

УДК 338. 45. 75:332. 14

Кармазіна Н. В.,

кандидат наук з державного управління, доцент кафедри обліку і аудиту, Академія муніципального управління, м. Київ

ІНТЕГРАЦІЯ ПОТЕНЦІАЛУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ НА РІВНІ РЕГІОНУ

У статті розглядається процес інтеграційної взаємодії великих за розмірами та обсягами діяльності підприємств з малими, представлений у вигляді організаційно-економічної моделі. Досліджено форми інтеграційних процесів суб'єктів господарювання. Проаналізовано їх переваги і недоліки з погляду інтеграційного потенціалу діяльності підприємств сфери малого бізнесу.

Ключові слова: інтеграція, інтеграційні процеси, інтеграційні об'єднання, інтеграційний потенціал, інтеграційні відносини, інтеграційна структура, економічний симбіоз.

В статье рассматривается процесс интеграционного взаимодействия больших за размерами и объемами деятельности предприятий с малыми, представленный в виде организационно-экономической модели. Исследованы формы интеграционных процессов субъектов ведения хозяйства. Проанализированы их преимущества и недостатки с точки зрения интеграционного потенциала деятельности предприятий сферы малого бизнеса.

Ключевые слова: интеграция, интеграционные процессы, интеграционные объединения, интеграционный потенциал, интеграционные отношения, интеграционная структура, экономический симбиоз.

The article is about the process of integration interaction of large and small businesses. This process is represented as an economic-organizing model. Forms of integration processes of economic entities are studied in the article. Their advantages and disadvantages are analyzed in terms of the integration potential of small business enterprises.

Keywords: integration, integration processes, integration association, integration capabilities, integration relations, the integration structure, economic symbiosis.

Постановка проблеми. Відносини держави та бізнесу є вкрай важливими для розвитку країни. Їх стан може відігравати як позитивну роль, виступаючи механізмом сприяння та прискорення соціально-економічного розвитку, що і є основним завданням держави, так і негативну роль, за якої зміст відносин “державна – бізнес” виступає механізмом гальмування або навіть пригнічення суспільного розвитку.

Актуальним напрямом соціально-економічної трансформації є розвиток інтеграційних форм підтримки малого підприємництва. Вони реалізуються як через взаємодію малого підприємництва з великим, так і через інтеграцію малих підприємств шляхом формування товариств взаємного фінансування.

Тому одним з найважливіших напрямів підвищення життєздатності малого і середнього підприємництва, яке активно розробляє сучасна наука – це формування інтеграційних об'єднань різного типу, що посилюють стійкість до негативних змін середовища. Надають змогу залучати додаткові фінансові, матеріальні, інтелектуальні й інші ресурси, які покращують фінансові результати діяльності підприємств.

Використання повною мірою потенційних можливостей розвитку малого бізнесу перетворює його на дієвий механізм розв'язання економічних і соціальних проблем як окремих регіонів, так і країни в цілому.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема формування і розвитку в Україні малого та середнього підприємництва присвячені роботи таких видатних вчених, як А. В. Ломоносов, Т. В. Зарєвчачька, Є. І. Свідерський, З. Варналій, Т. А. Говорушко, В. Кредісов, О. Тимченко, І. Кузнецова, П. М'ягков, Ф. Шахмалов, О. Щур та ін. А також не залишилися поза увагою і роботи зарубіжних авторів, в яких розглядаються проблеми підприємництва, – Р. Кантільона, А. Маршалла, М. Пітерса та інш. Однак повністю це питання не було вивчене і воно потребує подальшої розробки.

А що стосується питань загальних закономірностей, теоретичних основ і проблеми інтеграційних процесів, то це все було розглянуто у працях: Н. Ігнатової, О. Гаврилюка, В. Парсяка, А. Рум'янцева, Ю. Шишкова та ін.

Але проблема інтеграції малого і середнього підприємництва досліджена недостатньо повно. Адже здебільшого у науковій літературі аналізуються лише питання інтеграції малого і великого бізнесу, стимули і принципи їхньої взаємодії, а також кінцеві результати. У випадках, коли увагу приділяють загальним формам інтеграції малого і середнього підприємництва, незалежно від того з ким вона здійснюється, то зазвичай здійснюють лише перелік і характеристику таких форм.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є дослідження теоретичних аспектів інтеграційних процесів малих підприємств на рівні регіону з обґрунтуванням методичних підходів до вибору ефективних форм господарювання з метою підвищення їх стратегічного потенціалу.

Виклад основного матеріалу. Основним завданням інтеграції вбачають – стабілізацію вітчизняного ринку і зростання результатів господарювання окремих суб'єктів ринку. Діяльність багатьох під-

приемств, незважаючи на низку таких переваг, як незалежність дій, гнучкість управлінських рішень у реагуванні на зміну кон'юнктури ринку, можливість ефективної діяльності в умовах обмеженості і дефіциту ресурсів, великі шанси на швидкий матеріальний успіх, є збитковою і їх кількість значно скорочується. Це викликано, в першу чергу, посиленням податкового навантаження, ростом додаткових витрат на страхування, забезпечення умов праці, виконання умов соціального забезпечення тощо. Але за допомогою впровадження нових механізмів і форм господарської організації дало можливість при цьому значно розширити можливості малих і середніх підприємств, що і призвело до зростання їх кількості.

Розвиваються різні форми інтеграційних об'єднань як вже відомі, так і принципово нові. Інтеграція стала однією з головних рушійних сил сучасної економіки на всіх її рівнях (світовому, національному, регіональному, муніципальному) і сферах використання (у великому і малому підприємстві, реальному і фінансовому секторах економіки, науці і виробництві тощо).

Термін "Інтеграція" (від лат. "integrum" – ціле, "integratio" – відновлення) – поєднання, взаємопроникнення. Це – процес об'єднання будь-яких елементів (частин) в одне ціле, процес взаємозближення і утворення взаємозв'язків.

Теоретичний аналіз інтеграційних відносин на сучасному етапі економічного розвитку дає змогу розглядати інтеграцію у широкому і вузькому розумінні цього слова.

Найбільш широко економічна інтеграція трактується як універсальна закономірність, що реалізується через посилення взаємодії різних форм господарювання суб'єктів і формування на його підставі стійких об'єднань. Інтеграція в економічному житті зростає паралельно збільшенню поділу праці та спеціалізації. Разом вони становлять сторони прояву єдиного процесу економічного розвитку [6].

Інтеграція малого і середнього підприємництва у вузькому розумінні – один з проявів універсальної закономірності. Її розвиток на сучасному етапі економічних перетворень пов'язаний з комплексом процесів, характерних для інноваційної економіки: зростання ролі науково-технічного прогресу, бурхливий розвиток інформаційних технологій, скорочення життєвого циклу продукту, перехід до мало-серійного виробництва, орієнтація підприємств на задоволення індивідуальних потреб замовника [1].

Пропонують визначати інтеграцію малого і середнього підприємництва як об'єктивно стійкі організаційно-економічні відносини малих і середніх підприємств один з одним, великими фірмами і державою щодо об'єднання зусиль для підвищення ефективності використання всіх ресурсів національної економіки на мікро– і макrorівнях на сучасному етапі інноваційного розвитку.

Інтеграційні відносини малого і середнього підприємництва зазвичай розглядаються загалом, без виділення окремих частин і елементів, що мають власну принципово різну специфіку. Для аналізу такої специфіки і її впливу на процес інтеграції пропонують ділити мале і середнє підприємництво на традиційне (фірми "рівня життя") й інноваційне ("підприємницькі фірми"). У США, за офіційними даними, до "підприємницьких" належать лише 4,7% малих і середніх підприємств [2].

Розглядаючи механізм та економічний зміст інтеграційної взаємодії малого й великого бізнесу, необхідно зазначити таке. Якщо метою останньої виступає процес отримання взаємної вигоди, а процес співпраці носить стійкий характер, між підприємствами, що створюють інтеграційну структуру, формується економічний симбіоз [3]. Тобто така стійка (довготермінова) економічна взаємодія підприємств-партнерів, результат якої визначається у вигляді ефекту, розмір якого значно перевершує економічний результат одноосібної дії кожного з учасників процесу.

Як визначає З. Варналій [1, с. 153], форми інтеграції великих і малих підприємств не виступають у вигляді ідеальної моделі, яка виконує нову функцію, пов'язану із трансформаційними процесами в діяльності підприємств. Зміни в організаційно-економічній побудові підприємницької діяльності сформовані, в першу чергу, наявними вимогами ринку, суб'єкти якого і потребують такої взаємодії.

Саме вдало обрана інтеграційна структура сприяє появі у підприємств малого бізнесу значної кількості переваг, які в подальшому і дозволяють йому вийти із кризової ситуації, розширити обсяги виробництва, збільшити розмір прибутку та перейти до розряду конкурентоспроможних підприємств і, нарешті, подовжити період життєвого циклу бізнесу та забезпечити його стійке функціонування.

Великі підприємства, своєю чергою, також очікують від такої співпраці позитивних результатів, серед яких найбільш вагомими є – мінімізація кількості виробничих та збутових операцій, що впливають на зменшення витрат, скорочення технологічного циклу, здешевлення продукції тощо.

Аналіз досліджень і публікацій з цієї теми свідчить, що більшість науковців, які розглядали процес інтеграції малого та великого бізнесу, зосереджують свою увагу на таких найбільш поширених організаційно-економічних моделях (формах), як субпідряд (субконтракт), франчайзинг, лізинг та венчурний бізнес [1; 5; 7]. Змістом зазначених моделей є інтеграція (переплетення) функціональних сфер діяльності великих і малих підприємств [1, с. 154]. Водночас вони визначають тільки сутність обраної форми і не розглядають її зміст, який саме характеризує процес розвитку малого бізнесу.

Основною формою взаємодії великого та малого бізнесу виступає субконтрактна модель кооперування (субпідряд).

Субпідряд – це різновид ділового партнерства між головною компанією та малими підприємствами, які працюють на основі подетальної та технологічної спеціалізації. Сутність субпідряду полягає у довгострокових відносинах між великим (головним) підприємством, що виступає основним виробником продукції, та значною кількістю малих підприємств, які працюють на принципі подетальної технологічної, модельної спеціалізації виробництва продукції [1, с. 155].

Велике підприємство, на основі договору з малим підприємством, розміщує замовлення, визначає необхідну специфікацію виробів, надає сировину для її подальшої переробки тощо. Малі підприємства (виконавці) працюють на основі спеціалізації виробництва продукції, що виробляється невеликими обсягами, або вузької номенклатури, здійснюють часткову чи заклочну обробку отриманого матеріалу (сировини).

Основними складовими визначеної моделі виступають виробничі, економічні та ринкові процеси, в результаті яких кожний з учасників отримує відповідний ефект, який визначається не тільки в економічному зростанні обсягів виробництва і збуту, але й стосується виробничого та трудового потенціалу.

Реалізація субконтрактної моделі виступає важливою складовою стратегічного розвитку малого бізнесу, формує його незалежну, конкурентоспроможну позицію на ринку.

Друга модель розвитку малого бізнесу набула поширеного застосування у сфері розподілу товарів та послуг. У світовій практиці вона відома під назвою “франчайзинг”.

Франчайзинг (від французького “franchise” – пільга, привілеї) – підприємницька діяльність, яка здійснюється через отримання ліцензії.

У процесі взаємного співробітництва франчайзі, тобто мале підприємство, зобов’язується продавати товар чи надавати послуги на умовах, визначених франчайзером (провідним великим підприємством). В обмін на ці обов’язки мале підприємство отримує право користуватися товарним знаком великого підприємства, його іміджем, товарами чи послугами, маркетинговими технологіями та діючим механізмом підтримки. В деяких випадках провідне підприємство передає в оренду малому приміщення, обладнання тощо.

За отримання франшизи (дозволу) мале підприємство сплачує великому вступний внесок (паушальний платіж), а також регулярні платежі, які виступають сервісною платою (роялті) і визначаються у вигляді відповідного відсотка від виручки, або сплачуються фіксованою сумою. Це і є своєрідний дозвіл на ведення бізнесу. Надалі мале підприємство зобов’язується сплачувати франчайзеру орендні платежі, суми заборгованості за отриманий кредит, витрати на поточні управлінські, фінансові та консультативні послуги, а також витрати на маркетинг та рекламні заходи.

Більш детально франчайзингова модель розвитку малого бізнесу відображена на рис. 1. У поданій моделі визначені ті умови, які беруть на себе кожна із сторін-учасників угоди. На нашу думку, їх необхідно розглядати з погляду виробничих, економічних та ринкових процесів, участь в яких і беруть велике та мале підприємства.

Розглядаючи франчайзинг як модель розвитку малого бізнесу, необхідно сформулювати ті переваги (складові), які і впливають на зазначений процес. До таких ми зарахували [5, с. 87; 7, с. 23]: відкриття власної справи на вигідних стартових умовах; доступ до капіталу з більш низьким ступенем ризику; зниження первісних витрат; зниження ризику банкрутства; отримання передового досвіду та інформації у франчайзинговій мережі; набуття ефективних методів управління, підвищення професіоналізму і компетенції; постійне підвищення кваліфікації персоналу тощо.

Окрім переваг, визначена модель має і недоліки, які також впливають на розвиток малого бізнесу, але їх вплив є незначним. До таких в першу чергу належать: вартість франшизи; можливі фінансові проблеми через регулярну сервісну сплату; конкуренція між бажаними отримати франшизу; суворе дотримання процедур стандартизації; обмеженість обсягів збуту з боку франчайзера; обмеження асортименту продукції; обмеженість самостійності та скорочення підприємницької ініціативи; залежність від франчайзера в межах дотримання ним умов угоди; ризик через банкрутство материнської компанії.

У міжнародній практиці ведення бізнесу франчайзинг набуває різних форм, сутність яких залежить від таких критеріїв [3, с. 4]:

1. Галузь економічної діяльності. За цим критерієм існують такі види франчайзингу – промисловий (виробничий), розподільчий, сервісний та діловий “бізнес-формату”.

2. Рівень посередництва між учасниками. В цьому аспекті діють дві форми франчайзингу – прямий та майстер франчайзингу [6, с. 82]. Форма майстер франчайзингу полягає у тому, що франчайзер підписує базову угоду із субфранчайзером, який, своєю чергою, – угоди з багатьма франчайзі на відповідному сегменті ринку.

Розвиток франчайзингу в Україні буде сприяти вирішенню багатьох проблем формування малого підприємства: по-перше, притягнення до бізнесу великого кола осіб, які не можуть прийняти рішення займатися бізнесом без підтримки та навчання; по-друге, освоєння малим бізнесом нових технологій, розширення сфер діяльності малих підприємств; по-третє, підвищення якісного рівня підготовки кадрів для вітчизняного малого підприємництва.

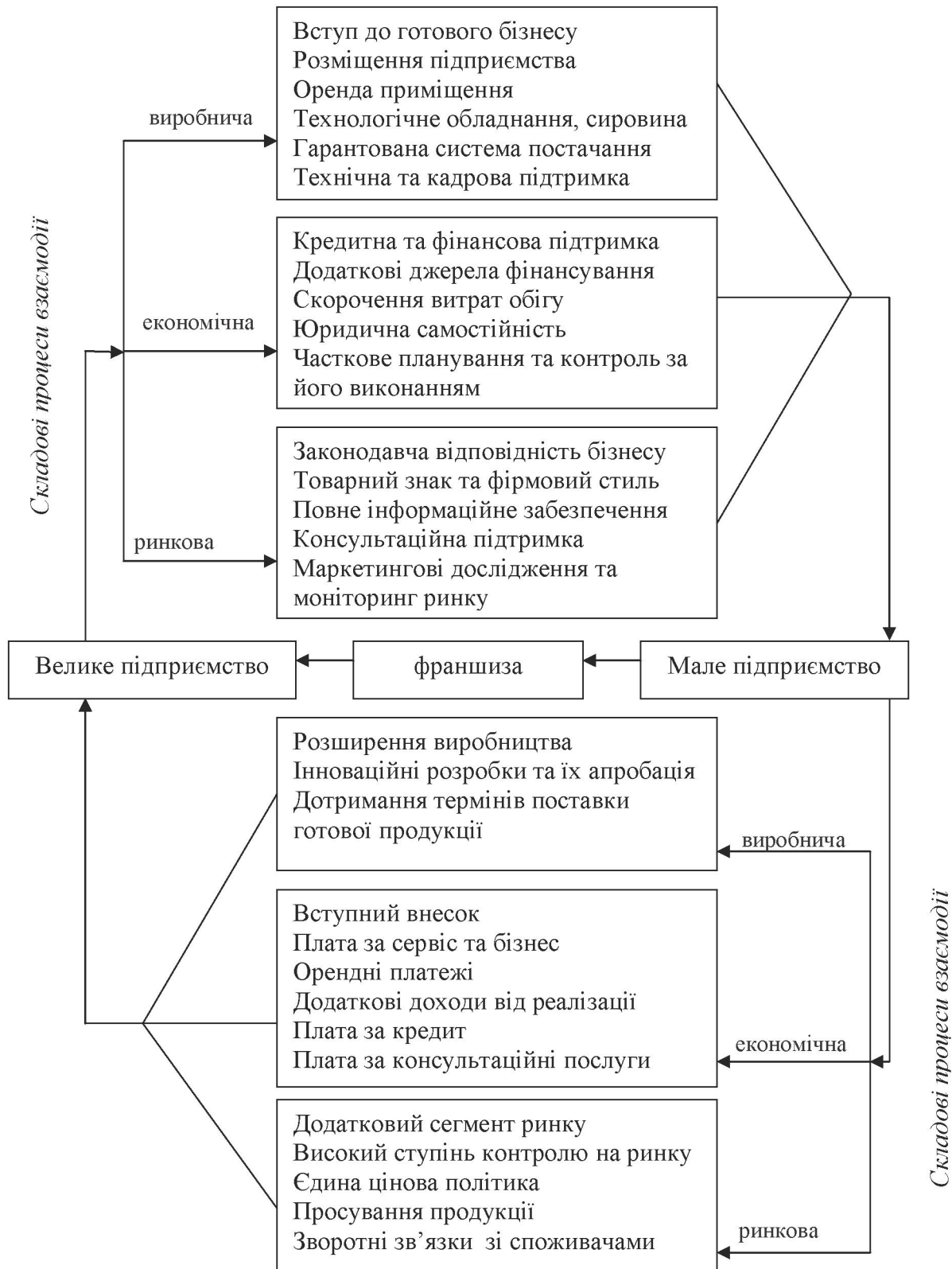


Рис. 1. Франчайзингова модель розвитку малого бізнесу

На жаль, сьогодні поширення франчайзингової моделі серед підприємств малого бізнесу стримується через низку причин, серед яких найбільш впливовими є: нестабільність розвитку економіки; відсутність у більшості потенційних франчазі необхідного стартового капіталу; проблеми, що виникають при отриманні кредитів; недосконалість правового забезпечення розвитку означеної моделі.

У процесі переходу до ринкових взаємин одне з найважливіших місць у розвитку економічних структур почали займати орендні операції, а разом з ними і лізинг.

Лізинг здійснюється за договором лізингу, який регулює правові взаємини між суб'єктами лізингу. Привабливість лізингу в тому, що він надається суб'єктам малого підприємництва, що не мають достатньо капіталу для купівлі обладнання [2].

Для суб'єктів малого і середнього бізнесу лізинг забезпечує такі переваги: стовідсоткове кредитування, яке не потребує негайного початку платежів; договір підписується на повну вартість, а лізингові платежі є поточними і починають стягуватися після постачання майна; контракт за лізингом отримати значно простіше, ніж позику; до лізингових операцій залучаються великі кошти банківських установ, акціонерних, страхових та ін.; можливість через лізинг отримання сучасних високопродуктивних технічних засобів та оперативно реконструювати виробництво; лізинг дає можливість отримати додаткові іноземні інвестиції для виробничої діяльності.

У розвинутих країнах – щорічний обсяг прямих інвестицій на лізинг досягає до 30%. В Україні лізинг, на жаль, ще не набув відповідного поширення.

Велике значення для підвищення життєздатності суб'єктів малого та середнього підприємництва має система організації доступу цих фірм до механізму передачі технологій та результатів наукових розробок у виробництво на основі їх кооперації з великими компаніями, завдяки венчурному фінансуванню [4 с. 196].

Венчурне фінансування – інвестиції у вигляді кредитів або вкладень у акції, які здійснюють венчурні фонди з метою створення і розвитку малих інноваційних підприємств.

Венчурне (ризиковане) фінансування у широкому значенні – це вклад у ризикові, з погляду фінансових результатів, проекти, передусім у галузі високих технологій. Як правило, малі венчурні підприємства пов'язані зі сферою науково-дослідних і експериментально-конструкторських розробок. Саме тому, венчурні підприємства розглядаються як малі інноваційні підприємства, які займаються апробацією, доробкою та доведенням до промислової реалізації “ризикових” інновацій.

Активна діяльність венчурних фірм, які є дуже гнучкими та ефективними, забезпечує: зростання конкурентоздатності продукції; швидке та успішне впровадження новітніх технологій; переозброєння та реконструкцію виробництва на сучасній науково-технічній основі.

Венчурними фірмами можуть бути: самостійні невеликі фірми, що спеціалізуються на дослідженнях, розробках та виробництві нової продукції; дочірні підприємства великих фірм; спільні підприємства, що об'єднують малі наукоємні фірми та великі компанії. В межах такого об'єднання, як спільні підприємства, мала фірма здійснює розробку нового виробу, а велика компанія фінансує дослідження, надає необхідне дослідне обладнання, забезпечує канали збуту, організує сервісне обслуговування.

Висновки. Отже, сьогодні спостерігається тенденція, коли великі підприємства відмовляються від деяких непрофільних функцій (правова підтримка, консалтинг, певні виробничі цикли), залишаючи за собою тільки основні, що являє собою додатковий шанс для малого та середнього бізнесу. Тільки тісна інтеграція малого та великого бізнесу сприяє структурній перебудові економіки й прискоренню інноваційних процесів. Саме вдало обрана інтеграційна структура сприяє появі у підприємств малого бізнесу значної кількості переваг, які в подальшому і дозволяють йому вийти із кризової ситуації, розширити обсяги виробництва, збільшити розмір прибутку та перейти до розряду конкурентоспроможних підприємств і, нарешті, подовжити період життєвого циклу бізнесу та забезпечити його стійке функціонування.

Література:

1. Варналій З. С. Мале підприємництво: основи теорії і практики : навч. посібн. / З. С. Варналій. – 4-ге вид., [стер.]. – К. : Вид-во “Знання”, 2009. – 432 с.
2. Говорущко Т. А., Тимченко О. І. Малий бізнес. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 200 с.
3. Гаврилюк О. В. Экономическая интеграция в современном мире: [монографія] / О. В. Гаврилюк, А. П. Румянцев. – К., 1995. – 324 с.
4. Литвиненко В. М. Малий бізнес у світовій економіці: [монографія] / В. М. Литвиненко. – Київ-Ніжин: ТОВ “Видавництво “Аспект-Поліграф”, 2006. – 180 с.
5. Сахарова В. Є. Малий та середній бізнес / За загальною редакцією В. Є. Сахарова. – К. : ВНЗ “Національна академія управління”, 2003. – 368 с.
6. Гесць В. М. Перехідна економіка: підручник / В. М. Гесць, Є. Г. Панченко, Е. М. Лібанова, З. С. Варналей та ін. – К. : Вища школа, 2008. – 591 с.
7. Рыкова И. В. Франчайзинг в деятельности отечественных производителей // Маркетинг в России и за рубежом. – № 1. – 2009. – С. 81-88.