

ЕФЕКТИВНІСТЬ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В КРАЇНАХ ПЕРЕХІДНОЇ ЕКОНОМІКИ (порівняльний аналіз)

The theory of small and middle sized business effectiveness is analyzed in this article. The factors determining the effectiveness are also described. The author pays his attention to the role of competitive advantages in the process of the effectiveness forming and to the factors determining the competitive advantages of certain enterprise acting on the market. The connection between the economic effectiveness and the social effectiveness, the role of socially-psychological factor, the need for transition from quantitative to qualitative criteria in the effectiveness evaluation are described in this article.

Трансформація господарського механізму, освоєння ринкових відносин у країні вимагають переглядати і вдосконалювати існуючі положення ефективності функціонування підприємства, зокрема це стосується ефективності малих і середніх підприємств, оскільки саме вони стають локомотивом ринкових трансформацій. Багато в чому існуючі положення про ефективність діяльності господарюючого суб'єкта є застарілими за сучасних умов, у них відчувається вплив адміністративно-командної системи, за якої з безпосередньо господарюючих суб'єктів тих часів практично були зняті турботи про фінансування впровадження у виробничий процес наукових і технічних розробок, про повернення інвестицій і навіть про забезпечення рентабельної роботи підприємства.

Над розвитком і вдосконаленням загальної теорії ефективності протягом багатьох років працювали відомі вчені-економісти М. Протодьяконов, С. Струмилін, В. Новожилов, Т. Хачатуров, Л. Гатовський, М. Віленський, О. Астахов в рамках адміністративно-командної системи економіки та А. Гойко, Г. Ковальов, Е. Крилов, І. Журавкова на етапі сучасного розвитку української економіки [3; 4; 7; 10]. Результативними є позиції, викладені в роботах В. В. Білик (аналіз ефективності малих підприємств у сфері обслуговування), М. М. Мартиненка та В. В. Чернеги (роль конкурентних переваг у здійсненні підприємницької діяльності, а також огляд факторів, що впливають на конкурентні переваги підприємства), Г. Д. Ковальова, Е. І. Крилова та І. В. Журавкової (дослідження ефективності інноваційної та інвестиційної діяльності підприємства) та ін.

В основу теорії ефективності покладені основні принципи, на базі яких будуються конкретні методичні рекомендації: необхідність обліку корисного господарського результату і витрачених для цього коштів; забезпечення тотожності порівнюваних альтернативних варіантів розвитку техніки і технології; необхідність обліку фактору часу; приведення до єдиної річної розмірності поточних (експлуатаційних) і одноразових (капітальних) витрат; оцінка ефективності альтернативних варіантів за єдиним критерієм для можливості ухвалення однозначного рішення тощо.

Розподіл діяльності між великими і малими підприємствами існував завжди, завжди зберігались та утворювались певні економічні ніші, в яких діяли загальні передумови для існування малого бізнесу. На це ще на початку ХХ ст. звертали увагу деякі вчені. Зокрема, П. А. Кропоткін писав: "Безперечно, що певним галузям малої промисловості судилося зникнути, але інші завдяки своїй життєздатності мають всі шанси на існування і на подальший майбутній розвиток... У тих випадках, де вимагається втручання постійної винахідливості та смаку, коли необхідні нові візерунки, а нові зразки товарів вимагають нових машин, де вимагається велика різноманітність у товарах і безперервне створення нови-

* викладач кафедри економіки і природничих дисциплін
Закарпатської філії Київського славістичного університету.

нок... і нарешті, у тих випадках, коли витончений смак працівника складає головну цінність товару...тоді для малих майстерень, промислових селищ та ін. відкривається широке поле діяльності" [9, 176].

Разом з тим, як показує нам досвід, не можна повністю відкидати думку тих, хто не вважає малий бізнес здатним вирішити всі економічні проблеми суспільства. Як зазначає Афанасьєв у своїй статті: "...визнаючи всю важливість в ринковій економіці ролі малого бізнесу її абсолютизація так само небезпечна, як і недооцінювання, ...малий бізнес функціонує в системі складних інституційних утворень, – великі промислові, торгівельні та фінансові структури, державні та суспільні організації й т. ін., – в межах якої виконує притаманні йому функції" [1, 56].

Як доказ цьому корисним буде звернути увагу на дослідження американського економіста Р. Рея, який стверджує, що ймовірність того, який тип підприємства (традиційний чи інноваційний) буде переважати в господарському механізмі, безпосередньо залежить від рівня економічного розвитку тієї чи іншої країни [13]. Для пояснення своєї думки автор виділяє декілька етапів розвитку економіки, кожен з яких відрізняється певним рівнем підприємницької активності та підприємницької стратегії. Р. Рей показує, що на початкових етапах відбувається переважне формування малого бізнесу традиційного типу, що означає більш повне використання та ефективне управління наявними ресурсами, а також запозичення інновацій (технологій, методів і принципів організації господарювання) в розвинутих країнах. Протягом руху до "економіки послуг" в індустріальних країнах гарантом успіху для малого бізнесу стає виявлення і задоволення нових потреб, що в умовах зростаючої конкуренції рано чи пізно призводить до інноваційного підприємництва, до формування розвинутої комплексної інфраструктури ринку, як правило, відсутньої в аграрній та ранній індустріальній економіці. Ключовим моментом в ефективності інноваційної діяльності малих підприємств визнають не тільки і не так створення нових знань, як вмілу експлуатацію, використання цих знань і набутих навичок. Ефективність малого чи середнього підприємства по великому рахунку багато в чому залежить від того, чи правильну ринкову "нішу" зайняло це підприємство і чи вірно, на користь своєму розвитку, використовує свої переваги та унікальність.

Велику роль у досягненні ефективної діяльності малими підприємствами відіграє їх співпраця з великим бізнесом. Досвід функціонування малого підприємництва в економіці доводить, що більшість із малих та середніх фірм, які активно співпрацюють з великими підприємствами, отримують набагато більше шансів підвищити свою стійкість (конкурентоспроможність) на ринку та свою ефективність. В цьому контексті здійснений аналіз діяльності малого та середнього підприємництва за ступенем залежності від великого бізнесу дає можливість поділити їх на умовно незалежні, субпідрядні та франчайзингові (найбільш поширені у світі, в Україні тільки починають з'являтися). Унікальним прикладом може слугувати компанія "Тойота", яка в межах своєї діяльності демонструє ефективну вертикальну інтеграцію з малими фірмами-субпідрядниками. "Тойота" купує сировину в інших фірм, виробляє корпуси і двигуни, складає і фарбує кінцеву продукцію на власних заводах. Багато комплектів (поршні, литво тощо) постачають 230 спеціалізованих компаній-субпідрядників, які входять у Кооперативну Асоціацію "Тойота". На субпідрядників припадає 60 % всіх витрат фірми [8, 105]. Взагалі незалежних від великого бізнесу малих підприємств не існує. Проте є група умовно незалежних невеликих фірм, які обирають таку сферу діяльності, в якій мінімальний ефективний розмір підприємства дуже невеликий (сімейний бізнес чи програміст-одинак, тобто самозайнята особа).

Аналіз сучасного стану і тенденцій розвитку в країні малих та середніх форм господарювання показує, що досягнення ефективності їх функціонування та управління значним чином залежить від якісних характеристик всього комплексу внутрішніх та зовнішніх факторів, які так чи інакше впливають на процес становлення і функціонування малого і середнього підприємства. На початковому етапі здійснення такого аналізу передбачається визначити те, наскільки сприятливою і дієвою є правова система регулювання господарських відносин на ринку товарів і послуг, тобто наскільки сприятливим для розвитку малого і середнього бізнесу є законодавче середовище його функціонування. Поряд із цим, дані про ефективність розвитку малих і середніх підприємств у перехідних економіках свідчать не на користь України (табл. 1).

Таблиця 1.

Показники розвитку малого і середнього бізнесу(МСП) в перехідних економіках у 2003 р.¹

Країна	Частка приватного сектору в економіці, %	Частка МСП у загальному ВВП, %	Частка зайнятих на МСП, %	Індекс розвитку МСП
Словенія	65	56,6	64,4	2150
Угорщина	80	57,0	49,5	1027
Польща	70	49,4	65,4	929
Латвія	65	63,2	69,9	867
Хорватія	60	50,0	67,0	840
Естонія	75	52,0	55,5	759
Словаччина	80	46,0	57,7	755
Чехія	80	33,5	56,2	723
Албанія	75	75,0	75,0	462
Македонія	55	42,0	64,3	250
Литва	70	32,0	31,6	217
Болгарія	70	30,0	64,7	200
Румунія	60	55,0	20,8	113
Боснія і Герцеговина	56	36,0	53,0	106
Югославія	40	46,6	32,4	57
Киргизія	60	42,7	59,0	42
Туркменістан	25	45,0	60,0	37
Вірменія	80	30,0	25,8	31
Азербайджан	71	41,3	2,7	31
Росія	70	12,0	20,0	29
Україна	60	6,8	10,8	28
Узбекистан	45	31,0	49,7	17
Грузія	60	24,4	12,0	12

Отже, рівень розвитку малого та середнього бізнесу в Україні за результатами аналізу даних 2003 року у порівнянні з іншими перехідними економіками становить лише 28 пунктів. При визначенні індексу розвитку беруться до уваги значення таких показників, як кількість малих і середніх підприємств (як загальна, так і чисельність на тисячу мешканців країни), їх галузева структура, частка у загальному ВВП, частка зайнятих на малих і середніх підприємствах. Так, серед перехідних економік, до групи країн, що мають найбільш динамічний розвиток сектору малого і середнього бізнесу, належать Словенія, Угорщина, Польща, Латвія, Хорватія, Естонія, Словаччина, Чехія. Країни з помірним розвитком – це Албанія, Македонія, Литва, Болгарія, Румунія. Дані результати, передусім, обумовлені такими факторами, як економічна стабільність, широка державна підтримка у вигляді формування ефективної законодавчої бази, розвинута ринкова інфраструктура, висока професійна культура трудових ресурсів, міжнародна співпраця, реформування системи оподаткування, національна схильність населення окремих країн до заснування власної справи тощо.

Деякі дослідження [2] свідчать про те, що можливість ефективного становлення малих форм господарювання [6, 23], як і всього малого бізнесу, безпосередньо залежить від факторів та умов зовнішнього середовища так званого "другого рівня" – макросередовища підприємництва, формування якого є зараз чи не найголовнішою проблемою, що зі змінним успіхом вирішується протягом останніх років. При цьому вирішальну роль відіграють такі головні фактори та умови макросередовища підприємництва, як держава, економіка, суспільство та культура.

Від того, наскільки швидко і якісно в економіці України будуть сформовані всі складові ринкової системи, багато в чому залежить розвиток малого бізнесу. Тільки деякими аспектами формування ринкової системи виступають стабілізація економічного становища в країні; формування на ринку розвинутого конкурентного середовища, яке стимулює підприємця до пошуку нових шляхів та методів більш ефективного розвитку та використання

¹ За даними Європейської економічної комісії ООН.

наявних ресурсів; поширений розвиток ринкової інфраструктури малого та середнього бізнесу; розширення ринків збуту; усунення основ та передумов для існування та розвитку "тіньової економіки"; формування позитивної громадської думки про підприємництво загалом і підприємця зокрема.

Культуру головним чином визначають як сукупність традицій, цінностей, інститутів, умов, що забезпечують якісний стан і рівень розвитку духовних сфер людської діяльності та, відповідно, мають потенційну можливість сформувати в людині гармонійно розвинуту здатність до активних форм творчої праці. Це досягнення високого рівня науково-технічного розвитку галузей виробництва та сфери послуг, підвищення рівня використання в економіці досягнень науково-технічного прогресу. Ефективна діяльність українських дослідних організацій у всіх галузях науки та забезпечення такого зв'язку науки з господарською практикою може сприяти найшвидшому розвитку інноваційного підприємництва, широкому впровадженню нових техніки і технології на всіх стадіях процесу відтворення. Іншим напрямом при цьому виступає розроблення та впровадження якісно нової системи освіти у країні та, зокрема, визначення нових пріоритетів, підходів та принципів економічної і професійної освіти.

Якщо згадати про конкретні показники, які вимірюють ступінь ефективності діяльності підприємств малого та середнього бізнесу, то багато науковців-економістів притримуються тієї думки, що найбільш точним показником ефективного розвитку підприємства є збільшення його частки на ринку. Здатність фірми підтримувати свої ринкові позиції впливає в кінцевому рахунку на її виживання. Західні економісти (Дж. Барбер, С. Меткалф, М. Портеус) відзначають два способи зростання оборотів фірми:

- 1) розширення виробничого профілю підприємства, тобто диверсифікація виробництва шляхом додавання до освоєних видів продукції нових, масштаби яких такі ж невеликі;
- 2) зростання обсягів виробництва вже освоєної продукції [14].

Автори вважають, що другий спосіб заслуговує найбільшій увазі. На нашу думку, такий підхід є досить однобічним, тому що завжди треба відштовхуватись від конкретного підприємства і конкретної ситуації, в якій на даний момент перебуває фірма.

Поряд з цим основою ефективності малого та середнього бізнесу є соціально-психологічний фактор. Матеріальна зацікавленість, максимальна віддача працівників, їх прагнення розкрити свої творчі можливості приводять до успіху. Тут на перше місце виходить комплекс заходів, що застосовуються керівництвом малого чи середнього підприємства для заохочення своїх працівників. Ефективна система управління людськими ресурсами – важлива складова комплексного показника ефективності будь-якої фірми.

В будь-якому випадку, на шляху до формування справжнього дієвого ринкового середовища в економіці України кожен представник малого чи середнього бізнесу стикається з конкуренцією – з такими ж виробниками, які мають змогу запропонувати аналогічні види продукції, виконання робіт чи надання послуг. Мале підприємство тоді і діє ефективно, коли воно в таких умовах загостреної конкуренції здатне саморозвиватись і отримувати конкурентні переваги на ринку. Підприємництво саме по собі можна охарактеризувати як випробуваний у світовій практиці спосіб ефективної організації виробництва; це ініціативна, самостійна діяльність громадян та їх об'єднань, спрямована на забезпечення ефективного функціонування організації за рахунок орієнтації на новачі та створення інноваційного середовища на свій ризик [11, 89]. Отже, підприємництво обов'язково повинне бути ефективним, тобто призводити до отримання необхідного результату. При цьому підприємництво загалом, а малий та середній бізнес зокрема виступають як пошук чогось нового – пошук конкурентної переваги. Остання дає змогу існувати та ефективно розвиватись далі.

Конкурентна перевага – це наявність у системі якої-небудь ексклюзивної цінності, що дає цій системі певні переваги у порівнянні з конкурентами. Причому фактори, які визначають існування конкурентної переваги для підприємства, можуть бути різноманітними: матеріальними чи умовними; зовнішніми чи внутрішніми; основними чи другорядними; спрямованими на підвищення якості об'єкта за стадіями його життєвого циклу, ресурсозбереження; стратегічними чи тактичними; технічними, економічними, організаційними, психологічними, природно – кліматичними; успадкованими чи штучними (набутими); реалізованими на одній стадії життєвого циклу об'єкта чи на декількох і т. д.

Фактори впливу на конкурентні переваги:

1. Витрати на наукові дослідження та дослідно-конструкторські розробки (НДДКР) найважливіші як на рівні держави, так і на рівні підприємства для вдосконалення споживчих якостей виробів, що виготовляються, зниження витрат на їх виробництво, освоєння нових видів продукції, а також зниження собівартості, що узагальнено можна назвати удосконаленням ефективності виробництва.
2. Фактор конкурентних переваг "виробництво" представляє собою заздалегідь визначену систему трансформації ресурсів у кінцевий продукт. На рівні малої чи середньої фірми організаційно-технічний розвиток виробництва як фактор усталеної роботи в перспективі здійснюється в рамках інновацій. При цьому на підвищення ефективності виробництва в межах окремого підприємства впливає прийнята система удосконалення технології, технічний рівень виробництва (автоматизація і механізація, прогресивність технологічних процесів, їх середній вік, фондоозбросеність), організаційний рівень. До факторів, що впливають на організаційний рівень виробництва відносять спеціалізацію виробництва; рівень кооперування; коефіцієнт змінності роботи технологічного устаткування; укомплектованість персоналу фірми; питому вагу основних виробничих робітників у складі працівників підприємства; показник плинності кадрів; втрати робочого часу тощо. Важливу роль у підвищенні ефективності виробництва відіграє й особистісний фактор – підвищення відчуття задоволеності працею при одночасному покращенні використання персоналу через застосування системи моральних і матеріальних стимулів. При підвищенні ефективності в системі "виробництво" підприємства часто прагнуть досягнути мети завоювання більшої частки ринку. При цьому використовується стратегія лідирування на основі оптимізації співвідношення "ціна-якість" та зниження рівня співвідношення "витрати-ціна".
3. Якість – це сукупність властивостей продукції, що зумовлюють її придатність задовольняти потреби споживача цієї продукції відповідно до її призначення. Однією з найважливіших умов успішної діяльності підприємства на ринку є певний якісний рівень продукції, що виготовляється, з метою задоволення найрізноманітніших потреб різних груп споживачів. При цьому повинен враховуватись і той чинник, що споживач продукту вимагає крім високої якості ще й високого рівня додаткового обслуговування (наприклад, гарантійного обслуговування). Тут велику роль відіграє інформація про ринок та вдале позиціонування свого товару.
4. Міжнародна стандартизація та інтеграція як фактор впливу на конкурентні переваги – це концепція, що передбачає цілеспрямоване та добре скоординоване застосування систем управління якістю в усіх сферах діяльності від досліджень та розробок до обслуговування після продажу. Ця система набуває особливої ваги в умовах загальносвітової інтеграції та наближення якісних стандартів різних країн. При цьому для підприємств України міжнародна стандартизація та інтеграція має важливе значення зважаючи на процес вступу до Світової Організації Торгівлі, коли відповідність продукції загальноприйнятим стандартам якості виходить на перше місце серед чинників, що визначають конкурентоспроможність вітчизняного малого та середнього бізнесу.
5. Такий фактор конкурентних переваг, як інвестиції у формі інвестиційної політики того чи іншого малого або середнього підприємства діє посередництвом низки стабілізаційних заходів, серед яких є припинення прямого фінансування державних витрат, легалізація та структуризація боргу; створення системи банківського нагляду за грошовими потоками; стабілізація валютних відносин; пряма кредитна підтримка реструктуризаційних загальноекономічних заходів та інвестицій із швидкою окупністю; стимулювання розвитку фінансового ринку; залучення нових джерел інвестування за допомогою венчурних підприємств, консорціумів тощо. Ці заходи, проте, можуть застосовуватись лише на загальнодержавному рівні. Що стосується окремого підприємства, то інвестиції тут відіграють роль "двигуна", який надає підприємству можливість розвиватись за рахунок певних фінансових вливань. Питання лише полягає в тому, які це будуть інвестиції: іноземні чи вітчизняні; прямі чи портфельні – від цього залежить міра відповідальності власника фірми за залучені гроші.
6. Важливим фактором функціонування малого чи середнього підприємства є забезпечення достовірною та повною інформацією, що виявляється у віртуальних інформа-

ційних та управлінських технологіях. Інформація повинна бути доступною, найсвіжішою, вичерпною та задовольняти вимоги як керівника підприємства, так і всіх його підлеглих. Тут найбільш ефективним є принцип "Хто володіє інформацією – той володіє світом".

7. Ефективність діяльності малого і середнього підприємства залежить також і від відрегульованої системи управління підприємством. Залежно від цілей фірми та її реакції на зовнішнє середовище обирається відповідна організаційна структура управління. Якщо організаційна структура управління обрана правильно і всі ланки працюють результативно, всі підлеглі знають свої обов'язки та права, тоді підприємство працюватиме на повну потужність. З партнерами так само мають бути підписані договори, в яких обумовлено основні напрями співпраці та допомоги. Якщо підприємство переживає кризу, то її можуть штучно змоделювати, тоді в складних умовах народжуються і виникають дуже цікаві ідеї, які допоможуть вирішити проблему. Тобто криза чи конфлікт можуть принести позитивний вплив на подальший розвиток підприємства.
8. Фактор конкурентних переваг "ресурси" включає в себе трудові, матеріальні, фінансові ресурси, виробничі фонди, їх сукупний обсяг у вартісному вираженні. У процесі виробництва ресурси перебувають у постійному русі й перетворенні з грошової форми в матеріальну і знову в грошову. В цьому процесі найбільшу роль у підвищенні ефективності діяльності підприємства відіграє такий показник, як оборотність. Йдеться про постійний кругообіг ресурсів. Велике значення мають угоди про постачання ресурсів, регулярність їх виконання, методи забезпечення ресурсами, правильний підбір трудових ресурсів та їх оптимальна кількість. Трудові ресурси є особливо важливим фактором, який забезпечує ефективне функціонування малого і середнього підприємства. Американські спеціалісти в галузі менеджменту, які вивчали причини відставання економіки США у зростанні продуктивності праці в порівнянні з Японією, вказують на необхідність переходу у визначенні ефективності із кількісних на якісні критерії оцінювання [5; 12]. Це викликано тим, що в умовах науково-технічного прогресу головними факторами економічного зростання стають знання, організаційно-управлінська кваліфікація, досвід, майстерність, духовні та фізичні характеристики робітників інтелектуальної праці. Саме вони обумовлюють залежність між якісними характеристиками товару чи послуги (задоволення потреб, новизна, передова технологія, конкурентоспроможність, ціна, обсяг продажів, охоплення ринку і т. п.) та підвищенням ефективності виробництва. З цього випливає, що економічна ефективність найтіснішим чином переплітається з ефективністю соціальною. При цьому необхідно забезпечити переміщення центру теорії і практики у визначенні ефективності із показників результатів виробництва на визначення умов і форм найбільш раціонального (і перш за все якісного) використання людського фактору у всіх сферах та на всіх етапах процесу відтворення.
9. Правова система як фактор конкурентних переваг. З 1980-х рр. у країнах з розвинутою ринковою системою технічна політика проводиться з урахуванням того, що надмірне урядове регламентування призводить до зниження приватних капітальних вкладень, сповільнює процес удосконалення технологічних процесів і виробничого апарату. З огляду на це, велике значення надається непрямым методам державного стимулювання інноваційних процесів, до яких належать як традиційні форми регулювання – податкові, амортизаційні регулятори, патентне законодавство, так і принципово нові – заохочення діяльності середніх і дрібних наукомістких організацій, міжгосподарської науково-технічної кооперації, а також стримування адміністративних перешкод. Держава широко сприяє компаніям і фірмам у стимулюванні їхніх виробничих капіталовкладень у вигляді податкових пільг та у формі прискореної амортизації. Пільги з інвестування нових виробничих фондів широко використовуються майже у всіх економічно розвинутих країнах, адже збільшення інвестицій до основного капіталу супроводжується вдосконаленням технологічних процесів, впровадженням прогресивного обладнання і в цілому сприяє якісному поліпшенню виробничої бази. Найчастіше пільги надаються у вигляді інвестиційних податкових знижок, так званих податкових інвестиційних кредитів. Надана знижка вираховується із суми обчисленого податку на

прибуток конкретної фірми. Це відрізняє її від звичайних знижок, відрахувань із доходів, створюючи зацікавленість у збільшенні капітальних вкладень у нові види обладнання за рахунок власних ресурсів [11]. Звичайно, оскільки в Україні багато малих та середніх підприємств працюють за спрощеною системою оподаткування та сплачують єдиний податок із суми виручки від реалізації, то така система пільг не матиме для них жодного значення. Проте спрощена система оподаткування, обліку та звітності існує також насамперед для того, щоб максимально скоротити грошові та часові витрати підприємства на паперову бухгалтерську роботу.

Перераховані чинники конкурентних переваг мають велике значення для всіх підприємств малого та середнього бізнесу. Систему цих факторів необхідно чітко визначити, структурувати за ступенем важливості для конкретної ситуації та проаналізувати в повному обсязі. Мале та середнє підприємство тільки тоді стане ефективним, коли його система управління буде спрямована на постійний пошук резервів задля уникнення кризових ситуацій та результативну імплементацію передових методів організації виробництва, маркетингових систем, систем управління персоналом в щоденну діяльність.

Перелік використаних джерел

1. Афанасьев В. Анатомия отечественного малого бизнеса // Российский экономический журнал. – 1993. – № 2. – С. 55-65.
2. Билык В. В. Эффективность малых форм предпринимательства в сфере обслуживания. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Киев: Киевский государственный экономический университет, 1997.
3. Виленский И. Л., Лившин В. И., Смоляк С. А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика: Учебно-практическое пособие. – М.: Издательство "Дело", 2001, 2002.
4. Гойко А. Ф. Методи оцінки ефективності інвестицій та пріоритетні напрямки їх реалізації. – К.: "ВІРА-Р", 1999.
5. Грейсон Д. Американский менеджмент на пороге XXI века. – М.: Экономика, 1991. – 319 с.
6. Ичитовкин Б. Н. Методологические проблемы исследования мелкого и среднего предпринимательства при капитализме // Вестник Ленинградского университета. – 1991. – Серия 5. – Выпуск 1. – С. 13-24.
7. Ковалев Г. Д. Основы инновационного менеджмента: Учебник для вузов. /Под ред. проф. В. А. Швандара. – М.: "ЮНИТИ-ДАНА", 1999.
8. Коно Т. Стратегия и структура японского предпринимательства. – М.: Прогресс, 1985.
9. Кропоткин П. А. Поля, фабрики и мастерские. – М., 1988. – 235 с.
10. Крылов Э. И., Журавкова И. В. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия: Учебное пособие. – М.: "Финансы и статистика", 2001.
11. Мартиненко М. М., Чернега В. В. Конкурентні переваги як шлях до розвитку підприємницької діяльності // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 3. – С. 88-95.
12. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. – М.: Дело, 1992.
13. Предпринимательство в промышленно развитых странах. /Отв. ред. А. Минервин. – М., 1992. – 240 с.
14. Проблемы управления экономикой. – Выпуск 23. – М., 1992. – 239 с.