

Черніна О.В.*

ГЛОБАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ Й ПАРТНЕРСТВА ВЕЛИКОГО І МАЛОГО БІЗНЕСУ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ НА СВІТОВОМУ РИНКУ

Досліджено важливість створення та розвитку партнерства великого та малого підприємництва для підвищення конкурентоспроможності економіки України. На підставі аналізу досвіду окремих зарубіжних країн визначені можливі напрями державної підтримки взаємодії та інтеграції всього бізнес-середовища нашої держави.

Ключові слова: інтеграція, партнерство великого та малого бізнесу, конкурентоспроможність на глобальному ринку, система державної підтримки.

Исследовано важность создания и развития партнерства крупного и малого предпринимательства для повышения конкурентоспособности экономики Украины. На основании анализа опыта отдельных зарубежных стран определены возможные направления государственной поддержки взаимодействия и интеграции всей бизнес-среды нашего государства.

Ключевые слова: интеграция, партнерство крупного и малого бизнеса, конкурентоспособность на глобальном рынке, система государственной поддержки.

The importance of creating and developing of large and small businesses partnership in order to increase the competitiveness of the economy of Ukraine is investigated. Based on the experience gained from some foreign countries the possible directions of state support of interaction and integration of the entire business environment in our country are identified.

Key words: integration, partnership of large and small businesses, competitiveness at the global market, state support system.

Постановка проблеми. Україна вступила в конкурентну боротьбу на глобальному світовому ринку. Ця ситуація продемонструвала всю недосконалість методик організації конкурентної боротьби нашої держави, адже на початку ХХІ століття основою конкурентоспроможності стають такі принципи господарювання як децентралізація управління й відмова від використання адміністративних важелів координації й контролю за процесами виробництва і збуту, а також розвиток нових форм кооперації та взаємодії великого і малого бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами глобальної тенденції розвитку господарської інтеграції й партнерства великого і малого бізнесу та адаптації методів такої інтеграції до українських реалій займаються такі вчені як Т.А. Говорушко, О.І. Тимченко, З.С.

* аспірантка кафедри світового господарства та міжнародної економічної інтеграції Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі.

Науковий керівник: доц. Поліванов В.Є.

Варналій, В.Є.Сахаров, В. І. Шпак, В.М. Литвиненко, И.В. Рыкова, Л.М. Чепурда, С.С.Беляева, М.В. Плахотнікова та ін.

Метою статті є узагальнення досвіду зарубіжних країн у сфері побудови систем державної підтримки взаємодії та інтеграції великого та малого бізнесу та окреслення можливих напрямів їх адаптації до реалій української економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Глобалізація економіки і загострення конкурентної боротьби на локальних і світових ринках поставило нові вимоги до організації роботи підприємств і цілих транснаціональних корпорацій.

Мале підприємництво є невід'ємною й обов'язковою складовою існування ринкової конкурентної економіки. Великий капітал, звичайно ж, визначає рівень науково-технічного й промислового потенціалу. Проте основою розвитку країн з ринковою економікою є саме мале підприємництво, як найбільш масова, динамічна й гнучка форма ділового життя суспільства.

При цьому, під час розробки державної політики розвитку малого підприємництва, необхідно заважати на те, що цей економічний сектор може розвиватися лише в умовах товарного виробництва ринкового типу і в тому разі, якщо діють такі об'єктивні соціально-економічні закони [2, с. 150]:

- Закон відносин власності, за яким кожній людині від природи притаманне усвідомлення почуття власника конкретних засобів виробництва, національного багатства, результатів своєї праці, власного інтелекту. Закон суспільного розподілу праці, за яким мале підприємництво не лише сформувалося як невід'ємна ланка ринкової економіки, а сфера його впливу охопила всі основні види економічної діяльності по структурі суспільного виробництва.

- Закон попиту і пропозиції, який обумовлює механізм функціонування ринків, ціноутворення, умови підприємництва для забезпечення еластичності пропозиції в умовах конкуренції.

- Закон самоуправління підприємства, в тому числі й малого, передбачає необхідність правової захищеності підприємницької діяльності, самостійне здійснення підприємцем всього комплексу господарсько-фінансових операцій для ефективного використання системи вартісних категорій товарного виробництва (ціна, собівартість, фінансові ресурси, прибуток і т.д.) з метою забезпечення рентабельності.

- Закон конкуренції передбачає активну діяльність підприємця, спонукає його до зниження ціни товарів і послуг та підвищення їх споживчої вартості.

- Закон оптимально-еквівалентного задоволення суб'єктами економічної діяльності життєвих потреб визначає систему їх економічних відносин відповідно до виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних і духовних благ та послуг.

- Закон збереження оптимальної кількості трудових і матеріальних ресурсів, що необхідні для функціонування й розвитку економічної системи, передбачає відтворення і оптимальний кругообіг авансованих засобів підприємця, на які спрямована і зорієнтована його діяльність.

Саме держава та її органи влади і управління повинні за допомогою ефективної соціально-економічної політики створювати і підтримувати сприятливі умови для продуктивної дії згаданих об'єктивних економічних законів, які в кожній країні світу виступають рушіями економічного розвитку й зростання суспільного добробуту.

В сучасних умовах постіндустріальної економіки змінюється сама парадигма економічного розвитку, внаслідок чого мале підприємництво поряд із великим бізнесом і крупним капіталом виступає рівнозначним (а в деяких випадках навіть ще більш активним) гравцем господарських відносин, перетворюючись з їхнього додатку на їхнього незмінного партнера й економічного союзника, на структурну основу стабільності їх позицій на ринках [5, с. 95].

Сьогодні відбувається зміщення пріоритетів з кількісних показників, які визначають розміри підприємства, до якісних показників, що характеризують сам продукт, послугу, новачію, яка наділена новими споживчими якостями. За таких умов по природі жорсткі й громіздкі

структури підприємств-індустріальних гігантів опиняються в закономірному програші порівняно з гнучкими й динамічними малими підприємствами, які здатні швидко реагувати на найменші зміни ринкової кон'юнктури, споживчого попиту, виявляти й задовольняти нові потреби і, таким чином, завойовувати певні сегменти ринку й певне коло споживачів.

При цьому, вирішальну роль у зміні таких пріоритетів відіграв новий етап науково-технічної революції, що розпочався в середині 70-х років ХХ ст. Він зумовив посилення спеціалізації виробництва, зменшення в багатьох галузях оптимальних розмірів підприємств, призвів до індивідуалізації попиту й стрімкого розширення номенклатури товарів і послуг, а також забезпечив сектор малого бізнесу технікою і обладнанням, адекватними його розмірам. Навіть у металургії, яка традиційно вважалася галуззю великого бізнесу, з'явилися міні-заводи, які конкурують з крупними гігантами і відвойовують у великого бізнесу частину ринку.

В теперішній час змінюється й психологія споживача, який дедалі більше відходить від стандарту і хоче споживати індивідуальні продукти. Відбувається диференціація попиту та індивідуалізація споживання, що створило сприятливі передумови для розвитку малого підприємства. Дослідники сектора малого й середнього бізнесу розділяють підприємства у цій сфері на дві головні групи:

- Перша група: підприємства, які прямо або опосередковано пов'язані з великим бізнесом, тобто, будучи юридично самостійними одиницями, вони працюють на контрактній основі з великими підприємствами, виконуючи субпідрядні роботи. Їхні характерні особливості: спеціалізація на виробництві обмеженого асортименту деталей і вузлів, що звільняє великі підприємства від необхідності їх виготовлення у своїх цехах; гнучкість і швидкість переобладнання виробництва і модернізації моделей продукції, що дає змогу долати технічний консерватизм і жорсткість структур великого бізнесу; нижчі затрати на продукцію та послуги; виконання ролі «полігонів» для впровадження інновацій та експериментаторів під час обслуговування нових товарів, які виробляються великими підприємствами.

- Друга група: економічно і юридично самостійні підприємства, які безпосередньо конкурують з великим бізнесом та між собою на ринку.

Високий рівень господарської інтеграції між малим і великим бізнесом у країнах з розвинутою ринковою економікою демонструє, наприклад, той факт, що, зокрема, тільки в США малі фірми отримують від великих підприємств вторинні замовлення, як субпідрядники, на суму близько 20 млрд. дол. При цьому, малий бізнес в ринкових країнах отримує також суттєві обсяги державних замовлень. Наприклад, у Німеччині з 1976 року діє особливе положення, яке регулює обов'язковий порядок участі малих і середніх постачальників у розподілі держзамовлень. У разі дискримінації малі підприємства можуть оскаржити такі дії в спеціальних органах, які діють на федеральному і земельному рівнях.

Система коопераційних зв'язків з великими й середніми підприємствами є важливим фактором фінансово-ресурсної підтримки розвитку малого бізнесу. В розвинених ринкових країнах ще у 60-роки ХХ століття було створено окремі державні органи, які спеціалізовано займаються питаннями розвитку інтеграції між малим і великим бізнесом, оскільки цей напрям адміністративного управління економікою в сучасних умовах глобалізації ринку набув стратегічного характеру, оскільки він забезпечує формування конкурентоспроможної структури національних господарських систем.

Міжнародний ринковий досвід та сучасна економічна теорія доводять, що без впровадження ефективної державної політики у сфері розвитку господарської інтеграції великого і малого бізнесу наша держава не має особливих шансів стати рівноправним і впливовим суб'єктом глобального світового ринку та конкурентоспроможним учасником Світової організації торгівлі.

Глобалізація потребує перетворення не однієї, а багатьох галузей в конкурентоспроможний на світовому ринку комплекс, в якому тісно взаємодітимуть всі форми і рівні бізнесу. При всій суперечливості наслідків глобалізації великі держави – США, Канада, Мексика, Бра-

зилія – та малі країни – Фінляндія, Сингапур, Швеція, Норвегія, Угорщина, Чехія й ін. – загалом отримують з цього процесу чимало користі. Інтернаціоналізацію ринку технологій, капіталу й праці дуже ефективно використала Фінляндія, населення якої складає 5 млн. чол. Фінляндія – це унікальний взірць дбайливого збереження традицій і вміння освоїти інноваційну культуру як стратегічний ресурс розвитку в XXI столітті [5].

Динамічний розвиток економіки, який дав можливість Фінляндії відповісти на виклики XXI століття, опирався на ефективну взаємодію великого, середнього і малого бізнесу. З цією метою була створена гнучка система державно-громадської й приватної підтримки малих і середніх підприємств (МСП). Фінансові механізми цієї підтримки, розроблені й реалізовані такою державною структурою, як «Фінвера» – надання гарантій, мікрокредитування, венчурне фінансування – є прикладом новаторських рішень.

Ще одним результатом глобалізації по-фінськи стало перетворення малих міст та сіл в інноваційні бізнес-інкубатори. В умовах глобалізації виразно проявляється один із законів сучасного бізнесу – закон гравітації, який можна сформулювати так: «Що краще справи йдуть у великої компанії, то більша сила тяжіння до неї фінансових та інтелектуальних ресурсів, які вона спрямовує на перехід до нової фази розвитку й модернізації, а також підтримку малих і середніх підприємств». Результатом дії цього закону є мультиплікативний інноваційний ефект.

В 2001 році Фінляндія за рейтингом конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму обійшла США. За обсягами ВВП, – близько 181 млрд. доларів, наблизилася до найбільш «вільної економіки» світу – Гонконгу. Це стало результатом розробки й реалізації на державному рівні стратегії інноваційного розвитку.

В доповідях Всесвітнього економічного форуму «The Global Competitiveness Report» виділяють вісім головних чинників конкурентоспроможності. Перший – «відкритість і прозорість економіки», виведений за допомогою 13 показників. Другий – «політика і роль держави», що характеризується понад 20 показниками. Третій – «розвиненість фінансової системи», оцінюваний 24 показниками. Четвертий чинник – «ефективність виробничої і соціальної інфраструктури», що визначається 16-ма характеристиками. П'ятий – «рівень інноваційності технологічного розвитку», що оцінюється за допомогою 23 індикаторів. Шостий чинник – «рівень конструктивності й інноваційності менеджменту», що розкривається системою з 23 показників. Сьомий – зайнятість, «рівень кваліфікації й продуктивності праці», що виводиться за допомогою 17 показників. Восьмий чинник – «розвиненість судової системи, правових і інших інститутів», що визначають характер політики держави (ліберальної або з посиленням державного регулювання); глибину інституціональних перетворень (в країнах з перехідною економікою); це визначається комплексом з 23 індикаторів. Запроваджено ще дев'ятий і десятий чинники, які оцінюються здебільшого експертним чином. Дев'ятий чинник – рівень розвитку малого бізнесу, включаючи насиченість малих підприємств (МП), у тому числі інноваційні малі підприємства (ІМП), ступінь підтримки МП і т. ін. – всього 4 показники. Десятий чинник – антикорупційність, зменшення адміністративних бар'єрів. Кожному з десятих інтегральних чинників надається певне значення (бал). Залучаються також результати обстежень та експертиз (за дев'ятим-десятим чинником – здебільшого – дані експертиз). На основі підведення підсумків оцінок виводяться рейтинги (місця) країн [6].

Філософія, що об'єднує інтереси великого, середнього і малого фінського бізнесу, вкрай проста. Зміцнення економічного й інноваційного потенціалу держави починається з місцевих, локальних ринків, сприяє зростанню добробуту людей та авторитету країни у світі.

Чесність і прозорість – визначальні риси морального підприємництва – є складовими не лише людського буття, але й правил ведення бізнесу у Фінляндії. Країна займає перше місце в рейтингу найменш корумпованих держав.

Протягом останніх двох десятиліть проблема падіння рівня конкурентоспроможності американської економіки та втрати гігантами американської промисловості позицій лідера в ба-

гатьох галузях виробництва, науки й техніки постійно обговорюється на сторінках преси як у США, так і в інших країнах. Політичні діячі, промисловці, вчені в галузі управління, керівники найбільших корпорацій пропонують свої поради щодо виведення американської економіки з кризового стану, в якому вона опинилася на межі 80-90-х років. Вивчають цю проблему й американські економісти Дж.Грейсон та К.О'Делл. Автори, базуючись на аналізі досвіду різних країн, формулюють розгорнену програму прискореного виведення американської економіки зі стану застою. Вони зазначають, що темпи зростання продуктивності праці в США вже тривалий час перебувають у стані падіння, але більшість американців все ще не усвідомлюють небезпеки цього процесу. Доводять, що закордонні конкуренти вже практично наздогнали або навіть випередили США за рівнем продуктивності праці та якості продукції [7].

Заходи щодо державного контролю, субсидіювання й протекціювання, що здійснювалися урядом США для того, щоб підтримати ослаблені галузі американської промисловості та окремі компанії, не допомогли у вирішенні накопичених проблем. Вони не зменшили й потенційної небезпеки, бо чимало керівників промисловості та урядові діячі застосовували здебільшого адміністративно-обмежувальні заходи з метою захисту американського ринку від більш дешевих товарів інших країн, що знижувало рівень конкуренції. Падіння темпів росту продуктивності праці в американській промисловості вже призвело і, як вважають американські вчені, буде приводити й надалі до зниження рівня життя американців, реальні прибутки яких протягом 70-80 рр. постійно зменшувалися.

Чимало потужних компаній головних країн Заходу вдаються до комплексних заходів для різкого підвищення рівня конкурентоспроможності. Для вирішення цього завдання здійснюється цілий комплекс технічних, технологічних й організаційно-управлінських заходів. Їхнім кінцевим результатом, як вважають управлінські стратеги Заходу, має стати створення виробничих систем нового покоління, які працюватимуть в режимі так званого «інноваційного конвеєра». Суть цього підходу полягає в тому, щоб спрямувати роботу підприємств, по-перше, на постійне впровадження у виробництво нових, більш досконалих виробів; по-друге, на неухильне зменшення всіх видів витрат на виробництво продукції; по-третє, на підвищення якісних і споживчих характеристик виробів при зниженні їхньої ціни.

По суті поставлено завдання об'єднати в рамках господарських комплексів нового типу гнучкість і адаптивність дрібносерійного виробництва з низькими витратами та високу продуктивність праці масового виробництва. Це досягається в процесі налагодження широкої господарської кооперації між малими підприємствами та великими корпораціями. Таке сполучення дає змогу забезпечити не лише стабілізацію, але й зменшення витрат на всіх ланках виробничо-збутового ланцюжка при постійному впровадженні в серійне виробництво нових виробів, розширенні номенклатури продукції, яка випускається, та зміні асортименту. Це, як вважають економічні стратеги, створює умови для стрімкого зростання конкурентоспроможності. Для того, щоб в найкоротші терміни і з мінімальними витратами досягти мети, чимало західних компаній зосереджують зусилля на трьох головних напрямках: комплексній автоматизації виробничих процесів; удосконаленні форм і методів управління, включаючи організацію виробництва та розвиток технічної й технологічної бази; розвитку кадрового потенціалу при одночасному підвищенні кваліфікації, активності й лояльності кожного працівника. Саме така конкуренція ресурсів є шляхом до створення адаптивних виробничих систем нового покоління, які ще донедавна існували лише в теорії.

Існують деякі особливості в підходах головних японських і американських компаній до того, як забезпечити свою перевагу в економічному суперництві на світовому ринку. Наприклад, специфіка японського підходу полягає в тому, що автоматизація й комп'ютеризація виробництва не розглядається як самоціль і гарантія успіху. Більше того, в Японії докладаються наполегливі зусилля для того, щоб під час переходу до випуску дедалі технологічно складніших виробів різко зменшити технічну, технологічну й організаційну складність їх-

нього виготовлення. Щоб здобути перемогу на арені жорсткої міжнародної конкуренції, японці запустили в хід щонайменше дві «таємничі» пружини, які повинні забезпечити їм бажане прискорення. По-перше, вони поклали за мету розробити таку технологію й так організувати виробництво, щоб виготовляти будь-які, навіть найскладніші вироби на основі стандартних, простих і легко керованих наборів операцій, які можна здійснювати на універсальному або гнучкому й у легко переобладнюваному устаткуванні. Головна ідея японського підходу полягає в тому, щоб при загальній орієнтації на підвищення рівня автоматизації максимально спростити й раціоналізувати роботу виробничих підрозділів. Завдяки ретельній технологічній і конструкторській підготовці виробництва домогтися зменшення чисельності незапрограмованих відхилень від запланованого й чітко розрахованого ходу виробничого процесу [7, с. 86].

Друга «таємнича пружина» японської виробничої стратегії - це створення сприятливих організаційно-управлінських умов для того, щоб усі або переважна більшість виробничих відхилень виявлялися і врегульовувалися безпосередньо виробничим персоналом на рівні робочого місця, ділянки і цеху. Японці намагаються створити такі механізми управління, які забезпечували б саморегулювання «знизу». Для цього вони поряд з автоматизацією концентрують зусилля й ресурси на розробці нових технологічних процесів, які дають можливість організувати швидкий перехід до виробництва нових виробів і виготовлення дрібних партій на принципах великосерійного й масового виробництва.

Деякі інші підходи використовували чимало найбільших американських компаній. Вони для забезпечення переваг у конкурентній боротьбі зробили головну ставку на прискорену широкомасштабну автоматизацію й комп'ютеризацію усіх видів виробничих і управлінських операцій. Вони вирішили домогтися раціонального функціонування виробничих підрозділів за рахунок керівництва «зверху». Цього вони досягають шляхом створення адаптивних інформаційних систем, складного набору оптимізаційних моделей та кількісних методів, здатних швидко виявити й запропонувати варіант ліквідації будь-якого незапланованого відхилення на різних етапах виробничо-збутового циклу.

Але цей підхід, окрім переваг, має й очевидні недоліки. Одночасне здійснення повної автоматизації й інформатизації, тобто практична реалізація концепції так званого «заводу майбутнього», потребує величезних обсягів інвестицій. Але вона не веде до бажаного результату, якщо здійснюється ізольовано, без відповідної перебудови всього комплексу організаційно-управлінських чинників, які впливають на виробничо-збутовий цикл [8].

За такого підходу виникає реальна небезпека в тому, що надто сильний «ухил» убік суперскладних інформаційних систем не створює умов для удосконалення й спрощення технології й виробничих процесів, впровадження нових методів організації виробництва, використання резервів, закладених у «людському чиннику». В результаті може статися те, що відбулося в деяких найбільших автомобільних компаніях США: надавтоматизація замість економії й зростання ефективності стала однією з причин значних збитків. Крім того, як свідчить порівняльний аналіз досвіду великих американських і японських компаній, що випускають технічно складну продукцію, інвестиції в підвищення кваліфікації та удосконалення організаційно-управлінської складової дають значно більший економічний ефект, ніж просто інвестування процесу автоматизації основного виробництва.

В 90-ті роки основою розвитку нових систем внутрішнього управління підприємствами стали орієнтація на довгострокову перспективу, проведення фундаментальних досліджень, диверсифікацію операцій, інноваційну діяльність та максимальне використання творчої активності персоналу. Децентралізація, зменшення ієрархічних рівнів в апараті управління, кадрове підвищення працівників та оплати їхньої праці з огляду на реальні результати стали основними напрямками зміни апарату управління.

Процес модифікації організаційних структур управління, конкретних форм і методів керівництва виробничо-збутовими операціями вже активно розвивається за різними напрямками.

Основні з них такі. Це, по-перше, децентралізація виробничих і збутових операцій. З цією метою в рамках потужних компаній вже діють або створюються напівавтономні або цілком автономні відділення, які несуть повну відповідальність за прибутки і збитки. На них покладається вся повнота відповідальності за організацію виробничо-збутової діяльності. Тоді як відносно невеликий орган корпоративного управління вирішує лише стратегічні питання розвитку, пов'язані великими інвестиціями. Кожне відділення повністю фінансує свою діяльність, вступає на комерційній основі в партнерські відносини з будь-якими організаціями [9].

По-друге, ще одним напрямом розвитку стала інноваційна експансія, пошук нових ринків та диверсифікація операцій. Цей напрям реалізується шляхом створення в рамках великих корпорацій інноваційних фірм, які орієнтовані на виробництво й самостійне просування на ринки нових виробів і технологій і діють на принципах венчурного, «ризикового фінансування». Поширеною практикою великих компаній стало створення в найбільш перспективних галузях малих підприємств, діяльність яких спрямована на оволодіння в якомога швидші терміни міцних позицій на ринку. Такі підприємства створюються як самостійно, так і за згодою з іншими компаніями, тобто на «кооперативних» началах. Трапляється, що в таких інноваційних асоціаціях беруть участь сотні фірм.

Третім напрямом розвитку є дебіюрократизація, постійне підвищення творчої й виробничої віддачі персоналу. Для цього застосовуються різноманітні заходи, включаючи розподіл акцій серед персоналу і створення підприємств, які перебувають в колективній власності їхніх працівників.

Процес створення таких «народних» підприємств набув активного розвитку в США. Так, вже на початку 1989 року в США діяло близько 10 тис. компаній, працівники яких повністю або частково володіли акціями своїх підприємств. При чому, в 1500 компаніях саме працівникам належали контрольні пакети акцій. Акціонерами своїх підприємств стали понад 10 млн. чоловік, що складає майже 25% зайнятих у корпоративному секторі економіки США. За оцінками, загальні активи цих «народних» підприємств склали понад 25 млрд. дол. В більшості випадків перехід до колективної власності дає змогу задіяти нові резерви підвищення прибутковості і тому знаходить дедалі більше прихильників серед американських бізнесменів.

Характерною ознакою розвитку є також перехід від вузької спеціалізації до інтеграції в характері самих принципів управління. За умов вузької спеціалізації зростання продуктивності праці забезпечується за рахунок розподілу видів робіт, функцій і знань. Більш спеціалізовані роботи вимагають і більших зусиль з координації, яка здійснюється здебільшого працівниками середнього рівня управління та штабними службами. В результаті чисельність управлінських рівнів постійно зростає, а кожен працівник починає відчувати дедалі більшу відчуженість від результатів своєї діяльності. Як виявилось, шлях до надмірної спеціалізації є тупиковим. Сьогодні взято курс на розвиток інтеграційних процесів в управлінській діяльності. Якщо в умовах вузької спеціалізації типовим є авторитарний стиль управління, то в умовах інтеграції - він координаційний, демократичний. Керівник повинен не давати накази своїм підлеглим, а спрямовувати їхні зусилля, допомагати їм розкрити свої вміння і здібності, формувати довкола себе групу одностайних. В умовах такого підходу організаційні структури з пірамідальних повинні перетворюватися в площинні, з мінімальною чисельністю рівнів між вищим керівником і безпосередніми виконавцями, з орієнтацією на зв'язок із споживачами [8, с. 81].

Висновки. Отже, в розвинутих західних країнах як на рівні всієї економічної системи, так і в окремих корпораціях тривають великомасштабні структурні, технологічні, організаційні й управлінські зміни, орієнтовані на різке підвищення ефективності і прибутковості в умовах постійного загострення конкурентної боротьби. Більшість їх спрямовано на дебію-

рократизацію організаційних структур, відмову від використання адміністративних важелів координації й контролю, надання керівництву окремих підрозділів якомога ширших повноважень у рішенні проблем виробництва і збуту.

Варто зазначити, що для України принципове значення має негайна розробка національних середньострокових і довгострокових програм підвищення конкурентоздатності на міжнародних ринках, що забезпечать оптимальні темпи економічного зростання. В цих програмах треба зробити наголос на підтримці взаємодії та інтеграції всього бізнес-середовища.

Домінування в економічній політиці інтересів олігархій та монополій, що опираються на сировинний потенціал, має суто кон'юнктурний характер і суперечить стратегічним цілям розвитку країни. Закономірність в тому, що чим більше ефективно працюючих на ринку, конкурентоспроможних малих і середніх підприємств у промисловості, будівництві й інноваційній сфері, то більший внесок цього сектора у ВВП і вищі темпи економічного розвитку держави, в т.ч. за рахунок стійких позиції українських малих та середніх підприємств на глобальному ринку.

Тому необхідно проявити політичну волю для зменшення податкового пресу, створення в Україні «силіконових долин», розвитку наукоградів та бізнес-інкубаторів. Це дасть змогу практично реалізувати реальний потенціал підвищення конкурентоспроможності й економічного зростання за рахунок інтенсивного розвитку малого бізнесу в середньостроковій і довгостроковій перспективі.

На перший план виходять реформування природних монополій (при жорсткості державного контролю), перебудова бюджетної політики, подолання адміністративно-бюрократичних бар'єрів на шляху розвитку підприємництва, боротьба з корупцією. Крім того – необхідна податкова реформа, запровадження гнучких механізмів доступу малих підприємств до фінансових ресурсів – мікрофінансування, гарантування, лізингу, франчайзингу, повернення банківського сектора до потреб малого бізнесу, його реструктуризація, що створить умови для ефективної взаємодії великого, середнього і малого бізнесу.

Наша країна не може розвиватися як замкнута система окремо від зовнішнього світу. Ігнорувати процес глобалізації неможливо. Тому необхідно якомога швидше продумати стратегію розвитку України з врахуванням включення її в цей процес.

Список використаних джерел

1. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики. – 3-є вид. – К.: т-во «Знання», КОО, 2005 – 302 с.
2. Говорушко Т.А., Тимченко О.І. Малий бізнес. – К.: Центр навчальної літератури, 2010. – 200 с.
3. Шпак В. І. Розвиток малого підприємництва в Україні. - К.:МАУП, 2002. – 112 с.: Бібліогр.: С.107-110.
4. Малий та середній бізнес. За загальною редакцією В.Є.Сахарова. – К.: ВНЗ «Національна академія управління», 2006. – 368 с.
5. Взаимодействие малого и крупного бизнеса. Информационно-аналитический сборник. Институт предпринимательства и инвестиций. – Москва, 2008. – 178 с.
6. Schwab K. The Global Competitiveness Report 2011-2012 / K. Schwab – Geneva: World Economic Forum, 2011. – 544 p. // [Electronic resource]: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf.
7. Литвиненко В.М. Малий бізнес у світовій економіці: Монографія – Київ-Ніжин: ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2004. – 180 с.
8. Взаимодействие малых предприятий с крупным производством на региональном уровне. – Институт стратегического анализа и развития предпринимательства. – Москва, 2006. – 282 с.

9. Рыкова И.В. Франчайзинг в деятельности отечественных производителей. // Маркетинг в России и за рубежом. – №1. – 2006. – С. 81-88.
10. Чепурда Л.М. Економіка та організація діяльності об'єднань підприємств: Навчальний посібник. / Чепурда Л.М., Беляєва С.С., Плахотнікова М.В. та ін. Під заг. ред. Л.М. Чепурди – К.: ВД «Професіонал», 2005. – 272 с. // [Електронний ресурс]: <http://www.igdiplom.com/lib/index.php?productID=24>