

УДК 330.341.2

Кондратьєва Т.В.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту**Національного університету державної податкової служби України*

ІНСТИТУЦІЙНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ МЕХАНІЗМІВ ВЗАЄМОДІЇ ВЕЛИКОГО І МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

У статті досліджено тенденції розвитку малого, середнього і великого бізнесу як фактора економічного розвитку. Визначено напрями позитивної і негативної динаміки інститутів інтеграції підприємницьких структур. Розроблено модель підтримки інституційної трансформації механізмів взаємодії великого та малого бізнесу.

Ключові слова: інститути, інституційні пастки, самоорганізація, довіра, інформаційна асиметрія.

Кондратьева Т. В. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ТРАНСФОРМАЦИИ МЕХАНИЗМОВ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КРУПНОГО И МАЛОГО БИЗНЕСА В УКРАИНЕ

В работе исследованы тенденции развития малого, среднего и крупного бизнеса как фактора экономического развития. Определены направления положительной и отрицательной динамики институтов интеграции предпринимательских структур. Разработана модель поддержки институциональной трансформации механизмов взаимодействия крупного и малого бизнеса.

Ключевые слова: институты, институциональные ловушки, самоорганизация, доверие, информационная асимметрия.

Kondratieva T.V. INSTITUTIONAL TRANSFORMATION OF THE MECHANISM OF INTERACTION BETWEEN LARGE AND SMALL COMPANIES IN UKRAINE

The tendencies of small, medium and large businesses as a factor of economic development are investigated in this work. The directions of positive and negative dynamics of institutions integrating businesses are defined. The model of support for institutional transformation mechanisms of interaction between large and small businesses is developed.

Keywords: institutions, institutional traps, self-organization, trust, information asymmetry.

Постановка проблеми. Одним із ефективних напрямів розвитку економіки України в процесі інтеграції у загальноєвропейський простір є кооперація малого та середнього бізнесу з великими закордонними партнерами. Включення українських підприємств до технологічного ланцюжка європейських компаній представляється найбільш перспективною національною інноваційною стратегією. Важливість і актуальність розвитку підприємництва безсумнівно як для теоретиків, так і практиків-економістів. Наприклад, доведено, що малий бізнес є кращим інноватором – на розробку рівноцінних винаходів у малих підприємств йде 2,3 року і 87 тис. дол., а у великих – 3,1 роки і 2 млн дол. [4]. З іншого боку, переваги ефекту масштабу великих корпорацій у сучасних умовах є однією з головних конкурентних переваг.

Традиційні методи підтримки малого та середнього підприємництва в Україні довели свою неефективність, неефективність державних програм підтримки підприємництва в Україні є очевидною. Відсутність сформованого досвіду взаємодії, економічної культури, відпрацьованих інституційних механізмів виявляється вирішальним фактором ефективності (а точніше, неефективності) підприємництва. Вітчизняний бізнес вимушений взаємодіяти за гібридними економічними правилами – імпортованими ринковими і успадкованим від командної економіки. В результаті розвиваються такі інституційні деформи, як рейдерство, відкат, тіншові податкові і митні схеми тощо. Природно, що подібний інституційний базис підприємницької взаємодії потребує постійного моніторингу та вдосконалення.

Аналіз досліджень і публікацій. Механізми взаємодії підприємницьких структур є популярним предметом економічних досліджень. Системні провали різних національних програм інституційної підтримки підприємництва досліджені в роботі [12]. Д. Берджес і Д. Штайнхофф емпірично доказали ефективність роботи підприємницьких мереж, що

складаються з великих виробничих кампаній і 500-3000 дрібних бізнес-структур [10]. Моделі Шета, Уебстера та Уінда найбільш розгорнуто описують моделі економічної поведінки на ринку business-to-business [13; 14].

Проблеми формування ефективного інституційного забезпечення конкурентного розвитку підприємництва в Україні, вдосконалення форм інтеграції великих і малих підприємств в Україні досліджені у роботах З. Варналій [1]. Вітчизняними вченими-економістами А.І. Бутенко, М.П. Войнаренко, В.І. Ляшенко досліджені особливості формування кластерів в Україні, режими та механізми сприяння розвитку підприємництва, перспективи використання іноземного досвіду в таких питаннях економічного розвитку [4]. Безсумнівно цінність для дослідження тенденцій розвитку підприємництва становлять також висновки провідних українських вчених, представлені в щорічній Національній доповіді «Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні» [8].

З іншого боку, інституційні інновації, особливо вітчизняні, є достатньо новим предметом наукових дискусій і потребують подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою даної роботи є розробка напрямів вдосконалення інституційних механізмів взаємодії всіх рівнів вітчизняного підприємництва – від малих підприємств до корпорацій для підвищення їх конкурентоспроможності, стабільності і прибутковості.

Виклад основного матеріалу дослідження. З метою статистичної оцінки тенденцій розвитку малого, середнього і великого бізнесу як фактора економічного розвитку в роботі висунуто такі робочі гіпотези:

1. Про вплив показників розвитку великих, середніх та малих підприємств на валовий регіональний продукт (ВРП) в Україні.

2. Про вплив обсягів фінансування програм розвитку підприємництва на показників розвитку великих, середніх та малих підприємств в Україні.

У результаті збору статистичних даних у ході даного дослідження була сформована вибірка показників розвитку великих, середніх та малих підприємств, валового регіонального продукту (ВРП) в Україні, обсягів фінансування програм розвитку підприємництва за 2011-2013 роки (джерело статистичних даних – [6]; кількість спостережень – 78). Статистичний аналіз залежності показника ВРП від кількості великих, середніх та малих підприємств, представлений у таблиці 1.

Таблиця 1

Статистичний аналіз залежності показника ВРП від кількості великих, середніх та малих підприємств в Україні

Назва статистичної оцінки	Статистичний аналіз залежності ВРП від кількості великих підприємств	Статистичний аналіз залежності ВРП від кількості середніх підприємств	Статистичний аналіз залежності ВРП від кількості малих підприємств
Коефіцієнт кореляції	0,987568314	0,959446	0,913104
Коефіцієнт детермінації	0,975291176	0,920538	0,833759
Коефіцієнт детермінації з урахуванням ступенів свободи	0,974816006	0,919009	0,830562
Критерій F	2052,511	602,3971	260,7991

Дані таблиці 1 показують, що ВРП дуже сильно залежить від кількості великих, середніх та малих підприємств в Україні. Але найбільше на обсяги ВРП впливає динаміка кількості великих підприємств.

Статистичний аналіз залежності показника ВРП від обсягів реалізації великих, середніх та малих підприємств, представлений у таблиці 2.

Таблиця 2

Статистичний аналіз залежності показника ВРП від обсягів реалізації великих, середніх та малих підприємств в Україні

Назва статистичної оцінки	Статистичний аналіз залежності ВРП від обсягів реалізації великих підприємств	Статистичний аналіз залежності ВРП від обсягів реалізації середніх підприємств	Статистичний аналіз залежності ВРП від обсягів реалізації малих підприємств
Коефіцієнт кореляції	0,9626	0,941545	0,923272
Коефіцієнт детермінації	0,926598	0,886508	0,852432
Коефіцієнт детермінації з урахуванням ступенів свободи	0,92513	0,884238	0,84948
Критерій F	631,1849	390,5591	288,8257

За наведеними даними залежність показника ВРП від обсягів реалізованої продукції великих, середніх та малих підприємств в Україні може бути визначена як дуже вагома. Про це свідчать значення коефіцієнтів кореляції на рівні 0,96-0,92 та детермі-

нації 0,93-0,85. Тенденція найсильнішого впливу на економічний розвиток регіону великих підприємств також підтверджується.

За результатами збору статистичних даних був також оцінений ступінь залежності показників розвитку великих, середніх та малих підприємств від загальної суми коштів, фактично витрачених з усіх джерел на реалізацію заходів регіональних програм розвитку підприємництва та залучення підприємців до виконання робіт/послуг за державні кошти (табл. 3-4).

Таблиця 3

Результати аналізу залежності кількості підприємств від загальної суми коштів, фактично витрачених з усіх джерел на реалізацію заходів регіональних програм розвитку підприємництва

Назва статистичної оцінки	Показники залежності кількості середніх підприємств	Показники залежності кількості малих підприємств
Коефіцієнт кореляції	0,196068	0,160564
Коефіцієнт детермінації	0,038443	0,025781
Коефіцієнт детермінації з урахуванням ступенів свободи	-2E-05	-0,01319
Критерій F	0,999491	0,66157

Згідно з даними таблиці 3, обсяги фінансування регіональних програм розвитку підприємництва взагалі не впливають на динаміку кількості суб'єктів підприємництва, що говорить про їхню неефективність.

Таблиця 4

Результати регресійного аналізу залежності обсягів реалізації підприємств від загальної суми коштів, фактично витрачених з усіх джерел на реалізацію заходів регіональних програм розвитку підприємництва

Назва статистичної оцінки	Показники залежності обсягів реалізації середніх підприємств	Показники залежності обсягів реалізації малих підприємств
Коефіцієнт кореляції	0,174228	0,114736
Коефіцієнт детермінації	0,030355	0,013164
Коефіцієнт детермінації з урахуванням ступенів свободи	-0,00843	-0,02631
Критерій F	0,782645	0,3335

Так само дані таблиці 4 свідчать про неефективність витрачання коштів регіональних програм розвитку підприємництва, оскільки вони майже не впливають на обсяг реалізації малих та середніх підприємств.

У таблиці 5 проаналізовано вплив обсягів залучення підприємств до виконання робіт/послуг за державні кошти на кількість та обсяги реалізації суб'єктів бізнесу.

Заходи з залучення підприємств до виконання робіт/послуг мають більший ефект аніж програми розвитку підприємництва, оскільки коефіцієнт кореляції значно більший – 0,54-0,5 (табл. 5). Але тенденція неефективності державного впливу підтверджується.

Таблиця 5

Результати регресійного аналізу впливу обсягів залучення підприємств до виконання робіт/послуг за державні кошти на кількість та обсяги реалізації суб'єктів бізнесу

Назва статистичної оцінки	Вплив на кількість		Вплив на обсяги реалізації	
	Середніх підприємств	Малих підприємств	Малих підприємств	Середніх підприємств
Коефіцієнт кореляції	0,517886	0,497494	0,543871	0,507611
Коефіцієнт детермінації	0,268206	0,2475	0,295795	0,257669
Коефіцієнт детермінації з урахуванням ступенів свободи	0,238934	0,2174	0,267627	0,227975
Критерій F	9,162625	8,2226	10,50104	8,677686

Таким чином, результати статистичного аналізу ефективності державної політики в сфері підприємництва свідчать про те, що в Україні існують проблеми з реалізацією програм розвитку підприємництва. Крім того, вітчизняні бюджетні перспективи говорять про те, що навіть така мінімальна державна підтримка малого та середнього підприємництва найближчими роками припиниться.

За відсутності ефективної державної підтримки актуальним стає питання інтеграції великого і малого бізнесу. Дослідники зазначають, що «для економіки розвинених країн характерне поєднання малих, середніх і великих підприємств. ... великі компанії утворюють те ядро сучасних національних народногосподарських комплексів, навколо яких вибудовуються мережі малих підприємницьких структур. ... поєднання великого, середнього і малого підприємницького бізнесу становить механізм відтворення структури бізнесу в економіці країни, а сучасні форми їх взаємодії надають цій структурі динамічну стійкість і здатність до розвитку...» [11]. Активізація взаємодії малих і крупних підприємств, з одного боку сприятиме розвитку підприємств малого бізнесу в умовах кризи, відкриє доступ до ресурсів корпорацій, знизить трансакційні витрати, подовжить період життєвого циклу, підвищить обсяги виробництва і реалізації продукції. З іншого боку – така інтеграція підвищить гнучкість економічної поведінки, забезпечить мінімізацію кількості виробничих та збутових операцій, скорочення технологічного циклу, здешевлення продукції тощо.

Підґрунтям трансформації механізмів інтеграції великого та малого бізнесу в Україні має бути інституційна самоорганізація. Самоорганізація в економіці – це процес формування нових, більш ефективних форм використання обмежених ресурсів на макро- і мікрорівні з метою підтримки стійкості економічної системи. Механізм інституційної самоорганізації економічної системи являє собою сукупність засобів, методів, форм і правил самовільного виникнення, стійкого існування і саморуйнування макроскопічних упорядкованих економічних інституціональних структур.

У випадку взаємодії великого та малого бізнесу йдеться про вироблення нових правил взаємодії та механізмів забезпечення їхнього виконання. Іншими словами, підприємницькі структури мають розробити

ти шляхи стимулювання ефективності та розповсюдження кластерів, аутсорсингу, субпідряду, субконтрактації, франчайзингу, лізингу, інтрапідприємства, інкубаторства, сателітних форм взаємодії. Дві головні проблеми такої інституційної динаміки такі.

Перша впливає із суспільної природи інститутів як товарів. Проблема безбілетника (the free-rider problem) по відношенню до інститутів полягає в тому, що економічні агенти користуються нормами і правилами економічної поведінки незалежно від того, чи вони брали участь у їх провадженні. На відміну від попиту на приватні товари, попит на інститут як суспільне благо безпосередньо виявити складно. Більш того, у споживачів інститутів існують серйозні стимули до спотворення інформації про свої дійсні переваги. Наприклад, у створенні вільної економічної зони (ВЕЗ) зацікавлені всі економічні агенти певного регіону. Припустимо далі, що регіональний союз підприємців створює робочу групу для розробки та лобювання відповідного законопроекту. Кожен з економічних агентів може припускати, що якщо він повідомить достовірну інформацію, то його зобов'язать платити членські внески на фінансування даного проекту. Оскільки користуватися вигодами вільної торгівлі буде дуже багато підприємців, то його особиста готовність брати або не брати участі практично не вплине на вирішення питання про організацію робочої групи. Користуватися ж вигодами особливого митного режиму він буде нарівні з усіма. Отже, раціональному актору краще заявити, що ВЕЗ йому не потрібна, і таким чином уникнути участі в фінансуванні її створення. Або навіть сказати, що цей зовнішньоторговельний режим створить йому додаткові витрати й посилить конкуренцію, і зажадати в разі його організації грошової компенсації. Якщо так буде міркувати більшість, регіон не отримає статусу вільної економічної зони.

Друга проблема створення інституційних інновацій – деформація, викривлення суті економічного інституту, яке може відбуватися в двох формах – здобуття особистих вигод (підпорядкування інституту) і нецільове використання формальних інститутів.

Якщо певний економічний інститут приносить високу ренту, групи спеціальних інтересів можуть обмежувати доступ до нього інших економічних агентів. Наприклад, інститути пільгового кредитування і оподаткування, тендерних закупівель були основою державної підтримки підприємництва. Але фактично доступ до них був захоплений, що призвело до їхнього трансформування в клубні блага, які приносять користь лише невеликій кількості економічних агентів. Отримання особистих вигод шляхом використання тінювих правил здійснення нетінювих трансакцій виявляється також у формі хабарництва. Згідно з існуючими дослідженнями, біля третини операцій в пострадянських країнах здійснюється за схемами відкатів, при цьому їхній середній розмір складає 5-10% від суми операції [2].

Нецільове використання інститутів має місце в тому випадку, коли мотиви і характер звернення до них не відповідають призначенню і сенсу формальних інститутів, в результаті чого втрачається їхня здатність виконувати свою основну функцію. Дослідниками визначена типологія подібних явищ.

Перший тип – експлуатація інформаційної асиметрії – має місце в разі, коли «економічні агенти роблять вигляд, що дотримуються правил використання інститутів, а насправді порушують ці правила у власних інтересах, використовуючи те, що такі порушення є безкарними» [7]. У даному випадку втрача-

ється така важлива функція інститутів, як достовірне розкриття ненаочної інформації і невизначеність поведінки фірми збільшується. Крім того, зменшуються довіра до інституту та збільшується спотворення сприйняття інформації. Звичайно, раціональність і, внаслідок цього, адаптивність економічної поведінки фірми зменшується.

Інший варіант нецільового використання інститутів – це маніпулювання ними. Неповнота формального закріплення інституту дозволяє, формально його дотримуючись, здійснювати діяльність, що суперечить його духу і задуму [7, с. 31]. У випадку, коли інститути виконують функцію приховування тіншової діяльності, мова йде про їхнє використання в якості прикриття.

Описані інституціональні деформації призводять до того, що замість ефекту синергії спостерігається своєрідний «протекційний паразитизм», коли великі корпорації однобічно захоплюють інноваційну ренту в процесі кооперації з дрібними підприємницькими структурами.

З огляду на зазначені інституційні паски, держава як головний інституційний підприємець і гарант повинна підтримати (законодавчо, організаційно і фінансово) створення інститутів взаємодії великого та малого бізнесу за допомогою таких механізмів:

1. Підтримка створення інформаційно-аналітичної тендерної системи, що включає віддалене обслуговування, зв'язує за допомогою веб-технологій автоматизовані робочі місця операторів та уповноважених осіб підрядників, розташованих у різних географічних зонах земної кулі [11] для формування ефективної інфраструктури виробництва, включаючи вбудовування вітчизняних та іноземних підприємств

емств малого та середнього бізнесу в технологічні ланцюжки транснаціональних корпорацій.

2. Підтримка створення вітчизняними підприємствами систем підтвердження якості (державні програми впровадження систем управління якістю). Сучасні дослідники відзначають, що наразі в умовах нецінної конкуренції великі фірми найбільше зацікавлені в високій якості виробів. Питання стандартизації та сертифікації відстоять окремим блоком в програмах інтеграції України і ЄС. Консультативна, інформаційна, організаційна підтримка впровадження сучасних систем управління якістю підприємствами малого бізнесу.

3. Підвищення рівня інституційної довіри в економічній системі шляхом ефективного захисту приватної власності, договорів, розвитку системи страхування бізнес-ризиків, державного гарантування кредитів.

4. Пільгове оподаткування капіталу, інвестованого великими фірмами в розвиток, заохочення створення інститутів венчурного інвестування.

5. Створення місцевих інформаційно-консультативних центрів підтримки взаємодії малого та великого бізнесу – використання досвіду Чехії, Китаю, США (SBDCs – Small Business Development Centers, центри жінок-підприємців (WBCs), у яких на даний час такою мережею охоплено понад 95% території країни. Наприклад, американські центри в рамках програм «7а» і «504» надають безліч різноманітних послуг, пов'язаних з конкретними проектами у самих різних сферах (від бізнесу на дому до міжнародної торгівлі; від технічного сприяння до кваліфікованого бізнес-аналізу і оформлення заявок на отримання кредитів [3]. Для українських підприємців дієвою може стати навіть допомога в проведенні перемовин з іноземними партнерами.

6. Організація міжнародних ярмарок, виставок товарів і технологій. Нині лідером в проведенні «trade fair» та «expo» є Німеччина – близько 2/3 заходів проходять Ганновері, Франкфурті, Кельні, Дюссельдорфі і в Мюнхені. В Китаї виставково-ярмарковий бізнес щороку зростає на 15-20%, приносячи мільярди прибутку [5]. Особливо перспективним даний напрям стає, якщо враховувати менталітет вітчизняних підприємців. Згідно з опитуваннями, при пошуку партнерів бізнесмени віддають перевагу особистим зв'язкам і рекомендаціям колег (95,4%), знайомствам на різних зустрічах, виставках, ярмарках (74,3%) [9].

Запропонована модель підтримки інституційної трансформації механізмів взаємодії великого та малого бізнесу представлена на рисунку 1.

Висновки з проведеного дослідження. В умовах обмеженості державної підтримки розвитку підприємництва в Україні питання взаємодії великого і малого бізнесу набуває особливої важливості. Активізація й ефективність вироблення нових пра-

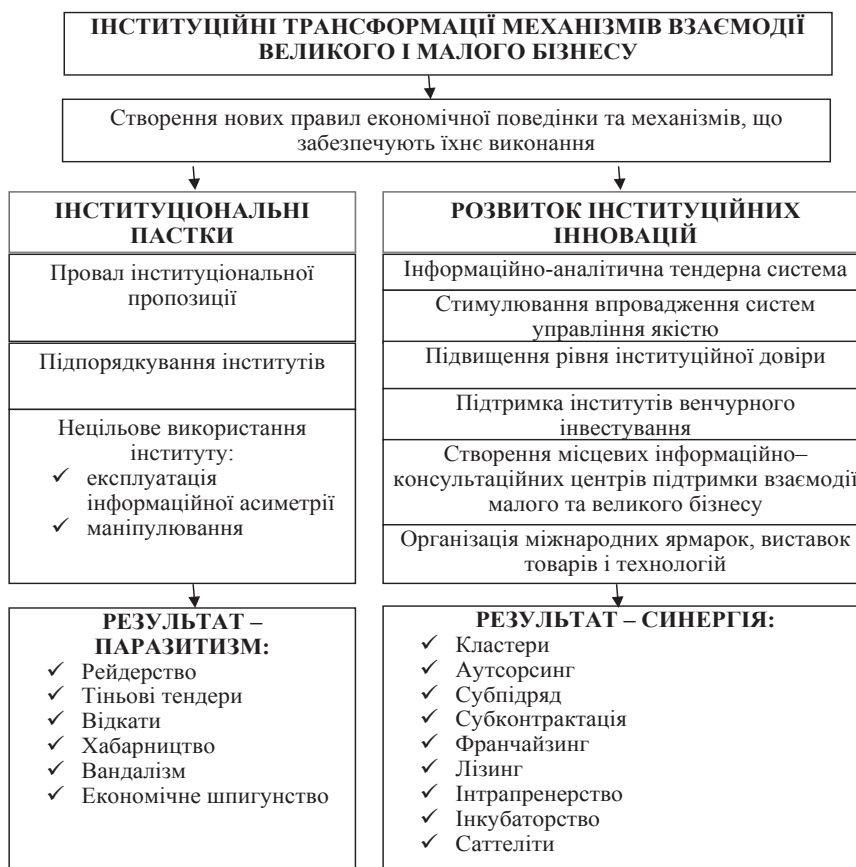


Рис. 1. Модель підтримки інституційної трансформації механізмів взаємодії великого та малого бізнесу

вил взаємодії та механізмів забезпечення їхнього виконання економічними суб'єктами визначаються напрямками інституціональної трансформації. У разі підтримки і спрямування інституційної динаміки підприємницькі структури ефективно співпрацюють шляхом створення кластерів, аутсорсингу, субпідряду, субконтрактації, франчайзингу, лізингу, інтрапренерства, інкубаторства, сателітних форм взаємодії. У разі попадання і інституційні пастки відбувається викривлення, деформація інститутів взаємодії і розповсюдження таких опортуністичних правил поведінки, як рейдерство, тіньові тендери, відкати, хабарництво, вандалізм, економічне шпигунство. Держава як головний інституційний підприємець має спрямовувати інституційну динаміку шляхом створення інформаційно-аналітичної тендерної системи, підтримки створення систем підтвердження якості на вітчизняних підприємствах, підвищення рівня інституційної довіри в економічній системі, встановлення пільгового оподаткування капіталу, інвестованого великими фірмами у розвиток, заохочення створення інститутів венчурного інвестування, створення місцевих інформаційно-консультаційних центрів підтримки взаємодії малого та великого бізнесу, організації міжнародних ярмарок, виставок товарів і технологій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Варналій З.С. Пріоритети вдосконалення державної політики розвитку малого підприємництва в Україні / З.С. Варналій, Т.Г. Васильців, Д.С. Покришка // Стратегічні пріоритети. – № 2(31). – 2014. – С. 49-54.
2. Денисов Д. Территория отката // Бизнес-журнал. – 2005. – № 8. – С. 41-43.
3. Домбровський В.С. Фінансове забезпечення функціонування і розвитку підприємств малого бізнесу на регіональному рівні : дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.04.01. «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / Домбровський. – Суми, 2006. – 205 с.
4. Модернізація механізмів розвитку малого та середнього бізнесу : моногр. / А.І. Бутенко, М.П. Войнаренко, В.І. Ляшенко та ін. ; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2011. – 326 с.
5. Офіційний сайт Всесвітньої асоціації виставкової індустрії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ufinet.org/>.
6. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
7. Полищук Л.И. Нецелевое использование институтов: причины и следствия / Л.И. Полищук // Вопросы экономики. – 2008. – № 8. – С. 28-44.
8. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні : Національна доповідь / К.О. Ващенко, З.С. Варналій, В.Є. Воротін, В.М. Геєць, Е.М., Кужель О. В., Лібанова та ін. – К. : Держкомпідприємство, 2008. – 226 с.
9. Шатских А.В. Совершенствование взаимодействия малых предприятий и крупных корпоративных структур в российской экономике : автореф. дис. ... на соискание науч. степени доктора экон. наук : спец. 08.00.05. «Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями и комплексами промышленности)» / А.В. Шатских. – М., 2007. – 26 с.
10. Штайнхофф Д. Основы управления малым бизнесом / Д. Штайнхофф, Д. Берджес. – М. : БИНОМ, 1997. – 493 с.
11. Якупов А.И. Моделирование эффективного управления интеграцией субъектов малого и среднего бизнеса в экономический комплекс крупного промышленного предприятия : автореф. дис. ... на соискание науч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями и комплексами промышленности)» / А.И. Якупов. – Ижевск, 2010. – 25 с.
12. Carter S. Enterprise and Small Business: Principles, Practice and Policy / Carter S., Jones Evans D. – Pearson Education Limited, 2006. – 590 p.
13. Frederick E. A General Model for Understanding Organizational Buying Behavior / Frederick E. Webster, Jr. and Yoram Wind // The Journal of Marketin. – Vol. 36. – No. 2(Apr., 1972). – P. 12-19.
14. Sheth J.N. A Normative Model of Retaining Customer Satisfaction / Sheth J.N. // Gamma News Journal. – 1994. – July-August. – P. 4-7.