

УДК 339.13.027

**«ГАЗЕЛІ» МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ: ОСОБЛИВОСТІ
ФУНКЦІОНУВАННЯ В КРАЇНАХ ІЗ ВИСОКИМ КОНКУРЕНТНИМ СТАТУСОМ***Галан Н. І.*

Досліджено особливості функціонування швидкозростаючих підприємств малого та середнього бізнесу в країнах із високим конкурентним статусом. Виявлено специфічні ознаки та тенденції розвитку, притаманні цим підприємницьким структурам.

Ключові слова: малий та середній бізнес, “газелі” малого та середнього бізнесу, швидкозростаючі підприємства, підприємництво

Усі країни із високим конкурентним статусом офіційно визнали важливу роль малого та середнього бізнесу в забезпеченні позитивної динаміки соціально-економічного розвитку. Малий та середній бізнес у розвинених ринкових економіках має високий рівень розвитку, характеризується значним внеском у створення ВВП, забезпечення зайнятості, розробку, впровадження та комерціалізацію інновацій. З погляду як створення і впровадження інновацій, так і забезпечення високих темпів економічного зростання найважливішими в сегменті малого та середнього бізнесу є приблизно 10% підприємств, які характеризуються найвищими темпами зростання (так звані “газелі” малого та середнього бізнесу).

Підприємства цього типу, за оцінками експертів ОЕСР, у країнах із високим конкурентним статусом складають від 5% до 10% загальної кількості суб’єктів малого та середнього бізнесу [1, с. 43]. В більшості розвинених країн вони є самостійним об’єктом досліджень. Феномен швидкозростаючих малих та середніх підприємств знаходиться у центрі уваги таких науковців як З. Акс, Л. Антонюк, В. Баумоль, П. Вестхед, М. Геннен, П. Джонсон, П. Каттуман, К. Конвей, В. Ляшенко, М. Мейер, Д. Сторі, Д. Фрімен, В. Хахулін. Разом із експертами ОЕСР вони створили концептуальну основу майбутніх досліджень цього явища, цікавого як для власників бізнесу, так і для органів державного управління.

Метою статті є виявлення специфічних рис швидкозростаючих підприємств (“газелей”) малого та середнього бізнесу, а також тенденцій їх розвитку в країнах із високим конкурентним статусом.

Назву “газелей” в науковій літературі отримали підприємства малого та середнього бізнесу зі здатністю до швидкого зростання у короткостроковій перспективі.

Кількісний критерій швидкого зростання було запроваджено Монітором глобального підприємництва (англ. *GEM — Global Entrepreneurship Monitor*) тільки у 2007 р. Швидкозростаючими є ті підприємства малого та середнього бізнесу, які протягом п’яти років діяльності створили хоча б 20 нових робочих місць [2, с. 8].

Визначна особливість таких підприємницьких структур полягає у тому, що саме ці підприємства створюють від 50 до 60% нових робочих місць. Однак простежується значна варіація між країнами: тоді як у Франції, Італії та Нідерландах частка нових робочих місць, що створюються цими підприємствами, складає в середньому 52%, цей відсоток значно нижчий у Канаді (32%) та значно вищий — в Іспанії (88%) [3, с. 43—44].

Слід зазначити, що в більшості країн (тільки Нідерланди можуть вважатися явним винятком) швидкозростаючі підприємства малого та середнього бізнесу, які належать до різних категорій за кількістю зайнятих (до 49 осіб, 50—99 осіб, 100—199 осіб, 200—249 осіб), забезпечують майже однаковий внесок у створення нових робочих місць.

Великомасштабне дослідження, здійснене дослідниками *GEM* у 2000—2006 рр., виявило різні очікування швидкого зростання серед власників малих та середніх підприємств — новачків (“віком” до 3,5 років) у країнах із високим конкурентним статусом. Так, найвищий рівень очікувань щодо високих темпів зростання (понад 15%) протя-

гом перших років підприємницької діяльності мають власники малого та середнього бізнесу в Сінгапурі. Для більшості країн — ключових інноваторів (Велика Британія, Данія, Нідерланди, Німеччина, США, Швейцарія, Швеція) цей показник знаходиться в межах 10—15%, тоді як для Бельгії, Італії, Норвегії, Фінляндії, Франції та Японії він не перевищує 10%. [2, с. 27—28]. Такі результати дозволяють зробити припущення про можливе збільшення в цих країнах кількості швидкозростаючих малих та середніх підприємств до 10—15% від загальної кількості суб'єктів малого та середнього бізнесу.

Згідно зі статистичними даними ОЕСР, “газели” малого та середнього бізнесу зосереджені в наукоємних галузях (хімічна, фармацевтична галузі, електроніка), сфері ділових послуг (розробка програмного забезпечення, обробка інформації, технічне тестування продукції, здійснення маркетингових досліджень, створення та розміщення реклами, бізнес-консультування), освіти та охороні здоров'я. Відповідно, саме ці суб'єкти є найактивнішими у виконанні наукових досліджень, розробці та впровадженні інноваційних продуктів і послуг. Так, наприклад, у Франції 13% усіх підприємств малого та середнього бізнесу виконують НДДКР, тоді як для групи швидкозростаючих підприємств цієї категорії частка інноваційних підприємств дорівнює 33% [1, с. 49].

Типи та темпи зростання “газелей” малого та середнього бізнесу відрізняються на різних етапах їх життєвого циклу. На перших етапах функціонування швидкозростаючі підприємства малого та середнього бізнесу характеризуються найвищими темпами зростання, що супроводжується активним створенням нових робочих місць. У процесі подальшого розвитку цих суб'єктів підприємництва темпи їх зростання уповільнюються, але можуть бути відтворені до первинного рівня шляхом успішного злиття чи поглинання.

Саме для підприємств малого та середнього бізнесу із найвищими темпами зростання в більшості розвинених країн характерною ознакою є їх концентрація в регіонах із підвищеним рівнем економічної та інноваційної активності. Регіональна концентрація таких підприємств має багато спільного з промисловими кластерами, які також називаються промисловими районами, промисловими округами, новим промисловим середовищем або регіональними промисловими комплексами залежно від особливих характеристик того чи іншого типу промислової агломерації [4—7]. М. Портер, найвпливовіший серед дослідників цього феномена, вжив термін “промисловий кластер”, що став нормативною категорією у цій галузі. М. Портер визначає кластер як “сконцентровані за географічними ознаками групи взаємопов'язаних компаній, спеціалізованих постачальників та постачальників послуг, фірм у суміжних галузях та асоційованих інститутів (наприклад, університетів, агенцій із стандартизації, а також торгових об'єднань) у певних галузях, що конкурують, але разом з тим і співпрацюють” [6, с. 199]. Хоча, за М. Портером, концентрація виробництва у межах визначених локалізованих територій не є достатнім чинником для формування кластера, вона посилює внутрішню конкуренцію, і, в свою чергу, сприяє створенню і впровадженню інновацій та забезпечує постійне економічне зростання. Кластери є своєрідним рушієм економічного прогресу завдяки:

- збільшенню продуктивності (забезпечується кращий доступ до необхідних ресурсів, інформації, інфраструктури та колективних благ);
- підвищенню інноваційного потенціалу підприємств (у межах кластера швидкість поширення технологій значно вища, ніж поза його межами, до того ж, конкуренція в межах кластера змушує підприємства впроваджувати інновації);
- стимулюванню створення нових підприємств (наймані службовці досить часто є ініціаторами створення нових, у тому числі дочірніх, підприємств).

Кластери відіграють важливу роль у регіональній економіці, допомагаючи малим та середнім підприємствам подолати проблеми, пов'язані з їх розміром. Малим та середнім підприємствам важко досягати переваг внаслідок відсутності економії від масштабу виробництва, вони можуть не мати регулярних постачальників, та й умови залучення факторів виробництва зазвичай менш вигідні, ніж у великих підприємств, оскільки переваж-

но йдеться про незначні обсяги. Вони можуть втрачати певні можливості на ринку через обмежені виробничі потужності; їм важко займатися підготовкою кадрів, дослідженнями або просуванням своєї продукції на зовнішніх ринках. Кооперація між підприємствами сприяє поліпшенню інформаційного обміну, трансферту технологій, поширенню стандартів якості тощо. Г. Шмітц узагальнює усі переваги кластерів та об'єднує їх у концепцію колективної ефективності, розрізняючи пасивні вигоди від перебування у межах кластера та активні вигоди, які є результатом спільних дій учасників кластера [8]. Все більше уваги останнім часом приділяється так званим “м'яким характеристикам” подібних агломерацій, основу яких складають соціальні, культурні, інституціональні та інші неторговельні види взаємозв'язків між учасниками.

Для промислових кластерів та аналогічних видів промислових агломерацій характерним є підвищений рівень інноваційної активності. Незважаючи на відсутність загальноприйнятих підходів до вимірювання рівня інноваційної активності територій, окремі емпіричні дослідження підкреслюють значні варіації у рівні інноваційності локалізованих територій у таких країнах як Італія [9], Великобританія [10] та США [11].

Приймаючи за індикатори інноваційної активності територій кількість патентів на мільйон осіб населення, частку зайнятих у високотехнологічних галузях промисловості у загальній кількості зайнятих у промисловості та частку зайнятих у галузі наукоємних послуг у загальній кількості зайнятих у сфері послуг, можна дійти висновку, що в таких країнах ЄС як Бельгія, Великобританія, Нідерланди, Німеччина, Фінляндія та Франція швидкозростаючі підприємства малого та середнього бізнесу зосереджені в межах окремих територій, які характеризуються підвищеним рівнем інноваційної активності. У таблиці 1 наведені відповідно 15 найбільш та 10 найменш активних у патентуванні нововведень із 68 регіонів 11 європейських країн (Австрія, Бельгія, Великобританія, Греція, Ірландія, Іспанія, Італія, Нідерланди, Німеччина, Фінляндія, Франція).

Варіація у рівні патентування нововведень є суттєвою для найбільш та найменш активних у цьому процесі територій; варіація показників зайнятості у високотехнологічних галузях промисловості та наукоємних послуг значно менша, але окремі територіальні розбіжності очевидні.

В невеликих за територією та чисельністю населення країнах ЄС в середньому половина швидкозростаючих підприємств малого та середнього бізнесу зосереджена в одному регіоні (Бельгія, Нідерланди, Фінляндія), що, з одного боку, пояснює високу інноваційну активність цих територій, з другого — може сприйматися як результат вдалого використання самими підприємствами пасивних та активних вигод від розташування в таких місцевостях.

Великі країни ЄС (Велика Британія, Німеччина, Франція) характеризуються наявністю хоча б двох регіонів із значною концентрацією підприємств малого та середнього бізнесу із високими темпами зростання. Так, у Франції в двох регіонах — Центральному та Центральньо-Східному — зосереджено понад 70% таких підприємств. У Великій Британії 85% “газелей” функціонують на Півдні та Південному Сході.

Підприємства цього класу також демонструють високі темпи зростання прибутків та є вельми привабливими об'єктами для інвестування через наявний потенціал високої доходності.

За результатами торгів на Нью-Йоркській фондовій біржі у 2006 р. акції малих компаній з кількістю зайнятих до 100 осіб забезпечили своїм власникам капітальний дохід від 23,2% до 82,6%. Відповідно, акції аналогічних за розміром малих компаній, які торгувалися в позабіржовій торговельній системі NASDAQ, пропонували у 2006 р. капітальний дохід до 319,6% [3, с. 47—48, 156—157].

2007 рік для “газелей” малого та середнього бізнесу, акції яких торгувалися на американському фондовому ринку, відкрив нові горизонти для зростання їх вартості (табл. 2.)

У 2007 р. на Нью-Йоркській фондовій біржі торгувалися акції п'ятдесяти п'яти малих

компаній із кількістю зайнятих, що не перевищує 100 осіб. Капітальний дохід за акціями двох компаній (3,6% від загальної кількості підприємств досліджуваної категорії) перевищив 500%. За підсумками року акції тринадцяти компаній (23,6%) мали дохідність на рівні 100—300%; двадцяти п'яти (45,5%) — 50—99%, решта (27,3%) — 29—49%.

Систему автоматичної торгівлі Національної асоціації дилерів цінних паперів NASDAQ використовували в 2007 р. тридцять малих компаній із кількістю зайнятих, що не перевищує 100 осіб. Капітальний дохід акцій тільки однієї компанії (3,3% від загальної кількості підприємств досліджуваної категорії) за рік сягнув рівня 500%. Дохідність на рівні 100—300% забезпечили вісім компаній (26,7%), 50—99% — одинадцять (36,7%), 20—49% — шість (20,0%).

Таблиця 1

Територіальні розбіжності в патентуванні нововведень, рівні зайнятості у наукоємних галузях та концентрації швидкозростаючих підприємств малого та середнього бізнесу (МСБ) у країнах ЄС у 2002 р. [3, с. 47]

Території	Кількість патентів на 1 млн. осіб населення	Частка зайнятих у високо-технологічних галузях промисловості у загальній кількості зайнятих у промисловості, %	Частка зайнятих у галузях наукоємних послуг у загальній кількості зайнятих у сфері послуг, %	Частка швидкозростаючих підприємств МСБ, % від загальної кількості суб'єктів МСБ
Zuid Nederland, Нідерланди	797	67	13	54
Baden W?rttemberg, Німеччина	597	59	11	21
Bayern, Німеччина	473	53	11	10
Hessen, Німеччина	323	54	12	11
Ile de France, Франція	313	56	12	39
Manner Suomi, Фінляндія	312	59	15	61
Rheinland Pfalz, Німеччина	307	55	16	11
Nordrhein Westfalen, Німеччина	281	55	18	10
Eastern, Великобританія	253	61	19	37
Hamburg, Німеччина	236	57	14	16
Centre Est, Франція	232	53	12	35
Bruxelles Capitale, Бельгія	223	56	15	48
South East, Великобританія	205	57	17	41
Berlin, Німеччина	199	57	16	11
Nidersachsen, Німеччина	190	54	11	8
Noreste, Іспанія	34	39	3	6
Sud, Італія	14	39	4	9
Attiki, Греція	13	29	4	4
Isole, Італія	11	31	4	1
Centro, Іспанія	9	38	3	1
Noroeste, Іспанія	9	38	2	1
Sud, Іспанія	9	38	2	1
Canarias, Іспанія	7	33	1	0
Voreia Ellada, Греція	6	36	1	0
Continente, Португалія	5	37	2	1
Середнє значення за 68 регіонами	130	47	8	12

Таблиця 2

Характеристики окремих малих компаній та їх звичайних акцій, які торгувалися на Нью-Йоркській фондовій біржі (NYSE) та в системі автоматичної торгівлі Національної асоціації дилерів цінних паперів (NASDAQ) у 2007 р.

Назва підприємства / символ у системі фондової торгівлі	Кількість зайнятих, осіб	Найнижчий курс акцій, дол. США	Найвищий курс акцій, дол. США	Капітальний дохід, %	Ринкова капіталізація, млн. дол. США
<i>NYSE</i>					
RAIT Financial Trust / RAS	76	4,82	30,55	533,82	426,63
Enterra Energy Trust / ENT	80	1,04	6,41	516,35	56,57
Primus Guaranty, Ltd. / PRS	58	2,97	12,71	327,95	174,63
Aircastle, Ltd. / AYR	69	10,98	41,31	276,23	1020,00
KKR Financial Holdings LLC / KFN	69	9,39	28,10	199,25	1360,00
Ashford Hospitality Trust Inc. / AHT	66	5,16	12,84	148,84	729,48
FelCor Lodging Trust Inc. / FCH	72	11,90	29,50	147,90	819,44
<i>NASDAQ</i>					
Charles & Colvard Ltd. / CTHR	62	1,12	6,95	520,54	23,54
Edge Petroleum Corp. / EPEX	89	3,78	15,78	320,80	137,99
Interinvest Bancshares Corp. / IBCA	72	8,82	28,75	225,96	97,17
Somanetics Corp. / SMTS	100	10,01	29,53	195,00	221,55
Anika Therapeutics Inc. / ANIK	82	7,85	22,49	186,5	108,90
MCG Capital Corporation / MCGC	95	7,71	20,10	160,70	535,12
Quintana Maritime Limited / QMAR	61	12,21	29,00	137,51	1370,00
Складено із застосуванням Yahoo! Finance Screener 2.0.8					

ВИСНОВКИ

Особливий прошарок у малому та середньому бізнесі в країнах із високим конкурентним статусом утворюють так звані “газелі”, тобто підприємства із високими темпами зростання. Сьогодні їх частка у загальній кількості суб’єктів малого та середнього бізнесу не перевищує 10%. Однак, аналіз результатів великомасштабного опитування підприємств у високорозвинених країнах стосовно очікувань щодо швидкого зростання їх бізнесу дозволяє припустити, що протягом наступних п’яти років частка “газелей” зросте до 15%. Дослідження конкурентного середовища країн—глобальних лідерів дозволило виокремити характерні ознаки швидкозростаючих малих та середніх підприємств у цих країнах, а саме: значна роль у створенні нових робочих місць; базування діяльності на новітніх технологіях; проведення самостійних наукових досліджень; висока інноваційна сприйнятливість та міжнародна конкурентоспроможність; тенденція до концентрації в певних галузях промисловості та сфери послуг; найвищі темпи зростання на початкових етапах життєвого циклу, що як правило, супроводжується безпрецедентно високою доходністю акцій (за умови акціонерної форми організації). На підставі використання таких індикаторів інноваційного розвитку територій як кількість патентів у розрахунку на мільйон осіб населення, чисельність зайнятих у високотехнологічних галузях промисловості і сфери наукоємних послуг емпірично доведено, що ці підприємства сконцентровані у межах локалізованих територій в таких країнах як Бельгія, Великобританія, Нідерланди, Німеччина, Фінляндія та Франція. Вивчення феномену швидкозростаючих підприємств є важливим як з погляду менеджерів та власників бізнесу (зادля забезпечення та підтримання вищих темпів

зростання), так і з погляду органів державного управління (з метою ідентифікації пріоритетного кола потенційних об'єктів державної підтримки).

Подальшого дослідження потребує визначення особливостей національних малих та середніх підприємств відносно до цього сегменту ринку у країнах із високим рівнем конкурентоспроможності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. OECD Small and Medium Enterprise Outlook. — Paris: OECD, 2000. — 222 p.
2. Global Entrepreneurship Monitor 2007 Executive Report / [Bosma N., Jones K., Autio E., Levie J.]. — Global Entrepreneurship Research Association, 2007. — 64 p.
3. Галан Н. І. Державна підтримка малого та середнього бізнесу: досвід розвинених країн: Моногр. / Н. І. Галан. — Д.: Вид-во Дніпропетр. нац. ун-ту, 2007. — 188 с.
4. Becattini G. The Marshallian Industrial District as a Socio-economic Notion / G. Becattini // *Industrial Districts and Inter-firm Co-operation in Italy* / F. Pyke, G. Becattini, W. Sengenberger, eds. — Geneva: International Institute for Labour Studies, 1990. — P. 37—51.
5. Markusen A. Sticky Places in Slippery Space: A Typology of Industrial Districts / A. Markusen // *Economic Geography*. — 1996. — Vol. 72. — P. 293—313.
6. Porter M. E. Clusters and Competition: New Agendas for Companies, Governments and Institutions / M. E. Porter // *On Competition* / M. E. Porter. — Boston: Harvard Business School Press, 1998. — 481 p.
7. Van Dijk M. P. Flexible Specialisation, The New Competition and Industrial Districts / M. P. Van Dijk // *Small Business Economics*. — 1995. — Vol. 7. — P. 15—27.
8. Smits H. Collective Efficiency: Growth Path for Small-scale Industry / H. Smits // *Journal of Development Studies*. — 1995. — Vol. 31. — № 4. — P. 156—168.
9. Camagni R. Innovation and Performance of SMEs in Italy: The Relevance of Spatial Aspects: Working paper 60 / R. Camagni, R. Capello. — University of Cambridge: ESRC Centre for Business Research, 1997. — 51 p.
10. Keeble D. North-South and Urban-Rural Variations in SME Performance, Innovation and Business Characteristics / D. Keeble // *The Changing State of British Enterprise* / A. Cosh, A. Hughes, eds. — Cambridge: ESRC Centre for Business Research, 1996. — P. 179—246.
11. Feldman M. P. Innovation in Cities: Science-based Diversity, Specialisation and Localized Competition / M. P. Feldman, D. Audretsch // *European Economic Review*. — 1999. — Vol. 43. — P. 409—429.