

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

У статті розглядаються методичні підходи процесу мікроекономічної взаємодії малих інноваційно-орієнтованих підприємств, показане обґрунтування стабільності соціально-економічного розвитку регіону, що включає створення нових робочих місць, реструктуризацію великого виробництва, нарощуванню економічного потенціалу, дотримання соціальних стандартів.

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

The article considers the methodological approaches of the process of microeconomic interaction of small innovation-oriented enterprises, as shown justification of stability of social and economic development of the region, which includes the creation of new jobs, the restructuring of the large-scale production, increase of economic potential, observance of social standards.

Key words: small innovation-oriented enterprises, the productive forces, economic interaction.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.

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

Для соціально-економічного зростання регіонів України однією з актуальних задач є розвиток малого підприємництва, яке виокремлюється у загальних межах ринкової економіки. Малі підприємства є не тільки економічною, але й соціальною частиною трансформації суспільства. По-перше, вони забезпечують необхідну мобільність виробництва в умовах ринку, поглиблення спеціалізації й широкий розвиток кооперації

виробництва, без яких немислима його висока ефективність. По-друге, роль малих підприємств у діяльності великих і середніх підприємств постійно зростає. Велике значення має здатність малих підприємств розширювати сферу доповнення праці, створювати нові можливості не тільки для працевлаштування, й насамперед для підприємницької діяльності населення й використання вільних виробничих можливостей. По третє, вони сприяють підтримці стабільності ринкових відносин, оскільки значна частина населення втягується в цю систему відносин (на думку зарубіжних учених, стабільність системи забезпечується за умови, що 20-30% громадян країни мають власну справу). Зрештою це веде до динамічності господарського розвитку й зростання національної економіки. Єдиного міжнародного стандарту класифікації підприємств, їх розподілу 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 окремо виділяють малі(дрібні) підприємства, що становлять основу малого бізнесу. Малі підприємства самостійні в здійсненні своєї господарської діяльності, в розпорядженні продукцією, прибутком, що залишився після сплати податків інших обов'язкових платежів, а також у решті сфер діяльності підприємства. Як показує досвід, малий бізнес дає змогу створити умови для підвищення мотивації кожного працівника в кінцевих результатах праці.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.

Взаємодія малих підприємств є однією з найбільш поширених в тих галузях, де є висока концентрація малого підприємництва. На сьогоднішній день малий бізнес є самостійним предметом регулювання лише в обмеженій кількості нормативних актів, спеціально прийнятих для цього сектора економіки. Деякі з них згадувались вище. Такі нормативні акти регулюють малий бізнес лише в незначній частині його діяльності. Навіть введення в дію норм спрощеного оподаткування малих підприємств ніяк не позначилось на діяльності більшості з них. Діючі спрощені системи оподаткування малих підприємств, у зв'язку з покладеним в їхню основу оборотним принципом оподаткування, придатні в основному лише для сфери послуг і малоприсадибні або взагалі непридатні для виробництва, торгівлі та інших галузей з великим оборотом матеріальних ресурсів, тобто для більшої і основної частини економіки взагалі і малого бізнесу зокрема.

Відносно новим видом мікрвзаємодій є виробничо-господарські відносини, що складаються всередині комплексу малих підприємств. Вони

засновані на системі загальних економічних інтересів (зокрема, надання взаємної допомоги, надання інформаційних послуг, зниження трансакційних витрат тощо) і називаються коопераційними. Коопераційні взаємодії підприємств, які отримали широке поширення на Заході, є перспективним способом організації малого бізнесу і в умовах України.

Такий вид мікроекономічної діяльності як взаємодія малих і великих підприємств відноситься до числа історично перших і найбільш поширених. Він найбільш характерний для промисловості (особливо у разі наявності декількох технологічних циклів виробництва і взаємодії малих і великих компаній по вертикалі. У цих умовах взаємодії між малими структурами були малоймовірні і мали епізодичний характер. У наступні роки кількість малих підприємств зростала швидкими темпами, проте їх утворення в значній мірі здійснювалося на базі великих підприємств. У цей період створення малих підприємств сприяло збереження трудового потенціалу великих структур: найбільш активна частина трудових ресурсів утворювала малі фірми, які відокремились від підприємств-гігантів, погано пристосованих до економічних реформ та мають великі труднощі з реалізацією продукції і з розрахунками по зарплаті. Як показує аналіз, в процесі взаємодії малих і великих підприємств досить часто вдавалося виробити спільну стратегію виживання підприємств, що підтримує обидві структури. Проте з часом багато малих та великих підприємств ставали все більш незалежними один від одного, так як їх економічні інтереси стали відрізнятися. Велика частина великих підприємств перебувала на стадії колапсу, малі підприємства, які взаємодіють з ними, були змушені змінити свою орієнтацію і трансформуватися. Наступний сплеск числа мікроекономічних малих і великих підприємств припадав на роки криз і пов'язаний з процесами дисипації багатьох великих підприємств, що перебувають у банкрутному стані, а також з процесами їх реструктуризації. Однак у міру становлення малого підприємництва збільшення кількості малих підприємств і досягнення ними певної критичної маси, взаємодії малих структур один з одним і, зокрема, їх конкуренція на сформованих ринкових "нішах" стає все більш частим і типовим явищем[2, с.161].

До середини ХХ ст. промислові підприємства, їх виробнича структура будувались на принципах замкнутого циклу виготовлення кінцевого продукту - від надходження сировини до виробництва готового до споживання продукту. Такі підприємства мали у своїй структурі повний, чи майже повний, набір допоміжних і обслуговуючих цехів, служб, виробництв: заготівельних, 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 мали завжди нижчу продуктивність праці через порівняно високу частку ручних робіт,

нижчу їх механізацію, не кажучи вже про автоматизацію, відсутність можливості і економічної доцільності впроваджувати передові форми організації праці тощо. У результаті малі підприємства порівняно з великими виглядали кустарними. Державна політика спрямовувалась на всіляку підтримку великого виробництва, підвищення рівня його концентрації. Під останнім розумілось зосередження виробництва на все більших за розмірами підприємствах[3, с.128].

Зараз ситуація докорінно змінилась. З другої половини ХХ ст. під впливом науково-технічного і технологічного прогресу швидко еволюціонує структура підприємств регіонів держави. Розукрупнення виробництва призвело 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 при всіх інших рівних умовах вищу ефективність виробництва, ніж малі. Але суттєво змінилось місце малих підприємств у структурі суспільного виробництва. Враховуючи, що техніко-технологічна база останніх стала в один ряд з великими підприємствами, з'явилися об'єктивні підстави для поєднання переваг малого і великого виробництва в єдиному суспільно організованому виробничому циклі.

Змінилась і парадигма концентрації виробництва. Зараз під концентрацією виробництва розуміють уже не зосередження його 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. Причому під концентрацією виробництва розглядалася лише внутрішньозаводська концентрація, збільшення розмірів підприємств. На практиці це вилилось у гігантоманію.

Природно, що концентрація суспільного виробництва - це закон розвитку продуктивних сил. Але саме суспільного виробництва, а не лише окремого підприємства. Акцентування на ідеї постійного збільшення розмірів заводів і фабрик, навіть її звеличення, ставила "поза законом" малі підприємства [3,с.128].

У сучасних умовах, коли відбулися значні перетворення в техніці і технології, малі підприємства перетворилися з примітивних, напівкустарних у спеціалізовані високотехнологічні виробництва, в багатьох випадках - у доповнення до великих підприємств і фірм. Ефективність діяльності малих підприємств у цьому разі не поступається великим[7, с.149], [8, с.223], [9,

с.53]. При цьому збільшення кількості малих підприємств при певних умовах не веде до зниження концентрації суспільного виробництва, через те, що вони "вмонтовані" в загальне кооперування і комбінування суспільного виробництва.

Існують численні сфери діяльності, де малі підприємства є необхідним доповненням до великих. Вони виконують невідгідні для великих підприємств функції. Така найважливіша умова економічної ефективності великих підприємств, як їх спеціалізація, достатньо повно виконується там, де малі підприємства виступають агентами великого виробництва. Більш того, раціональна організація великих підприємств, особливо спеціалізація, ускладнюється, якщо якась певна частина їхньої роботи не перекладається на малі підприємства. Таким чином, малі підприємства з короткими термінами будівництва відіграють сьогодні незамінну роль у народному господарстві. Вивільняючи великі підприємства від невласивої їм функції виготовлення виробів або деталей дрібними партіями, або від безпосереднього обслуговування споживачів, вони сприяють спеціалізації крупного 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 і тут змінили прийоми виробництва. Проте фондоозброєність праці в малих підприємствах значно нижча, ніж на великих, тобто для працевлаштування однакової кількості робітників у малих підприємствах потрібно менше капіталовкладень, ніж на великих.

Висококонцентроване 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 і економічні умови для поглиблення суспільного поділу праці. Малі підприємства, ефективно використовуючи високопродуктивну спеціалізовану техніку, найсучаснішу технологію, поєднують усі переваги великого виробництва з позитивними моментами малого бізнесу. Малий бізнес у сучасних умовах не може бути конкурентоспроможним, якщо він базується 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 відбувалося 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 своєю потужністю відповідали розмірам досить великих заводів.

Виникли умови, коли подальше зростання ефективності суспільної праці почало вимагати реструктуризації великих підприємств, виведення з їх 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]. Природно, що такі малі підприємства входили з відповідною високою технічною оснащеністю і передовою технологією в комбіновану структуру суспільного виробничого процесу.

Цілі статті.

Метою статті є дослідження взаємодії сучасних малих інноваційно-орієнтованих підприємств з точки зору стабільного розвитку економіки регіону, сприянню конкурентоздатності регіональної і національної економіки, обґрунтування зв'язку з підвищенням соціальних стандартів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.

Розглянемо структуру взаємодії двох підприємств в окремому регіоні та цілі її створення. Через цю взаємодію вдається налагодити функціональну взаємодію капіталів, що належать різним за профілем діяльності підприємствам. Вирішуються економічні проблеми, які не під силу одному окремо взятому підприємству: розробка 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 і економією трансакційних витрат, зростанням можливостей фінансового маневрування тощо. Функціонування взаємодії малих підприємств передбачає розробку нових підходів до питань їх менеджменту, фінансів, маркетингу, враховуючи специфіку вітчизняного ринку, який знаходиться на стадії формування і характеризується нестабільністю. Нижче наведена порівняльна характеристика організаційних форм інтегрованих корпоративних структур.

Форма інтеграції: взаємодія двох підприємств		
Мета об'єднання	Механізм об'єднання	Основні конкурентні переваги
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 й дочірньої компанії	Можливість контролю капіталів і активів, що істотно перевищують капітал і активи материнської компанії. Більше вільний доступ на ринки капіталів. Економічний розподіл ресурсів, ефективність керування, переваги ефекту синергії, адаптивність.
Форма інтеграції: фінансово-промислова група		

Можливість здійснення інвестицій-них і інших проектів і програм	Втрата фінансової самостійності Юридична самостійність В основі об'єднання - договір. Координація діяльності ФПГ через холдингову компанію або банк	Концентрація, центра-лізація й інтеграція активів фінансових, промислових і комерційних структур. Стимулювання інвестицій у проми-словій сфері. Перспективи розвитку інноваційної діяльності
Форма інтеграції: асоціація		
Об'єднання з метою координації будь-якого напрямку діяльності, крім комерційного.	Фінансова самостійність Юридична самостійність Добровільне договірне об'єднання. Можливо одночасна участь у декількох об'єднаннях.	Вплив на ринок шляхом коопераційних зв'язків. Економія на маркетинговій і інформаційній діяльності. Перспективи диверсифікованості.

Таблиця 1. Порівняльна характеристика організаційних форм інтегрованих корпоративних структур.

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, в рамках котрих досягається концентрація промислового капіталу, інвестиційних ресурсів, наукомістких технологій. Такий корпоративний сектор можна розглядати як базис сучасної конкурентної економіки.

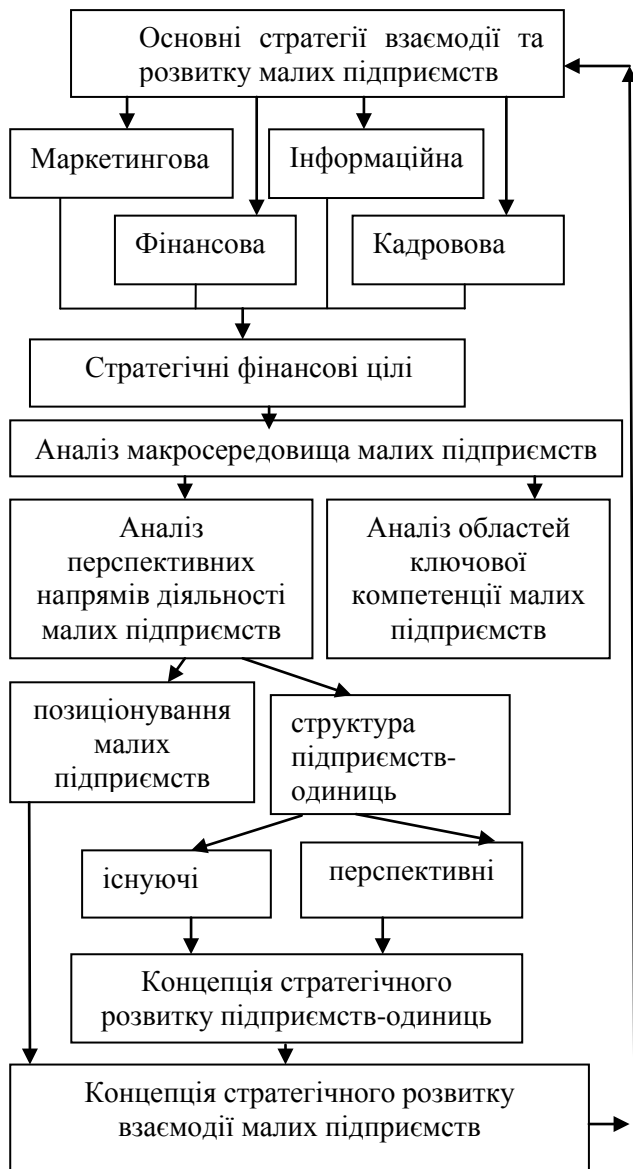
Формування моделі взаємодії та розвитку малих підприємств в цілому здійснюється, як правило, на основі портфельно-інвестиційного підходу до управління бізнесом; при цьому ефект синергії від об'єднання бізнес-одиниць моделюється й оцінюється окремо. Розроблена стратегія взаємодії та розвитку малих підприємств стає основою для розробки концепції стратегічного розвитку й окремих бізнес-одиниць, яка представлена в таблиці 2.

Головними результатами постановки процесу стратегічного управління в 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 у прибуткові інвестиційні проекти;
- 5) підвищення конкурентоспроможності, ефективності та вартості взаємодії та розвитку малих підприємств.

Основними документами для аналізу моделі управління взаємодії малих підприємств є:

- звіт про прибутки та збитки;
- 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).



Таблиця 2. Схема стратегічного розвитку взаємодії малих підприємств

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 вимагає використання інформації про роботу взаємодії малих підприємств за останні два роки, 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 долею чистого прибутку, яка задається у вигляді постійної або зростаючої (наприклад, лінійної) функції від часу.

Висновки.

Модель управління взаємодії малих підприємств у цілому формується по закінченні розробки моделей підприємств-одиниць, що знаходяться у взаємодії.

Зауважимо, що прибуток підприємства в умовах взаємодії з іншим підприємством є внутрішнім джерелом, яке формує фонди розвитку такої взаємодії. З іншого боку фонди розвитку холдингу розглядаються як зовнішній кредитно-інвестиційний фактор розвитку підприємства-одиниці, що обумовлюється інвестиціями кредитних організацій інвестиційних фондів підтримки розвитку підприємництва. Отже, можна відзначити позитивний зворотній зв'язок підприємства-одиниці в умовах взаємодії з іншим підприємством та визначити темпи його розвитку. Такі підприємства використовують єдину технологію, не змінюючи її в процесі свого функціонування. Умови ринку, нова система взаємозв'язку змінних, інша податкова політика, що спостерігається в наш час, потребують нового етапу дослідження для відповідної адаптації цих методів та, зокрема, врахування кредиту, податкових пільг для підприємств-одиниць.

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

Список використаних джерел

1. Про концепцію державної регіональної політики // Президент України; Указ, Концепція від 25.05.2001 № 341/2001
2. К.А. Багриновский, В.П. Бусыгин Математика планових рішень // М. Наука, 1980
3. Кирпот О. "Висококонцентроване суспільне виробництво - основа малого підприємництва"//Вісник Української Академії державного управління при Президенті України. - 2000.- №2. -с.127-134
4. G. Ottaviano and C.V. Martincus SMEs in Argentina: who are the exporters? // Small Business Economics. –Vol.37(3). -2011. -p.341-361
5. Riding A.L. and G. Haines Loan Guarantee: Cost of Default and Benefit to Small Firms // Journal of Business Venturing. –Vol.16(6).-2001. –p.595-612
6. Wren C.M. and D.J. Storey Evaluating the Effect of Soft Business Support upon Small Firm Performance // Oxford Economic Papers. –Vol. 54 (2). -2002. –p.334-365
7. Walton G.M., Wykoff F.G., Marks S.V. Understanding Economics Today // Homewood, ILL: Irwin. -1989. -410p.
8. R.D. Hisrich, M. Peters, D. Shepherd. Entrepreneurship //Boston: Irwin: McGraw-Hill. -2005. - 591p.
9. Jovanovich B. New Technology and the Small Firm // Small Business Economics. –Vol.16(1). - 2001. -p.53-55
10. В.М. Якубів Визначальні фактори впливу на розвиток аграрних підприємств і сільське зростання // Економіка і регіони, ПолтНТУ, №4 (27) -2010, с.150-153
11. В.И Аркин, А.Д Сластиников Инвестиционные ожидания, стимулирование инвестиций и налоговые реформы // Экономика математические методы, 2007, Т.43, №2, с.76-100