

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ФОРМИ КООПЕРАЦІЇ ВЕЛИКОГО І МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

О.І. Тимченко

Національний університет харчових технологій

Відповідно до розмірів підприємств, масштабів їх діяльності підприємництво поділяють на мале, середнє та велике. У світі існують фірми-гіганти з багатомільярдними оборотами, на яких працюють десятки й сотні тисяч працівників. Існують і розвиваються крихітні фірми, на яких зайнято дві, три особи. Розмір підприємств залежить від виробничої функції підприємства, технологічного типу виробничого процесу, здатності швидко реагувати на зміни ринкової ситуації, на рух попиту, появу нових потреб у суспільстві тощо. Світовий досвід і практика господарювання показують, що найважливішою ознакою ринкової економіки є існування і взаємодія багатьох великих, середніх і малих підприємств, їх оптимальне співвідношення. Набутий власний досвід, позитивні результати розвитку малого підприємництва в країнах, які пройшли етап реформування економічних систем, показують, що воно є одним із засобів усунення диспропорцій на окремих товарних ринках, створення додаткових робочих місць і скорочення безробіття, активізації інноваційних процесів, розвитку конкуренції, швидкого насичення ринку товарами та послугами. А малі підприємства, за певних умов і за підтримки з боку держави, — потенційно інноваційні, гнучкі й витратоефективні, мають підприємницький досвід і достатній професійний рівень. У результаті проведеного аналізу встановлено, що в сучасній економіці ефективними формами інтеграції великого і малого підприємництва є мережеві, основні з них: франчайзинг – у виробництві і збуті; венчурне фінансування – в інноваційній діяльності; лізинг – у фінансуванні; аутсорсинг, субконтракція – у виробництві, промислові кластери – як локалізовані групи компаній об'єднань у певних видах економічної діяльності і регіонів.