

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ ВЗАЄМОДІЇ МАЛИХ ІННОВАЦІЙНО ОРІЄНТОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВ У ПРОЦЕСІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Розглянуто методичні підходи до процесу мікроекономічної взаємодії малих інноваційно орієнтованих підприємств, обґрунтовано передумови стабільності соціально-економічного розвитку регіону, висвітлено питання створення нових робочих місць, реструктуризації великого виробництва, нарощування економічного потенціалу, дотримання соціальних стандартів.

Ключові слова: малі інноваційно орієнтовані підприємства, продуктивні сили, мікроекономічні взаємодії.

Головною метою державної регіональної політики є створення умов для динамічного, збалансованого соціально-економічного розвитку України та її регіонів, підвищення рівня життя населення, забезпечення дотримання гарантованих державою соціальних стандартів для кожного її громадянина незалежно від місця проживання, а також поглиблення процесів ринкової трансформації на основі ефективнішого використання потенціалу регіонів, посилення дієвості управлінських рішень, удосконалення роботи органів державної влади та органів місцевого самоврядування [1, с. 2].

Для соціально-економічного зростання регіонів України одним з актуальних завдань є розвиток малого підприємництва, яке має особливе значення в ринковій економіці. Малі підприємства є не тільки економічною, а й соціальною складовою трансформації суспільства. По-перше, вони забезпечують необхідну мобільність виробництва в умовах ринку, поглиблення спеціалізації та широкий розвиток кооперації виробництва, без яких неможлива його висока ефективність. По-друге, роль малих підприємств у діяльності великих і середніх підприємств постійно зростає. Важливою є здатність малих підприємств розширювати сферу докладання праці, створювати нові можливості не тільки для працевлаштування, а насамперед для підприємницької діяльності населення й використання вільних виробничих можливостей. По-третє, вони сприяють підтриманню стабільності ринкових відносин, оскільки значна частина населення залучається до цієї системи відносин (на думку зарубіжних учених, стабільність системи забезпечується за умови, що 20–30 % громадян країни мають власний бізнес). Зрештою, це веде до динамічності господарського розвитку й зростання національної економіки.

Єдиного міжнародного стандарту класифікації підприємств, їх поділу на малі, середні й великі немає. Це залежить від специфіки галузей, рівня розвитку й структури економіки кожної країни. Для класифікації можуть використовуватися такі показники:

- кількість працівників;
- вартість (обсяг) продукції, яка випускається;
- вартість (обсяг) виробничих фондів або розмір капіталу.

З-поміж суб'єктів господарської діяльності виокремлюють малі (дрібні) підприємства, що становлять основу малого бізнесу. Такі підприємства самостійні у здійсненні господарської діяльності, розпорядженні продукцією, прибутком, що залишився після сплати податків і обов'язкових платежів, а також в інших сферах діяльності. Як показує досвід, малий бізнес дає змогу створити умови для підвищення мотивації кожного працівника до досягнення кращих кінцевих результатів праці.

Взаємодія малих підприємств – одне з найпоширеніших явищ у галузях, де спостерігається висока концентрація малого підприємництва. На сьогодні малий бізнес є самостійним предметом регулювання лише в обмеженій кількості нормативних актів, спеціально прийнятих для цього сектору економіки, і тільки в незначній частині його діяльності. Навіть введення в дію норм спрощеного оподаткування малих підприємств не позначилося на діяльності більшості з них. Чинні спрощені системи оподаткування малих підприємств, у зв'язку зі взятим за основу оборотним принципом оподаткування, придатні здебільшого лише для сфери послуг і малоприсадибні або взагалі непридатні для виробництва, торгівлі

та інших галузей з великим оборотом матеріальних ресурсів, тобто для більшої й основної частини економіки взагалі та малого бізнесу зокрема.

Відносно новим видом мікрözаємодій є виробничо-господарські відносини, що утворюються всередині комплексу малих підприємств. Вони ґрунтуються на системі загальних економічних інтересів (зокрема, надання взаємної допомоги, інформаційних послуг, зниження трансакційних витрат тощо) і називаються коопераційними. Коопераційні взаємодії підприємств, які набули поширення на Заході, є перспективним способом організації малого бізнесу і в умовах України.

Такий вид мікроекономічної діяльності, як взаємодія малих і великих підприємств, належить до історично перших і найпоширеніших. Він найхарактерніший для промисловості (особливо за наявності декількох технологічних циклів виробництва і взаємодії малих і великих компаній по вертикалі). За цих умов взаємодія між малими структурами була малоймовірною та мала епізодичний характер. Наступними роками кількість малих підприємств зростала швидкими темпами, проте їх створювали переважно на базі великих підприємств. У цей період заснування малих підприємств сприяло збереженню трудового потенціалу великих структур: найактивніша частина трудових ресурсів утворювала малі фірми, що відокремлювалися від підприємств-гігантів, які були погано пристосовані до економічних реформ та мали великі труднощі з реалізацією продукції і з розрахунками за заробітною платою. Як свідчить аналіз, у процесі взаємодії малих і великих підприємств досить часто вдавалося виробити спільну стратегію виживання підприємств для підтримки обох структур. Проте з часом багато малих та великих підприємств ставали дедалі незалежнішими одне від одного через різне бачення економічних інтересів. Значна частина великих підприємств перебувала на стадії колапсу, малі підприємства, які взаємодіяли з ними, були змушені переорієнтуватися й трансформуватися. Наступний сплеск кількості мікрözаємодій малих і великих підприємств припав на роки криз і був пов'язаний з процесами дисипації багатьох великих підприємств, що перебували у стадії банкрутства, а також їх реструктуризації. Однак у міру становлення малого підприємництва збільшення кількості малих підприємств і досягнення нею певної критичної маси, взаємодії малих структур і, зокрема, їх конкуренція у сформованих ринкових "нішах" відбувається дедалі частіше і стає типовим явищем [2, с. 161].

До середини ХХ ст. промислові підприємства, їх виробнича структура ґрунтувалися на принципах замкнутого циклу виготовлення кінцевого продукту – від надходження сировини до виробництва готового до споживання продукту. Такі підприємства мали у структурі повний чи майже повний набір допоміжних і обслуговуючих цехів, служб, виробництв: заготовельних, ремонтних, інструментальних, енергетичних, транспортних тощо. Природно, що в умовах недосконалого поділу праці, її кооперації, підприємства з такою структурою виробництва могли бути тільки великими і навіть гігантськими. Малі підприємства завжди мали нижчу продуктивність праці внаслідок порівняно великої частки ручних робіт, недостатньої їх механізації, не кажучи вже про автоматизацію, неможливості та економічної недоцільності впровадження передових форм організації праці тощо. Державна політика спрямовувалася на всіляку підтримку великого виробництва, підвищення рівня його концентрації, тобто зосередження виробництва на великих за розмірами підприємствах [3, с. 128].

Нині ситуація докорінно змінилася. З другої половини ХХ ст. під впливом науково-технічного і технологічного прогресу швидко еволюціонує структура підприємств регіонів держави. Розукрупнення виробництва привело до появи невеликих за параметрами, але високопродуктивних за техніко-технологічними характеристиками засобів виробництва, впровадження фізико-хімічних, мікробіологічних технологій обробки сировини і матеріалів – до безперервних апаратних виробничих систем будь-яких параметрів [4, с. 342; 5, с. 597; 6, с. 349]. Підвищився рівень спеціалізації і кооперації праці. Хоча, як і раніше, великі підприємства забезпечують за всіх інших однакових умов вищу ефективність виробництва, ніж малі, місце останніх у структурі суспільного виробництва суттєво змінилося. Враховуючи, що їх техніко-технологічна база зрівнялася з великими підприємствами, виникли об'єктивні підстави для поєднання переваг малого і великого виробництва в єдиному суспільно організованому виробничому циклі.

Змінилася і парадигма концентрації виробництва. Нині під концентрацією виробництва розуміють його зосередження не на найбільших підприємствах, а на підприємствах оптимального розміру. В сучасних умовах оптимальними за розмірами можуть бути як великі, так і малі підприємства.

До останнього часу вітчизняні науковці і фахівці розглядали концентрацію виробництва як єдино можливу основу індустріального, економічно розвинутого суспільства. Малася на увазі лише внутрішньозаводська концентрація, збільшення розмірів підприємств, що на практиці призводило до гігантоманії.

Природно, що концентрація суспільного виробництва – це закон розвитку продуктивних сил, але саме суспільного виробництва, а не лише окремого підприємства. Акцентованість на ідеї постійного збільшення розмірів заводів і фабрик, навіть її звеличення, ставило “поза законом” малі підприємства [3, с. 128].

У сучасних умовах, коли відбулися значні перетворення в техніці й технології, малі підприємства перетворилися з примітивних, напівкустарних на спеціалізовані високотехнологічні виробництва, у багатьох випадках – на доповнення до великих підприємств і фірм. Ефективність діяльності малих підприємств у такому разі не поступається великим [7, с. 149; 8, с. 223; 9, с. 53]. Водночас збільшення кількості малих підприємств за певних умов не призводить до зниження концентрації суспільного виробництва, тому що вони “вмонтовані” у загальне кооперування і комбінування суспільного виробництва.

Існують численні сфери діяльності, де малі підприємства є необхідним доповненням великих підприємств, виконуючи невідганні для останніх функції. Така найважливіша умова економічної ефективності великих підприємств, як їх спеціалізація, достатньо повно дотримується там, де малі підприємства постають агентами великого виробництва. Більше того, раціональна організація великих підприємств, особливо спеціалізація, ускладнюється, якщо певна частина їхньої роботи не перекладається на малі підприємства. Отже, малі підприємства з короткими термінами будівництва відіграють сьогодні незамінну роль у народному господарстві. Звільняючи великі підприємства від невластивої їм функції виготовлення виробів або деталей дрібними партіями чи від безпосереднього обслуговування споживачів, вони сприяють спеціалізації великого виробництва. Той факт, що техніка малих підприємств принципово інша, ніж великих, зовсім не означає, що вона обов’язково застійна й архаїчна. Технічний і технологічний прогрес змінили прийоми виробництва. Проте фондоозброєність праці на малих підприємствах значно нижча, ніж на великих, тобто для працевлаштування однакової кількості робітників потрібно менше капіталовкладень, ніж на великих підприємствах.

Висококонтроване суспільне виробництво завжди було і залишається науково-технічною й організаційною базою для величезної кількості малих підприємств. Лише за наявності великих і надвеликих підприємств, фірм, об’єднань різних типів створюються сприятливі організаційні й економічні умови для поглиблення суспільного поділу праці. Малі підприємства, ефективно використовуючи високопродуктивну спеціалізовану техніку, найсучаснішу технологію, поєднують усі переваги великого виробництва з позитивними особливостями малого бізнесу. Малий бізнес у сучасних умовах не може бути конкурентоспроможним, ґрунтуючись на принципах натурального господарства [10, с. 155; 11, с. 80; 7, с. 79; 6, с. 187]. Створення і нарощування виробничого потенціалу в колишньому СРСР та в Україні відбувалися шляхом універсалізації виробничої структури підприємств у всіх її формах: заводська концентрація призвела до розширення промислових підприємств, агрегатна сприяла збільшенню потужності обладнання, технологічна – потужності спеціалізованих допоміжних виробництв. На багатьох підприємствах допоміжні виробництва за цим показником відповідали за розмірами великим заводам.

Виникли умови, коли подальше зростання ефективності суспільної праці почало потребувати реструктуризації великих підприємств, виведення з них допоміжних підрозділів і створення порівняно малих самостійних спеціалізованих підприємств, що беруть на себе функції колишніх допоміжних служб [9, с. 152; 10, с. 177; 11, с. 37; 7, с. 218]. Такі малі підприємства входили до комбінованої структури суспільного виробничого процесу з відповідним високим рівнем технічного устаткування і передовою технологією.

Метою статті є дослідження взаємодії сучасних малих інноваційно орієнтованих підприємств в аспекті стабільного розвитку економіки регіону, сприяння конкурентоспроможності регіональної і національної економіки, обґрунтування зв'язку з підвищенням соціальних стандартів.

Розглянемо структуру взаємодії двох підприємств в окремому регіоні та цілі її створення. Внаслідок цієї взаємодії налагоджується функціональна взаємодія капіталів, що належать до різних за профілем діяльності підприємств. Вирішуються економічні проблеми, непідвладні одному окремо взятому підприємству: розроблення і створення інноваційно-технічних програм, освоєння високих технологій, отримання значних кредитів під певні програми, створення нових виробничих потужностей та ін.

Перевага взаємодії двох підприємств пояснюється зниженням ризиків інвестицій та економією трансакційних витрат, зростанням можливостей фінансового маневрування тощо. Така взаємодія передбачає розроблення нових підходів до питань їх менеджменту, фінансів, маркетингу, враховуючи специфіку вітчизняного ринку, який перебуває на стадії формування і характеризується нестабільністю. У таблиці наведена порівняльна характеристика організаційних форм інтегрованих корпоративних структур.

Таблиця

Порівняльна характеристика організаційних форм інтегрованих корпоративних структур

Мета об'єднання	Механізм об'єднання	Основні конкурентні переваги
<i>Взаємодія двох підприємств</i>		
Здійснення функцій керування, керівництва й контролю за діяльністю підприємств	Фінансова незалежність. Юридична незалежність. Контроль за керуванням і виробництвом через механізм контрольного пакета акцій. Акціонерне товариство, сукупність материнської та дочірньої компаній	Можливість контролю капіталів і активів, що істотно перевищують капітал і активи материнської компанії. Вільніший доступ на ринки капіталів. Економічний розподіл ресурсів, ефективність керування, переваги ефекту синергії, адаптивність
<i>Фінансово-промислова група</i>		
Можливість здійснення інвестиційних та інших проектів і програм	Втрата фінансової самостійності. Юридична самостійність. В основі об'єднання – договір. Координація діяльності. Діяльність ФПГ через холдингову компанію або банк	Концентрація, централізація й інтеграція активів фінансових, промислових і комерційних структур. Стимулювання інвестицій у промисловій сфері. Перспективи розвитку інноваційної діяльності
<i>Асоціація</i>		
Об'єднання з метою координації будь-якого напрямку діяльності, крім комерційного	Фінансова самостійність. Юридична самостійність. Добровільне договірне об'єднання. Можлива одночасна участь у декількох об'єднаннях	Вплив на ринок шляхом коопераційних зв'язків. Економія на маркетинговій та інформаційній діяльності. Перспективи диверсифікованості

Складено автором.

Інтеграція підприємств і створення сучасних структур взаємодії малих підприємств, наприклад, агропромислових та інших груп, є однією із сучасних тенденцій розвитку світової економіки. Конкурентоспроможність національної економіки розвинутих країн багато в чому визначається наявністю сектору потужних багатогалузевих або вертикально інтегрованих структур, у рамках яких забезпечується концентрація промислового капіталу, інвестиційних ресурсів, наукомістких технологій. Такий корпоративний сектор можна розглядати як базис сучасної конкурентної економіки.

Формування моделі взаємодії та розвитку малих підприємств загалом здійснюється на основі портфельно-інвестиційного підходу до управління бізнесом; при цьому ефект синергії від об'єднання бізнес-одиниць моделюється й оцінюється окремо. Розроблена стратегія взаємодії та розвитку малих підприємств стає основою для формування концепції стратегічного розвитку й окремих бізнес-одиниць (рисунок).

Головними результатами становлення процесу стратегічного управління у взаємодії та розвитку малих підприємств є:

- 1) оптимальне позиціонування на українському ринку в цілому;
- 2) оптимізація структури підприємств-одиниць у взаємодії;
- 3) зменшення втрат часу та коштів;
- 4) формування механізму постійної генерації ідей та їх перетворення на прибуткові інвестиційні проекти;
- 5) підвищення конкурентоспроможності, ефективності та вартості взаємодії й розвитку малих підприємств.

Основними документами для аналізу моделі управління взаємодії малих підприємств є:
– звіт про прибутки та збитки;

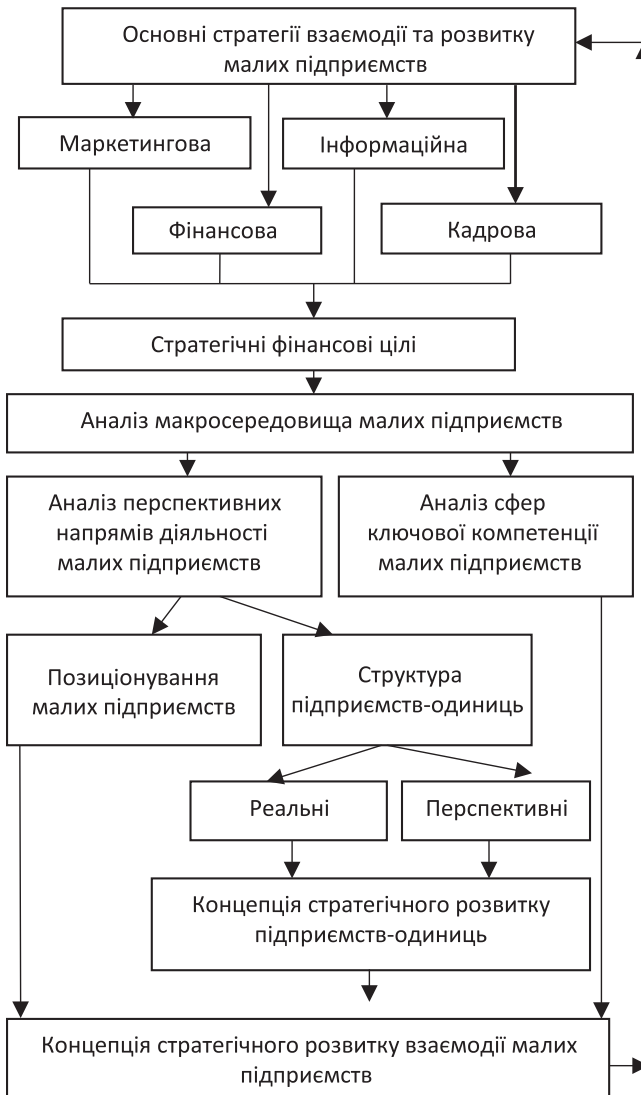


Рисунок. Схеми стратегічного розвитку взаємодії малих підприємств

Складено автором.

- звіт про нерозподілений прибуток;
- баланс;
- розрахунок важливого проміжного показника (чистого операційного прибутку з урахуванням скоригованих податків);
- розрахунок рентабельності й обсягу інвестованого капіталу в компанії;
- оцінка середньозважених витрат на капітал (дисконтної ставки, яка використовується для розрахунку економічного прибутку й оцінки вартості компанії);
- розрахунок економічного прибутку компанії;
- розрахунок вільного грошового потоку (тобто розміру коштів, які можуть бути вилучені з компанії без шкоди для її довгострокового функціонування).

Дуже важливо, щоб розрахунок ключових показників моделі, обсягу інвестованого капіталу, економічного прибутку й вільного грошового потоку проводився двома способами, що істотно знижує ймовірність помилки в розрахунках. Основними даними для моделі взаємодії малих підприємств є таблиці та формули прогнозів показників: доходів, витрат, процентних ставок тощо. Коректна побудова математичної моделі потребує використання інформації про взаємодію малих підприємств протягом останніх двох років, а також прогнозів на один – два роки.

Характеристики, які впливають на динаміку розвитку підприємства в цілому, враховують частку чистого прибутку, що спрямовується на інвестування. Тому стратегія інтенсифікації внутрішнього інвестування, яка відображає тенденцію активізації процесів самофінансування підприємства-одиниці в умовах взаємодії з іншим підприємством, спостерігається в сучасних умовах поліпшення інвестиційного клімату. При цьому зростання внутрішніх інвестицій визначається часткою чистого прибутку, яка задається у вигляді постійної або зростаючої (наприклад, лінійної) функції у часі.

Модель управління взаємодії малих підприємств загалом формується після закінчення розроблення моделей підприємств-одиниць, що перебувають у взаємодії.

Зауважимо, що прибуток підприємства в умовах взаємодії з іншим підприємством є внутрішнім джерелом, яке формує фонди розвитку такої взаємодії. Водночас фонди розвитку холдингу аналізуються як зовнішній кредитно-інвестиційний фактор розвитку підприємства-одиниці, що обумовлюється інвестиціями кредитних організацій інвестиційних фондів підтримки розвитку підприємництва. Таким чином, спостерігається позитивний зворотний зв'язок підприємства-одиниці в умовах взаємодії з іншим підприємством з визначенням темпів його розвитку. Такі підприємства використовують єдину технологію, не змінюючи її в процесі функціонування. Умови ринку, нова система взаємозв'язку змінних, сучасна податкова політика потребують нового етапу дослідження для відповідної адаптації цих методів та, зокрема, врахування кредиту, податкових пільг для підприємств-одиниць.

Отже, сучасні малі регіональні підприємства, їх виникнення і кількісне збільшення, породжене концентрацією виробництва, з одного боку, сприяє реструктуризації великих підприємств, спричиняючи витіснення з їх структури допоміжних виробництв, а з другого – формує спеціалізовану мережу малих, самостійних підприємств. Причому в обох випадках структура підприємств перетворюється з предметно-замкнутої на суспільно-комбіновану. Малі підприємства здебільшого технологічно спеціалізуються на виробництві часткового продукту, а великі – кінцевого, або на здійсненні однієї технологічної операції – складання кінцевого продукту. Змінюється структура всього суспільного виробництва, не знижуючи, а навпаки, підвищуючи рівень його концентрації, що сприяє соціально-економічному розвитку регіону.

Використані джерела

1. Про концепцію державної регіональної політики : указ Президента України від 25.05.2001 № 341/2001.
2. Аркин В. И. Инвестиционные ожидания, стимулирование инвестиций и налоговые реформы / В. И. Аркин, А. Д. Слаников // Экономико-математические методы. – 2007. – Т. 43. – № 2. – С. 76–100.
3. Багриновский К. А. Математика плановых решений / К. А. Багриновский, В. П. Бусыгин. – М. : Наука, 1980.

4. *Kirpot O.* Висококонтентоване суспільне виробництво – основа малого підприємництва / О. Кирпот // Вісник УАДУ при Президентіві України. – 2000. – № 2. – С. 127–134.
5. *Ottaviano G.* SMEs in Argentina: who are the exporters? / G. Ottaviano, C. V. Martincus // Small Business Economics. – 2011. – Vol. 37 (3). – P. 341–361.
6. *Riding A. L.* Loan Guarantee: Cost of Default and Benefit to Small Firms / A. L. Riding, G. Haines // Journal of Business Venturing. – 2001. – Vol. 16 (6). – P. 595–612.
7. *Wren C. M.* Evaluating the Effect of Soft Business Support upon Small Firm Performance / C. M. Wren, D. J. Storey // Oxford Economic Papers. – 2002. – Vol. 54 (2). – P. 334–365.
8. *Walton G. M.* Understanding Economics Today / G. M. Walton, F. G. Wykoff, S. V. Marks. – Homewood, IL : Irwin, 1989. – 410 p.
9. *Hisrich R. D.* Entrepreneurship / R. D. Hisrich, M. Peters, D. Shepherd. – Boston : Irwin : McGraw-Hill, 2005. – 591 p.
10. *Jovanovich B.* New Technology and the Small Firm / B. Jovanovich // Small Business Economics. – 2001. – Vol. 16 (1). – P. 53–55.
11. *Якубів В. М.* Визначальні фактори впливу на розвиток аграрних підприємств і сільське зростання / В. М. Якубів // Економіка і регіони. – 2010. – № 4 (27). – С. 150–153.