку економіки регіону, а також орієнтує на пошук, відбір й адаптацію до місцевих умов ефективних форм і методів підтримки малого підприємництва з подальшим їх тиражуванням.

Найбільш ефективно працюючими є такі бізнес-інкубатори (далі – БІ), як Інкубатор-Центр "Львівська політехніка", БІ у м. Біла Церква, муніципальний БІ м. Славутич, приватний БІ м. Хмельницького, Харківський віртуальний БІ, Київський БІ, Волинський обласний БІ, студентський БІ Київського національного економічного університету [5, с. 124].

Разом із тим слід зазначити, що сьогодні більшість об'єктів інфраструктури виникає або стихійно, або під певну програму зарубіжної технічної допомоги, або як реакція на власні потреби підприємницьких об'єднань, ініціативних груп. Через нечіткі уявлення про специфіку, функції та різницю між окремими видами об'єктів інфраструктури, понятійна плутанина призводить до того, що зареєстровані об'єкти інфраструктури малого підприємництва діють дуже слабо або взагалі не працюють, чи здійснюють неспецифічні види діяльності. Системне створення розгалуженої та скоординованої мережі об'єктів інфраструктури малого підприємництва в Україні потребує фінансового сприяння і матеріально-технічного забезпечення з боку держави. Адже такі об'єкти, як правило, є достатньо капіталомісткими, характеризуються тривалим часом окупності або взагалі неприбуткові. Наслідком цього є і їх відносна непривабливість для приватних інвесторів. Роль держави у цьому питанні повинна зводитись до залучення через певні пільги в оподаткуванні приватних інвесторів до розвитку інфраструктури малого підприємництва; впровадження механізму пари-

тетного фінансування проектів (державні, регіональні, місцеві кошти для ресурсного забезпечення); майнової підтримки об'єктів інфраструктури малого підприємництва шляхом надання у розпорядження державних і комунальних земельних ділянок,

Отже, існують різні форми коопераційних зв'язків малих, середніх та великих підприємств. Створення відповідних правових, економічних, соціальних та організаційних передумов допоможе становленню та подальшому розвитку різноманітних форм інтеграційних зв'язків цих підприємств, що значною мірою сприятиме підвищенню ефективності цих підприємств, їх фінансовій стійкості та конкурентоспроможності. Існування та взаємовигідні зв'язки малих, середніх та великих підприємств, їх оптимальне співвідношення є не лише необхідністю існування та розвитку цих підприємств, а й найважливішим компонентом ринкової економіки.

На основі викладеного можна констатувати, що для розширення коопераційних зв'язків великих і малих підприємств, розвитку елементів інфраструктури як важливого чинника підвищення конкурентоспроможності вітчизняного підприємництва доцільними є такі заходи:

по-перше, вдосконалення нормативно-правової бази, що регулює створення та функціонування різних форм кооперації суб'єктів підприємництва, об'єктів інфраструктури підтримки малого підприємництва, відповідно до норм і стандартів Європейського Союзу; розроблення та затвердження Типового положення про порядок створення та функціонування бізнес-інкубаторів;

по-друге, забезпечення розвитку інноваційної інфраструктури шляхом створення при університетах венчурних центрів, бізнес-інкубаторів, наукових і технологічних парків, а також регіональних інноваційних центрів;

по-третьє, запровадження системи державної акредитації сервісних установ інфраструктури, що надаватимуть сертифіковані навчально-консультативні послуги малому та середньому бізнесу;

по-четверте, впровадження міжнародного досвіду оцінки ефективності й результативності функціонуючих бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів тощо;

по-п'яте, поглиблення міжрегіонального та міжнародного співробітництва;

по-шосте, підвищення досконалості малих підприємств шляхом досягнення світових стандартів, навчання персоналу з питань запровадження систем управління якістю, бенчмаркінгу, охорони праці й навколишнього середовища, захисту інтелектуальної власності відповідно до норм і стандартів ЄС тощо.

Без сумніву, розширення коопераційних зв'язків великих і малих підприємств, розвиток елементів інфраструктури значною мірою сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності вітчизняного підприємництва та економіки України в цілому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Туган-Барановський М. І.* Політична економія. Курс популярний / М. І. Туган-Барановський. — К. : Наук. думка, 1994. — 264 с.
2. *Економічна енциклопедія* : У 3-х т. Т. 2 / Редкол. : ... С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. — К. : Вид. центр "Академія", 2001. — 848 с.
3. *Кооперация.* Страницы истории : В 3-х т. Т. 1. Избранные труды российских экономистов, общественных деятелей, кооператоров-практиков : В 3-х кн. Кн. 1. 30–40-е годы XIX – начало XX века. — М. : Наука, 1999. — 768 с.
4. *Варналій З. С.* Мале підприємництво: основи теорії і практики / З. С. Варналій. — 4-те вид. — К. : Т-во "Знання", КОО, 2008. — 302 с.
5. *Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні* : національна доповідь. — К. : Логос, 2009. — 180 с.