

8. Розробка методик оцінки ефективності реструктуризації підприємств, зокрема методик оцінки впровадження нових організаційних структур управління. Актуальність цієї проблеми є очевидною, оскільки напрацьовані впродовж багатьох років методики орієнтовані на неприйнятні в нинішніх умовах господарювання критерії і методи оцінки.

1. Кальніченко Л.Ф. *Актуальні проблеми підвищення ефективності процесу реструктуризації підприємств в Україні // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 1999. – № 10. – С.60.* 2. Нізалов Д.В. *Основні напрями структурної реорганізації промислових підприємств України // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 1997. – № 8. – С. 66.* 3. Федулова Л.І. *Організаційно-методологічні аспекти реструктуризації промислових підприємств // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 1997. – № 8. – С.70.* 4. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. *Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учеб. для вузов / Пер. с англ. – М., 1998.* 5. Мізерна Т. *Про реструктуризацію підприємств // Економіка України. – 1999. – № 2. – С. 87.* 6. *Банківська енциклопедія / Під ред. А.М.Мороза. – К., 1993.* 7. *Schonberger Richard J. World Class Manufacturing. The Lessons of Simplicity Applies. – New-York, 1986. P. 205.*

УДК 001.895

О.С. Тарновецька

Національний університет “Львівська політехніка”

УЧАСНИКИ ВЕНЧУРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ВЗАЄМИН МІЖ НИМИ

© Тарновецька О.С., 2001

Розкрито організаційні форми венчурного підприємництва як одного з стратегічних напрямів розвитку сучасної економіки та розроблено ефективну структуру взаємин між учасниками венчурного підприємництва.

The article is devoted to study of organizational forms of venture business, as one of strategic directions of development of modern economy and development off an effective structure of mutual relation between participants.

Для розгляду питання щодо учасників венчурного підприємництва та організації взаємин між ними необхідно передусім зупинитися на визначенні понять “венчурне підприємство (бізнес)” та “венчурне підприємство (фірма)”.

Ряд вчених [1–7] визначають венчурне підприємництво як “ризикову діяльність, у процесі якої створюються і впроваджуються у виробництво нові товари, технології, послуги та фірма проникає у нову для неї сферу діяльності”.

Є.Рузавіна і Н.Шеховцова [7, с. 100] розглядають венчурне підприємництво як “...засіб оволодіння сучасним науково-технічним процесом...” А.М.Поручник і Л.Л.Антонюк [5, с.11] стверджують, що венчурне підприємництво виконує “функцію локомотиву, здатного рухати вперед економіку країни і забезпечити її конкурентоспроможність у ряді головних галузей економіки”.

Розглянувши ці та інші варіанти визначення дослідниками понять “венчурне підприємництво”, пропонуємо власне формулювання: венчурне підприємництво – це вид економічної діяльності, що супроводжується дослідженням і апробацією наукових ідей, розробок, нових товарів, технологій, послуг тощо і здійснення якої пов’язане з високим ступенем ризику.

На підставі теоретичних досліджень можна стверджувати, що основними організаційними структурами венчурного підприємництва є: внутрішні венчури, що створюються і функціонують всередині корпорації, зовнішні венчури, що створюються на пайових засадах крупними інноваційними підприємствами (корпорації, холдинги, концерни, консорціуми, ФПГ тощо) та малі інноваційні фірми, що використовують капітал інвестиційних фондів.

У багатьох літературних джерелах надається визначення поняття “венчурне підприємство”, однак, на наш погляд, найвичерпніше визначення дається в [5, с. 11], де зазначається, що “венчурні підприємства – це малі підприємства у прогресивних у технологічному відношенні галузях економіки, які спеціалізуються у сферах наукових досліджень, розробок, створення і впровадження інновацій, організація яких пов’язана з підвищеним ризиком”.

Малі венчурні підприємства поділяють за різними класифікаційними ознаками.

А.М.Поручник і Л.Л.Антонюк [5] здійснюють класифікацію малих венчурних підприємств за трьома ознаками:

1. Вид спеціалізації:

- товарна (основним фактором, що визначає профіль діяльності венчурного підприємства, є продукт);
- ресурсна;
- технологічна.

2. Вид науково-технічної продукції

3. Ступінь охоплення стадій циклу “дослідження – впровадження”.

Я.Д.Плоткін і А.В.Дубодєлова [3] виділяють такі типи венчурних підприємств у сфері НТП:

- впроваджувальні – спеціалізуються на практичному освоєнні науково-практичних розробок;
- дослідні – їх діяльність поширюється на стадію досліджень і розробок;
- обслуговувальні – технічне обслуговування нововведень;
- експертні – аудиторські роботи, консультування.

Залежно від інвестиційних перспектив науковці [5, с. 11] виділяють три типи венчурних підприємств: низькопотенційні, венчури середнього ринку, високопотенційні підприємства.

Всі описані вище класифікації венчурних підприємств не є повністю вичерпними, однак забезпечують більш повне осмислення цього явища. Враховуючи наявні класифікації венчурних підприємств, пропонуємо власну класифікацію (див. таблицю).

Класифікація венчурних підприємств

Ознаки класифікації	Види венчурних підприємств
1. За видом спеціалізації	а) товарні б) ресурсні в) технологічні
2. За видом науково-технічної продукції	а) підприємства, що спеціалізуються на виробництві техніки б) підприємства, що спеціалізуються на виробництві технологій
3. За ступенем охоплення стадій циклу “дослідження – впровадження”	а) дослідницькі б) розробницькі в) консультативні г) обслуговувальні д) впроваджувальні
4. За ступенем інвестиційної зацікавленості	а) низькопотенційні б) венчури середнього ринку в) високопотенційні
5. За місцем в організації	а) внутрішні б) зовнішні

Використання запропонованої класифікації венчурних підприємств забезпечує:

- отримання чіткішої інформації про створення і функціонування венчурних підприємств;

- вирішення інвесторами питання фінансування діяльності венчурних підприємств;

- створення системи стимулювання діяльності венчурних підприємств.

Надалі варто зупинитися на розгляді питання щодо заснування венчурного підприємства.

Більшість дослідників виділяють чотири етапи заснування венчурного підприємства. На першому етапі група винахідників, науковців, розробників, використовуючи початковий капітал (власні кошти і позики), засновує у формі ТзОВ компанію з виробництва науково-технічної продукції, послуг тощо. На другому етапі засновники розробляють стратегію діяльності венчурної фірми, вивчають ринок і здійснюють підготовку виробництва. На третьому етапі відлагоджується технологія і розширюється виробництво. Четвертий етап – освоєння нових капіталовкладень та розширення ринків збуту.

Як вже було раніше зазначено, одними з основних організаційних форм венчурного підприємництва є внутрішні й зовнішні венчури, що створюються на пайових засадах крупними корпораціями.

Венчурні підприємства намагаються підтримувати зв'язки одночасно з декількома корпораціями, що дає змогу витримувати коливання ринкової економіки під час спаду попиту на продукцію. Корпорації намагаються зробити порівняно самостійними ті підрозділи корпорації, науково-технічна діяльність яких пов'язана з найбільшим комерційним ризиком. Для цього створюються внутрішні венчури (спін-офф), які мають матричну структуру управління, достатній рівень самостійності, працюють як тимчасовий колектив за визначеною цільовою програмою та призначені для завоювання нових ринків збуту продукції та проникнення у нові галузі. Автономність венчурних підрозділів корпорації призводить до зниження ризику, пов'язаного з диверсифікацією виробництва [5].

Другою організаційною формою венчурного капіталу є зовнішні венчури. Багато науковців стверджують, що створення зовнішнього венчуру є наступним кроком в розвитку венчуру внутрішнього. Оскільки у разі, якщо розроблений проект внутрішнього венчуру виявиться ефективним, тобто розроблений продукт, послуга чи будь-яка ідея користується попитом на ринку та відповідає встановленим параметрам, то підрозділ реорганізують для масового виробництва товарів у межах тієї ж компанії або перепродають іншій, або утворюється “зовнішній венчур” (спін-аут), який поступово налагоджує зв’язки з іншими корпораціями, з метою створення спільних фондів венчурного фінансування.

Варто відзначити, що, зокрема, венчурні фонди Європи спрямовують свої інвестиції у такі галузі [5] :

- виробництво товарів народного споживання – 18.3 %;
- виробництво промислової продукції – 18.4 %;
- зв’язок, комп’ютери, електроніка – 15,5 %;
- фінансові послуги – 6,3 %.

Багато вчених у своїх дослідженнях приділяють велику увагу розгляду такого поняття, як “програми “своєків””, що відрізняються від внутрішніх венчурів меншим рівнем формалізації і сприяють підвищенню ефективності реалізації інноваційних проектів. У межах таких програм створюються грошові фонди внутрішньокорпоративного венчурного капіталу, кошти яких надаються “своєкам” – представникам фірми. При виникненні будь-якої нової ідеї працівник корпорації може звернутися до “своєків”, які у разі зацікавлення даною пропозицією і перспективи її розвитку надають кошти на розробку і реалізацію певної інновації.

Я.Д.Плоткін і А.В.Дубодєлова порівнюють “своєків” з “...багатими “ангелами” ризикового капіталу, діяльність яких не зв’язана формальними процедурами, звітністю тощо” [3].

Однією з найбільших венчурних структур є науково-дослідні консорціуми. Більшість дослідників стверджують, що на сучасному етапі в США зареєстровано близько 60 таких консорціумів. Найбільш поширені вони в наукомістких галузях, наприклад, в мікроелектроніці.

У світовій практиці виділяють три типи науково-дослідних консорціумів, які відрізняються за сферою своєї діяльності :

- консорціуми, орієнтовані на проведення довгострокових досліджень і мають власну науково-дослідну базу, лабораторії, дослідні підприємства, інформаційні центри;
- консорціуми, націлені на активізацію і прискорення досліджень, розпочатих університетами та іншими науковими установами, і, як правило, не мають власних лабораторій і устаткування;
- консорціуми, діяльність яких спрямована на здійснення функцій контролю та вироблення єдиних галузевих стандартів.

Функціонування спільних фондів венчурного фінансування забезпечує стійкість і стабільність діяльності крупних корпорацій.

Визначальне місце у венчурному підприємстві займають організаційні структури, які створюють сприятливі умови для стартового функціонування ризикових підприємств, а саме: технополіси, технопарки, інкубатори.

Наведемо огляд можливих організаційних структур з позицій різних науковців.

Е.Рузавіна і Н.Шеховцова розглядають технополіси як ““фінансові оазиси” для підприємств, які займаються інноваційною діяльністю”. Народжувані в них фірми мають надійний захист від несприятливого впливу зовнішнього середовища і диктату монополістичних лідерів. Технополіси отримують великі асигнування з боку державних і місцевих органів. До того ж додається пільгове оподаткування підприємств і можливість одержання довгострокових банківських кредитів, що дає змогу технополісу виконувати роль фінансового диверсифікатора. В технополісах об’єднуються капітали держави, комерційних банків, промислових корпорацій, венчурних фірм, благодійних фондів і особисті заощадження громадян. Ризик діяльності венчурних фірм розподіляється між всіма кредиторами.

А.М.Поручник і Л.Л.Антонюк стверджують, що технополіси є “...генераторами створення нових технологій і забезпечення високих норм прибутків на вкладені інвестиції” [5].

Л.Ф.Радзієвська і С.І.Волощенко вважають, що “...інкубатори є однією з найбільш потенційно сильних форм забезпечення економічного впливу на малий наукомісткий бізнес...” [6].

Інкубатор – це спеціалізована організація (або підрозділ крупної компанії), що створюється для забезпечення сприятливого підприємницького середовища для діяльності малих ризикових фірм. Інкубатори здебільшого існують на кошти федеральних бюджетів чи їх комунальних органів, орендної плати підприємців, що користуються їхніми послугами, доходів від володіння акціями малих інноваційних фірм, що вийшли з інкубаторів, коштів університетів та інших навчальних закладів тощо [5].

Ряд вчених виділяють такі функції інкубаторів:

- проведення експертизи для створення нової фірми;
- фінансування клієнтів. Венчурний капітал, як правило, остерігається великих вкладень в нові ризикові фірми. У цьому разі рекомендації спеціалістів інкубаторів забезпечують отримання кредитів або фінансування на початкових стадіях формування фірми;
- сприяння економічному розвитку регіонів підвищенням зайнятості їх населення і активізації підприємницької діяльності;
- ресурсне забезпечення.

Перелік функцій інкубаторів, на нашу думку, може бути доповнений ще й такими, як: здійснення інкубаторами наукового консультування інноваційних проектів та надання інформаційного забезпечення.

– Л.Ф.Радзієвська і С.І.Волощенко поділяють клієнтів інкубаторів за трьома групами [6]:

- виробники нової продукції, розробка якої знаходиться на стадії створення зразку. Таким венчурним фірмам надаються послуги з оренди виробничих площ, лізингові послуги, здійснюються експертні оцінки та консультаційно- посередницькі операції;
- малі венчурні фірми, що знаходяться на стадії розробки науково-технічних ідей;
- дрібні підприємства сфери ділових послуг, що проходять період не тільки організаційного становлення, а й навчання персоналу.

Наведена класифікація, на нашу думку, не є вичерпною і вимагає певного доповнення, оскільки послугами інкубаторів можуть користуватися не лише малі венчурні підприємства та дрібні підприємства сфери ділових послуг, а й будь-які підприємства, що на етапах становлення і розвитку потребують певної фінансової допомоги.

А.М.Поручник і Л.Л.Антонюк визначають технопарк як “технологічний центр, організований на спеціально відведених територіях, на яких знаходяться і функціонують науково-дослідні інститути, лабораторії, експериментальні центри та невелика кількість підприємств з передовою технологією, що виконують замовлення по розробці і втіленню в життя нових товарів, послуг, ідей тощо” [5].

У зарубіжній економічній літературі виділяють такі види технопарків:

- *дослідно-конструкторські парки* – це об’єднання наукомістких фірм або дослідницьких підрозділів, що створюються для використання прикладних науково-дослідницьких робіт і проектування нових виробів, однак серійне виробництво їх відбувається поза межами цих парків;

- *промислові парки* – це об’єднання фірм, що базуються на спільному використанні земельної ділянки, службових приміщень і деяких видів послуг (копіювання, друкування тощо), що створюються для вирішення проблеми з розташування виробництва;

- *грюндерські центри* – призначені для надання початкової допомоги підприємствам переробної промисловості;

- *технологічні центри* – це об’єднання фірм, що забезпечують впровадження розробок у галузі високих технологій.

Подальше фінансування діяльності венчурних підприємств за умови ефективного їх функціонування на початковій стадії здійснюють: інноваційні фонди, страхові компанії, пенсійні фонди, державні структури підтримки малого бізнесу, інноваційні банки тощо.

Інноваційні фонди ризикового капіталу створюються з багатьох джерел: капіталу корпорацій, банківських кредитів, пенсійних фондів, особистих заощаджень громадян, місцевого бюджету.

Ю.Бендерський розглядає інноваційні фонди як “...інтелектуальні диверсифікати, які тісно пов’язані з багатьма фірмами, особливо на найважчих етапах їх життєвого циклу” [1]. Інноваційні банки, спільно з впровадницькими організаціями, проробляють графік проектних робіт, розв’язують питання збуту, добирають менеджерів найвищої кваліфікації, проводять експертизу і патентний аналіз.

Після отримання фінансової підтримки з боку описаних вище структур венчурні підприємства впроваджують завершені нововведення у виробництво, продають новітні розробки на біржах, що займаються вивченням потреб на вдосконалення виробничих процесів, реалізацією аналітичних досліджень щодо інноваційних пропозицій, наданням фінансових гарантій під реалізацію нових проектів та, в остаточному результаті, венчурні підприємства поставляють на ринок нові товари, послуги, механізми тощо.

Згідно з статистичними даними, отриманими деякими дослідниками, у Європі існують такі методи виходу незалежних фондів з венчурного підприємництва (в мільйонах ЕКЮ):

- продаж акцій – 786;
- продаж фірми стратегічному інвестору – 1705;
- інші форми продажу – 693;
- списано на збитки – 518.

У результаті опрацювання багатьох літературних джерел нами розроблена схема взаємин між учасниками венчурного підприємництва (див. рисунок).

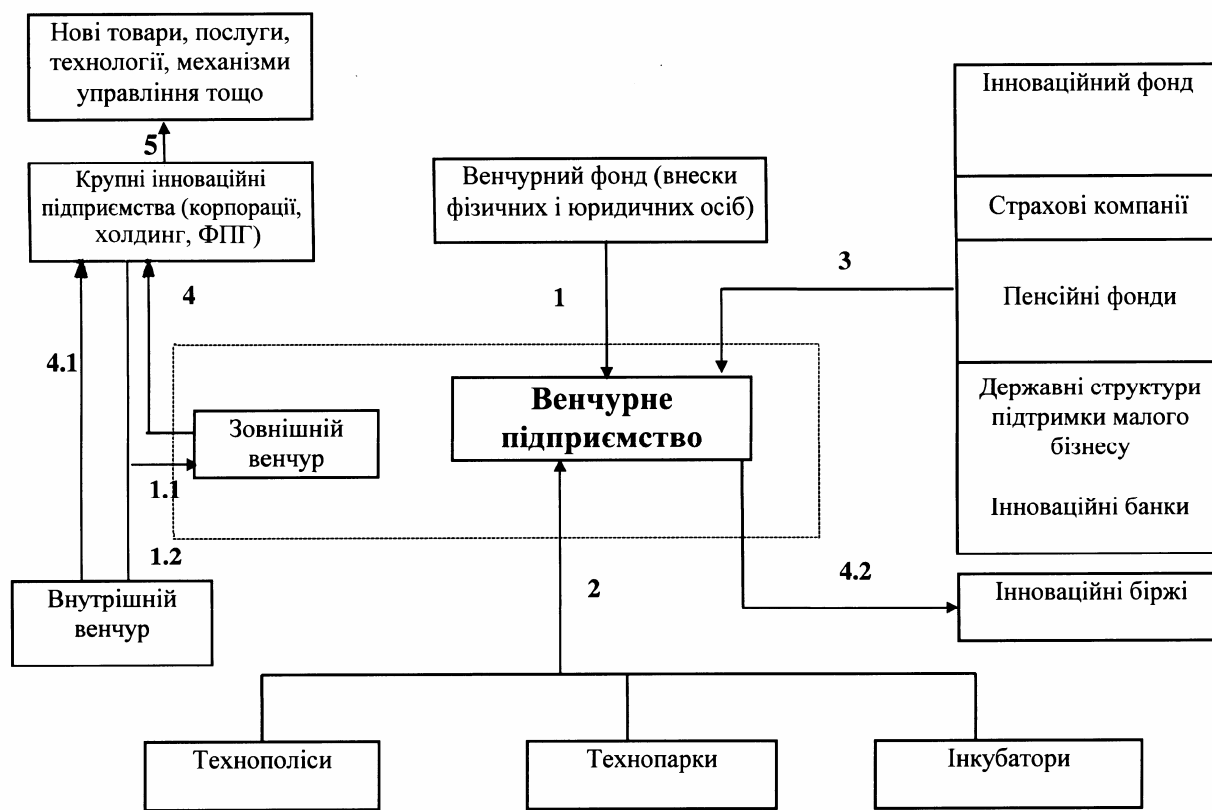


Схема взаємин між учасниками венчурного підприємства:

- 1 – надання коштів на початковій стадії заснування венчурного підприємства;
 1.1 – надання коштів великими інноваційними підприємствами для створення зовнішнього венчуру;
 1.2 – надання коштів великими інноваційними підприємствами для створення внутрішнього венчуру; 2 – можливості використання сприятливих умов для функціонування венчурної фірми; 3 – подальше фінансування діяльності венчурної фірми за умови ефективного її функціонування на початковій стадії;
 4, 4.1 – впровадження завершених нововведень у виробництво;
 4.2 – продаж завершених нововведень на біржах;
 5 – випуск нових товарів, послуг, механізмів на ринок.

Використання запропонованої нами структури взаємин між учасниками венчурного підприємництва забезпечує:

- формування фінансових джерел для ефективного реалізації інноваційних проектів;
- зменшення ризику реалізації інноваційних проектів через його розподіл між учасниками.

1. Бендерський Ю. Роль інвестицій та інновацій в реструктуризації економіки // *Економіка України*. – 1998. – № 9. – С. 39–47. 2. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. *Фінансовий словник*. – 3-тє вид., виправ. та доп. – К., 2000. 3. Плоткін Я.Д., Дубодєлова А.В. *Підприємцю про підприємництво. Зарубіжний досвід*. – Львів, 1999. 4. Покропивний С. *Інноваційний менеджмент у ринковій системі господарювання* //

Економіка України. – 1995. – № 2. – С. 24–31. 5. Поручник А.М., Антонюк Л.Л. Венчурний капітал: зарубіжний досвід та проблеми становлення в Україні. – К., 2000. 6. Радзиевская Л.Ф., Волощенко С.И. Уроки рискованого бізнесу: обзорная информация. – К., 1992. – Вып. 1. – 27 с. 7. Рузавина Е., Шеховцева Н. Венчурный капитал и инновации // Рос. экон. журн. – 1992. – № 7. – С. 100–108.

УДК 332.14

А.М. Тибінь

Тернопільська академія народного господарства

ФОРМУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕРЕДОВИЩА В РЕГІОНІ (на прикладі Тернопільської області)

© Тибінь А. М., 2001

Розглянуто функції підприємництва, аналізуються його тенденції у Тернопільській області, охарактеризовано регіональні умови розвитку підприємництва, названо головні напрями регіональної політики з підтримки малого та середнього бізнесу в регіоні, а також визначено завдання регіональних органів управління щодо розвитку підприємництва.

In the article the functions of business are considered, its tendencies in Ternopil region are analyzed. The regional conditions of business development are characterized, basic trends of regional policy on small and middle-sized business in the region are determined. The tasks of the regional administration bodies on business development are regarded.

Світовий досвід і практика господарювання доводять, що підприємництво є найпрогресивнішою системою ведення господарської діяльності. Функції підприємництва різноманітні.

По-перше, це – гнучка форма організації виробництва, яка оперативно реагує на потреби ринку, найновіші досягнення науково-технічного прогресу, сприяє своєчасним структурним зрушенням в економіці.

По-друге, підприємництво відіграє надзвичайно важливу роль у формуванні конкурентного середовища. Воно допомагає утвердженню конкурентних відносин, і є антимонопольним за своєю природою.

По-третє, підприємництво робить вагомий внесок у вирішення проблеми зайнятості. Ця функція проявляється у здатності підприємництва створювати нові робочі місця і поглинати надлишкову робочу силу під час циклічних спадів та структурних зрушень економіки. У розвинутих країнах на мале підприємництво припадає в середньому 50 % всіх зайнятих та до 70–80 % нових робочих місць.

По-четверте, підприємництво відіграє значну роль у пом'якшенні соціальної напруги і демократизації ринкових відносин, бо саме воно є фундаментальною основою формування