

Інна ЯЦКЕВИЧ

кандидат економічних наук
доцент кафедри економічної та фінансової політики,
Одеський регіональний інститут державного управління
Національної академії державного управління при Президентові України

Ангеліна ПЕТРАШЕВСЬКА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та корпоративного управління,
Одеської національної академії зв'язку імені О. С. Попова

Світлана НОВИЦЬКА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та корпоративного управління,
Одеської національної академії зв'язку імені О. С. Попова

ВЗАЄМОДІЯ МАЛОГО І ВЕЛИКОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА: ВЕНЧУРНА ФОРМА

У статті проаналізовано обсяг інвестицій в Україну, досліджено взаємовідносин малого та великого підприємства на основі венчурної форми. Визначено проблеми взаємовідносин між малими та великими підприємствами на основі венчурної форми та сформульовано особливості їхнього формування.

Ключові слова: велике підприємство, венчурна форма, взаємовідносини, інвестиції, мале підприємство.

Прагнення України вступити у вільний світовий ринок відбувається в умовах становлення зруйнованої в ході ринкових реформ української інноваційної сфери і високого ступеня зношеності технічної бази промислових підприємств. Для українських регіональних підприємств малого і великого бізнесу входження у вільний світовий ринок означає, перш за все, високий ступінь невизначеності їх майбутнього розвитку. Якщо великий український бізнес (металургія, зв'язок, транспорт) перебувають під державною увагою і контролем, то малий бізнес може «розчинитися» при активній діяльності зарубіжних транснаціональних компаній. Щоб вижити в умовах невизначеності зовнішнього оточення і зберегти свою самостійність, підприємства повинні бути конкурентоспроможними, мати властивості адаптивності та інноваційності.

Інноваційність повинна бути не самоціллю, а основою реакції підприємства на мінливість зовнішнього оточення, тобто його адаптивності. Тому рівень інноваційності підприємства, відповідно її техніко-технологічний та соціальний стан, повинні відповідати потребам ринку, а метою інноваційного розвитку виступає її конкурентоспроможність, обумовлена рентабельністю і інвестиційною привабливістю. В умовах вільного світового ринку підприємство може стати інвестиційно непривабливим навіть тоді, коли виробництво продукту залишається прибутковим, але його прибутковість знаходиться на рівні середньосвітового. Тоді виникає природний інтерес власника підприємства експлуатувати виробництво продукту якомога більше, а прибуток використовувати не на відшкодування використаного капіталу, а для інвестування в більш прибуткову (або хоча б більш привабливу) сферу діяльності.

Український малий бізнес не виходить, як правило, за межі внутрішнього ринку. І якщо він захищений від виведення капіталу, то може продовжувати функціонувати в межах української економіки і в умовах вільного світового ринку. Для оцінки інвестиційної привабливості такого бізнесу можна використовувати, наприклад, концепцію максимізації вартості підприємства, яка активно реалізовується в сучасному стратегічному менеджменті. Вартість підприємства має сильну кореляцію з двома фінансовими показниками: темп зростання обороту підприємства і різниця між рентабельністю інвестованого капіталу і вартістю капіталу. Ці показники нерозривно пов'язані з показником економічної доданої вартості, збільшення якої привабливе для будь-якого інвестора. Домогтися підвищення економічної доданої вартості підприємства можна при використанні стратегій розвитку і стратегій ефективності.

Застосування цих стратегій передбачає успішне маніпулювання ресурсами підприємства, прагнення використовувати по-новому все те, що в певний момент часу знаходиться в її розпорядженні, впроваджувати новачки, намагаючись досягти нових переваг у конкурентоспроможності в умовах вільного світового ринку. Для ефективного здійснення конкурентоспроможності малих підприємств є взаємодія з великими підприємствами.

Питаннями щодо взаємодії суб'єктів господарювання займалися такі вчені-економісти, як Варналій З., Ляховецький Л., Оласюк В., Осипов В., Пашута М. та ін. [1-5]. Предметом їх наукового зацікавлення стали особливості розвитку взаємовідносин малих і великих підприємств, функціонування, інтеграції, проблеми та пропозиції щодо їхнього вирішення. Однак зміни, які

відбуваються у зовнішньому середовищі, потребують подальших досліджень з урахуванням особливостей форм цих взаємовідносин.

Залежно від національних, технологічних та інших особливостей галузей регіонів можна спиратися на різні критерії виділення взаємовідносин малого та великого підприємства та їх організаційно-економічні форми, але найбільш перспективним напрямом є венчурна.

Метою статті є дослідження взаємовідносин малого та великого підприємництва на основі венчурної форми.

Першочерговою передумовою формування венчурної форми є залучення інвестиційних коштів у такі галузі як будівництво, металургія, транспорт, рибальство. Так за 2008–2010 рр. загальний обсяг інвестицій в основний капітал зменшився на 9198931 млн. грн. або на 26,6%, проте у 2010 р. порівняно з 2009 р. відбулось зростання на 19315,1 млн. грн. або на 12,7 %, що склало 171091,9 млн. грн. [6].

Найбільший обсяг інвестицій в основний капітал за 2008–2010 рр. відбувся в діяльність громадських

організацій – на 245,6 млн. грн., надання санітарних послуг, прибирання сміття, знищення відходів – 354,3 млн. грн., додаткові транспортні послуги та допоміжні операції – 4395,5 млн. грн. та діяльність готелів – 113,3 млн. грн.

Відбулось значне зниження інвестицій в основний капітал за 2008–2010 рр. у будівництво (60,2%), оптову торгівлю і посередництво в оптовій торгівлі (60,9%), оренду машин та устаткування, прокат побутових виробів і предметів особистого вжитку (47,5%), діяльність пошти та зв'язку (45,2%) та в роздрібну торгівлю, ремонт побутових виробів та предметів особистого вжитку (42,8%).

Основними джерелами фінансування суб'єктів підприємницької діяльності в Україні є кошти державного бюджету і місцевих бюджетів, кошти власних підприємств та організацій, кредитів банків та інших позик, кошти іноземних інвесторів, населення та інших джерел фінансування. Проте можна зазначити, що першочерговим джерелом інвестування суб'єктів підприємницької діяльності відбувається за рахунок власних коштів, табл. 1 [6].

Таблиця 1. Капітальні інвестиції за джерелами фінансування за 2008 – 2010 рр.

	Рік					
	2008		2009		2010	
	у факт. цінах, млн.грн.	питома вага, %	у факт. цінах, млн.грн.	питома вага, %	у факт. цінах, млн.грн.	питома вага, %
Усього	272074,1	100	192878	100	189060,6	100
у т.ч. за рахунок						
коштів державного бюджету	15402,9	5,66	8360,8	4,335	10952,2	5,8
коштів місцевих бюджетів	12498	4,59	5914,5	3,066	6367,7	3,4
власних коштів підприємств та організацій	161277,2	59,28	127435,4	66,070	114963,6	60,8
кредитів банків та інших позик	42981	15,80	25587,5	13,266	23336,2	12,3
коштів іноземних інвесторів	13791,2	5,07	10892,9	5,648	4067,7	2,1
коштів населення на будівництво власних квартир	9495,2	3,49	4795,9	2,486	4654,2	2,5
коштів населення на індивідуальне житлове будівництво	11589	4,26	5502,3	2,853	16176	8,6
інших джерел фінансування	5039,6	1,85	4388,7	2,275	8543	4,5

За 2008–2010 рр. відбулось зменшення обсягів капітальних інвестицій за всіма джерелами фінансування на 83013,5 млн. грн. або на 30,5 % за рахунок значного зниження інвестицій від іноземних інвесторів (70,5%) та коштів населення на будівництво власних квартир (51%). Це зменшення відбулося через соціально-економічну та політичну нестабільність в Україні.

В таких умовах без взаємодії будь-яка форма інтеграції приречена на провал. Використовуючи гнучкість, маневреність малих підприємств, великі підприємства мають можливість підвищити ефективність своєї діяльності, налагодити нові збутові канали, освоїти і впровадити нові технології (обладнання, продукцію, послуги), а суб'єкти малого підприємництва за допомогою великих підприємств забезпечують собі стабільність, додатковий дохід,

зменшення витрат, вивільнення фінансових ресурсів, що можуть бути спрямовані в інші стратегічно важливі сфери діяльності, такі, як дослідження, розробки, гарантію на тривалість функціонування на ринку тощо.

Все це підтверджується світовим досвідом, а саме: «Економіка західних країн базується на двох основах – на великих організаційно-господарських структурах, з одного боку, на малому бізнесі, – з іншого. Перша додає їй стабільності і керованості, відкриває шлях до широкомасштабної реалізації науково-технічних новацій; друга – створює конкурентне середовище, забезпечує виробництву гнучкість та індивідуалізацію» [7].

Таким чином можна зазначити, що венчурна форма при взаємодії великого і малого підприємства є об'єктивною необхідністю, обумовленою задачею

прискороного розвитку суб'єктів господарювання та української економіки і підвищення її конкурентоспроможності.

Венчурна форма – це організаційно-економічна форма взаємодії малого та великого підприємства, яка діє як комерційне науково-технічне підприємство, зайняте розробкою і впровадженням нових і новітніх технологій, обладнань та послуг на ринку з невизначеним заздалегідь доходом, тобто з ризикованим внеском капіталу. Дослідження венчурної форми дають змогу визначити необхідні передумови їхнього розвитку для малого підприємництва.

По-перше, це зростаюче проникнення зарубіжних підприємств інтелектуальної власності на український ринок. Причому це проникнення має не тільки характер прямої експансії (розширення впливу в певній сфері), але і форму інвестування у вітчизняні інноваційні проекти, особливо це помітно у галузі зв'язку. Так, наприклад, створюються підприємства, що надають послуги і продукцію зарубіжних виробників – це "МКМ – Телеком" (західний партнер – Siemens); "ЧеЗаРа" (американська компанія – Lucent Technologies); "МонІс" (словенська – «Іскрател»), (корейська – Daewoo); "Алкатель" (французька – NSU), AMI-Partners, 3Com та Sonoria та ін. [8, 9].

По-друге, це певний інтерес, що виявляють українські підприємці до нововведень, які не потребують значних інвестицій.

Венчурні підприємства (інноваційні, впроваджуючі) повинні засновувати вчені, інженери, винахідники, які прагнуть втілити в життя новітні досягнення науки і техніки з розрахунком на матеріальну вигоду. Первісним капіталом таких організаційно-економічних фірм можуть бути особисті заощадження засновника, але їх звичайно недостатньо для реалізації наявних ідей. У таких ситуаціях доводиться звертатися в одне або декілька спеціалізованих фінансових великих підприємств, готових надати ризиковий капітал.

Інвестиційним капіталом для цих підприємств є вкладення засобів не тільки великих підприємств, але і банків, держави, фізичних або юридичних осіб. На відміну від інших форм інвестування ця організаційно-економічна форма в телекомунікації має низку специфічних рис:

- пайова частка інвестора в капіталі підприємства або в прямій опосередкованій формі;
- надання засобів на тривалий термін;
- активна роль інвестора в управлінні фінансування підприємства.

Взаємовідносини малого та великого підприємства є своєрідною проміжною формою між чисто ризиковим підприємством і внутрішніми ризиковими проектами. Так добір і фінансування пропозицій, що надходять від співробітників чи підприємств незалежних винахідників, ведуться спеціалізованими відділами. У випадку схвалення проекту автор ідеї очолює внутрішній венчур. Такий підрозділ функціонує при мінімальному адміністративно-господарському втручанні з боку керівництва. Протягом обумовленого терміну внутрішній венчур повинен провести розробку нововведення і підготувати нову послугу до запуску в масове застосування. Внутрішній ризиковий проект повинен відшукувати нові ринки. Якщо проект виявиться

успішним, підрозділ може бути реорганізований для масового надання цієї послуги в межах того ж підприємства для передачі іншим підрозділам.

У межах такого об'єднання мале підприємство веде розробку нової послуги (обладнання), а велике підприємство надає фінансову підтримку, дослідне обладнання, забезпечує канали збуту, організовує сервіс і післяпродажне обслуговування клієнтів.

При взаємодії велике і мале підприємство у своїй діяльності зіштовхуються з проблемами, які ускладнюють процес їхнього функціонування і розвитку. До них належать:

- різний масштаб діяльності, обсягів контактів зі споживачами, зайнятості їхніх менеджерів (керівників) у ході управління;
- різні моделі організації каналів збуту, партнерства, виробничої кооперації;
- відсутність у суб'єктів, що функціонують, однієї категорії достовірної інформації про можливості, надійність і т.д. потенційного контрагента іншої категорії;
- більш високі витрати при взаємодії з великим числом суб'єктів, порівняно з роботою при обмеженому числі партнерів;
- більш високий ризик «витоку» конфіденційної комерційної інформації внаслідок доступу до неї більшого числа контрагентів, ніж у ситуації з обмеженим числом партнерів;
- конкуренція, що підсилюється в усіх сегментах телекомунікаційного ринку – від стільникового зв'язку до доступу в Інтернет;
- високий ступінь ризику при здійсненні венчурного проекту, перед здійсненням проекту необхідно оцінити можливі інноваційні втрати;
- нестійкість оподаткування, на первісному етапі нововведень надані підприємствам податкові пільги можуть бути надалі змінені і навіть скасовані, що ставить під сумнів плани проведення великомасштабних інновацій;
- неефективно дієві важелі державного захисту внутрішнього ринку;
- витік кадрів зі сфери науково-технічної діяльності;
- скорочення фінансування інвестиційної діяльності.

Однак попри проблеми, з якими зіштовхуються великі і малі підприємства, головним стимулом для венчурних підприємств є їхня висока прибутковість.

Між взаємовідносинами малого та великого підприємства можна визначити особливості формування:

- економічна ефективність підприємства не визначається;
- відсутній прямий адміністративний тиск;
- необхідність узгодження рішень декількох підрозділів, як мінімум трьох (велике підприємство – мале підприємство – замовник);
- складність поставити чітку задачу кожному підрозділу;
- відсутність прямої зацікавленості виконавців;
- складність документального ведення витрат;
- складність кадрового забезпечення технічного обслуговування об'єкта.

Варто зазначити, що венчурна форма має такі переваги, як:

- сприяє створенню та впровадженню наукових

досліджень у телекомунікаційну сферу для забезпечення потреб суспільства;

- мале підприємство веде розробку нової послуги (обладнання тощо), а велике підприємство надає фінансову підтримку, дослідне обладнання, забезпечує канали збуту, організовує сервіс і післяпродажне обслуговування клієнтів.

Проведені дослідження дають змогу визначити, що формування та розвиток венчурної форми є перспективним напрямом діяльності для суб'єктів підприємницької діяльності в Україні. За рахунок залучення іноземних та повернення вітчизняних інвесторів на ринок науково-технічного продукту та її при необхідності значних витрат на створення інтелектуального потенціалу і об'єктів інтелектуальної власності вона набула самостійного та специфічного характеру.

Однак, для ефективного розвитку даної форми є правове забезпечення суб'єктів підприємницької діяльності через проведення детального аналізу та розробку однотипних вимог, які мають застосовуватися до всіх учасників такої діяльності.

Список літератури

1. Варналій, З. С. *Мале підприємництво: основи теорії і практики* / З. С. Варналій. – К.: Т-во "Знання"; КОО, 2003. – [2-е вид., випр. і доп.] – 302 с.
2. Ляховецький, Л. З. *Ефективність варіантів вложення средств в підприємства електросвязи* / Л. З. Ляховецький // *Фінанси України*. – 2004. – № 8. – С. 43 – 45.
3. Опасюк, В. *Венчурний капітал в Україні* / В. Опасюк // *Економіст*. – 2004. – № 1. – С. 56 – 58.
4. Осипов, В. І. *Економіка підприємства: підручник* / В. І. Осипов. – Одеса: Маяк, 2005. – С. 133 – 155.
5. Пашута, М. *Мале підприємництво та інновації як фактори зростання* / М. Пашута // *Економіст*. – 2004. – № 1. – С. 50 – 55.
6. *Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]*. – Офіційний веб-сайт. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Ананьева, В. И. *Анализ режима функционирования обособленного подразделения "бизнес-инкубатор" коммунального предприятия "Агентство по развитию бизнеса" г. Славутич* / В. И. Ананьева // *Вісник академії економічних наук України*. – 2003. – № 2 (4). – С. 129–132.
8. Яцкевич, І. В. *Малі форми підприємства в телекомунікаційній сфері України: розвиток та трансформація: [монографія]* / І. В. Яцкевич, О. В. Орлова, Д. О. Редькін. – Одеса: ВМВ, 2011. – 248 с.
9. Яцкевич, І. В. *Організаційно-економічні форми взаємодії малого і великого підприємства в телекомунікаційній сфері: [монографія]* / І. В. Яцкевич. – Одеса: ВМВ, 2010. – 216 с.

РЕЗЮМЕ

Яцкевич Інна, Петрашевская Ангелина, Новицкая Светлана

Взаимодействие малого и крупного предпринимательства: венчурная форма

В статье проанализированы объем инвестиций в Украину, исследованы взаимоотношений малого и крупного предприятия на основании венчурной формы. Определены проблемы взаимоотношений между малыми и крупными предприятиями на основании венчурной формы и сформулированы особенности их формирования.

RESUME

Jatskevych Inna, Petrashevs'ka Angelina, Novyts'ka Svitlana

Interaction of small and large business: venture form

This paper analyzes the volume of investments in Ukraine, studies the relationship of small and large businesses on the basis of venture capital forms. The problems of the relationship between small and large enterprises on the basis of venture capital are considered. The peculiarities of their formation have been formulated.

Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.