

УКООПСПІЛКА

**ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ СПОЖИВЧОЇ
КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНИ**

**Кафедра менеджменту організацій та зовнішньоекономічної
діяльності**

Н.В. БАКАЛО

**УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ ПІД
ВПЛИВОМ ФАКТОРІВ МАКРОСЕРЕДОВИЩА**

МОНОГРАФІЯ

**ПОЛТАВА
РВВ ПУСКУ 2009**

УДК 658:334.012.64

ББК

Р

Рецензенти:

Розглянуто та рекомендовано до друку вченою радою Полтавського університету споживчої кооперації України (протокол №__ від _____ 2009 р.

Бакало Н.В.

Р_ Управління розвитком малих підприємств під впливом факторів макросередовища: Монографія. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2009. – 175 с.

ISBN

У монографії викладено методичні і практичні аспекти управління розвитком малих підприємств під впливом факторів макросередовища. Розглянуто основні концептуальні підходи до еволюційного розвитку малих підприємств і їх системи управління а також, теоретико-практичні засади впливу факторів макросередовища на розвиток малих підприємств, обґрунтовано методику порівняльної рейтингової оцінки ділової активності малих підприємств Полтавського регіону, проведено оцінку впливу факторів макросередовища на управління розвитком малих підприємств Полтавського регіону. Дана монографія вирізняється тим, що в ній поглиблено розглянуті алгоритми та процедури вдосконалення управління розвитком малих підприємств під впливом факторів макросередовища.

Для викладачів, аспірантів, магістрів та спеціалістів, а також для наукових працівників, і тих кого цікавлять питання управління якістю та управління системою споживчої кооперації.

ISBN

УДК 658:334.012.64

ББК

Бакало Н.В.

Полтавський університет споживчої кооперації України, 2009 р.

ЗМІСТ

Передмова

4

Розділ 1. Теоретичні та практичні аспекти управління розвитком малих підприємств

1.1. Теорія та генезис розвитку організаційних форм малого підприємництва

1.2. Роль і місце малих підприємств в країнах Європи

1.3. Модель системи функціонування малих підприємств України

1.4. Вплив факторів макросередовища на управління розвитком малих підприємств

Висновки до розділу 1

Розділ 2. Дослідження впливу факторів макросередовища на управління розвитком малих підприємств Полтавського регіону

2.1 Порівняльна рейтингова оцінка ділової активності малих підприємств Полтавського регіону

2.2 Оцінка впливу факторів макросередовища на функціонування малих підприємств Полтавського регіону

2.3 Особливості управління розвитком малих підприємств Полтавського регіону під впливом факторів макросередовища

Висновки до розділу 2

Розділ 3. Організаційне та методичне забезпечення системи управління малих підприємств

3.1 Організаційне забезпечення діагностики впливу факторів макросередовища на малі підприємства

3.2 Методичне забезпечення прогнозування взаємодії та впливу факторів макросередовища на функціонування та розвиток малих підприємств

3.3 Удосконалення процесу управління малих підприємств Полтавського регіону

Висновки до розділу 3

Висновки

Додатки

Список використаних джерел

ПЕРЕДМОВА

В наш час особливо актуальною постає проблема розвитку й ефективної діяльності на ринку України малих підприємств, які вважаються однією з головних рушійних сил економічного розвитку країни, дієвим джерелом подолання диспропорцій на вузьких сегментах ринку, активізування інноваційної діяльності, розвитку конкуренції, створення нових робочих місць. Для національної економіки функціонування малих підприємства є важливим фактором підвищення її гнучкості. За рівнем розвитку малого бізнесу фахівці судять про здатність країни пристосовуватися до мінливої економічної ситуації. У зв'язку з цим виникає необхідність науково обгрунтованого підходу до управління розвитком малих підприємств із урахуванням особливостей української економіки та динамічності зовнішнього середовища.

Монографія спрямована на поглиблення теоретичних положень і практичних рекомендацій щодо удосконалення управління розвитком малих підприємств під впливом факторів макросередовища.

Дослідження розкриває основні концептуальні підходи до еволюційного розвитку малих підприємств і їх системи управління; модель системи функціонування малих підприємств України; теоретико-практичні засади впливу факторів макросередовища на розвиток малих підприємств; методика порівняльної рейтингової оцінки ділової активності малих підприємств; проведення оцінки впливу факторів макросередовища на управління розвитком малих підприємств; процедуру розробки методичного підходу до організаційного забезпечення діагностики впливу факторів макросередовища на розвиток малих підприємств; обгрунтування рекомендацій щодо вдосконалення системи управління малими підприємствами.

Монографія орієнтована на широкий загал читачів – керівників підприємств, організацій, структурних підрозділів, провідних фахівців, науковців та викладачів, аспірантів та студентів.

Автор сподівається, що запропоноване дослідження створить додаткову можливість для спостереження за змінами в зовнішньому середовищі та можливість розвитку в ньому підприємств малого бізнесу.

Значення для практики управління полягає у розробці рекомендацій щодо вдосконалення розвитку малих підприємств під

впливом факторів макросередовища. До результатів, які мають найбільше практичне значення, належать такі: створення організаційного забезпечення діагностики впливу факторів макросередовища на малі підприємства; методичне забезпечення прогнозування впливу факторів макросередовища та результатів діяльності малих підприємств, які базуються на побудові багатофакторної динамічної моделі, що дозволяє виявити можливі суперечності та прогнозувати стан розвитку малого бізнесу регіону; методика формування системи управління розвитком малих підприємств.

В монографії поряд з узагальненням досвіду науки та практики щодо управління розвитком малих підприємств під впливом факторів макросередовища, висвітлено авторську позицію стосовно удосконалення управління. Автор має надію, що розглянуті питання знайдуть продовження в наукових колах та практичній діяльності, та з подякою прийме до уваги зауваження, рекомендації щодо викладеного матеріалу.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

1.1. Теорія та генезис розвитку організаційних форм малого підприємництва

Міжнародний досвід трансформаційних процесів, глобалізації ринкового господарства, його адаптації до вимог постіндустріального суспільства на початку XXI ст. наочно продемонстрував, що практично в усіх розвинутих країнах і країнах із перехідною економікою держава бере активну участь у формуванні й розвитку підприємницької діяльності та підтримці найбільш доцільних і ефективних її напрямів, насамперед, малого бізнесу. Постійне „культивування” конкурентного середовища, невід’ємними складовими якого є вільне підприємництво, плюралізм і змагання різних форм власності, лібералізація, приватизація, демонополізація, запобігання недобросовісній конкуренції – запорука глобального економічного зростання, раціонального й ефективного використання обмежених ресурсів. З метою визначення сутності малого підприємництва доцільно проаналізувати вітчизняну систему державного регулювання малого підприємництва, при цьому особливу увагу необхідно приділити історії розвитку малих підприємств як в економіці України так і в зарубіжних країнах.

Перші спроби систематичного теоретичного осмислення підприємництва відносяться до XVII ст. Уперше поняття „підприємець” у науковий обіг увів англійський банкір-економіст Річард Кантільйон [101], зокрема, він запропонував застосувати систематичний аналіз для підприємництва. Річард Кантільйон розумів підприємництво як особливу економічну функцію і підкреслював елемент ризику, який завжди властивий підприємництву. Кантільйон визначив підприємця як людину, яка за певну ціну купує засоби виробництва, щоб виробити продукцію і продати її з метою одержання доходів, і яка, беручи на себе зобов’язання щодо витрат, не знає, за якими цінами можна буде її реалізувати [35]. Згідно з трактуванням Річарда Кантільйона, підприємець – це власник (купець, фермер, ремісник), який бере на себе весь ризик своєї господарчої діяльності.

До послідовників навчання Р. Кантільйона можна віднести Й.

Тюнена, Г. Мангольда – представників німецької класичної школи XIX ст., американського економіста Ф. Найта, а також А. Сміта, Д. Рікардо, Ж.-Б. Сея, А. Маршалла – усі вони теж зробили вагомий внесок у дослідження підприємництва протягом XVIII–XIX ст.

Й. фон Тюнен вважав підприємницький дохід винагородою не лише за підприємницький ризик, а й за підприємницьке мистецтво. В основі підприємницького доходу він вбачав функціонування підприємця як новатора. І як новатор-винахідник підприємець отримував винагороду за цю функцію з економічного ефекту від застосування ним певного винаходу [107, с. 21]. Й. фон Тюнен подолав відому односторонність поглядів Р. Кантільйона (лише функцію ризику), визначивши поняття „підприємець” як виконавиць функцій ризику й реалізації нововведень.

Погляди Й. фон Тюнена про підприємництво продовжував розвивати і Ф. Найт, який досконало дослідив такі категорії, як ризик і невизначеність, підкреслюючи різницю між ними. Ризик, за Ф. Найтом, являє собою об’єктивну вірогідність того, що те чи інше явище відбудеться і може бути визначене кількісно. Разом з тим, є невизначеність, яка означає, що дохід може бути отримано, однак вірогідність такої події неможливо виміряти і прорахувати [163, с. 271].

Адам Сміт перебував під сильним впливом Кантільйона та фізіократів. Він зауважував, що поява підприємців обумовлена не стільки природою, скільки звичкою, практикою та вихованням, і що “різні люди відрізняються один від одного своїми природними здібностями набагато менше, ніж ми уявляємо, сама різниця здібностей у більшості випадків є не стільки причиною, скільки наслідком поділу праці” [83, с. 18]. А. Сміт надавав великого значення розподілу праці, що відбувається внаслідок звичок. Учений переоцінював значення праці й недооцінював бізнес, у межах якого, здійснювалася праця. Він намагався поставити знак рівності між власниками капіталів і бізнесменами й вірив, що за наявності капіталу, праці та сировини бізнес виникає спонтанно. А. Сміт розглядав підприємця як власника, таким чином, саме цим визначаються його дії в економічному житті, мотивація, поведінка, психологія. Мета підприємницької діяльності трактувалася А. Смітом як одержання підприємницького доходу [32, с. 11].

На думку Давида Рікардо, виробничі процеси та комерційна активність більш автономні. Тому такі функції, як координація,

управління працею і корпорацією в цілому, безумовно, не властиві їхнім підходам.

Ж. - Б. Сей й мав особистий досвід у сфері бізнесу, тому відрізнявся його образним сприйняттям, чого були позбавлені інші класичні економісти. Ж. - Б. Сей говорить про підприємця як про особу, „... яка береться за свій рахунок і ризик і в свою користь зробити який-небудь продукт” [140 с. 17]. Він вважав підприємця центральною фігурою процесу виробництва й теорії розподілу, його погляди мали вплив на багатьох теоретиків-економістів [160, с. 364].

Альфред Маршалл ототожнював підприємництво з менеджментом. У своїй фундаментальній праці „Принципи економіки”(1890) він особливо наголосив на інноваційному компоненті та активній ролі самого підприємця в застосуванні нових машин і технологічних процесів. Учений поділяв підприємців на дві категорії: тих, хто відкриває нові та вдосконалені методи господарювання, і тих, хто слідує створеними шляхами. Послуги останніх є прямими та рідко залишаються без винагороди в повному обсязі. Перші ж часто приносять суспільству більше вигоди, ніж отримали самі. Робота підприємців розподіляється та організується під “безпосереднім впливом конкуренції між ними” [92, с. 7].

Інші спроби систематичного теоретичного осмислення підприємництва пов'язані з виділенням факту інноваційності як найважливішої відмінної риси підприємництва. Основоположником цього напрямку є один з найвідоміших представників світової економічної думки австро-американець економіст і соціолог Йозеф Шумпетер (1883–1950). Його концепція підприємництва базується на трьох основних аспектах [30, с. 12]:

функція підприємництва полягає, головним чином, у революціонізації та реформуванні виробництва за рахунок використання різноманітних можливостей для випуску нових або старих товарів новими методами, відкриття нових джерел сировини, ринків, реорганізації виробництва. Отже, змістом підприємництва є „здійснення нових комбінацій” факторів виробництва й обігу чи різноманітні нововведення;

підприємництво є універсальною загальноекономічною функцією будь-якої економічної системи та поєднується з виконанням інших видів діяльності (управлінням, науковими розробками, маркетингом і ін.), тому “розсіюється” серед багатьох спеціалістів;

підприємництво є функцією господарсько-політичного

середовища, яке визначає його можливості, типи, мотивації.

У центр своєї теорії економічного розвитку Й. Шумпетер поставив підприємця, в якому втілені принципово нові підприємницькі риси, що стали рушієм економічного й науково-технічного прогресу в ХХ ст. Шумпетер стверджував, що бути підприємцем – означає, робити не те, що роблять інші, й робити не так, як роблять інші [154, с. 199].

Він постійно підкреслював, що інновація є невід'ємною частиною підприємництва, а підприємець – творцем інновацій.

Займаючись вивченням закономірностей суспільного прогресу, Й. Шумпетер визначає, що рушійною силою економічного розвитку є підприємець, діяльність якого полягає у створенні та втіленні нових комбінацій [154, с. 199].

Таким чином, нові комбінації виводять економічну систему на новий рівень рівноваги, а їх безпосереднім результатом може бути виготовлення нового, дотепер невідомого споживачу блага; відкриття нових технологій і нових способів комерційного застосування товару; освоєння нових ринків збуту; відкриття нових джерел сировини; проведення реорганізації виробництва (підриви монополії) й ін. [99, с. 12].

Здійснюючи нові комбінації, підприємець змушений переборювати величезну силу інерції, а часом і відкритий соціальний, юридичний чи політичний опір, тому його економічна функція й особистісні особливості знаходяться в прямій залежності.

Підприємець, за Шумпетером, – особлива людина, яка відрізняється від "простого хазяїна" поведінкою та мотивами господарської діяльності, інтелектом і кругозором, інтуїтивним чуттям і вольовими рисами. Підприємець – це той, хто „прокладає шлях” „пливе проти течії”, а не „просто хазяїн”, який „іде готовою дорогою”, „пливе за течією”. „Нововведення завжди пов'язане з ризиком, більшість тих, хто продукує, не відважуються на нього”, – зазначав Й. Шумпетер [30, с. 13].

Для того, щоб здійснювати постійний пошук нових способів підвищення якості, слід мати волю і здібності, виділяти визначальні моменти діяльності, бачити їх у реальному світлі; бути спроможним "плисти проти течії", долаючи опір соціальних сил; здійснювати вплив на інших результатами успіху, духовною свободою, витратами сил і енергії [154, с. 170].

Погляд на підприємця як на новатора, вперше запропонований Шумпетером, став своєрідним фундаментом теорії підприємництва.

Поява третьої спроби систематичного теоретичного осмислення підприємництва пов'язана з такими видатними діячами, як Л. фон Мізес, І. Кірцнер і Ф. Хайск, які стверджували, що ринковий процес неможливо відділити від механізму конкуренції, в центрі якої як процесу пошуку нового стоїть підприємець. Вони зосереджували свою увагу на особливих особистісних якостях підприємця (здатність реагувати на зміни економічної ситуації, самостійність у виборі та прийнятті управлінських рішень) і на ролі підприємця як регулюючого початку в ринковій економічній системі, тобто підприємництво забезпечує рівновагу.

Підприємець – це не яка-небудь невизначена фігура, як стверджував Л. Мізес, а певна функція, яка відображає цілеспрямованість людини на знаходження та використання нових можливостей у виробництві, суспільстві й т. ін. [85, с. 11].

До найбільш цікавих сучасних австрійських представників, які займалися проблемами підприємництва, безумовно, належить і американський дослідник І. Кірцнер. За його теорією, основна роль підприємця – досягти такого регулювання системи, здійснити таку її підготовку, яка забезпечила б рух ринків до стану рівноваги, тобто підприємець являє собою „...зрівноважуючу силу, а не навпаки” [161, с. 115].

Велику роль у розробці теорії підприємництва відіграв німецький соціолог М. Вебер. У праці „Протестантська етика і дух капіталізму” (1905) він подав „ідеальний тип” підприємця з „яскраво вираженими етичними рисами”. Для М. Вебера підприємницька діяльність є втіленням раціональності в широкому значенні слова (ефективність, максимум віддачі від вкладених коштів, вибір найкоротшого шляху до обраної мети й ін.).

Веберському підприємцю притаманні такі риси: стриманість і скромність, обачність і рішучість, уміння і наполегливість, відданість справі. Найвищий критерій визнання для нього – не багатство, а почуття добре виконаного обов'язку. Підприємництво в цілому Вебер розглядав як спосіб життя, „...при якому людина існує для діла, а не діло для людини” [30, с. 14].

Сучасник М. Вебера німецький економіст, соціолог та історик В. Зомбарт розглядаючи цілі підприємця, виділяє як головну сприяння росту та процвітання власної справи, другу – збільшення прибутку, підпорядковується головній цілі, необхідну умову досягнення процвітання своєї фірми. Серед особистих якостей підприємця він

виокремлює властивості лідера, організатора, який уміє продавати та купувати.

В інтерпретації Зомбарта „...бути доброю діловою людиною – це не лише утримувати своє господарство у зразковому стані. Важливо також володіти відповідною діловою етикою – „етикою в ділі” та „етикою для діла” [7, с. 6].

У середині ХХ ст. стає зрозумілою потреба в активній підтримці державою розвитку підприємництва, конкурентних початків в економіці та стимулювання нових ідей. Ідеї державного регулювання ринкової економіки розвивають насамперед представники кейнсіанської школи. Підприємець, за Дж. М. Кейнсом, – суб'єкт, що господарює, який відрізняється певними психологічними характеристиками, зокрема здатністю правильно співвідносити споживання і заощадження, активністю, готовністю ризикувати і переборювати тимчасові труднощі, не залишаючи поза увагою перспективи тощо [99, с. 13].

Аналіз досвіду країн-членів Європейського Союзу та інших розвинутих країн свідчить, що розвиток малого бізнесу великою мірою сприяє конкурентоспроможності на ринку й пов'язаному з нею економічному зростанню. Цей сектор економіки здатний якнайшвидше відчувати зміни ринкового попиту та пропозиції, пристосовуватись до них, створювати нові робочі місця в тих сферах діяльності, на продукцію й послуги яких є найбільший попит у визначений період часу.

У 80-х – першій половині 90-х рр. ХХ ст. більш ніж у ста країнах світу було приватизовано понад 100 тис. державних підприємств, не беручи до уваги сотні тисяч невеликих магазинів, компаній сфери послуг і сільськогосподарських ферм. У Західній Європі цей процес найбільш активно спостерігається у Франції, Німеччині, Австрії, Італії, Швеції, Греції, Португалії та Іспанії. Мала приватизація стала одним із головних факторів становлення і росту малого бізнесу в Європі [151, с. 78].

Підприємства, де працює менше ніж 50 осіб, становили майже 98,2 % усіх підприємств ЄС у 2000 рр. Там було зайнято 49,7 % усіх працівників у ЄС.

У Росії підприємництво існує здавна. Зародилося воно ще в Київській Русі у вигляді торгівлі та промислів. Першими підприємцями в Росії можна вважати дрібних торговців, купців. Найбільший розвиток підприємництва відноситься до років правління

Петра I (1689–1725). По всій Росії створюються мануфактури, широко розвиваються такі галузі промисловості, як гірничя, зброярська, ткацька. Яскравим представником династії промислових підприємців в ту пору була родина Демидових, родоначальником якої був тульський коваль.

Подальший розвиток підприємництва стримувався наявністю кріпосного права. Серйозним стимулом розвитку підприємництва стала реформа 1861 р. Почалося будівництво залізниць, реорганізація важкої промисловості, поживлення акціонерної діяльності. Іноземний капітал сприяє розвитку та перебудові промисловості. У 90-ті рр. XIX ст. у Росії остаточно складається індустріальна база підприємництва. На початку XX ст. підприємництво стає масовим явищем в Росії, підприємець формується як власник, хоча вплив іноземного капіталу та держави залишається значним.

У 60-і рр. XX ст. перед теоретиками соціальної революції і антимонопольного руху повстало питання про союзників пролетаріату. З'ясувалося, що селянство в індустріально розвинутих країнах занадто нечисленне і не може суттєво допомогти пролетаріату. Саме тоді й виник інтерес, переважно соціальний, до дрібної буржуазії. Наприкінці 50-х – початку 60-х рр. з'являється чимало статей у провідних партійних і економічних друкованих органах, присвячених переважно дрібній буржуазії і середнього прошарку [120, с. 15].

Ю. Кочеврин у своїй праці зробив спробу розглянути малий бізнес як частину економіки, яка стосується проблеми співвідношення монополії і конкуренції, тобто як співвідношення великого і малого бізнесу. Автор показує місце малого бізнесу в післявоєнний період в економіці США в цілому та в окремих її галузях, а також його положення на монополістичному ринку [159, с. 29].

У 70-ті та 80-ті рр. вивчення проблем немонополістичного сектора, як стверджує В.А. Рубе, ще більш активізувалося, причому ця активізація проходила за трьома напрямками [120, с. 24]:

1) починалося вивчення проблем „всередині”, тобто не тільки в загальному плані, але і по окремих аспектах: роль у наукових дослідженнях, зв'язок із великим бізнесом, відносини з державою, роль у світовому господарстві й ін.;

2) проблема малого бізнесу стала включатися в усі монографії, присвячені сучасним аспектам капіталістичної економіки, як незмінна

складова;

3) продовжувалося вивчення особливостей країн, але вже на високому теоретичному рівні та ширшій географії.

А на думку Г.С. Саркісянца, малий бізнес – термін, який використовується для визначення діяльності малих підприємств, яка заснована на принципах ринкової економіки [127, с. 9].

Малі підприємства – це особлива група підприємств, до якої те чи інше підприємство відноситься за критерієм чисельності зайнятих на ньому робітників. Ці критерії відрізняються за приналежністю до певної держави та сфери діяльності. Малі підприємства створюються на основі будь-яких форм власності та здійснюють усі види діяльності, якщо вони не заборонені законодавством країни.

Автор пропонує декілька рішень для усунення причин, які гальмують розвиток малого підприємництва, а саме:

1) збільшити фінансово-кредитну підтримку малих підприємств. Чимало малих підприємств не розпочали свою діяльність через відсутність достатньої суми стартового капіталу;

2) відновити цілеспрямованість державної політики щодо підтримки малого бізнесу. В Росії дуже важкий тягар оподаткування змусив багатьох суб'єктів господарювання перейти в „тіньову економіку”. Про це, зокрема, свідчить той факт, що неухильно зменшується питома вага чинних малих підприємств до кількості зареєстрованих;

3) забезпечити високі темпи в процесі реформування власності. На сьогодні мала приватизація, на жаль, ще не стала матеріальною основою малого підприємництва;

4) створити спеціальний банк для розвитку малого підприємництва;

5) розвивати систему інформаційного забезпечення;

6) вдосконалити систему нормативно-правового забезпечення розвитку малого бізнесу.

А.Г. Блінова вважає, що мале підприємство – це багатогранне соціально-економічне явище, яке включає в себе такі характеристики: вид економічної діяльності, яка направлена на отримання прибутку, сектор економіки, процес створення чогось нового [23, с. 23]. Мале підприємство є структурним елементом економіки, виконує важливі функції у ринковому господарстві: готує основи для становлення нових видів виробництва та ринків нових виробів, вперше освоює науково-технічні відкриття тощо.

Очевидно, що всі науковці кінця минулого століття розглядають поняття „підприємець” і „підприємницька діяльність” з різних сторін. Підприємець ризикує, і водночас повинен бути і лідером, і управлінцем, і власником майна, а підприємницька діяльність розглядається як основна складова від поняття.

В українському законодавстві відзначено: „...підприємництво – це самостійна, ініціативна, постійна діяльність із виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг і торгівлі, що здійснюється на власний страх і ризик, з метою одержання прибутку” [114, с. 191].

Мале підприємництво, на думку В.О. Сизоненка, уособлює самостійну ініціативу діяльності малих підприємств і громадян підприємців, що відбувається за рахунок власних або залучених коштів, на власний ризик із метою отримання підприємницького доходу, що виникає внаслідок середніх для економіки значень і відхилень від них результативніших інноваційних видів діяльності [98, с. 21].

Автором також наведена низка особливостей, які має мале підприємство, – сукупність форм і методів пристосування до змін на глобальному ринку:

здатність реагувати на зміни через невеликий обсяг виробництва й обмеженні ресурси, є вразливим порівняно з великими компаніями;

заповнення прогалин в економіці внаслідок неможливості застосування ефекту масштабу у виробництві та збуті, що має багаторівневий характер;

головне джерело новацій, як результат більш вільних організаційних умов на малих підприємствах, індивідуалізації підходу в розробленнях.

А.С. Виноградська має власну думку щодо механізму розвитку малого підприємництва. Мале підприємство як самостійний і незмінний елемент ринкової економіки впливає на структурну перебудову економіки країни, зміцнює економічну базу регіонів, сприяє швидкому насиченню ринку товарами та послугами, послаблює монополізм і забезпечує розвиток конкуренції [38, с. 27].

Отже, загальноновизнані переваги малого бізнесу – це мобільність, гнучкість, регіональна організаційна структура підприємства, спроможність швидкого пристосування до змін споживчого попиту, оперативність освоєння випуску нової продукції малими партіями, незначні експлуатаційні витрати.

Як певний стиль (тип) господарської поведінки мале

підприємство має такі характерні риси: динамічність, цілеспрямованість, наполегливість у здійсненні бізнесу, ініціативність, підприємливість, творче ставлення до справи, пошук нетрадиційних рішень і нових засобів дій, готовність до ризику та вміння ним управляти, комунікативність, оперативність, орієнтація на потреби споживачів та їх поведінку на ринку.

Головна (кінцева) мета малих підприємств – одержання прибутку. Проміжними цілями їх діяльності є найбільш повне задоволення споживчого попиту на товари та послуги, зміцнення позицій на ринку, обслуговування певної групи клієнтів (сегмент ринку), підвищення іміджу ринку.

Внесок малого підприємництва у формування конкурентного середовища, де ринкові відносини набувають динамічності, бо вони пов'язані з економічною відповідальністю та ризиком підприємців, є суттєвим – вважає Г. К. Білоус [21, с. 47]. З одного боку, малий бізнес через значну чисельність своїх складових і їх рухливість меншою мірою піддається монополізації, він виступає дійовим конкурентом, що підриває монополні позиції масштабних корпорацій. Саме ця ознака малого підприємства відіграла суттєву роль в ослабленні, а іноді в подоланні розвинутими країнами характерної великому капіталу тенденції до монополізації та стримування НТП.

І.М. Лепешинський у своїх працях дає таке визначення: „Мале підприємство – це підприємство, яке має безцехову структуру самоуправління, що працює на принципах самокупності та самофінансування, чисельність його працівників до 200 осіб, диференційоване по основних галузях народного господарства [81, с. 46].

На думку С.Ф. Покропивного, малі підприємства можуть створюватися на основі будь-якої форми власності фізичними та юридичними особами (державними, орендними, кооперативними, спільними, акціонерними підприємствами, господарськими асоціаціями, громадськими організаціями та їх підприємствами, державними органами, вповноваженими управляти державним майном) [100, с. 35].

С.Ф. Покропивний, провів дослідження діяльності малих підприємств, та виявив низку причин гальмування розвитку їх діяльності в Україні (рис 1.1).

Причини гальмування розвитку

- не відпрацьованість законодавства з питань розвитку малого бізнесу та підприємництва в цілому;
- високі податки, що змушує деякі суб'єкти малого підприємництва йти в тіньову економіку;
- недостатня державна фінансово-кредитна і майнова підтримка малого підприємства;
- відсутність дієвого механізму реалізації державної політики щодо підтримки малого бізнесу;
- недосконалість системи обліку та статистичної звітності малих підприємств;
- обмеженість інформаційного та консультативного забезпечення;
- недосконалість системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для підприємницької діяльності;
- відсутність спонукальних стимулів для інвестицій;
- психологічне не сприйняття позитивної ролі підприємців у ринкових перетвореннях серед окремих верств населення

Рис. 1.1 Причини гальмування розвитку малих підприємств [100, с. 18]

На думку В.Т. Жигалова, малі підприємства – це одна з перспективніших форм підприємницької діяльності в умовах ринкової економіки. Їх переваги полягають у можливості швидкого перепрофілювання діяльності, вільного економічного маневру, можливості оперативного реагування на зміни споживчого ринку. Розвиток малих підприємств сприяє швидкому насиченню ринку товарами та послугами, подоланню монополізму, розвитку конкуренції, впровадженню досягнень НТП. Вони дають змогу розширити сферу прикладання праці [53, с. 32].

До малих підприємств у галузях невиробничої сфери належать заново створені та діючі підприємства, чисельність його працівників до 25 осіб, у роздрібній торгівлі до 15 осіб [63, с. 41].

Підсумовуючи наукові здобутки вітчизняних і зарубіжних вчених щодо поняття „підприємництво”, „підприємець” та „малі підприємства” (Додаток А) автором сформував власне бачення сенсу економічних категорій „малі підприємства”. Отже, малі підприємства – це самостійно господарюючі суб'єкти, що мають різну форму власності, займаються різноманітними видами діяльності, обмежені в капіталі та в найманні персоналу, за своєю суттю є інноваційно та соціально спрямованими.

Ринкова орієнтація розвитку економіки передбачає становлення підприємництва як невід'ємної форми господарювання підприємств і, зокрема, малого бізнесу [88, с. 5]. Поняття „підприємництво” та „малі підприємства”, схожі за своєю суттю, і водночас різні. Отже, підприємництво – це самостійна ініціатива, систематична діяльність, пов'язана з ризиком, зокрема при виробництві продукції, виконанні робіт, наданні послуг та занятті торгівлею, і не має меж в найманих робітників, а також воно може бути як малим, так і великим, таким чином, це тип ринкової діяльності.

Малі підприємства мають обмеження в найманні персоналу, за своєю суттю є інноваційно спрямованими (рис. 1.2.).



Рис. 1.2. Особливості розвитку малих підприємств

У ринковій економіці малі підприємства вважаються гнучкими, маневреними й ефективними з огляду на витрати, їх діяльність передбачає переважно контактування зі споживачами (виробництво,

торгівля, послуги), спроможні швидко реагувати на зміни попиту й враховувати побажання клієнтів. Економічна суть малих підприємств полягає насамперед у тому, що їх ринкові партнери формуються відповідно до економічних особливостей функціонування малих господарських форм у ринковому просторі країни, регіону [88, с. 61].

При визначенні ролі малого бізнесу в розвитку національного господарства та регіону, зокрема, увага акцентована на тому, що малий бізнес створює значну кількість робочих місць; займає вагомую частку у виробництві валового внутрішнього продукту; здійснює структурну перебудову економіки, характеризується швидкою окупністю витрат, свободою ринкового вибору; забезпечує насичення ринку споживчими товарами та послугами повсякденного попиту; має раціональні форми управління; сприяє послабленню монополізму та розвитку конкуренції.

Світова інтеграція України та реалізація положень щодо функціонування економіки в умовах СОТ вимагають адаптації реального сектора української економіки до міжнародних стандартів. Вищезазначені тенденції зумовили необхідність не тільки вивчення, але й застосування досвіду функціонування малих підприємств у стабільно діючому ринковому середовищі, до якого відноситься і Євросоюз.

1.2. Роль і місце малих підприємств в країнах Європи

У розвинутих країнах світу та особливо в Європі останнім часом спостерігаються дві тенденції: зростання політичної ваги регіонів та збільшення кількості регіональних ініціатив, спрямованих на стимулювання економічного розвитку. Таким чином, оптимізується розподіл повноважень щодо розвитку конкретної місцевості, з метою підвищення адекватності заходів державної політики. Вагомість регіональної компоненти у майбутньому устрої Європейського Союзу (ЄС) підкреслюється також гаслом спільноти – „Європа регіонів”. Теоретичною основою сучасних підходів є концепція „нового регіоналізму”, яка ґрунтується на поєднанні централізованих („згоридонізу”) і децентралізованих („знизу-догори”) підходів. При цьому стимулюються внутрішні резерви саморозвитку регіонів та значна увага приділяється міжрегіональним формам співпраці.

Очевидно, що для застосування адекватних заходів у сфері регіонального розвитку необхідно провести певне групування

територій за ключовими ознаками. Поширеними у вітчизняних наукових колах характеристиками регіонів є такі як „проблемний”, „відсталий”, „кризовий” та „депресивний” [97, с. 154]. Загалом ці поняття тісно переплітаються, однак мають і деякі відмінності. Якщо говорити про комплексну характеристику регіону, зокрема низькі показники соціально-економічного розвитку, які значно відстають від середньостатистичних державних, то це „відсталий регіон”.

Характеристика „кризових” територій здійснюється за економічними показниками: спад виробництва, зростання безробіття, зниження рівня життя населення. Якщо застій „кризового” регіону набуває затяжного характеру, і він не може самостійно подолати негативні тенденції розвитку, то така територія характеризується як „депресивна” [92, с. 7]. При цьому це далеко не означає, що вона – втрачена для економічного зростання: така територія має великі шанси швидко перейти до стабільного розвитку, але за умови цільової і комплексної підтримки та мобілізації ресурсів. При цьому важливою є роль як внутрішніх ресурсів (і фінансових, і людських), так і зовнішніх (підтримка з боку держави).

Згідно з законопроектом, держава готова здійснювати цільові капіталовкладення у розвиток виробничої, комунікаційної та соціальної інфраструктури такої території, надавати державну підтримку малим підприємствам і формувати інфраструктуру розвитку підприємництва, спрямовувати на цю територію міжнародну технічну допомогу і сприяти зайнятості населення, зокрема через фінансування програм перекваліфікації та професійного розвитку трудових ресурсів, вдосконалення соціальної сфери тощо.

Слаборозвинені райони характеризуються як за кількісними, так і за якісними показниками. З одного боку, це величина ВВП на душу населення (не вище 75 % від середнього в ЄС), а з іншого – це ті території, масштабність проблем яких виходить на національний чи глобальний рівень. Кордони виділених слаборозвинених територій встановлюються на 5 років. Інші категорії – кризові промислові райони, сільськогосподарські райони, міські території – характеризуються лише кількісними показниками, серед яких – високий рівень безробіття, загальне зниження зайнятості, території з високою часткою зайнятості в сільському господарстві тощо. Крім того, визначення критеріїв проблемних регіонів відбувається за

принципом порівняння з загальними показниками в ЄС: наприклад, середній рівень безробіття має бути вищим, ніж в ЄС, частка залучених в сільське господарство в загальній зайнятості має бути принаймні вдвічі вищою, ніж в ЄС. Слід зазначити, що українські законодавці пропонують визначати критерії віднесення території до депресивної за такими відмінностями: найвищі показники безробіття, найнижча щільність сільського населення тощо.

Національні особливості значно впливають на процес включення малих фірм у виробничі структури. У західноєвропейських наукових джерелах виділяється кілька видів такого включення, вважаємо за доцільне розглянути їх детальніше [74, с. 14].

Однією з перших західноєвропейських країн, що звернула увагу на роль малого бізнесу, була Великобританія. Дослідження, проведені там, показали, що найбільш ефективні фірми, чисельністю працівників яких становить 1–19 осіб. Таких фірм – 96 % від загального числа дрібних фірм Великобританії (2,4 млн.). На початку 90-х рр. на долю малого бізнесу припадало 21 % загального товарообігу, в ньому було зайнято 36 % усіх найманих робітників. Зараз у Великобританії кожен восьмий дорослий зайнятий власним бізнесом.

У Німеччині 2 млн. дрібних і середніх фірм виробляють до 50 % ВВП і забезпечують 66 % зайнятості. Ці фірми не поступаються великим фірмам в організації менеджменту, підготовці кадрів, нововведеннях. Держава заохочує приватні банки на розширення можливостей фінансування дрібних і середніх компаній із метою надання їм підтримки та сприяння розвитку. Місцеві державні фонди мають статус акціонерних товариств, але звільнені від податку на прибуток через ту важливу суспільну роль, що вони відіграють. За час свого існування ця система надала малим і середнім підприємствам більш 100 тис. гарантій на загальну суму 10 млрд. марок, за допомогою яких були реалізовані комерційні кредити, лізингові контакти та венчурні вкладення в розмірі 14 млрд. марок.

Спеціалісти визначають економічне значення малого підприємництва в Германії таким чином [152, с. 19]:

як роботодавця, який надав робочі місця 2/3 всього зайнятого населення;

як виробника продукції та послуг, які становлять половину валового внутрішнього продукту;

як каталізатора науково-технічного прогресу, на долю якого припадає 2/5 усіх інвестицій і більше половини зареєстрованих

патентів;

як джерело навчання, яке охоплює 85 % усіх існуючих міст виробничого навчання.

В Італії малі та середні компанії, чисельність яких перевищує середні показники по ЄС, сприяють основу відновленню економіки країни. Вони вже довели свою здатність забезпечувати високий рівень конкурентоспроможності експортної продукції.

У Франції малі та середні фірми найчастіше зустрічаються в аграрно-продовольчому секторі, підрядних роботах, у видавничій справі, авіа- і суднобудуванні.

У Литві 95,6 % налічують підприємства загальної їх кількості менше ніж 50 працівників від усіх, але в 2000 р. на них працювало тільки 31,6 % усіх працівників країни. У 2002 підприємства, де працівників менше 250, налічувалось 99,5 % по всій країні, але частка виробленого ними ВВП становила лише 58,2 % від ВВП країни [151, с. 78].

У Чехії з 1989 по 1994 рр., частка приватного сектора у ВВП країни збільшилася з 0,5 % до 60 %. У середині 1990-х рр. близько 23 % працездатного населення були зареєстровані як підприємці, а одна його третина працювала в секторі малого бізнесу [151, с. 79].

Становленню і розвиткові малого бізнесу в Болгарії сприяють такі головні фактори:

вільний режим створення приватних фірм і незначний первісний капітал, необхідний для їхнього відкриття;

демонополізація і розділ держсектора в 1990 р. на більш дрібні складові, що дозволяють зменшити розмір держпідприємств і зробити їх більш життєздатними.

Завдяки прийняттю цього ринкового законодавства кількість приватних підприємств у Болгарії постійно зростає.

У Португалії малі та середні фірми виробляють основну масу промислової продукції. Вже в 1982 р. компанії з числом зайнятих менш 10 осіб становили тут 70 % усіх промислових компаній країни, а фірми з числом зайнятих 500 осіб – лише 0,4 % [59, с. 112].

Отже, малий бізнес у країнах Європейського Союзу є одним з важливих секторів економіки, що характеризується високим потенціалом як у сфері економічного розвитку, так і в сфері соціальної політики. Після визнання необхідності існування малих підприємств, що сприяють оздоровленню економіки, в Західній Європі найголовнішими завданнями економічної і соціальної політики в

цьому секторі стали його підтримка та стимулювання, на що слід звертати увагу органам управління малих підприємств і в нашій країні. Вирішення цих завдань полягає у створенні для них сприятливих умов діяльності. Тут мається на увазі не пріоритет або, точніше, важливість малих підприємств перед великими, а, скоріше, усунення бар'єрів, які несприятливо впливають на розвиток малих підприємств. Крім того, політика підтримки малого бізнесу полягає в захисті всіх малих підприємств законодавством і в одержанні, згідно з нормами законодавчих пільг. Характеристики сектора малих підприємств, об'єктів інфраструктури малого бізнесу державного рівня країн ЄС представлені в додатку Б.

За даними Євростата фінансові критерії річного обороту підприємств, чисельністю працівників яких становить не більш 250 осіб, не перевищує 40 млн. євро. Другий критерій – балансова вартість активів малих підприємств – 27 млн. євро, враховуючи останні розрахунки можна зазначити, що співвідношення між річним оборотом і балансовою вартістю активів становить 1,5 для малих підприємств, (табл. 1.2) [88, с. 16].

Таблиця 1.2

Загальні показники по кількості підприємств в країнах ЄС

Основні показники	Підприємства за розміром				
	Мікро підприємств а (0-9) осіб	Малі підприємств а (10-49) осіб	Середні підприємств а (50-249) осіб	Великі підприємств а (250+) осіб	Всього
Кількість підприємств, тис. шт.	17695	1150	170	40	19055
Кількість у % до загальної кількості	92,9	6,0	0,9	0,2	100
Кількість зайнятих, тис. ос.	37960	21920	15820	39380	115080
Кількість зайнятих до загальної кількості, %	33,0	19,0	13,7	34,2	100
Добавлена вартість, млрд. євро	30	40	50	55	40
Добавлена вартість на 1 зайнятого, тис. євро	1139	877	719	2166	4973
Добавлена вартість, %	22,9	17,6	15,9	43,6	100
Товарообіг на одне	0,2	3	16	170	0,8

підприємство, млрд. євро					
Товарообіг, млрд. євро	3539	3450	2720	6800	16509
Товарообіг, %	21,4	20,9	16,5	41,2	100
Середня кількість співробітників, ос.	2	20	90	1030	6

В усіх розвинутих країнах спостерігається непропорційне зростання сектора послуг порівняно з іншими господарськими секторами, в секторі послуг переважають малі підприємства [88, с. 17].

У світовій практиці вважається нормою державне заохочення малого бізнесу в інтересах суспільства та держави. При цьому завдання України полягає не в тім, щоб просто передати малим підприємствам фінансові, технічні й інші ресурси, і не в тому, щоб підтримувати їх за будь-яку ціну, а в тому, щоб створити правові й економічні умови для їхнього виживання, здатності рости та саморозвиватися в умовах ринку. В усіх країнах світу, зокрема у Японії, США, Європі, Азії і латиноамериканському континенті, йде могутня хвиля підтримки розвитку малих підприємств. Уся Європа, і особливо, країни з перехідною економікою (Східна Європа), зробили акцент на розширенні своєї участі в державній підтримці малих підприємств.

У країнах ОЕСР (Організація економічного співробітництва і розвитку) 99 % усіх фірм – це малі та середні підприємства, що є джерелом робочих місць (від 40 % до 80 % зайнятості) і забезпечують 30 – 70 % ВВП. Із 1552 програм державної підтримки (у період з 1989-93 р.) або так званих «програм промислових субсидій» 359 були спрямовані на підтримку малого та середнього бізнесу. У 12 країнах Європейського Союзу в 1990 р. нараховувалося 15,8 млн. сільськогосподарських приватних підприємств, з них 14,7 млн. були мікропідприємствами, майже 1 млн. малими – приблизно 70 тис. нараховували від 100 до 500 працівників і лише 13 тис. мали понад 500 співробітників. На долю мікропідприємств приходилося 31,8 % від загальної кількості зайнятих поза сільськогосподарським сектором, малих – 24,9 і середніх – 15,1 % [88, с. 18].

Для того щоб стимулювати розвиток малих підприємств, у Європі створена унікальна система його регулювання і підтримки, завдяки

якій цей сектор економіки настільки успішно функціонує, що може слугувати еталоном для регулювання підприємств малого бізнесу в Україні.

Ця система почала формуватися ще на початку 1970-х рр. Загальною метою політики Союзу в цьому напрямку стало максимальне стимулювання розвитку малого бізнесу. За рахунок упровадження заходів, спрямованих на усунення адміністративних перешкод:

- гармонізація ПДВ у країнах-членах ЄС;

- внесення коректив в умови фінансування (досягнення прозорості платіжних систем і створення Європейської асоціації фондів взаємних гарантій для малого бізнесу);

- зміна бюджетно-фінансових підходів (звільнення дрібних підприємств від сплати ПДВ, усунення подвійного оподаткування для закордонних дочірніх підприємств);

- деякі зміни в соціальній політиці (вирівнювання соціальних аспектів підприємницької діяльності малого бізнесу відповідно до положень Єдиного європейського акта).

Головними умовами збереження в ЄС високого рівня добробуту населення вважаються ріст продуктивності праці, в основі якого звичайно лежить розвиток великого виробництва, і одночасне підвищення конкурентоздатності малих підприємств. Відзначимо, що для досягнення цих цілей на підприємствах малого бізнесу України варто було звернути увагу не на економію витрат і заробітну плату, а на такі „нематеріальні елементи виробництва”, як вкладення в людський капітал, НДДКР, організацію праці, якість продукції, освоєння нових ринків тощо.

Основою регулювання і сприяння розвитку малих підприємств в Україні, запозиченого з досвіду ЄС, стало б створення для нього режиму найбільшого існування (особливо в тих областях, що дають найбільший ефект), а змістом – створення державними структурами економічних, правових умов та стимулів його успішного розвитку, а також вкладення в нього матеріальних і фінансових ресурсів на пільгових умовах. Саме невеликі підприємства виявляються найбільш мобільними до впровадження прогресивних методів господарювання. Вони можуть швидко та без негативних наслідків змінити свої виробничі програми, освоїти виробництво високорентабельних товарів, що користуються попитом, та відмовитися від випуску нерентабельної продукції. Необхідно розглянути основні показники

економічного розвитку малих підприємств в Україні, створення яких ґрунтується на досвіді діяльності малих підприємств країн Європи, але обов'язково враховуючи особливості розвитку національної економіки в сучасних умовах.

Результати узагальнення теорії та практики розвитку малого бізнесу в Європі дозволяють констатувати, що малий бізнес у країнах Європейського Союзу є одним із важливих секторів економіки, який характеризується високим потенціалом як у сфері економічного розвитку, так і соціальної політики. Після визнання необхідності існування малих підприємств для економіки в Західній Європі актуальними завданнями економічної і соціальної політики держав стали їх підтримка та стимулювання. Вищезазначене зумовлює необхідність державним органам акцентувати увагу на розвиток малих підприємств в Україні за рахунок створення для них сприятливих умов діяльності, усунення бар'єрів, що негативно впливають на їх розвиток, тому надалі вважаємо за доцільне детальніше зупинитися на системі функціонування малих підприємств.

1.3. Система функціонування малих підприємств в Україні

Особливістю перехідного періоду постсоціалістичних країн є те, що розвиток малих підприємств розглядається як один із найважливіших факторів сприяння виходу з кризи, забезпечення економічного зростання та соціальної стабільності в суспільстві. Ця особливість – наслідок визнання суспільством значного робочого потенціалу та високих адаптаційних якостей малого підприємництва, а не прояв абсолютизації ролі одного сектора в трансформуванні економіки та ігнорування значущості інших секторів, у першу чергу великого підприємництва. Беззаперечно, що кожна складова діючої системи є невід'ємною і виконує лише їй притаманні функції, необхідні для нормального розвитку цієї системи.

При організації бізнесу найбільший інтерес викликають малі підприємства. І це цілком природно, адже за дестабілізації економіки, обмеження фінансових ресурсів саме ці підприємства мають кращі стартові можливості. Цьому сприяють швидкий обіг ресурсів, особливі способи поєднання власності та управління, оперативність у прийнятті рішень, високій динамізм розвитку.

Водночас малі підприємства піддаються ризику високого ступеня, маючи найвищий ступінь нестійкості положення на ринку. Вони

також значно залежать від підприємств–монополістів, дуже чуттєві до змін методів і умов господарювання, практично не мають можливостей залучення додаткових фінансових ресурсів [22, с. 92].

Фактична кількість працюючих на малих підприємствах України до початку 1996 р. становила в середньому 11 осіб (у промисловості – 17; у будівництві – 20; у науці і науково-технічному обслуговуванні – 10; у транспорті – 14; у побутовому обслуговуванні – 11; у торгівлі – 8) [150, с. 82].

Господарська діяльність, що здійснюється для досягнення економічних і соціальних результатів та з метою одержання прибутку, є підприємництвом, а суб'єкти підприємництва – підприємцями. Господарська діяльність може здійснюватись і без мети одержання прибутку (некомерційна господарська діяльність) [44, с. 5]. Відповідно до обсягів діяльності підприємства й кількості працюючих на ньому працівників (незалежно від форм власності) воно могло бути віднесено до категорії малих підприємств (табл. 1.4) [30, с. 26.].

Таблиця 1.4

Норми чисельності працюючих на підприємствах малого бізнесу в Україні за 1998 – 2002 роки

Галузь діяльності	Чисельність працюючих на малих підприємствах, ос.
Промисловість та будівництво	до 200
Наука та наукове обслуговування	до 100
Інші галузі виробничої сфери	до 50
Галузі невиробничої сфери	до 25
Роздрібна торгівля	до 15

Таким чином вітчизняні та міжнародні структури, що працювали у сфері малого бізнесу та займалися його підтримкою, змушені були здебільшого використовувати на практиці власні критерії, що відрізняються від прийнятих на той час законодавством.

Класифікувавши малі підприємства за цими критеріями, з'являється можливість прослідкувати перспективи їх майбутньої діяльності, цілі та можливості на ринку.

У зв'язку з цим Указом Президента України „Про державну підтримку малого підприємництва” були введені нові критерії [113]:

фізичні особи, зареєстровані у встановленому законом порядку як суб'єкти підприємницької діяльності;

юридичні особи - суб'єкти підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та обсяг річного валового доходу не перевищує 500000 євро.

Закон України «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні» №2157 від 21.12.2000 р. регламентує шляхи реалізації політики, в якій можуть приймати участь не тільки державні та місцеві органи влади, але й об'єднання підприємців і суб'єкти інфраструктури (бізнес-центри, бізнес-інкубатори, консалтингові, лізингові фірми та інші).

В Національній програмі визначено наступні напрямки державної підтримки малих підприємств:

- вдосконалення нормативно-правової бази у сфері підприємницької діяльності;
- формування єдиної державної регуляторної політики у сфері підприємницької діяльності;
- активізація фінансово-кредитної та інвестиційної підтримки малого підприємництва;
- сприяння створенню інфраструктури розвитку малого підприємництва;
- впровадження регіональної політики сприяння розвитку малого підприємництва.

На нашу думку, саме завдяки виконанню завдань Національної програми політика розвитку малого підприємництва може стати загальнодержавною.

Важливе місце у нормативно-правовому забезпеченні малого підприємництва займає новий Господарський кодекс України (набуття чинності з 01.01.2004 р.). Ним було законодавчо затверджено градацію підприємств на малі, середні та великі за двома критеріями - середньообліковою чисельністю працівників та обсягом валового доходу від реалізації продукції в розрахунку на рік.

Аналіз динаміки змін кількості діючих суб'єктів малого підприємництва засвідчує, що за перші роки незалежності України (1992–1993) у зв'язку з проведенням малої приватизації та формування законодавчої бази, яка спонукала підприємливих осіб на законних підставах організувати свій приватний бізнес, кількість

малих підприємств збільшилася в 3,8 раза, фермерських господарств в 13,2 раза, а кількість кооперативів (а їх більшість була заснована на державній формі власності) різко скоротилась.

У другій половині 90-х р. темпи створення нових малих підприємств знизились. Почала скорочуватись середньоспискова чисельність працюючих у малому бізнесі. Особливо негативним явищем стало те, що досить велика кількість зареєстрованих малих підприємств не діяла, а більша частка діючих займалась торгівлею та громадським харчуванням. Тому найбільш інтенсивно мале підприємництво розвивалось у 1992 р., тобто після прийняття законів України „Про підприємництво”, „Про підприємства в Україні” та інших, які спонукали підприємливих людей на законних підставах започатковувати свою справу, спробувати себе в бізнесі. Сприяли цьому і пільги в оподаткуванні новоутворених підприємств. Так, за 1992 р. було створено приблизно 31 тисячу нових малих підприємств, в 1,6 раза більше, ніж за 1991 р. Цей процес відіграв вирішальну роль у зародженні в Україні приватного сектора, наповнення якого йшло головним чином саме за рахунок малих підприємств. На початок 2000 р кількість малих підприємств налічувала 197127 одиниць, 35900 фермерських господарств та майже 980 тис. приватних підприємств [10, с. 11].

Разом з тим, протягом 1999–2000 рр., за свідченням підприємців (опитування керівників 900 підприємств які проводилось спеціалістами статистичного управління у 12 містах України), стан українського малого бізнесу почав поліпшуватися. Адже підприємців, які оцінили стан справ у своїх фірмах як „задовільний” було удвічі більше, ніж у 1998 р. Дещо покращилася ситуація з оподаткуванням: малий бізнес сплачував у середньому 9 різних податків, тобто на 25 % менше, порівняно з 1993 роком. На сплату податків йде до 30 %, а іноді й до 40 % коштів, отриманих від реалізації робіт або товарів.

Слід зазначити, що малі підприємства можуть засновуватись і функціонувати і як відокремлені повністю самостійні суб'єкти господарювання, і у взаємодії з великими та середніми підприємствами, або бути втягнені у так звані корпоративні мережі. Водночас цей сектор підприємництва є найбільш вразливим щодо дії макроекономічних чинників.

Зокрема, сприятлива система оподаткування приводить до збільшення кількості суб'єктів малого підприємництва і навпаки.

Певним підтвердженням цього є динаміка змін суб'єктів малих підприємств в Україні (табл.1.5) [139, с. 214].

Таблиця 1.5

**Динаміка змін у розвитку малих підприємств в Україні
за період 1997 - 2006рр.**

Показники	Роки									
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Кількість малих підприємств, од.	136238	173404	197121	217930	233607	253791	272741	283398	295109	307398
Темпи змін до попереднього року, %	141,5	127,2	113,7	110,6	107,2	108,6	107,5	103,9	104,1	104,2
Кількість зайнятих, тис. ос.	1395,5	1559,9	1677,5	1709,8	1807,6	1918,5	2034,2	1928,0	1834,2	1746,0
Темпи змін до попереднього року, %	118,4	111,8	107,5	101,9	105,7	106,1	106,0	94,8	95,1	95,2
Кількість МПІ на 10 тис. населення, од.	27	34	40	44	48	53	57	60	63	66
Середньооблікова чисельність працюючих на 1 мале підприємство	10	9	9	8	8	8	7	7	6	6
Внесок малого бізнесу у ВВП України, %	–	8,0	12,0	6,9	7,3	7,3	8,2	9,4	19,5	15,3

Динаміка створення малих підприємств свідчить про поступальний, хоч і дуже повільний розвиток сектора малого бізнесу в Україні. Загальна кількість працюючих у ньому на початок 2007 р. становила 1,746 млн. осіб, або 19 % від загальної кількості зайнятого населення України [30, с. 277]. У цілому рівень розвитку малого

підприємництва в Україні, якщо оцінювати його за загальноприйнятими в розвинутих країнах показниками, дійсно недостатній.

Так, на 1000 українців в середньому припадає лише 6 малих підприємств, тоді як в країнах-членах ЄС – не менше 30. Найбільша в Україні щільність розповсюдження малого підприємництва в Кисві – 11,3, але це в 3 рази нижче, ніж у Німеччині та Франції, у 6 разів – ніж в Італії. Отже, рівень підприємницької ініціативи в Україні ще дуже низький і потребує суттєвої підтримки, і якщо її не надавати, то навіть від найближчої до нас Бельгії (щільність 20 малих підприємств) безнадійно відстаємо [148, с. 18].

Необхідно також відзначити, що протягом останніх років спостерігається досить високе зростання кількості підприємців – фізичних осіб. Так, на початок 2001 р. за даними Державної податкової адміністрації України в країні зареєстровано близько 1200 тис. підприємців, і цей показник постійно зростає [103, с. 12]. А у 2003 році відносно 1991 року кількість малих підприємств збільшується у 7 разів, про що свідчать дані таблиці. Отже, на 1.01.2008 р. у сфері малого підприємництва України функціонувало 307398 діючих малих підприємств, чисельність працюючих на яких налічувала 1746 тис. осіб, близько 3117 – державної форми власності, 272062 підприємств приватної форми власності, а також 8218 комунальної форми власності (табл. 1.6.) [137, с. 114].

Таблиця 1.6

**Динаміка структурних змін форм власності підприємств
малого бізнесу в Україні за період 1997-2006 рр., в %**

Форма власності підприємств	Роки									
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Державна	1,3	1,75	1,55	2,5	2,6	1,9	1,7	1,1	0,9	0,8
Приватна	34,5	29,4	31,0	20,6	21,9	22,0	22,4	89,6	92,4	93,1
Колективна	63,9	65,0	63,05	72,4	71,2	70,9	70,6	-	5,8	5,3
Комунальна	-	3,26	3,04	3,1	3,4	4,3	4,3	2,9	0,9	0,8
Міжнародних організацій та юридичних осіб інших держав	0,3	0,59	0,56	1,4	0,9	0,9	1,0	-	-	-

Серед малих підприємств, підприємства недержавного сектора економіки становлять приблизно 99,2 % загальної кількості

підприємств.

Динаміка розвитку малого підприємництва в Україні свідчить про те, що за останні 6 років зберігається тенденція збільшення кількісних показників у секторі малого підприємництва. Спостерігається найбільший приріст у кількості суб'єктів малого підприємництва – фізичних осіб. Але водночас з 1995 р. зменшується приріст кількості малих підприємств. Це свідчить про те, що підприємці не зацікавлені у відкритті власного бізнесу, у формі малого підприємства, що зумовлено надмірним податковим тиском, тиском контролюючих органів, складною процедурою відкриття власного бізнесу, заплутаною податковою й звітною системою.

Як стверджують результати аналізу по регіонах України суб'єкти малого підприємництва розміщені нерівномірно. Так, майже половина малих підприємств розташована на території п'яти регіонів: у м. Києві (16,1 % від загальної кількості малих підприємств, а саме 43909), у Донецькій (9,5 %) – 26011, Дніпропетровській (6,8 %)– 18566, Харківській області (6,2 %) – 17002 та Львівській області (5,7 %) – 15451, тому що в цих регіонах проживає найбільша кількість населення країни, і вони є найбільш розвинутими в індустріальному відношенні. Процес розвитку суб'єктів малого підприємництва також активно відбувається в Сумській, Луганській, Одеській, Херсонській Тернопільській, Івано-Франківській, Волинській областях та м. Севастополі [46].

Залишається незмінною галузева структура малого підприємництва, але є позитивні зрушення: найбільш активно малі підприємства протягом 1995 – 2005 рр. діють у сфері торгівлі та послуг (табл. 1.7) [139].

Таблиця 1.7

Характеристика кількості малих підприємств в Україні за напрямками галузевої діяльності від 1997–2006 рр.

од./%

Галузеве спрямування	Роки									
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Сільське господарство	<u>1264</u> 0,9	<u>3456</u> 1,99	<u>4587</u> 2,3	<u>7839</u> 3,6	<u>10157</u> 4,3	<u>11649</u> 4,6	<u>13439</u> 4,9	<u>14653</u> 5,2	<u>15146</u> 5,1	<u>15529</u> 5,1
Промисловість	<u>19126</u> 14,0	<u>23456</u> 13,5	<u>27103</u> 13,7	<u>34497</u> 15,83	<u>37652</u> 16,1	<u>40795</u> 16,1	<u>43303</u> 15,9	<u>44118</u> 15,6	<u>44835</u> 15	<u>44295</u> 14,4

Будівництво	<u>14234</u> 10,44	<u>17293</u> 9,97	<u>19258</u> 9,77	<u>18323</u> 8,4	<u>19882</u> 8,5	<u>21576</u> 8,5	<u>23890</u> 8,8	<u>26360</u> 9,3	<u>28721</u> 9,7	<u>31369</u> 10,2
Оптова та роздрібна торгівля	<u>69990</u> 51,4	<u>87202</u> 50,2	<u>97876</u> 49,6	<u>10111</u> 3 46,4	<u>10024</u> 8 42,9	<u>10206</u> 7 40,2	<u>10407</u> 0 38,2	<u>102015</u> 36	<u>101379</u> 34	<u>10300</u> 6 33,5
Транспорт і зв'язок	<u>2662</u> 1,95	<u>3274</u> 1,88	<u>4056</u> 2,0	<u>8483</u> 3,9	<u>9887</u> 4,2	<u>11423</u> 4,5	<u>12770</u> 4,7	<u>13584</u> 4,8	<u>14296</u> 4,8	<u>15159</u> 4,9
Операції з нерухомістю, здавання у найм	<u>17557</u> 12,9	<u>17140</u> 9,9	<u>20827</u> 10,6	<u>26371</u> 12,1	<u>32031</u> 13,7	<u>39667</u> 15,6	<u>46948</u> 17,2	<u>52766</u> 18,6	<u>59422</u> 20,1	<u>66783</u> 21,7
Освіта	<u>1125</u> 0,8	<u>1182</u> 0,7	<u>1439</u> 0,7	<u>1672</u> 0,8	<u>1876</u> 0,8	<u>2132</u> 0,8	<u>2305</u> 0,8	<u>2390</u> 0,8	<u>2516</u> 0,9	<u>1958</u> 0,6
Охорона здоров'я та соціальна допомога	<u>1511</u> 1,1	<u>1591</u> 0,9	<u>1859</u> 0,9	<u>2042</u> 0,9	<u>2395</u> 1,0	<u>2793</u> 1,1	<u>3087</u> 1,1	<u>3513</u> 1,2	<u>3812</u> 1,3	<u>4012</u> 1,3
Колективні громадські та особисті послуги	<u>4568</u> 3,3	<u>6495</u> 3,7	<u>7209</u> 3,7	<u>7467</u> 3,4	<u>8456</u> 3,6	<u>9547</u> 3,8	<u>9926</u> 3,6	<u>10273</u> 3,6	<u>10568</u> 3,6	<u>10213</u> 3,3
Готелі та ресторани	<u>4201</u> 3,1	<u>5959</u> 3,4	<u>6655</u> 3,1	<u>7538</u> 3,2	<u>7939</u> 3,4	<u>8711</u> 3,4	<u>9286</u> 3,4	<u>9604</u> 3,4	<u>9734</u> 3,2	<u>10115</u> 3,2
Всього	<u>13623</u>	<u>17340</u>	<u>19712</u>	<u>21793</u>	<u>23360</u>	<u>25379</u>	<u>27274</u>	<u>283398</u>	<u>295109</u>	<u>30739</u>
У % до кількості	<u>8</u> 100	<u>4</u> 100	<u>7</u> 100	<u>0</u> 100	<u>7</u> 100	<u>1</u> 100	<u>1</u> 100	100	100	<u>8</u> 100

За результатами аналізу таблиці 1.7 слід зазначити, що за період від 1997–2006 рр. кількість малих підприємств по Україні збільшилася майже втричі.

Протягом 2001 року малими підприємствами вироблено продукції та надано послуг на суму 23,3 млрд. грн. (статистичні дані). Однак, незважаючи на тенденцію зростання виробництва продукції, робіт та послуг, внесок суб'єктів малого підприємництва не перевищує 7,3 % від загальнодержавного обсягу виробництва продукції (робіт, послуг) [103].

За результатами експертних оцінок управління статистикою і даних опитування можна вважати, що близько третини малих підприємств мають стійке становище на ринку, адаптувалися до ринкових умов і за сприятливої зміни кон'юнктури мають перспективи самостійного розвитку. Решта підприємств потребують фінансової, майнової, технологічної і збутової підтримки,

покращення менеджменту.

Аналіз соціально-економічного становища на Україні доводить, що відродження і розвиток малого підприємництва на Україні вкрай необхідні. Дослідження впливу на різноманітні суспільні процеси дають можливість зробити висновок про високе соціально-економічне значення його ролі і місця. Але об'єктивною типовою рисою малого бізнесу є його нестійкість, слабка життєздатність. До основних факторів, що обумовлюють нестійкість, слід віднести обмеженість фінансових ресурсів, високу підвладність впливу ринкової кон'юнктури, нестабільність доходів, слабке сегментування власної частки ринку, швидкість банкрутства, локальність ресурсів і збутових ринків, відносно обмежені ресурси та потужності (капітал, людські ресурси і т.інші), менш розвинуті системи управління, адміністративних процедур і технологій, необхідних для оцінки і контролю стратегічного положення фірми, не систематичність менеджменту, великі психологічні та фізичні навантаження тощо.

Проведені дослідження свідчать, що значна кількість новостворених малих підприємств не можуть розпочати свою діяльність через обмеженість фінансових ресурсів, сировини та матеріалів, виробничих площ та обладнання, практичних навичок працівників, “менеджерського таланту” у здійсненні бізнесу. Вони мають проблеми виробничо-технологічного характеру, труднощі у пошуку інвесторів та одержанні кредитів, реалізації продукції, формуванні відповідної клієнтури (табл. 1.8) [137].

Таблиця 1.8

**Аналіз фінансових результатів діяльності підприємств
малого бізнесу в Україні за період 1997 – 2006 рр.**

Показники	Роки									
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг), млрд. грн.	-	-	-	43,81	47,17	49,4	65,2	74,4	82,9	90,3
Прибуток, млн. грн.	2217,1	1594,7	1079,9	4655,8	3612	3495,1	-	-	-	-
Збиток, млн. грн.	557,5	1451,2	948,7	3618,6	3706,7	4278,3	-	-	-	-
Фінансовий прибуток, млн. грн.	1659,4	143,5	131,2	1037,2	-94,7	-783,2	-	-	-529	249,5
Згальний обсяг	-	156,25	189,8	289,4	371,2	403,1	473,1	635	751,3	898,4

продукції по Україні, млрд. Грн.										
Питома вага малого підприємництва в загальнодержавно му обсязі, %	-	8,0	12,0	15,1	12,68	12,3	13,8	10,9	10,2	10,5

- * Відсутні статистичні дані

З наведених даних можна зробити висновок, що рівень розвитку малого бізнесу в Україні недостатній з точки зору вимог раціональної структури ринкової економіки та потреб реформування ринкової економіки, хоча зрозуміло, що малий бізнес - один з провідних секторів ринкової економіки.

Для виявлення тенденцій достатньо проаналізувати питому вагу обсягу реалізованої продукції (послуг) малим підприємством у загальних обсягах по Україні протягом останніх років. Вона, порівняно з розвиненими країнами, є невисокою. На протязі 2001-2005 рр. спостерігається тенденція до скорочення (від 8,1 % до 5,3 %). Темпи зміни (зменшення) питомої ваги спочатку уповільнюються (2002-2004 рр.), а у 2005 р. різко прискорюються до 1,3 %. Але у 2006 р. починається збільшення аналізованого показника до 5,3 % та продовжується у 2007 р. до 5,8 %. Також бачимо легке прискорення темпів зміни (збільшення) питомої ваги. Можна зробити висновок, що, починаючи з 2006 р., сектор малого підприємництва починає більш ефективно працювати та приносити більше суспільно-економічної користі Україні.

Фінансова підтримка малого бізнесу здійснюються безпосередньо і через регіональні відділення (фонди), які діють у Вінницькій, Закарпатській, Луганській, Миколаївській, Одеській, Харківській, Черкаській областях [37, с.245].

Вітчизняний досвід підтверджує відому гіпотезу про те, що проблема браку грошей не є первинною. Як правило, першопрчиною є відсутність ідеї або команди однодумців для її реалізації – народження і обговорення ідеї. А шляхів залучення капіталу для її втілення є немало. Необхідно тільки правильно знайти інструменти для їх ефективного використання. Таких інструментів також є достатньо, особливо якщо територія, що розглядається як депресивна, володіє потужними ресурсами – не обов'язково фінансовими, але також і людськими, природними

тощо [92, с. 4].

Відзначимо, що роль і місце малого підприємництва в національній економіці найкраще проявляється у властивих йому функціях.

По-перше воно допомагає зміцненню конкурентних відносин, які є антимонопольним за своєю природою, що проявляється в різноманітних аспектах функціонування.

По-друге, малий бізнес, оперативно реагуючи на зміни кон'юнктури, надає ринковій економіці необхідної гнучкості.

По третє, внесок малого підприємництва у здійснення прориву у багатьох важливих напрямках НТП великий. Передусім у галузі електроніки та кібернетики.

По-четверте, мале підприємництво робить вагомий внесок у розв'язання проблем зайнятості. Наприклад, у 2002 році в Україні було зареєстровано 1155,2 тисяч безробітних [73], які не мають можливості влаштуватися на роботу за фахом. Починаючи з серпня 2003 р. Постановою Кабінету Міністрів Державній службі зайнятості дозволено видавати безробітним, які стоїть на обліку, допомогу по безробіттю відразу в повному розмірі для організації підприємницької діяльності. Ця сума може бути перерахована на рахунок людини тільки в тому випадку, коли вона доведе ефективність своєї власної справи в бізнес плані і зареєструє свій бізнес. Отже, зараз безробітні мають можливості отримати невеликий капітал, щоб започаткувати свою справу. Так, тільки по одному місту України - Полтаві - за 9 місяців 2001 р. 74 особи отримали одноразову допомогу по безробіттю та розпочали свій власний бізнес. Але ця сума дуже невелика (приблизно 2000-3000 грн.) і достатня тільки для вступу в малий бізнес, який має широкі можливості для створення нових робочих місць [148].

Аналіз стану малого підприємництва показує, що сектор малого бізнесу в Україні перебуває на початковому етапі розвитку і характеризуються високим ступенем неефективності. За теперішньої ситуації розвиток малого бізнесу в Україні повинен стати вирішальним чинником для вдосконалення економічних механізмів: цей напрямок потребує ефективної державної підтримки, яка повинна бути спрямована на створення позитивного економічного та правового клімату. І це особливо потрібно тому, що малий бізнес пов'язаний із значним ризиком.

Отже, незважаючи на соціально-економічне значення малого

підприємництва, в Україні спостерігається короткострокова діяльність малого підприємництва в зв'язку з твердими податковими вимогами, різного роду адміністративними бар'єрами, недосконалістю законодавчих актів, обмеженістю фінансово-кредитних ресурсів.

З іншого боку, хоча динаміка кількості малих підприємств і позитивна, але, у порівнянні з економічно розвинутими країнами, можна прийти до висновку про недостатній розвиток малого підприємництва в Україні, тому що їхня кількість у 6 разів менше аналогічного показника розвинутих країн світу.

Отже, слід відмітити, що дієздатність будь-якої організації залежить насамперед від її можливості не тільки адаптуватися до зовнішніх умов функціонування, що змінюються, але і впливати на ці умови, тому що тільки необхідність до перманентної адаптації загрожує цілісності організації як системи. У перекладі з грецького слово „організація” – це пристрій, сполучення, об'єднання в одне ціле або приведення в струнку системи. Таким чином, цілісність є визначальною властивістю будь-якої системи і первинність цілого – основний постулат системи. Система – це доцільна сукупність взаємозалежних і взаємодіючих елементів, їхніх частин, зв'язків, відносин, функцій, що утворюють єдине ціле [78, с. 143].

В даному контексті, в міру ускладнення зв'язків малих підприємств із зовнішнім середовищем, акцент у роботах щодо системного представлення їх як організацій, перенесено на виявлення й опис нерозривного зв'язку з зовнішнім світом, що в роботі реалізовано через обґрунтування концептуальної моделі системи управління малим підприємством, яка за суттю, нормативно-правовим регламентуванням, соціально-економічними завданнями, структурою тощо адаптована до зазначеної організаційно-економічної форми господарювання, що дозволило визначити системне місце підприємств малого бізнесу в розвитку регіону (Рис. 1.3).

В монографії система управління малим підприємством ґрунтується на визначенні її цілей, стратегії, структури, процесів, ресурсів, об'єктів і суб'єктів, джерел інформації.

На підставі аналізу концептуальних підходів до системи управління малими підприємствами визначено, що дієздатність будь-якої організації залежить насамперед від її можливості не тільки адаптуватися до зовнішніх умов функціонування, які змінюються, але і впливати на ці умови, тому що тільки прагнення до постійної адаптації загрожує цілісності організації як системи. Але зміни в

зовнішньому середовищі потребують і зміни у внутрішньому середовищі управління малими підприємствами, що зумовило необхідність розробки адаптованої системи управління в нестабільному ринковому середовищі. В міру ускладнення зв'язків організацій із зовнішнім середовищем акцент у роботах по системному представленню організацій переноситься на виявлення й опис її нерозривного зв'язку з зовнішнім світом. У результаті сформувалися риси моделі організації як відкритої системи.

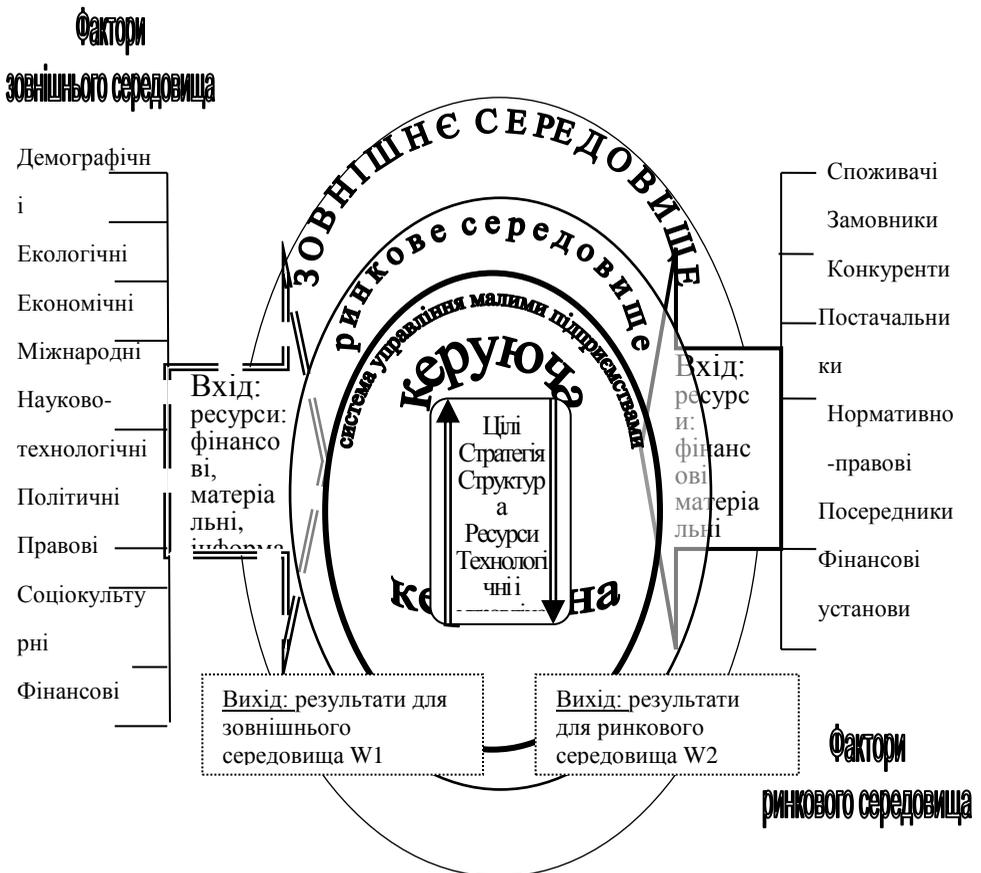


Рис. 1.3. Система управління малим підприємством
 W1 – вплив факторів зовнішнього макросередовища
 W2 - вплив ринкового мікросередовища

Основні складові моделі є:

1. Зовнішнє середовище системи (W1). У процесі оцінки діяльності малих підприємств зовнішнім середовищем є групи зовнішніх факторів. Це обумовлено тим, що різні групи факторів по різному впливають на діяльність малих підприємств, але в той же час не є об'єктом, на який підприємство здатне активно впливати.

Зовнішнє макросередовище створює загальні умови знаходження організації. В більшості випадків макросередовище не носить специфічного характеру по відношенню до окремого підприємства. Однак ступінь впливу стану зовнішнього середовища на малі підприємства неоднакова. Це пов'язано як з відмінностями у сферах діяльності організацій, так і з відмінностями у внутрішньому потенціалі організації.

На основі вивчення різних складових макросередовища, дуже важливо мати на увазі два наступних моменти. По-перше, це те, що всі складові макросередовища знаходяться в стані сильного взаємовпливу. Тому їх вивчення і аналіз повинен вестися не лише задля визначення, як ці фактори впливатимуть на малі підприємства, але й як діяльність окремих підприємств може вплинути на зміни в макросередовищі. По-друге, це те, що ступінь впливу окремих складових макросередовища на малі підприємства є неоднаковим. Підприємства повинні визначити для себе, які з зовнішніх факторів здійснюють значний вплив на їх діяльність і скласти список тих зовнішніх факторів, які є потенційними носіями загрози для них та список тих зовнішніх факторів, зміни в яких можуть відкрити додаткові можливості для малих підприємств.

2. Ринкове середовище (W 2) малих підприємств спрямоване на аналіз стану тих складових, з якими підприємства взаємодіють в процесі своєї діяльності. При цьому важливо підкреслити, що підприємства можуть здійснювати істотний вплив на характер та зміст цієї взаємодії.

Аналіз ринкового середовища включає збір ринкової інформації, аналіз та прийняття рішень в контексті функціонування підприємства в його маркетинговому оточенні, що постійно змінюється. Відстеження середовища включає різноманітні дії – від постійно виконуваного аналізу та прогнозу основних тенденцій до нерегулярного збору інформації через особисті контакти, вивчення продукції конкурентів, відстеження їхньої діяльності на виставках і

конференціях, або за допомогою шпигунства. До цих факторів відносяться постачальники, трудові ресурси, закони, установи державного регулювання, споживачі і конкуренти. В умовах ринкової економіки тиск ринку є найістотнішим зовнішнім фактором, тому необхідно постійно відслідковувати наступні параметри факторів прямого впливу:

складність ринку, що передбачає ринок способів, темпи і технологію виконання робіт всередині самих підприємств, що треба робити, можливість досить легко знизити складність відповідних дій з метою подолання цієї складності.

ступінь диверсифікованості, що характеризує спектр продуктів, клієнтів або послуг, пропонованих на ринку і які потребують відповідних дій з боку підприємства;

визначеність і стабільність, що допомагають або, навпаки, що заважають підприємству пророкувати хід і темпи змін наданому ринку;

співвідношення можливостей і погроз на даному ринку, передбачаючи його результуючу оцінку для підприємства;

характер відносин з іншими підприємствами, що визначає передбачуваність вимог і запитів з їх боку, наявність прямих або опосередкованих зв'язків, ступінь залежності від них і т.ін.

3. Внутрішнє середовище малих підприємств є джерелом їх життєвої сили. Вона визначає той потенціал, що дає можливість підприємствам малого бізнесу функціонувати, а отже, існувати і виживати у визначеному проміжку часу. Але внутрішнє інституційне середовище може також бути і джерелом проблем і навіть загибелі підприємства в тім випадку, якщо воно не забезпечує необхідного функціонування організації.

Внутрішнє середовище малих підприємств формується під впливом змінних, що безпосередньо впливають на здійснювані процеси, які характеризуються основними факторами: цілі, організаційна структура, стратегія, ресурси, технологічні та інформаційні процеси, які в свою чергу характеризуються: способом і часом виникнення; формою власності; фінансовими можливості підприємства; асортиментом продукції, яку воно виготовляє, її якістю та попит на неї; обраною стратегією діяльності підприємства; кадровою політикою; можливістю доступу до комерційної інформації; навичками керівника професійно управляти бізнесом; ступінню

дотримання клієнтами умов контрактів та платіжної дисципліни.

Внутрішнє середовище організації залежить від зовнішнього та ринкового інституційного середовища, одержуючи з нього все необхідне для того, щоб реалізовувати своє призначення, і пропонує їм результати своїх зусиль по перетворенню ресурсів у продукцію і послуги. Власне кажучи, це характеризує ієрархічність побудови громадського життя. Перетворення, що відбуваються в ньому, пов'язане з виконанням різних взаємозалежних між собою процесів.

4. Вхід системи. В процесі оцінки діяльності підприємства входом системи є ресурси та інформація про фактори зовнішнього середовища щодо досліджуваного об'єкта (малих підприємств). Тобто, входом системи в цьому випадку буде виступати інформація про наявність перешкод чи переваг які відбуваються у зовнішньому середовищі підприємства, про ступінь готовності та швидкості реагування на них, а саме інтегральний показник якості різних видів сировини і матеріалів, що надходять до малих підприємств, інтегральний показник якості (корисного ефекту) комплектуючих виробів, оснащення, запасних частин на підприємствах малого бізнесу, інтегральний показник якості нормативно-методичної і техніко-економічної документації, що надходить на малі підприємства, інтегральний показник якості підготовки фахівців які будуть працювати на підприємствах малого бізнесу та прогноз зміни умов постачання на підприємствах малого бізнесу.

5. Вихід системи. Під виходом системи маємо на увазі результат її якісного функціонування. Результатом процесу оцінки факторів зовнішнього та ринкового середовища малих підприємств є інтегральний показник діяльності підприємства, що відображає досягнутий рівень захищеності від факторів мікро- та макросередовища і є основою для прийняття управлінських рішень про напрямки подальших дій по підвищенню або утриманню на колишньому рівні діяльності досліджуваних малих підприємств.

В системі функціонування малих підприємств необхідно відзначити результати для себе, для ринкового середовища та для зовнішнього середовища.

Результатом для себе є: тенденції зміни кола потреб основних споживачів товарів малих підприємств, можливість малих підприємств продавати товар за тією ціною, яка їм вигідна і являється конкурентною, доступність малих підприємств до нових матеріалів та постачальників, можливість малих підприємств обслуговувати той

ринок, що не можуть обслуговувати їх конкуренти. Результатом для ринкового середовища є: прогноз зміни параметрів ринку по обсягу та асортименту товарів, прогноз зміни доходів споживачів, прогноз зміни складу і значень ознак сегментації ринку всередині країни та за її межами. Результатом для зовнішнього середовища є: визначення та формування державної і соціально політики, що направлена на підтримку малих підприємств, заходи по збільшенню в сфері малих підприємств фінансових засобів, умови для створення інноваційних центрів, що фінансуються, як державою, так і підприємствами малого бізнесу, розвиток мережі спеціалізованих фірм, що надають фінансову допомогу малих підприємств і т. ін.

Обґрунтована концептуальна модель базується на ринково-адаптованих методах управління та системних рисах малого підприємства як організації в зовнішньому середовищі.

Отже, з переходом до нових умов господарювання, які характеризуються підвищеною динамічністю й невизначеністю умов функціонування малих підприємств, в Україні виникло ряд проблем, вирішення яких вимагає великих зусиль. Керівникам малих підприємств, слід врахувати вплив зовнішнього середовища, оскільки організація як відкрита система залежить від зовнішнього світу у відношенні поставок ресурсів, енергії, кадрів, споживачів, конкурентів. Оскільки від керівників малих підприємств залежить виживання організації, вони повинні вміти виявити значущі фактори в оточенні, що вплинуть на його організацію.

Враховуючи достатній виробничий потенціал, більшість підприємств не мають можливості не тільки втримувати свої конкурентні позиції на сформованому ринку продукції й послуг, але й змушені вирішувати проблему свого подальшого існування. Це викликає необхідність детального вивчення зовнішнього середовища малих підприємств, а також проведення аналізу тенденцій зміни факторів цього середовища, які впливають на рівень конкурентоспроможності малих підприємств.

1.4. Вплив факторів макросередовища на управління розвитком малих підприємств

Перехід України до ринкових відносин спричинив різкі зміни у зовнішньому середовищі, в яких функціонують організації. Тому воно має свої особливості на відміну від інших країн, де ці відносини

розвиваються протягом багатьох десятиліть і суб'єкти малого бізнесу поступово навчилися пристосовуватися до мінливості факторів зовнішнього середовища.

Розвиток сучасної економіки за останній час з моменту одержання Україною державної незалежності супроводжується відповідними змінами, а саме: структури національного виробництва, перерозподілом трудових ресурсів з одних сфер бізнесу у інші, а також відбуваються процеси відродження підприємницької діяльності. Безумовно, зазначені зміни не можуть не позначитися на діяльності окремих суб'єктів, а особливо малих підприємств, діяльність яких, порівняно з іншими суб'єктами господарювання, найбільш нестабільна на вітчизняному ринку.

Відзначимо, що з погляду економіки розвиток – це сукупність керованих і некерованих процесів, які відбуваються в економічному середовищі на мікро- та макrorівнях, результатом таких процесів є зміни в економічних системах і серед їх учасників.

У спеціалізованій літературі виділяють поняття “економічний розвиток” [154, с. 88], що являє собою багатовимірний процес, який охоплює глибоку переорієнтацію та модернізацію всієї економічної системи, передбачає радикальні зміни в інституціональній, соціальній і адміністративній сферах.

В економічній енциклопедії зазначено: [52, с. 256] „Управління – це вплив на процес, об'єкт чи систему для збереження їхньої стійкості або переведення з одного стану в інший відповідно до визначених цілей”, а розвиток - це безповоротна, спрямована, закономірна зміна матеріальних об'єктів.

Таким чином, управління розвитком малих підприємств – це систематичний вплив на процеси, які відбуваються на підприємстві за допомогою принципів і методів, розроблення та реалізації управлінських рішень. Як уже зазначалось розвиток малих підприємств є одним із основних факторів формування й розвитку вільної економіки з ринковим механізмом господарювання, де можливе державне регулювання на засадах пізнання та використання законів ринку. Якщо не створити правові, економічні, організаційні та соціальні умови для нормального функціонування малих підприємств, то Україна не вийде з глибокої економічної кризи. При цьому особливу увагу слід приділити регіональному розвитку малого бізнесу.

Системоутворюючим напрямком управління розвитком малого

бізнесу повинно бути створення такого зовнішнього середовища, яке гарантує реалізацію конституційного права громадян на підприємницьку діяльність з метою підвищення добробуту населення регіону, залучаючи широкі верстви населення до цієї діяльності [90, с. 205].

Як уже зазначалося вище, будь-яка організація функціонує в зовнішньому середовищі. Зовнішнє середовище є джерелом, яке забезпечує організацію ресурсами, необхідними для підтримки її внутрішнього потенціалу на відповідному рівні. Організація постійно взаємодіє з зовнішнім середовищем, забезпечуючи таким чином собі можливість „виживати”. Але ресурси зовнішнього середовища не безмежні, тим більше, що на них претендують багато інших організацій і підприємств, які знаходяться у тому ж середовищі. Тому завжди існує така можливість, що організація не зможе отримати необхідні ресурси зовнішнього середовища, а це в свою чергу, може послабити потенціал організації і призвести до багатьох негативних наслідків.

Зовнішнє середовище організації – це сукупність факторів, що характеризують оточення, в якому функціонує організація. Ці фактори можна умовно згрупувати в політично-правові (форми власності, концепції законодавчих актів державного управління та регулювання), економічні (стан ринків праці, капіталу, продуктів), технологічні (розвиток технологій у сфері виробництва й управління, технічні стандарти) та соціальні (соціальні погляди та цінності, етичні норми).

Фактори зовнішнього середовища поділяють також на фактори прямого впливу (стан економіки, ставки податків, кредитів, вартість робочої сили, конкуренція, стандарти безпеки) та опосередкованого впливу (соціокультурні, політичні, економічні, міжнародні, кліматичні та інші). Взаємодія організації із зовнішнім середовищем є однією з найважливіших умов її функціонування, визначає всі її внутрішні компоненти та структуру. До складу факторів зовнішнього середовища не відносяться ті, вплив яких на організацію відсутній, або він незначний. Поняття „зовнішнє середовище організації” тісно пов'язане з поняттям „система”; фактори зовнішнього середовища розглядаються при системному підході до проектування, аналізу й удосконалення організаційних систем.

Взаємозв'язок кожної організації з її зовнішнім середовищем відбувається через вплив інших організацій. Тип зв'язків (відносин)

розвивається і видозмінюється під впливом кожного рівня факторів зовнішнього середовища, в тому числі й загальносуспільні. Тому розвиток відносин організацій з їх зовнішнім середовищем може бути не тільки об'єктивним, але і суб'єктивним. Управляючий персонал організацій повинен знаходити основні шляхи адаптації до об'єктивних факторів зовнішнього середовища. В частині суб'єктивних відносин область дії в управлінні організацією значною мірою характеризується вмінням її менеджменту використовувати ситуаційні умови для підтримки стабільного функціонування і розвитку організації.

Детальніше розглянемо термін „зовнішнє середовище” непрямого впливу, яке включає економічні умови, політичну ситуацію, законодавство, систему цінностей у суспільстві, екологічні проблеми, техніку та технологію, інші чинники. Ці взаємозв'язані чинники впливають на діяльність малих підприємств, вибір напрямів їх подальшого розвитку. Дуже важливо для ефективної та безпечної діяльності підприємств спостерігати та відстежувати як позитивні, так і негативні зміни цих чинників, а також вчасно реагувати на ці зміни.

Процес адаптації організації до зовнішнього середовища, а також розуміння його прояву та форм здійснення постійно змінюється та ускладнюється. Одним із перших, хто виявив його існування і дослідив причини та наслідки дії, був М. Вебер. Основою його теорії формальної раціональності було твердження, що у процесі соціально-економічного розвитку засоби досягнення цілей стають обмеженішими або навіть повністю детермінованими правилами [162, с. 215].

Враховуючи думку, що мале підприємство як організація контактує постійно із зовнішнім середовищем, а врахування факторів даного середовища є необхідною умовою подальшого виживання та розвитку, в роботі реалізовано завдання – дослідити вплив факторів макросередовища на розвиток малих підприємств. Існує багато класифікацій факторів макросередовища, що містять різноманітну кількість [40, с. 29]. Для виявлення набору факторів автором проведений порівняльний аналіз думок відомих учених (Додаток В).

Вивчення теоретико-практичних засад системного впливу факторів зовнішнього середовища на розвиток малих підприємств дозволило їх поглибити завдяки побудові „матриці суджень” табл. 1.9 [66, с. 167].

Таблиця 1.9

**Матриця суджень про фактори зовнішнього середовища
видатних науковців**

Фактори	Фактори										Питома вага, %	Ранг
	1.2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.			
1. Політичні		1	3	5	7	9	7	3	7	3	0,18	1
2. Економічні	1		5	3	5	1	3	5	3	1	0,11	3
3. Соціальні	1	5		3	7	7	1	3	3	1	0,12	2
4. Технологічні	1	5	1		3	3	1	3	3	3	0,09	6
5. Правові	5	5	1	5		5	1	1	1	1	0,10	5
6. Екологічні	1	3	3	3	3		1	7	1	1	0,09	7
7. Культурні	1	7	1	1	3	3		1	1	3	0,08	8
8. Природні	1	3	3	1	1	3	3		3	3	0,08	9
9. Демографічні	1	5	1	1	1	5	3	1		1	0,08	10
10. Міжнародні	1	5	3	5	3	5	1	1	1		0,10	4

Відносну важливість A_x відносно A_y ($x, y = 1, \dots, 10$) позначають a_{xy} . Оцінки a_{xy} є експертними, отримані за дев'ятибальною шкалою; причому бали мають такий сенс:

1 — A_x і A_y ідентичні з погляду досягнення мети; 3 — A_x небагато важливіше A_y , 5 — A_x явно важливіше A_y , 7 — A_x набагато важливіше A_y ,

9 — A_x значно важливіше A_y .

Матриця $A = (a_{xy})$ має такі властивості:

$a_{xy} > 0$; $a_{xy} = 1$, якщо $x = y$; $a_{xy} = a_x X K / a_y X R$, $R = 1, \dots, 10$.

Питома вага факторів розраховували за формулою 1.1 [66, с. 168]:

$$\dot{a}_{\lambda\delta} = \frac{\sqrt[10]{\prod_{\delta=1}^{10} \dot{I}_{\delta}^{10}} \times \dot{a}_{\delta\delta}}{\sum_{\delta=1}^{10} \sqrt[10]{\dot{I}_{\delta}^{10}} \dot{a}_{\delta\delta}}, \quad \delta = 1, \dots, 10 \quad (1.1)$$

В результаті узагальнення результатів дослідження визначено, що найбільшу значимість мають такі фактори: політико-правові,

економічні, технологічні, соціально-демографічні, міжнародні та екологічні, що дозволило обґрунтувати активність їх дії на розвиток малих підприємств і регіону в цілому та приймати ефективні управлінські рішення (рис. 1.4).



Рис. 1.4. Фактори впливу макросередовища на функціонування малих підприємств

Охарактеризуємо кожну з обраних для дослідження групу факторів, та визначимо їх вплив на управління розвитком малих підприємств.

1. Політико-правові фактори.

В період реформування ринкової економіки в Україні особливо загострилось питання про роль і місце держави в економічних процесах, особливо в регулюванні та підтримці малого підприємництва. Необхідність державної підтримки малого підприємництва, а саме відповідної державної політики, спричинена тим, що, незважаючи на вагомі переваги малого підприємництва, цей сектор економіки найвразливіший до таких несприятливих факторів, як невизначеність економічної стратегії, податковий тягар, свавілля корумпованих службовців, інфляційний тиск тощо. Крім того, важливим чинником необхідності формування державної політики щодо малого підприємництва в Україні є те, що цього провідного, самостійного сектора ринкової економіки практично не існувало в недалекому минулому нашої країни, як і в інших пострадянських країнах.

Становлення й розвиток ринкової економіки неможливі без створення відповідних умов для забезпечення економічної свободи розвитку підприємництва, суть якої полягає в усуненні адміністративних перешкод і обмежень на шляху економічної діяльності. Правовий порядок у суспільстві не сумісний з дискреційними повноваженнями адміністративних структур виконавчої влади. Демократичний правовий порядок економічного життя, відносин підприємництва в країні має ґрунтуватися на засадах, відповідно до яких жодного власника майна, жодного підприємця не може бути примушено робити те, що не передбачено законодавством. Органи державної влади й місцевого самоврядування зобов'язані діяти стосовно підприємців лише в межах повноважень і способами, що передбачені Конституцією та законами України. Юридичним підґрунтям цих принципово нових положень є в першу чергу конституційне закріплення нової для нашого суспільства правової норми, що визнає людину (фізичну особу), її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканість і безпеку найвищою соціальною цінністю. Більше того, за цією самою статтею права і свободи суб'єкта підприємництва як фізичної особи, гарантії його захисту мають визначати зміст і спрямованість державної діяльності, за яку держава має відповідати перед людиною. Згідно з Конституцією України, норми якої є

нормами прямої дії, права й свободи людини та громадянина захищаються судом [40, с. 31].

Закони важко прийняти без визначених зусиль. Політичні умови, що приводять до прийняття нових законів, також роблять свій вплив на організацію. [146, с. 185].

Головною метою регіональної програми розвитку малого підприємництва є реалізація конституційних прав громадян на підприємницьку діяльність, що досягається в усі прогнозовані періоди. Формування її позитивно вплинуло на процес становлення малого бізнесу інфраструктури підтримки суб'єктів підприємництва.

Організації приватного сектора менше піддаються цьому впливу, ніж колективні, але й вони повинні бути налаштовані на політичний клімат.

Як зазначалось вище, аналіз світового досвіду свідчить, що практично в усіх розвинених країнах держава бере активну участь у формуванні та розвитку підприємницької діяльності, підтримці найбільш доцільних і ефективних її напрямів. Навіть у тих країнах, де склалися давні традиції приватного підприємництва, мале підприємство потребує такої підтримки й одержує її на основі державних програм підтримки малого підприємництва. Одні країни з розвинутою ринковою економікою мають розгалужену та чітку систему державної підтримки малого підприємництва (США, Японія, Німеччина, Франція), в інших же подібна система перебуває у стадії становлення або розвитку.

Налагодження результативного й ефективного механізму розробки та реалізації державної політики підтримки малого бізнесу в Україні, безсумнівно, вимагає використання світового досвіду у цій сфері, насамперед країн з розвинутою ринковою економікою. Можна навести наступне визначення державної політики підтримки малого підприємництва: розробка державної політики підтримки малого бізнесу як сукупності пріоритетних рішень (заходів), що визначають основні напрями і форми правового, економічного та організаційного сприяння розвитку малого підприємництва з урахуванням інтересів держави та суб'єктів господарювання. У свою чергу, під державною підтримкою розуміється, з одного боку, державне регулювання цього сектора економіки, що передбачає, насамперед, свідоме формування державними структурами відповідних умов становлення і розвитку малого підприємництва, а з другого – створення стимулів, використання матеріальних і фінансових ресурсів, які залучаються у

сферу малого підприємництва на пільгових засадах [9, с. 180].

Проголосивши у ст. 42 Конституції України право кожного на підприємницьку діяльність, держава гарантує вільний вибір такої діяльності, вільне розпорядження прибутком, забезпечує свободу конкуренції між підприємцями, захищає права споживачів від проявів несумлінної конкуренції та монополізму в будь-яких сферах підприємницької діяльності, здійснює контроль за якістю і безпечністю продукції та усіх видів послуг і робіт [67, с.28].

Аналіз реального стану справ у сфері захисту прав підприємців свідчить, що чинне законодавство явно недостатньо сприяє їх захисту. Правове забезпечення підприємців повинно досягатися за рахунок розроблення та прийняття нових законодавчих актів, внесення відповідних змін і доповнень до чинних актів законодавства та адаптації українського законодавства до законодавства Європейського Союзу, світових стандартів. Так, необхідно: вдосконалювати стягнення зборів і податків із упровадженням стимулюючого оподаткування для новостворених суб'єктів малого підприємництва, передбачувати скорочення обсягу звітності та спрощення бухгалтерського обліку в них, здійснювати аналіз існуючої системи обмежень на підприємницьку діяльність стосовно доцільності існуючих видів ліцензій та законодавчо передбачено підвищення відповідальності посадових осіб, що здійснюють державну реєстрацію суб'єктів підприємництва та ліцензування підприємницької діяльності.

З метою нормативно-правового регулювання підприємницької діяльності в Полтавському регіоні розвитку малого бізнесу було проведено:

аналітичну роботу з питань удосконалення чинного законодавства, нормативно-правової бази підприємництва, активізації роботи серед населення щодо соціально-економічної адаптації до ринкових умов, особливо малозахищених верств населення з метою залучення їх до само зайнятості через мале підприємництво;

направлено ряд пропозицій до Кабінету Міністрів України, Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції, Держпідприємництва, Міністерства фінансів про внесення змін до чинного законодавства, що стосуються регулювання відносин між державою та суб'єктами підприємництва;

запроваджено єдину державну регуляторну політику, про що свідчить: прийняття близько 50-ти проектів регуляторних актів,

погоджених із представництвом Держпідприємництва, впровадження проекту „Регуляторна реформа в Україні”, завдяки якому адаптовано 3 пакетних рішення – „Оренда комунального майна”, „Правове регулювання земельних відносин”, “Зовнішня реклама”. До роботи над проектом залучено шістнадцять міст і районів, а в чотирьох районах вже спрощено порядок надання в оренду приміщень і земельних ділянок [119, с. 16];

запроваджено спрощену систему оподаткування, обліку та звітності малого підприємництва. Кількість суб’єктів підприємницької діяльності, які обрали спрощену систему оподаткування, становить 3739, що на 1402 більше порівняно з відповідним періодом минулого року, у тому числі кількість платників за ставкою 6 % – 1402, за ставкою 10 % – 2337, до бюджетів області надійшло 18694 тис. грн., що на 8438 тис. грн. більше ніж у 2005 році. Кількість підприємців, які обрали способи оподаткування, своїх доходів за фіксованим і єдиним податком складає понад 26,5 тис. або 49,5 % від загальної кількості зареєстрованих. Лише підприємцями, які обрали спосіб оподаткування своїх доходів за фіксованим та єдиним податком прийнято на роботу понад 24 тис. громадян. Враховуючи те, що ставки єдиного та фіксованого податків збільшуються на 50 % за кожного найманого працівника, не всі підприємці оформлюють документально трудові стосунки з найманими працівниками, фактична кількість найманих працівників значно вища;

запроваджено диференційовані ставки ринкового збору, проведено 129 правових експертиз. У містах і районах області створені та діють телефони довіри, громадські приймальні для підприємців.

Зазначимо, що криміногенна ситуація в регіоні досить часто впливає на розвиток малих підприємств. За 2006 р. органами внутрішніх справ області зареєстровано 18049 злочинів, з них тяжких і особливо тяжких – 9032 (50,0 %).

У загальній кількості злочинів 90,0 % (16249) становили злочини загальнокримінальної спрямованості. Органами внутрішніх справ за 2006 р. виявлено 8735 осіб, які підозрювалися у скоєні злочинів, з них 8362 (95,7 %) особи притягнуті до кримінальної відповідальності, 77,8 % осіб, які підозрювалися у скоєні злочинів, на момент вчинення злочину не працювали і не навчалися.

2. Економічні фактори.

Мале підприємництво є товаровиробником, що спроможний вирішити комплекс економічних проблем регіону, зокрема припинити

падіння виробництва в регіоні, сприяти його зростанню, вирішити товарну проблему з урахуванням особливостей вимог споживача, підняти конкурентоспроможність національної продукції в регіоні. Звісно, масове стандартне виробництво продукції для споживчого ринку відходить у минуле. На сучасному етапі розвитку все більш значне місце посідає виготовлення товарів і послуг невеликими серіями, спрямованими на задоволення попиту окремих груп і прошарків населення.

Значні мінерально-сировинні, паливні, земельні, водні ресурси Полтавського регіону сприяли розвитку багатьох галузей народного господарства. Традиційно в області розвинені машинобудування, харчова та легка промисловість. Із відкриттям родовищ нафти, газу та залізних руд значного розвитку набули такі галузі, як нафтова, газова, нафтопереробна, хімічна, гірничорудна.

Валова продукція сільського господарства області становить в Україні 4,3 %. Агропромисловий комплекс області також має високий рівень розвитку. Основу АПК становить сільськогосподарське виробництво, яке спеціалізується на зерновому господарстві, буряківництві, тваринництві, значну частину в цій галузі посідають малі підприємства 20 %.

Маючи значний економічний потенціал, Полтавщина здійснює міжобласний обмін промисловою і сільськогосподарською продукцією. Звідси в інші області постачається продукція машинобудування, легкої і харчової промисловості, паливно-енергетичні ресурси. Ввозяться до області метали, продукція хімічної промисловості.

Одним із елементів економічного фактора в регіоні є зростання середньої заробітної плати, яка на 1.12.2006 р. становить 1182 грн., що на 21 % більше ніж у попередньому періоді, перевищує рівень встановленого прожиткового мінімуму (568 грн.). Зважаючи на це, значно поліпшилась ситуація на ринку праці.

Розмір середньої заробітної плати на підприємствах малого бізнесу значно менший ніж по регіону на 45,5 %, а саме 526,77 грн., що на 8,4 % менше прожиткового мінімуму.

За видами економічної діяльності найвищі рівні заробітної плати у працівників будівництва, промисловості, фінансової діяльності, транспорту, де нарахування у 1,5–1,8 раза перевищують середньообласний показник. Як і в попередні роки, значно нижчим був рівень заробітної плати у працівників сільського та рибного

господарств, готелів та ресторанів.

3. Соціально–демографічні фактори.

До державної служби зайнятості впродовж грудня 2006 р. звернулося 7,3 тис. незайняті трудовою діяльністю громадян за допомогою у пошуках роботи. З них кожен двадцять другий був вивільнений у зв'язку з реорганізацією, ліквідацією виробництва, скороченням чисельності або штату.

Кількість громадян, яким надано статус безробітного порівняно з минулим роком зменшилась порівняно з 2005 роком на 3302 і становила на 1 січня 2007 р. 36,8 тис. які зареєстровані в державній службі зайнятості на цю дату.

За повідомленнями підприємств, установ і організацій, кількість вільних робочих місць і вакантних посад також зменшилась на 8,4 % і на 1 січня 2006 р. становила 3,4 тис. Навантаження незайнятих громадян на одну вакансію становить 6 осіб.

Важливим напрямом роботи щодо підвищення конкурентоспроможності безробітних на ринку праці є професійна підготовка та перепідготовка. З метою отримання нової професії у грудні 2006 р. державною службою зайнятості було направлено на навчання 11,23 тис. ос. безробітних. Громадські роботи є одним із заходів тимчасового працевлаштування незайнятого населення. Середній розмір допомоги на одного безробітного становить 262 грн.

Чисельність наявного населення області становить 1540,5 тис. осіб, і зменшилась порівняно з минулим роком унаслідок природного скорочення на 16,3 тис. осіб і міграційного скорочення – на 0,7 тис. осіб. Середня очікувана тривалість життя жителів Полтавщини в 2006 р. показує, скільки в середньому може прожити новонароджений, становить 69 років: для чоловіків – 63 роки, для жінок – 75. В 1991–1992 рр. середня очікувана тривалість життя була відповідно 71, 66 і 75 років. Статевий склад населення характеризується кількісною перевагою осіб жіночої статі. На 1000 жінок припадає 843 чоловіків (по Україні – 868). За 2006 р. чисельність жителів області зменшилась на 14,3 тис. осіб.

Не менш важливим при вивченні демографічної ситуації є аналіз тенденцій і особливостей смертності населення. Смертність населення є невід'ємною складовою частиною і завершенням процесу природного руху населення. В 2006 р. в області померло 28,05 тис. осіб, що на 1,57 тис. осіб менше ніж у 2005 р.. Загальний коефіцієнт смертності (кількість померлих у розрахунку на 1000 жителів)

зменшився з 19,0 до 18,2. Суттєва особливість показника смертності в області – значна відмінність його рівня у чоловіків і жінок. Так, у всіх вікових групах, крім 70 років і старше, чоловіків помирає більше ніж жінок.

Найвідчутніша ця різниця у віковій групі 20–49 років: чоловіків помирає втричі більше ніж жінок. Рівень смертності від нещасних випадків, вбивств, самогубств і інших зовнішніх дій у чоловіків становив 276 осіб на 100 тис. жителів, у жінок — 61 особа.

Обсяг природного скорочення порівняно, з відповідним періодом минулого року збільшився на 0,4 тис. осіб (2,6 %). Це сталося внаслідок зростання кількості померлих на 6,7 тис. осіб (2,7 %) при одночасному збільшенні кількості народжених на 0,3 тис. осіб (3,0 %). Міграційне скорочення населення залишилося на рівні відповідного періоду минулого року і становило 0,7 тис. осіб.

4. Технологічний фактор

Застосування досягнень науки і технології у сучасній технічній епісі стало наймогутнішим засобом перетворення суспільства, поступово змушує в більшій мірі орієнтувати фундаментальні дослідження в ті області, що пов'язані із широкими національними та соціальними цілями [11, с. 95].

Як стверджував О. С. Віханський, аналіз технологічного компонента дозволяє завчасно виявити, що розвиток науки і техніки сприяє вдосконаленню та модернізації виробництва нової продукції та збуту продукції малих підприємств. Прогрес науки і техніки має величезні можливості, але й не менші величезні загрози для малих підприємств. Багато організацій не в змозі побачити нові перспективи, що відкриваються, тому що технічний потенціал для здійснення корінних змін переважно створюється за межами галузі, у якій вони функціонують. Невчасна модернізація спричиняє втрату своєї частки ринку, що може призвести до вкрай негативних для них наслідків [40, с. 122].

Успішно здійснюється розвиток матеріально-технічної бази малого підприємництва Полтавського регіону: за останні роки кількість ринків усіх форм власності збільшилась на 32 одиниці, або на 6 тис. робочих місць. Це суттєво допомагає органам влади розв'язувати проблему безробіття та зайнятості населення. На 10 тис. осіб припадає 66 малих підприємств, тоді як у 2005 році – 49 малих підприємств.

Підприємцям в оренду передано 428 тис. м² приміщень і у

власність – 58,9 тис. м². В області працює 3 аграрні біржі, з них – 2 акредитовані, 11 агроторгових домів та брокерських контор. Вони займаються не тільки реалізацією сільськогосподарської продукції, а й переробкою, забезпеченням сільгоспвиробників матеріально-технічними ресурсами.

Діє створена мережа пунктів заготівлі сільськогосподарської продукції молока – близько 600 пунктів, якими за 9 місяців цього року закуплено 162 тонни молока, м'яса – 56 пунктів, його закупки складають 13 тонн м'ясопродуктів.

Працює 21 обслуговуючий кооператив, основними видами діяльності яких є збереження, переробка сільгосппродукції, забезпечення сільгоспвиробників матеріально-технічними ресурсами, спільне використання техніки.

У 2005 р. основним джерелом фінансування технологічних інновацій в Україні були власні кошти підприємств, частка яких у загальному обсязі фінансування інноваційних робіт сягала 77,3 % на 1353 млн. грн., або на 7 %, більше порівняно з 2005. У Полтавській області у 2006 році використання власних коштів на інноваційну діяльність у порівнянні з 2005 навпаки було зменшено на 3,2 тис. грн., або в загальному обсязі від витрат власних коштів в Україні на 1,365 %.

Важливим джерелом фінансування економіки мають бути кошти державного бюджету, без яких неможливо здійснювати ефективний розвиток життєво важливих галузей виробничої сфери. Однак обсяг фінансування інноваційних робіт за рахунок коштів держбюджету в Україні у 2006 р. становив лише 1,81 % від власних витрат у тому же році. Він зменшився порівняно з 2005 майже на 30,0 % і становив 63,4 млн. грн. (у 2004 — 93,0 млн. грн.). При цьому його частка становила лише 1,4 % проти 3,0 % у 2005 р. Обсяг фінансування з держбюджету в Полтавській області в 2006 р. порівняно з 2005 зріс на 127,8 тис. грн., або на 0,287 % від загального обсягу витрат коштів держбюджету.

Іноземні інвестори в 2005 р. в Україні вклали у ті логічні інновації всього 112,4 млн. грн., або 2,5 % від загального обсягу фінансування інноваційної діяльності, що є найбільш низьким показником за 2001–2006 рр.

Недостатнє залучення іноземних інвестицій у вітчизняну економіку як джерела фінансування нововведень у промисловості пов'язано зі значною нестабільністю в реалізації інноваційної стратегії

в країні. Особливий дефіцит становлять стратегічні інвестори (промислові компанії), що були б зацікавлені в розвитку високотехнологічного виробництва, впровадженні передових форм організації виробництва, а також у розширенні експортного потенціалу країни. При створенні умов, що сприяють підвищенню довіри, впевненості й лояльності в середовищі інвесторів, залучення іноземних інвестицій в українські промислові підприємства для фінансування інноваційної діяльності, зокрема у Полтавський регіон, зростатиме.

5. Екологічні фактори.

Економічне обґрунтування природоохоронних заходів вимагає підходу, який передбачає обов'язкове урахування зовнішніх ефектів:

а) повне охоплення всіх соціальних, екологічних, економічних результатів природоохоронних заходів у різних сферах народного господарства, як найближчим часом, так і в перспективі;

б) повне охоплення усіх витрат, пов'язаних зі здійсненням різних варіантів природоохоронних заходів;

в) врахування фактора часу при оцінці витрат і результатів природоохоронних заходів;

г) міжгалузевий підхід із урахуванням необхідності економії витрат і забезпечення найбільш ефективного використання природних ресурсів у масштабі території, що розглядається (району, області, країни).

Загальний ефект природоохоронних заходів проявляється:

у сфері матеріального виробництва підприємництва – як приріст обсягу прибутку або зменшення собівартості продукції;

у невиробничій сфері підприємництва – як економія витрат на виконання робіт і надання послуг;

у сфері особистого споживання – як скорочення витрат особистих коштів населення, спричинених забрудненням навколишнього середовища.

Глобальним і локальним екологічним системам властиві відповідна стійкість до зовнішніх і внутрішніх впливів (ефектів), пластичність, виживання за несприятливих умов, циклічність і ритмічність процесів і функцій складових компонентів, різного роду кругообіг речовини та енергії, збалансованість природних процесів.

Проте одні види діяльності можуть спричиняти зміни стану природних компонентів і впливати на результативність інших видів діяльності. Так, промислове забруднення атмосфери у багатьох

випадках призводить до втрат врожаю сільськогосподарської продукції, забруднення водних джерел зменшують рибопродуктивність тощо. Такі наслідки мають ознаки зовнішніх ефектів по відношенню до тих видів діяльності, які є першоджерелами негативних зрушень стану довкілля. Як правило, зовнішні ефекти не враховуються виробниками, але впливають на економічний результат інших суб'єктів господарювання.

Екологічна ситуація в області зумовлена наявністю великих підприємств гірничорудної, хімічної, нафтохімічної, нафтогазодобувної та інших галузей. Ці підприємства недостатньо забезпечені очисними спорудами. В 2005 р. викиди шкідливих речовин в атмосферу становили 93,1 тис. тонн, або 1,5 % від загальних викидів в Україні [139, с. 398].

Кількість підприємств із викидами шкідливих речовин становила 451, з них 156 – малі підприємства.

Протягом останнього десятиріччя відбувається скорочення викидів майже втричі. Подібний факт можна пояснити загальним зниженням промислового виробництва як великих, так і малих підприємств. Найбільше викидів в атмосферу зафіксовано у містах Комсомольську, Полтаві, а особливо в Кременчуці, де здійснюється половина всіх викидів області.

Постійної уваги потребує питання природокористування, якості земельних, лісових і водних ресурсів. Відбувається деградація земель унаслідок багаторічного екстенсивного їх використання. В зонах впливу Кременчуцького і Дніпродзержинського водосховищ відбувається процес надмірного обводнення території, абразії берегів. Порушення балансу та режиму підземних вод призводить до збільшення площ заболочування і надмірного зволоження земель.

Полтавщина, що знаходиться у басейні Дніпра, віднесена разом з іншими областями цього регіону до II (високого) рівня техногенного навантаження.

Отже, в буквальному розумінні екологічної рівноваги не може бути, адже природні процеси відбуваються еволюційним шляхом. Але суспільство, створюючи для себе раціональні умови життя, повинно використовувати природні ресурси економно і бережливо, що буде позитивно впливати на розвиток регіону, а також підприємництва. Необхідно врахувати, що порушуючи природну рівновагу сьогодні, можемо завтра очікувати зворотну реакцію–відповідь, яка буде спрямована на протидію втручання людини, і більш за все від цього

постраждають малі підприємства.

6. Міжнародні фактори.

Важливе значення має той факт, що розвиток зовнішньоекономічних зв'язків позитивно впливає на загальну атмосферу довіри між країнами, закріплює їх партнерські відносини.

Зовнішньоекономічна діяльність посідає одне з найважливіших місць і є вагомою складовою економічної системи будь-якої незалежної держави.

Структура полтавського експорту незадовільна. Головну роль у ній грають сировина, напівфабрикати, сільськогосподарська продукція [133, с. 7].

У зовнішньоекономічній діяльності беруть участь багато підприємств області, зокрема експортом товарів займаються 331, імпортом – 472 підприємства. За обсягом експорту товарів, який у 2006 р. становить 3,0 % від загальноукраїнського показника, Полтавщина входить до першої десятки областей України. Приблизно такі ж позиції посідає вона і щодо вартості імпорту товарів [139, с. 189].

Обсяг іноземних інвестицій в економіку області в 2006 р. становить 279,05 млн. доларів США, в тому числі з країн СНД та Балтії – 116,89 млн. доларів США, з інших країн світу – 162,15 млн. доларів США.

Практика господарювання дозволила визначити позитивні аспекти впливу зовнішньоекономічних відносин на розвиток малих підприємств в Україні: підвищення ефективності виробництва за рахунок переваг міжнародного розвитку праці; забезпечення економічного росту, модернізації та інтенсифікації використання виробничого та торгового потенціалу; залучення міжнародних інвестицій; забезпечення економічного потенціалу та задоволення потреб внутрішнього ринку; забезпечення новітніми науково-технічними розробками.

Зовнішньоторговельні операції область здійснює з партнерами із 87 країн світу. Основу товарної структури експорту становить поставки мінеральних продуктів, 15,6 % експорту припадає на поставки транспортних засобів, 7,3 % – механічного обладнання, машин та механізмів, електрообладнання і їх частин, 4,4 % – недорогочінних металів і виробів з них, 3,7 % – готових харчових продуктів. У загальному обсязі імпорту товарів 22,9 % становлять поставки механічного обладнання, машин і механізмів, електрообладнання та їх

частин.

Доцільно зазначити негативні моменти впливу зовнішньоекономічних відносин на розвиток малих підприємств в Україні, зокрема передумову відтоку кваліфікованих кадрів, експорт переважної кількості сировини.

Отже, можна стверджувати, що малі підприємства дуже чутливо реагують на перераховані фактори зовнішнього впливу. Ті труднощі, що великі підприємства можуть перебороти за рахунок використання внутрішніх ресурсів і можливостей економічного та політичного тиску на зовнішнє середовище, для малих підприємств стають просто згубними. В основі багатьох проблем розвитку малих підприємств лежать саме недоліки політико-правових факторів, унаслідок цього внутрішній запас міцності малих підприємств може бути вичерпаний уже найближчим часом, принаймні, в окремих галузях і регіонах, особливо у виробничій сфері. Таким чином, потрібно передбачати негативний і стимулювати позитивний вплив макроекономічних факторів на розвиток малих підприємств.

РОЗДІЛ II. ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ МАКРОСЕРЕДОВИЩА НА УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ ПОЛТАВСЬКОГО РЕГІОНУ

2.1. Соціально-економічний розвиток малих підприємств Полтавського регіону

Мале підприємництво – багатогранне соціально-економічне явище, де кожен з безпосередніх учасників процесу, підприємець або підприємство, мають можливість знайти своє місце, а зовнішні учасники процесу – одержати позитивні результати: держава – приріст ВВП, збільшення чисельності робочих місць і зниження соціальної напруженості, насичення споживчого ринку товарами й послугами; місцеві органи влади – податки; економічні партнери – динамічних партнерів із низьким рівнем накладних витрат [103]. Тому, доцільним є проведений аналіз економічних показників розвитку малих підприємств і порівняльна рейтингова оцінка їх ділової активності.

Саме мале підприємництво створює додаткові робочі місця, надає можливість багатьом реалізувати свої здібності, забезпечує гідне життя своїм населенню. Мале підприємництво створює конкурентне

середовище, а отже, сприяє зниженню цін, підвищенню якості товарів і послуг.

Інформація про стан діяльності малого підприємництва надала можливість визначити тенденції й охарактеризувати існуюче становище в регіоні. Тому в роботі надано аналіз основних показників розвитку малих підприємств в Полтавському регіоні (табл. 2.1).

Динаміка загальної кількості малих підприємств у регіоні на 10 тис. осіб населення демонструє стійку тенденцію до зростання. Тенденція росту в цілому спостерігається і за показником „Середньорічна кількість найманих працівників на малих підприємствах" (Додаток Г) [137, с. 19].

Моніторинг розвитку підприємництва на Полтавщині надав можливість визначити динаміку розвитку малих підприємств регіону. В якості інформаційної бази для проведення економічного аналізу об'єкта дослідження використано зведені дані по регіону за 1997–2006 рр., що дозволило дослідити та проаналізувати головні тенденції розвитку малого бізнесу. Зокрема, протягом останніх років у Полтавській області спостерігається збільшення кількості малих підприємств (з 3993 у 1997 р. до 7669 одиниць у 2006 р.), відповідно – з 27 до 66 одиниць на 10 тис. осіб наявного населення. Результати аналізу дозволяють стверджувати, що в Полтавській області сформовано позитивний клімат для розвитку малих підприємств.

Таблиця 2.1

**Основні показники діяльності малих підприємств
Полтавського регіону за 1997–2006 рр.***

Показники	Роки									
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Кількість малих підприємств по Україні, од.	136238	173404	197127	217930	233600	253800	272741	283398	295109	307398
Кількість малих підприємств Полтавського регіону, од.	3993	4504	5999	6128	6538	7055	7444	7559	7667	7669
У % по відношенню до України	2,931	2,597	3,043	2,812	2,799	2,780	2,729	2,68	2,59	2,4
На 10 тис. осіб наявного населення, од.	27	34	36	37	40	44	47	48	49	66

Обсяг виробленої продукції (робіт, послуг) у діючих цінах відповідного року, млн грн. **	7116,3	2955,8	6413,1	5370,4	6748,1	7475,8	8882,7	-	-	-
У % до загального обсягу виробництва продукції (робіт, послуг) по економіці в цілому **	8,1	3	8,8	5,8	6,2	6,8	5,6	-	-	-
Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) у діючих цінах відповідного року, млн грн.	12126,6	15637,4	26634,8	13066,5	14925,4	15116,1	18564,5	20649,6	22066,7	23687,1
У % до загального обсягу реалізації продукції (робіт, послуг) по економіці в цілому	13,7	15,6	25,5	9,3	8,6	8,3	7,7	5,0	7,4	7,7
Середньорічна кількість найманих працівників на малих підприємствах, осіб	38266	29336	55260	55891	61527	65378	69117	60882	55061	53534
У % до попереднього року	140	77	107,3	101,1	110,1	106,3	105,7	88,1	90,4	93,5
У розрахунку на одне підприємство, осіб	10	7	9	9	9	9	9	8	7	6
У % до кількості найманих працівників на підприємствах, у цілому по економіці	4,9	3,8	9,1	8,3	9,2	10,4	10,4	9,1	7,9	7,8

* Складено за матеріалами Управління статистикою Полтавської області

** Відсутність табличних даних в статистичних збірниках

Отже, в 2006 р. середньому по регіону, з розрахунку на 10 тис. осіб населення, припадає 66 малих підприємств, що на 17 підприємств більше ніж у попередньому 2005 році

Економічний спад в Україні зумовив активізувати участь населення в малому підприємстві. Вже у 1997 р. у Полтавському

регіоні функціонувало 3993 малих підприємства і за цим показником Полтавщина посідала десяте місце в країні після м. Києва (21585 од.) Донецької (15448 од.), Харківської (10139 од.), Дніпропетровської (9646 од.) Львівської (8915 од.), Запорізької (5532 од.), Луганської (5959 од.) Миколаївської (4795 од.), Одеської (6403 од.) областей. В 2007 р. Полтавщина так і залишається на десятому місці. Стрімкі темпи інфляції разом із іншими негативними явищами у економіці країни призвели до того, що 1991 р. відбувся спад в розвитку малого бізнесу регіону. Але надалі ми спостерігаємо постійне зростання абсолютної кількості малих підприємств в Полтавському регіоні по містах та районах .

Проаналізувавши кількісну структуру малих підприємств за видами економічної діяльності доцільно зазначити, що пріоритетний розвиток мають наступні види:

- оптова й роздрібна торгівля;
- торгівля транспортними засобами; послуги з ремонту;
- промисловість;
- будівництво;
- операції з нерухомістю,
- здавання під найм та послуги юридичним особам (табл. 2.2) [138, с. 29].

Таблиця 2.2

Кількість малих підприємств за видами економічної діяльності за 1997-2006 рр. (од./%)

Малі підприємства за видом економічної діяльності	Роки									
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Всього У % до кількості	<u>2708</u> 100	<u>3993</u> 100	<u>4504</u> 100	<u>5999</u> 100	<u>6128</u> 100	<u>6538</u> 100	<u>7055</u> 100	<u>7444</u> 100	<u>7559</u> 100	<u>7669</u> 100
Сільське господарство, мисливство та лісове	<u>46</u> 1,7	<u>60</u> 1,5	<u>136</u> 3,01	<u>205</u> 3,42	<u>267</u> 4,4	<u>337</u> 5,1	<u>386</u> 5,5	<u>457</u> 6,1	<u>449</u> 5,9	<u>477</u> 6,2
Рибне господарство	<u>4</u> 0,14	<u>5</u> 0,13	<u>5</u> 0,11	<u>8</u> 0,13	<u>9</u> 0,15	<u>10</u> 0,1	<u>10</u> 0,1	<u>9</u> 0,1	<u>12</u> 0,2	-
Промисловість	<u>490</u> 18,1	<u>537</u> 13,4	<u>618</u> 13,27	<u>875</u> 14,6	<u>934</u> 15,24	<u>1012</u> 15,5	<u>1118</u> 15,8	<u>1130</u> 15,2	<u>1035</u> 13,7	<u>1025</u> 13,3

Продовження таблиці 1.2.2

Видобувна промисловість	<u>4</u> 0,14	<u>6</u> 0,14	<u>7</u> 0,15	<u>8</u> 0,13	<u>14</u> 0,23	<u>15</u> 0,2	<u>20</u> 0,3	<u>20</u> 0,3	<u>20</u> 0,3	<u>21</u> 0,2
Обробна промисловість	<u>475</u> 17,5	<u>521</u> 13,04	<u>596</u> 14,9	<u>839</u> 13,9	<u>889</u> 14,5	<u>968</u> 14,8	<u>1063</u> 15	<u>1063</u> 14,3	<u>974</u> 12,9	-
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	<u>11</u> 0,4	<u>10</u> 0,25	<u>15</u> 0,33	<u>20</u> 0,33	<u>31</u> 0,51	<u>29</u> 0,5	<u>35</u> 0,5	<u>47</u> 0,6	<u>41</u> 0,5	-
Будівництво	<u>524</u> 19,4	<u>533</u> 13,3	<u>499</u> 11,1	<u>556</u> 9,3	<u>595</u> 9,7	<u>685</u> 10,5	<u>758</u> 10,8	<u>780</u> 10,5	<u>799</u> 10,6	<u>850</u> 11,1
Оптова й роздрібна торгівля; торгівля транс. засобами; послуги з	<u>1456</u> 53,8	<u>2018</u> 50,5	<u>2437</u> 54,1	<u>3229</u> 53,8	<u>2984</u> 48,7	<u>2840</u> 43,4	<u>2792</u> 39,6	<u>2825</u> 38	<u>2859</u> 37,8	<u>2815</u> 36,7
Готелі та ресторани	<u>169</u> 6,2	<u>228</u> 5,7	<u>184</u> 4,1	<u>155</u> 2,6	<u>171</u> 2,8	<u>168</u> 2,6	<u>186</u> 2,6	<u>187</u> 2,5	<u>200</u> 2,6	<u>190</u> 2,4
Транспорт і зв'язок	<u>68</u> 2,5	<u>75</u> 1,9	<u>75</u> 1,7	<u>181</u> 3,02	<u>208</u> 3,4	<u>226</u> 3,5	<u>295</u> 4,2	<u>333</u> 4,5	<u>345</u> 4,6	<u>378</u> 4,9
Фінансова діяльність	<u>6</u> 0,22	<u>8</u> 0,2	<u>9</u> 0,2	<u>20</u> 0,33	<u>32</u> 0,52	<u>37</u> 0,6	<u>30</u> 0,4	<u>29</u> 0,4	<u>33</u> 0,4	<u>31</u> 0,4
Операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги юридичним особам	<u>201</u> 7,4	<u>250</u> 6,26	<u>269</u> 5,9	<u>477</u> 7,95	<u>635</u> 10,4	<u>879</u> 13,4	<u>1097</u> 15,6	<u>1269</u> 17	<u>1379</u> 18,2	<u>1451</u> 18,9
Державне управління	<u>4</u> 0,14	<u>5</u> 0,13	<u>6</u> 0,13	<u>9</u> 0,15	<u>5</u> 0,08	<u>9</u> 0,08	<u>7</u> 0,07	<u>5</u> 0,06	<u>4</u> 0,05	<u>4</u> 0,05
Освіта	<u>56</u> 2,1	<u>76</u> 1,9	<u>68</u> 1,5	<u>44</u> 0,73	<u>57</u> 0,9	<u>65</u> 1,0	<u>74</u> 1,0	<u>81</u> 1,1	<u>80</u> 1,1	<u>83</u> 1,1
Охорона здоров'я та соціальна допомога	<u>46</u> 1,7	<u>72</u> 1,8	<u>87</u> 1,9	<u>50</u> 0,83	<u>45</u> 0,73	<u>50</u> 0,8	<u>69</u> 1	<u>76</u> 1	<u>77</u> 1	<u>76</u> 0,9
Колективні, громадські та особисті послуги	<u>68</u> 2,5	<u>126</u> 3,2	<u>111</u> 2,5	<u>198</u> 3,3	<u>186</u> 3,03	<u>220</u> 3,4	<u>233</u> 3,3	<u>263</u> 3,5	<u>286</u> 3,8	<u>268</u> 3,5

Полтавська область належить до промислово розвинених, за обсягами виробництва вона посідає сьоме місце серед регіонів

України.

Найбільш активно за аналізований період малі підприємства діють у сфері торгівлі та послуг. Так, 25,4 % малих підприємств засновані як підприємства оптової і роздрібною торгівлі, 10 % займаються операціями з нерухомістю, здаванням в оренду, 3,6 % транспортом. Також спостерігаємо активне зростання операцій із нерухомістю, здавання у найм та послуги юридичним особам. У виробничій сфері, де для організації бізнесу потрібен великий фінансовий капітал і фахівці високої кваліфікації, також спостерігається зростання кількості малих підприємств.

Кількість будівельних і монтажних малих підприємств у регіоні за останнє десятиріччя зростала: у 1997 р. вона становила 524 підприємства, а в 2006 р. – 850 одиниць.

Полтавщина має сприятливі умови для вирощування багатьох сільськогосподарських культур і розвитку тваринництва. Основними товарними продуктами сільського господарства є зерно, цукровий буряк, яловичина, свинина і молоко, але за кількістю малих підприємств, сільське господарство посідає лише п'яте місце і становить у 2006 р. 6,2 % від усієї кількості малих підприємств Полтавського регіону. В сільському господарстві області працюють 640 сільськогосподарських підприємств і 1530 фермерських господарств, з них 477 є підприємствами малого бізнесу. Розвитку даної галузі заважає занедбане становище сільськогосподарських підприємств і їх велика заборгованість перед державою та фінансовими установами.

У 1997–2006 рр. відносний показник розвитку малого підприємництва за напрямом „транспорт і зв'язок” постійно зростає у 1997 році їх чисельність становить 68 одиниць, а вже у 2007 році 378 одиниць, що на 310 підприємств більше. Територія Полтавської області обслуговується залізничним, автомобільним, річковим і повітряним транспортом, а також проходять траси газопроводу та нафтопроводи.

Довжина залізничних колій становить 845 км, або 3,8 % від загальної довжини залізничних колій України. Основні залізничні магістралі: Бахмач –Гребінка – Миколаїв; Харків – Полтава – Котовськ; Полтава – Лозова; Полтава – Київ; Бахмач – Лохвиця – Кременчук, головні залізничні вузли: Полтава, Кременчук, Гребінка, Ромодан.

Головними проблемами рибного господарства області є

забруднення Дніпра промисловими стоками, браконьєрство та розкрадання риби, відсутність матеріально-технічної бази у риболовецьких підприємств, криза платежів, що погіршує їх фінансовий стан, низький платоспроможний попит населення. Підвищення ефективності рибного господарства області пов'язане з усуненням цих недоліків і вдосконаленням організаційного механізму функціонування галузі, тому рибне господарство становить лише 0,1 % від усієї кількості малих підприємств Полтавського регіону.

Загальним економічним результатом функціонування малих підприємств, залучення та використання матеріальних, фінансових і людських ресурсів, є фінансові результати (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Фінансові результати діяльності підприємств малого бізнесу в Полтавській області за 2000–2006 рр.*

Показники	Роки						Відношення 2006 до 2000	
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	(+,-)	(%)
Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг), млрд грн	1492547,5	1511607	1856458	2064962,9	2206643,3	2368713,8	758310,9	1,58
Підприємства, які одержали прибуток, шт.	79242,2	71048,6	99953,5	102711,9	102391,0	124271,2	36780,9	1,56
Підприємства, які одержали збиток, шт.	82547,5	115709,3	154700,2	188321,4	146948,0	255323,0	116185,4	2,61
Підприємства, які одержали чистий прибуток (збиток), шт.	-3305,3	-44660,7	-54746,7	-85609,5	-44557,0	-131051,8	-79404,5	13,80
Підприємства які одержали прибуток млн грн	10179,5	80576,1	111459,2	111272,2	113510,6	135465,4	98578,7	8,77
Підприємства, які одержали збиток млн грн	80095,6	113513,7	149475,7	203511,6	144415,7	252801,1	151165,8	3,89

* Складено за матеріалами Управління статистикою Полтавської області

Аналіз свідчить, що просліджується негативна тенденція відсутності чистого прибутку по більшій кількості малих підприємств за видами економічної діяльності.

Високий рівень витрат на здійснення своєї діяльності малих підприємств, недосконалість податкової політики стосовно малих підприємств призводить до низьких фінансових результатів діяльності переважної більшості малих підприємств незалежно від їхньої економічної діяльності та географічного розташування.

Фінансовий стан є найважливішою характеристикою фінансової діяльності малих підприємств. Він визначає конкурентноспроможність підприємства та його потенціал у діловому співробітництві, є гарантом ефективної реалізації економічних інтересів усіх учасників фінансових відносин: як самого малого підприємства, так і його партнерів.

2.2. Порівняльна рейтингова оцінка ділової активності малих підприємств Полтавського регіону

Для визначення пріоритетніших галузей малих підприємств автор використав методику комплексної порівняльної рейтингової оцінки ділової активності малих підприємств, яка заснована на теорії і методиці фінансового аналізу підприємства в умовах ринкових відносин [154, с. 290].

Підсумкова рейтингова оцінка враховує всі найважливіші параметри (показники) фінансово-господарської діяльності малих підприємств, тобто господарської активності в цілому. При її побудові використано дані про виробничий потенціал малих підприємств регіону, рентабельність його продукції, ефективність використання виробничих і фінансових ресурсів. Точна й об'єктивна оцінка фінансового стану не може базуватися на довільному наборі, показників, а тому вибір й обґрунтування вихідних показників фінансово-господарської діяльності здійснено, відповідно до досягнень теорії фінансів підприємства, з урахуванням цілей оцінки, потреб суб'єктів управління.

Економісти-аналітики часто вирішують завдання щодо визначення залежності (функціональної, кореляційної) певних показників для подальших висновків щодо стратегії і тактики господарюючого суб'єкта. Правильний вибір результативного показника є запорукою безпомилкового аналізу. Особливо це стосується дослідження стохастичних зв'язків, які дають можливість спостерігати цікаві кореляційні залежності. На наш погляд, показником, який дає

повноцінну характеристику певної галузі, є її рейтинг в регіоні або країні. Саме в ньому узагальнюється оцінка фінансової стійкості, надається комплексна характеристика однорідних елементів фінансової системи. Саме рейтинг галузі необхідно пов'язувати з будь-яким іншим його показником, просліджуючи певні залежності.

В основі розрахунку підсумкового показника рейтингової оцінки роботи окремої галузі лежить порівняння сукупності малих підприємств за групою показників фінансового стану з умовними еталонними підприємствами за певним видом економічної діяльності, які мають найкращі результати за всіма показниками групи. Використання у розрахунку комплексу кількісних показників і визначення на їх основі певних коефіцієнтів забезпечено об'єктивність оцінки. Наприклад, певні підприємства можуть мати високий ступінь рентабельності, але проводять ризиковані операції, які зменшують їх ліквідність і надійність, що підвищує імовірність банкрутства.

Згідно з завданням дослідження щодо проведення комплексної порівняльної оцінки ділової активності малих підприємств за різними видами економічної діяльності, в роботі адаптовано методику рейтингової оцінки на основі показників їх господарської діяльності. Базою відліку для отримання рейтингової оцінки у нашому дослідженні є не суб'єктивні припущення експертів, а найвищі результати з усієї сукупності порівняних об'єктів, а саме 7669 малих підприємств регіону, які займаються різними видами діяльності (додаток Д).

Вихідні коефіцієнти малих підприємств, розраховані за наведеними нижче формулами.

Прибутковість капіталу (рентабельність) (формула 2.1):

$$K \text{ приб.} = \frac{\text{Фінансовий результат}}{\text{Капітал}} \quad (2.1)$$

Коефіцієнт загальної ліквідності (формула 2.2):

$$K \text{ заг. лікв.} = \frac{\text{Активи}}{\text{Поточні зобов'язання}} \quad (2.2)$$

Коефіцієнт фінансової стійкості (формула 2.3):

$$K \text{ фін. ст.} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Позичковий капітал}} \quad (2.3)$$

Коефіцієнт обертання активів (формула 2.4):

$$K \text{ об. акт.} = \frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Середня вартість активів}} \quad (2.4)$$

Використана система показників базується на даних

статистичної звітності малих підприємств, що робить оцінку масовою, дозволяє контролювати зміни у фінансовому стані підприємств усіма учасниками економічного процесу, оцінити результативність і об'єктивність самої методики.

З метою підвищення якості зазначеної методики запропоновано здійснювати оцінку у вісім етапів (рис. 2.2).

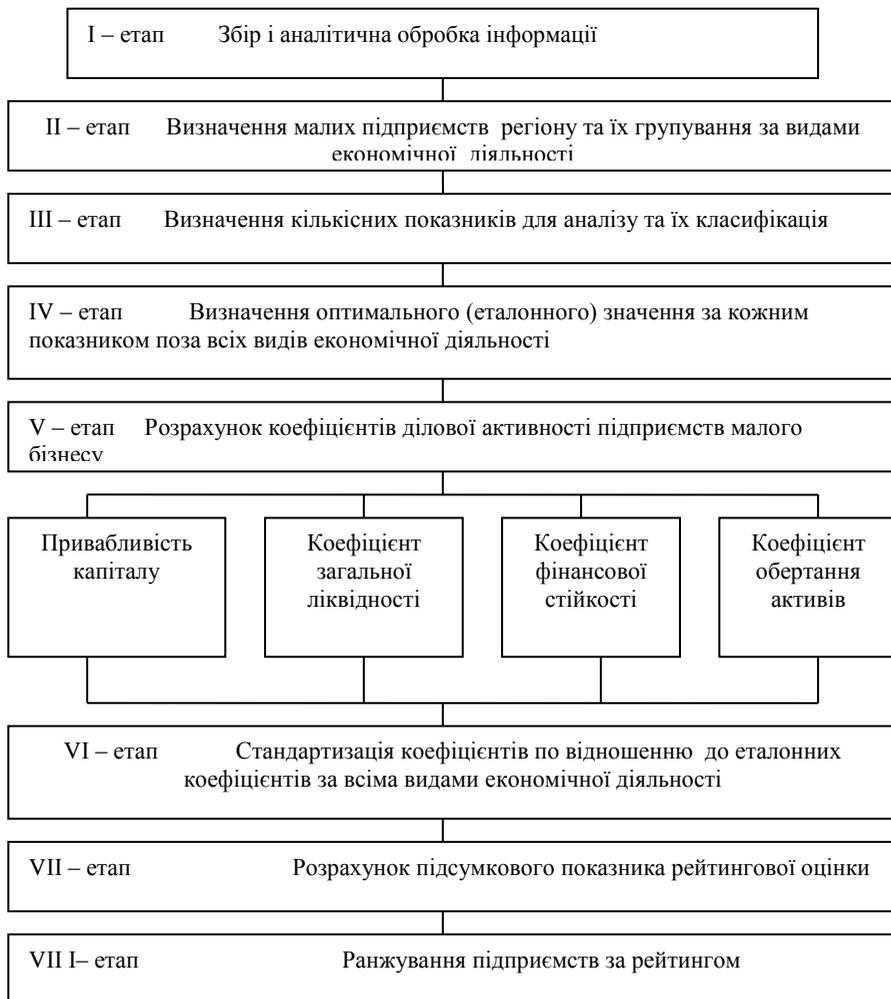


Рис. 2.2. Алгоритм комплексної порівняльної рейтингової оцінки ділової активності малих підприємств

Детальніше розглянемо процедуру розрахунку коефіцієнтів ділової активності підприємств малого бізнесу.

1. Дані представлено в додатку Д де в рядках написані номери показників ($i = 1, 2, 3, \dots, n$), а в колонках – номери малих підприємств, які займаються різними видами економічної діяльності.

2. По кожному показнику знайдено максимальне значення та занесене в стовпчик умовного еталонного виду економічної діяльності.

3. Вихідні показники (дodatка Ж), стандартизовано по відношенню до відповідного показника еталонного виду економічної діяльності за формулою 2.5:

$$x_{ij} = \frac{a_{ij}}{\max a_{ij}} \quad (2.5)$$

де, a_{ij} - показники окремих малих підприємств, які займаються різними видами економічної діяльності;

$\max a_{ij}$ — еталонний показник [8, с. 10].

Зручність цієї методики полягає також і в тому, що, враховуючи цілі дослідження, можна ввести додаткові показники або замінити їх на інші.

4. Значення рейтингової оцінки визначається за формулою 2.6:

$$R_j = \sqrt{(1 - x_{1j})^2 + (1 - x_{2j})^2 + \dots + (1 - x_{nj})^2} \quad (2.6)$$

Найкращий рейтинг мають галузі із мінімальним значенням порівняльної оцінки.

Наприклад, наведено розрахунки для малих підприємств, які займаються сільським господарством, мисливством і лісовим господарством:

$$\bar{\sigma}_{1-1} = \frac{0,016}{0,08} = 0,197; \quad \bar{\sigma}_{2-1} = \frac{2,138}{18,815} = 0,114;$$

$$\tilde{\sigma}_{3-1} = \frac{1,123}{18,379} = 0,061; \quad \tilde{\sigma}_{4-1} = \frac{0,948}{15,49} = 0,061;$$

отже, $Rc/\Gamma =$

$$\sqrt{(1-0,197)^2 + (1-0,114)^2 + (1-0,061)^2 + (1-0,061)^2} = 3,134.$$

5. На основі проведених розрахунків за допомогою економіко-математичних методів дослідження підприємства було проранжовано в порядку зменшення рейтингової оцінки. Виявлено, що найвищий рейтинг мають малі підприємства певної галузі з мінімальним значенням рейтингового показника (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

**Рейтингова оцінка фінансового стану малих підприємств
Полтавського регіону**

Малі підприємства за видами економічної діяльності	Місце за рейтинговою оцінкою	Рейтингова оцінка
1. Операції з нерухомістю, здавання у найм та надання послуг юридичним особам	1	1,039
2. Гуртова й роздрібна торгівля, та інше	2	1,425
3. Освіта	3	1,541
4. Промисловість	4	1,651
5. Готелі та ресторани	5	1,719
6. Охорона здоров'я та соціальна допомога	6	1,729
7. Транспорт і зв'язок	7	1,759
8. Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	8	1,77
9. Колективні, громадські та особисті послуги	9	1,787
10. Фінансова діяльність	10	1,848
11. Будівництво	11	1,912

Згідно з проведеною рейтинговою оцінкою ділової активності, перші місця посідають малі підприємства, які надають послуги, займаються торгівлею та операціями з нерухомістю. Отримані результати є підґрунтям для розробки управлінських рішень щодо

зменшення негативного впливу на результати діяльності підприємств показників фінансового стану підприємств, зокрема обсягів активів, розмірів позичкового капіталу тощо.

Разом з тим, результати аналізу свідчать про недостатню активність підприємств, розвиток яких не опосередковано (через торгівлю та послуги), а прямо впливає на соціально-економічний стан регіону (наприклад: будівництво, сільське господарство, промисловість, транспорт), що зумовлює необхідність більш активного впливу органів місцевої влади та самоврядування через регуляторну політику на розвиток соціально спрямованих видів малих підприємств.

Підкреслимо деякі переваги пропонованої методики рейтингової оцінки фінансового стану, рентабельності та ділової активності малих підприємств.

По-перше, пропонована методика базується на комплексному, багатовимірному підході до оцінки такого складного явища як фінансова діяльність малих підприємств.

По-друге, рейтингова оцінка фінансової діяльності малих підприємств здійснюється на основі даних публічної звітності підприємств. Для її одержання використовуються найважливіші показники фінансової діяльності, застосовувані на практиці в ринковій економіці.

По-третє, рейтингова оцінка є порівняльною, враховує реальні досягнення всіх конкурентів.

По-четверте, для одержання рейтингової оцінки використовується гнучкий обчислювальний алгоритм, що реалізує можливість математичної моделі порівняльної комплексної оцінки виробничої, торговельної діяльності підприємства.

Отже, проведений аналіз засвідчує про вагомий внесок малих підприємств у загальні показники соціально-економічної діяльності малого бізнесу в Полтавському регіоні. У вирішенні блоку економічних проблем Полтавського регіону мале підприємництво є:

товаровиробником, спроможним припинити падіння виробництва в регіоні, сприяти його зростанню, вирішити товарну проблему з урахуванням особливостей вимог споживача, підняти конкурентоспроможність продукції в регіоні;

універсальним утилізатором, спроможним вирішити проблему найбільш повного й ефективного використання обмежених

матеріальних, капітальних, фінансових, кадрових ресурсів.

Вирішення ситуації на регіональному рівні дозволяє збільшити частку позитивного вкладу району у функціонування області, що, в свою чергу, впливає на розвиток економіки країни в цілому і дозволяє уникнути певних негараздів, пов'язаних із впливом макросередовища. Для цього потрібно провести аналіз впливу факторів макросередовища на систему управління малих підприємств Полтавського регіону.

2.3. Особливості управління розвитком малих підприємств Полтавського регіону під впливом факторів макросередовища

Кожне підприємство різною мірою залежить від свого навколишнього середовища, будь-яке мале підприємство пристосовує свої внутрішні стратегії до тиску, що відчувається. Певні підприємства знаходяться в контакті один з одним через міжорганізаційні відносини. Хоча всі фактори, з якими зіштовхуються малі підприємства, пов'язані між собою, насправді вони можуть, як співпадати за напрямком, так і суперечити один одному. Одні з них можуть бути стабільними і стійкими та набирати силу, інші тимчасовими та згасаючими.

Провівши загальний аналіз розвитку малих підприємств регіону та впливу на них факторів макросередовища, перейдемо до дослідження специфіки розвитку окремих суб'єктів господарювання та їх системи управління. У центрі подальшого аналізу знаходяться декілька малих підприємств, а саме: ПП „Мега Поліс”, ПП „ВІЯ”, ПП „Добробут”, ТОВ „Будшляхпостач”, ТОВ „Молпродекспо”, ТСП „Керамік”, ТОВ „Полфорум”, ПП „Гетьман”, які були обрані за такими параметрами: вид діяльності – торгівля та послуги; період діяльності на ринку Полтавського регіону – не менше трьох років; чисельність персоналу повинна бути в межах 10–30 осіб; виручка за рік від 100 тис. грн. до 1 млн. грн.; середня заробітна плата від 350 – 650 грн. Дотримання цих параметрів надало детальніше й точніше проаналізувати вплив факторів макросередовища та дослідити процес управління на даних підприємствах (табл. 2.10).

Обрані підприємства функціонують в одному регіоні, але з різними регіональними постачальниками, що дозволяє проаналізувати та порівняти специфіку їх діяльності.

Обґрунтовано систему факторів макросередовища, що найбільш суттєво впливають на процес управління малими підприємствами, а саме: політико-правові, економічні, соціально-демографічні, технологічні, які найбільш відображають особливості господарської діяльності підприємств Полтавського регіону (рис. 2.5).

Таблиця 2.10

Параметри вибірки малих підприємств Полтавської області

№	Назва підприємств	Вид діяльності	Період діяльності на ринку регіону, роки	Чисельність персоналу, осіб від 10 до 30	Виручка, тис. грн. від 100 до 1000	Середня зар. плата від 350–650 грн.
1.	ПП „Мега Поліс”	Послуги	4	10	123,140	470
2.	ПП „ВІЯ”	Послуги	3	10	148,231	375
3.	ПП ТСП „Керамік”	Послуги	3	10	101,123	430
4.	ТОВ „Будшляхпостач”	Торгівля	3	24	919,114	610
5.	ТОВ „Полфорум”	Торгівля	5	23	912,203	420
6.	ПП „Добробут”	Торгівля	5	17	563,112	452
7.	ТОВ „Молпродекспо”	Торгівля	4	15	755,812	360
8.	ПП „Гетьман”	Торгівля	5	21	851,200	395

До політико-правових факторів відносяться стабільність законодавства, дотримання прав людини, прав власності, прав здійснення підприємницької діяльності, політична стабільність, підтримка діяльності підприємств державними установами, оподаткування, міжнаціональні взаємостосунки, рівень злочинності, і т. п. Особливістю макросередовища підприємств малого бізнесу Полтавського регіону є мінливий вплив на їх діяльність політико-правових факторів.

Економічний хаос і законодавча плутанина призвели до того, що

законослухняні підприємці, які організують бізнес у торговельній сфері, опинилися в надзвичайно скрутному становищі. Вони зазнають великих витрат, через сплату високих податків і значний державний і недержавний рекет.

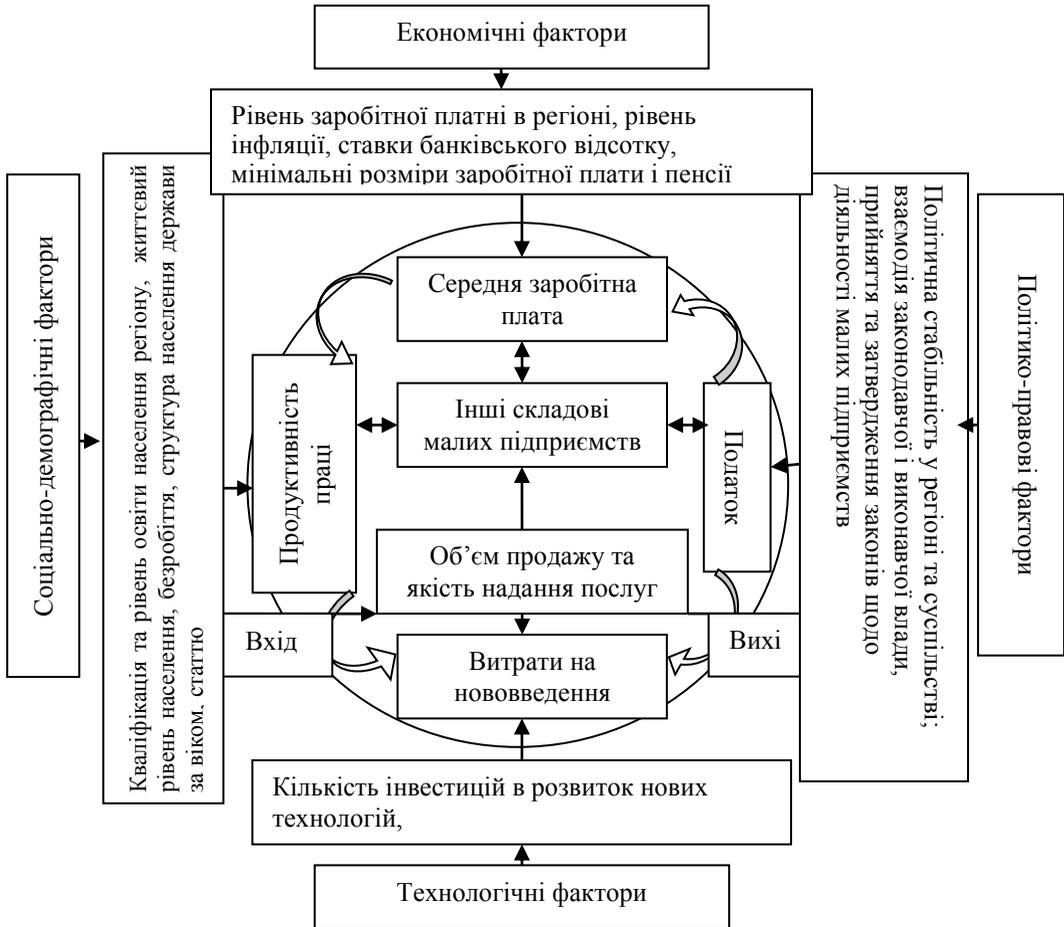


Рис. 2.5 Система факторів макросередовища, що найбільш впливають на процес управління малими підприємствами Полтавської області

Відсутність чіткого механізму реалізації державних заходів щодо підтримки малого бізнесу поставили малі підприємства в

нерівне становище з великими структурами бізнесу. Це призвело до скорочення їх кількості і орієнтування переважно на торгово-закупівельну та посередницьку діяльність [70, с. 179].

Аналізуючи вплив політико-правового фактора на діяльність обраних малих підприємств, в якості його оцінки використано суму єдиного податку (Рис. 2.6).

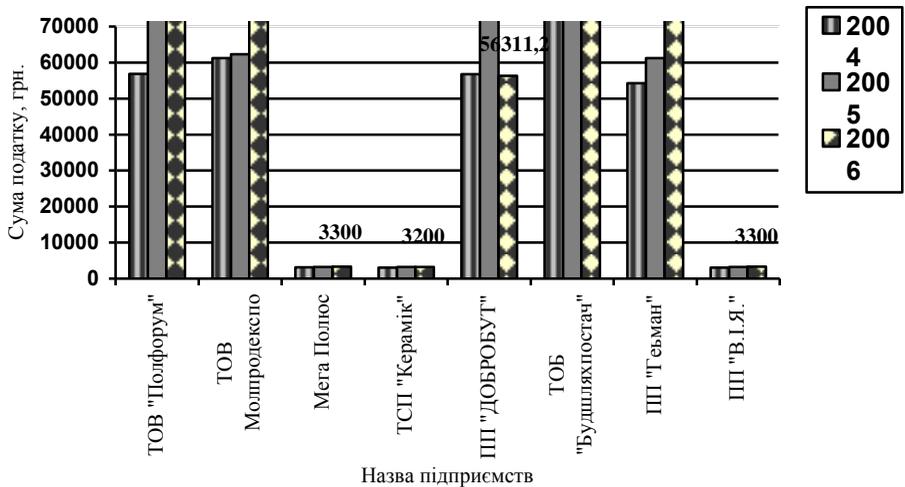


Рис. 2.6. Сума єдиного податку, який сплачували малі підприємства Полтавського регіону за 2004–2006 рр.

Отже, серед аналізованих підприємств три зареєстровані як фізичні особи, а саме: ПП „Мега Поліс”, ПП ТСП „Керамік” та ПП „ВІЯ”, які сплачували 200,00 грн. на місяць. Встановлений єдиний податок збільшується на 50 % за кожен найману особу [143]. У разі, коли фізична особа здійснює кілька видів підприємницької діяльності, для яких встановлено різні ставки єдиного податку, вона отримує одне свідоцтво та сплачує єдиний податок з максимальною ставкою, що передбачена для вибраних фізичною особою видів підприємницької діяльності.

Інші, з аналізованих малих підприємств, є юридичними особами, а саме ТОВ „Полфорум”, ПП „Добробут”, ТОВ „Будшляхпостач”, ПП „Гетьман” та ТОВ „Молпродекспо”, які сплачують 10 % суми виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), за винятком акцизного

збору, а також кількість працівників не перевищує 50 осіб, а сума виручки не перевищує 1 млн. грн. за рік.

До економічних факторів віднесено структуру валового внутрішнього продукту, рівень оподаткування, гарантії страховок, умови регулювання цін, рівень інфляції, стабільність національної валюти, банківську систему, стан ринків, ступінь економічної свободи підприємництва та середній розміри заробітної плати рис. 2.7.

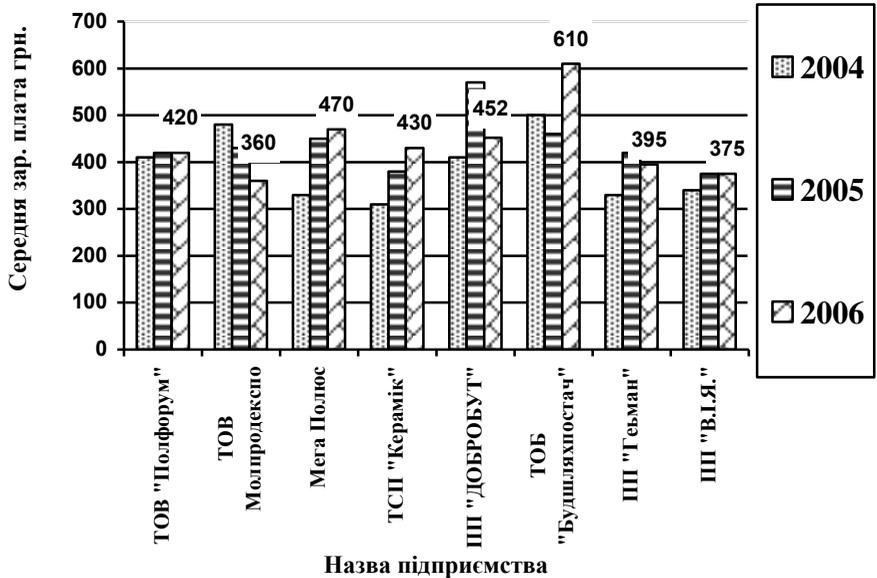


Рис. 2.7. Середній розмір заробітної плати працівників малих підприємств Полтавської області за 2004–2006 рр.

Умови і рівень життя, рівень освіти, свобода пересування, соціальні гарантії і пільги, рівень розвитку системи охорони здоров'я, продуктивність праці, чисельність персоналу, свобода слова, місцеве самоврядування характеризують соціально-демографічні фактори.

Важливим фактором забезпечення розвитку будь-якого підприємства є його персонал. Персонал відображає особливу складову діяльності малих підприємств, а саме ефективність роботи, його якісні та кількісні характеристики визначають перспективи розвитку малих підприємств.

Слід відзначити, що кількість персоналу малих підприємств

залежить від їх діяльності, а також професійно-кваліфікаційних характеристик працівників. Загальна динаміка зміни чисельності працюючих на аналізованих малих підприємствах представлена на рис. 2.8.

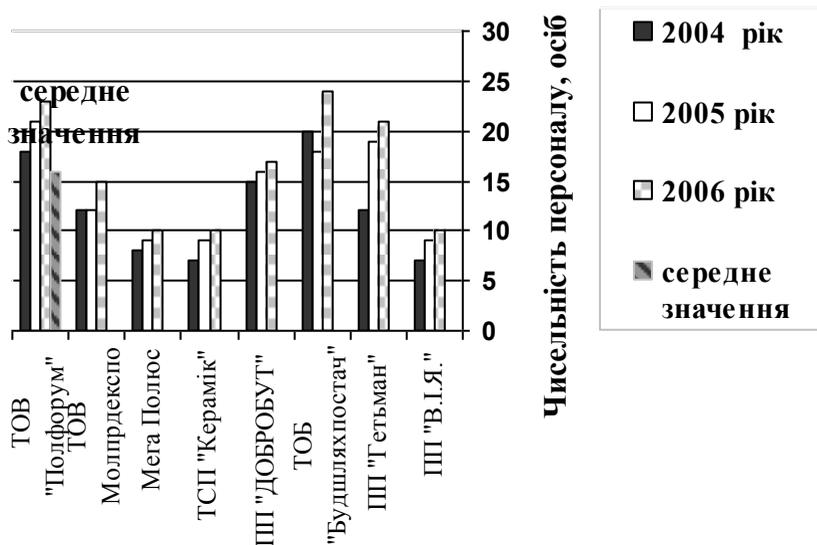


Рис. 2.8. Динаміка чисельності персоналу малих підприємств Полтавської області за 2004–2006 рр.

На основі представленої інформації можна зробити висновок щодо збільшення чисельності працюючих на всіх обраних малих підприємствах Полтавської області. Додатково відзначимо, що сьогодні на підприємствах, що досліджуються, відчувається суттєве підвищення рівня висококваліфікованих працівників, які отримали професійну підготовку з даного виду діяльності.

На чотирьох малих підприємствах з вибірки чисельність персоналу станом на 2006 р. перевищувала середнє значення по виборці (16 осіб), що свідчить про їх достатній трудовий потенціал для розвитку: ТОВ „Полфорум” (перевищення на 31 %), ПП „Добробут” (6 %), ТОВ „Будшлякпостач” (12 %), ПП „Гетьман” (24 %). Перевищення середньої чисельності персоналу на обраних підприємствах свідчить про високий рівень ефективності організації

праці персоналу та ефективного використання трудового потенціалу, через підвищення продуктивності його праці.

Незважаючи на скорочення чисельності персоналу на більшості підприємств Полтавської області спостерігається підвищення продуктивності праці, що відображено на рис. 2.9.



Рис. 2.9. Зміни продуктивності праці персоналу малих підприємств Полтавської області за 2004-2006 рр.

Як стверджують результати досліджень, середнє значення продуктивності праці персоналу по підприємствах вибірки Полтавського регіону за 2006 рік становить 27,3 тис. грн. На п'яти підприємствах продуктивність праці персоналу вища, ніж у середньому по вибірці: ТОВ „Полфорум” – 45,3 тис. грн., ПП „Добробут” – 29,8 тис. грн., ТОВ „Будшляхпостач” – 34,5 тис. грн., ПП „Гетьман” – 36,5 тис. грн. Як бачимо, перелік підприємств, які мають вищі за середні значення продуктивності праці персоналу, відповідає переліку підприємств, що мають вище за середню чисельність працівників, тобто із збільшенням чисельності персоналу зростає і рівень продуктивності праці, що свідчить про вміле та ефектне управління розвитком малих підприємств регіону дослідження.

Створення нормальних умов праці персоналу на робочих місцях в

аналізованих підприємствах, є основою високої трудової віддачі персоналу різних категорій. Працездатність людини та результати її праці визначаються сукупністю взаємопов'язаних чинників, серед яких на одному з перших місць – умови праці персоналу, складність та інтенсивність праці, що характеризує в кінцевому рахунку витрати та результати праці. Тому раціональне використання праці через ефективне управління персоналом, повинне передбачати створення на всіх малих підприємствах різним формам власності відповідних умов праці і відпочинку для оптимального використання робочої сили, її розумових, фізичних і підприємницьких здібностей.

До науково-технічних факторів належать рівень розвитку фундаментальних і прикладних наук, рівень інформаційних і промислових технологій, рівень розвитку енергетики, транспорту, зв'язку, комунікацій і тощо (2.10).

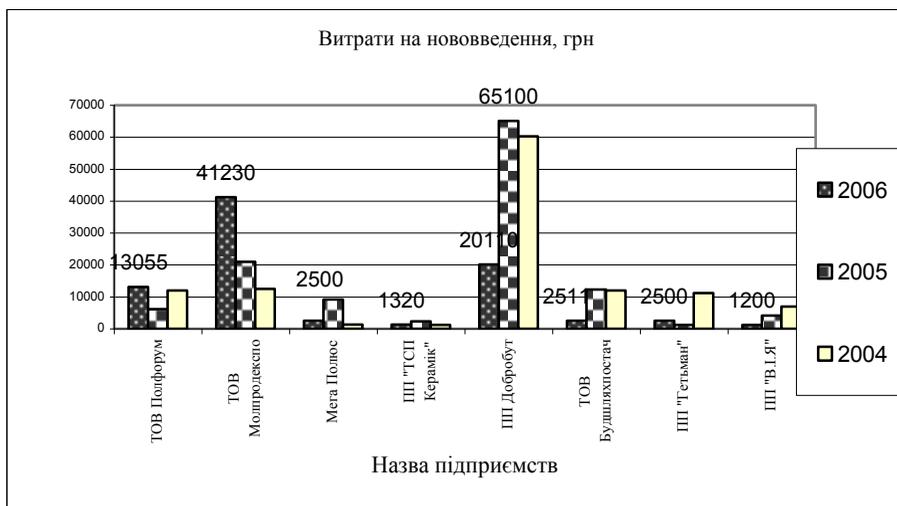


Рис. 2.10. Динаміка витрат на нововведення по малих підприємствах Полтавської області за 2004–2006 рр.

Аналізуючи діяльність малих підприємств, нами було виявлено, що їх керівництвом на нововведення відводиться незначна кількість коштів, яка переважно спрямована на придбання офісного обладнання та комп'ютерних технологій і інформаційних програм. Найактивнішими серед них є: ПП „Добробут” – 20,1 тис. грн та ТОВ „Молпродекспо” – 41,23 тис. грн.

На основі обраних показників, через які визначається рівень факторів впливу макросередовища на діяльність малих підприємств, а саме на чистий прибуток за аналізований період, проведено факторний аналіз із використанням кореляційно-регресійного методу.

Як відомо з практики, не всі економічні явища та процеси можуть вивчатися за допомогою факторного аналізу, оскільки в більшості випадків їх не можна звести до функціональної залежності, коли величині факторного показника відповідає єдина величина результативного показника. Найчастіше в дослідженнях зустрічаються стохастичні залежності, які характеризуються неточністю, невизначеністю, а виявити їх можливо лише за допомогою тривалого спостереження, проте результат буде досить приблизним.

Проведені дослідження залежності чистого прибутку торговельних підприємств і підприємств з надання послуг Полтавського регіону від різноманітних факторів впливу макросередовища дали наступні результати.

За допомогою логічного аналізу нами були обрані та запропоновані для кількісної оцінки фактори, що впливають на зміну чистого прибутку (y): середня заробітна плата (x_1), єдиний податок (x_2), продуктивність праці (x_3), витрати на нововведення (x_4).

Факторний аналіз із застосуванням програми електронних таблиць Excel було проведено в декілька етапів (рис. 2.11):



Рис. 2.11. Процес проведення факторного аналізу на малих підприємствах Полтавської області

Для виявлення форми зв'язку, встановлення її щільності, кількісної оцінки впливу факторів на прибуток від реалізації і визначення її значимості, проведено низку досліджень.

По-перше, проведено оцінку тісноти зв'язку на основі розрахунку парних коефіцієнтів кореляції чистого прибутку від зазначених факторів, встановлено їх значимість згідно з t-критерієм Ст'юдента.

Якісна оцінка тісноти зв'язку відповідності до шкали Чеддока дозволила встановити наявність зв'язку між чистим прибутком і показниками, які його виражають. Результати аналізу представлені в табл. 2.11.

Таблиця 2.11

Тіснота зв'язку між чистим прибутком та факторами, які на нього впливають

Фактори	Коефіцієнт парної кореляції за роками			Зв'язок між показниками
	2004 р.	2005 р.	2006 р.	
x_1	0,46	0,48	0,39	Слабкий
x_2	0,37	0,56	0,51	Помірний
x_3	0,69	0,74	0,68	Високий
x_4	0,16	0,29	0,25	Досить низький

Між чистим прибутком (y) та середньою заробітною платою (x_1) відзначено слабкий зв'язок.

Середній зв'язок прослідковується між чистим прибутком (y) та єдиним податком (x_2).

Високий зв'язок наявний між чистим прибутком (y) та продуктивністю праці (x_3).

Та досить низький зв'язок спостерігається між чистим прибутком (y) та витратами на нововведення (x_4).

Із подальшого дослідження були виключені показники, якісна оцінка сили зв'язку яких з результативним показником, виявила їх слабкі і помірні властивості. Оскільки показник продуктивності праці

виявив найбільш тісний зв'язок з чистим прибутком, то його доцільно використовувати для подальших розрахунків.

По-друге, проведено регресійний аналіз і побудовано рівняння регресії, що описують залежність чистого прибутку від аналізованих факторів. Зроблено перевірку парних залежностей на їх значимість і надійність (табл. 2. 12).

Таблиця 2.12

Регресійний аналіз взаємозв'язку чистого прибутку від продуктивності праці за 2004–2006 рр.

Рік	Рівняння регресії	Коефіцієнт регресії t,	Множинні коефіцієнти		F - критерій Фішера
			кореляції	детермінації	
2004	$Y = - 5264,798 + 0,667x_3$	2,968	0,69	0,479	5,98
2005	$Y = - 19956 + 1,47x_3$	2,969	0,74	0,657	7,18
2006	$Y = - 6573,61 + 1,33x_3$	2,979	0,68	0,243	10,2

Дані таблиці 2.11 свідчать про те, що найбільше зростання чистого прибутку можна очікувати при збільшенні продуктивності праці. Статистична оцінка суттєвості коефіцієнтів регресії свідчить про значимість для аналізованої функції (чистий прибуток) продуктивності праці.

Перевірка парних залежностей на надійність моделі показала, що встановлений взаємозв'язок і його кількісна оцінка для фактора мають не випадкові, а закономірні ознаки. Підтвердженням цьому служить той факт, що F-критерій Фішера для всіх суттєвих моделей значно вищий за його табличне значення для заданого обсягу сукупності.

Практика наукових досліджень показує, що встановити закономірність розвитку економічних явищ лише на основі парних зв'язків між ознаками недостатньо. У зв'язку з цим наступним етапом дослідження був кроковий аналіз з поступовим включенням у модель обраних факторів за критерієм значимості. За регресійну модель, що відображає залежність прибутку від реалізації факторів, прийнятих до розгляду, було обрано лінійне рівняння регресії виду (формула 2.15):

$$Y = a_0 + a_1 \sin(2\pi x_1/T) + a_2 \cos(2\pi x_1/T), \quad (2.15)$$

$$Y_1 = -18740,76 + 81,49X_1; Y_2 = 6994,13 + 0,147X_2; Y_3 = 11349,696 + 0,108X_4; Y_4 = -5264,798 + 0,667X_3$$

де a_0 - вільний член рівняння регресії;

a_1, a_2 – коефіцієнти регресії при факторних ознаках;

x_1 – фактор, що визначає результативний показник;

T – період виділених періодичних складових.

Доцільність вибору цієї форми зв'язку пояснюється насамперед тим, що економічні явища, розглянуті в даному дослідженні також, як і масові процеси в економіці, підкоряються закону нормального розподілу, якому відповідають лінійні форми зв'язку.

Статистичний аналіз отриманого рівняння регресії підтверджує, що воно значиме і надійне: фактичне значення F-критерію Фішера дорівнює 5,98; 7,18 та 10,2, що вище за табличне (2,90). Іншими словами, моделі цілком адекватні реальним економічним процесам формування чистого прибутку можуть бути використані для: оцінки результатів діяльності малих підприємств; розрахунку впливу факторів на збільшення чистого прибутку; планування і прогнозування чистого прибутку.

Оцінка діяльності ПП „Мега Поліс”, ТОВ „Будшляхпостач”, ПП „ВІЯ”, ПП „Добробут”, ТОВ „Полфорум”, ТОВ „Молпродекспо”, ТСП „Керамік”, ПП „Гетьман” з використання наявних можливостей була проведена шляхом порівняння фактичного значення чистого прибутку з теоретичним її значенням, розрахованим на основі рівняння регресії. Розрахункове значення суми чистого прибутку в 2006 р. для підприємств області дослідження становить 236841,9 грн., тоді, як у 2005 р. 191579 грн.

Слід зазначити, що в процесі аналізу фінансових результатів важливе значення має розкриття логічних зв'язків сучасного та минулого з майбутнім, передбачення економічних результатів господарської діяльності. Це досягається за розрахунок аналізу існуючих в економічній діяльності закономірностей, тобто вивчення характеру змін економічних процесів і явищ у часі, їхніх взаємозв'язків, інакше кажучи, акумулювання минулого досвіду. На основі такого аналізу складається прогноз на майбутнє.

Було розглянуто прогнозування чистого прибутку на основі методу аналітичного вирівнювання. Засобами програми Excel отримано таке рівняння тренду: (2006 рік) $y = 0,6669x - 5264,8$, (2005 рік) $y = 1,4709x$

– 19956, (2004 рік) $y = 1,3253x - 6573,6$.

Динаміку чистого прибутку ПП „Мега Поліс”, ТОВ „Будшляхпостач”, ПП „Добробут”, ТОВ „Полфорум”, ТОВ „Молпродекспо”, ТСП „Керамік”, ПП „ВІЯ”, ПП „Гетьман” із застосуванням виявленої залежності зображено на рисунку 2.12.

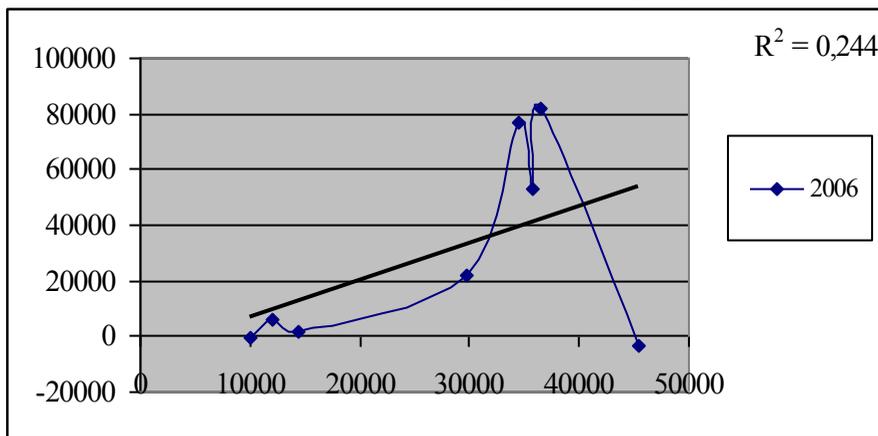


Рис. 2.12. Динаміка чистого прибутку малих підприємств Полтавської області за 2006 рік. (грн.)

На основі проведеного факторного аналізу побудовано модель залежності чистого прибутку від продуктивності праці за аналізований період по малих підприємствах Полтавського регіону: $Y = - 10598 + 1,154X_3$.

З моделі видно, що при збільшенні продуктивності праці на 1 грн., чистий прибуток збільшується на 1,154 грн. Отже, продуктивність праці на малих підприємствах регіону дослідження досить позитивно впливає на їх прибутковість. Проте слід зазначити, що масштаби діяльності малих підприємств Полтавського регіону визначаються не прагненням менеджерів або їх власників досягти тих або інших розмірів, а зумовлені об'єктивними факторами: вимогами ринку і рівнем конкурентної боротьби.

Відмінність між малими та великими підприємствами зумовлює і особливості в діяльності менеджерів при управлінні ними. Управлінська діяльність керівника досить складна і залежить від її раціоналізації. Серед факторів підвищення управлінської праці досить

важливим є раціональне використання часу і його структури керівниками малих підприємств Полтавського регіону. Зокрема, доречно звернути увагу на структуру часу роботи керівників, аналізованих малих підприємств. У випадку, якщо керівник знаходиться усередині колективу, то велику частину його робочого часу відведена на контакти з персоналом. Якщо менеджер фізично не в змозі охопити хоча б основні моменти роботи своїх підлеглих, то в своїй діяльності він займається не стільки контролем виконання вказівок (цей обов'язок покладається на помічників), скільки стратегічними питаннями діяльності підприємства.

Керівники ПП „Мега Поліс”, ТСП „Керамік”, ТОВ „Молпродекспо” та ПП „ВІЯ” вважають, що багато функцій легше виконати самому, ніж передоручати підлеглим. Проте, це перевага тимчасова.

Але, відмова від делегування повноважень спричиняє дефіцит часу на управлінську діяльність і негативно позначається на управлінні підприємством узагалі.

До заняття такої позиції менеджера підштовхують умови середовища функціонування. Бюджет часу роботи керівників обраних підприємств виражається в трьох напрямках: контроль, планування, допомога підлеглим.

Цим функціям керівники ТОВ „Будшляхпостач”, ПП „Добробут”, ТОВ „Полфорум”, ПП „Гетьман”, приділяють чимало часу. Якщо ж керівник інших аналізованих малих підприємств не в змозі хоча б три чверті свого робочого дня приділяти цим напрямам, то необхідно провести хронометраж його дій та перекласти частину поточної роботи на підлеглих.

Слід відмітити, що залежно від чисельності колективів має свою специфіку управління. Специфіка діяльності таких підприємств як ПП „Мега Поліс”, ТСП „Керамік” та ПП „ВІЯ” припускає неформальне виконання влади, але керівнику завжди слід мати на увазі, що в невеликій групі, яка автономно працює, взаємостосунки між працівниками безпосередні і відкриті, тобто доступ до інформації мають усі, така група схильна до виділення прихованих лідерів, і особа, що є компетентнішою, володіє сильнішим характером, може у певних випадках перехопити ініціативу в свої руки.

Керівникам середніх за розмірами підприємств ТОВ „Будшляхпостач”, ПП „Добробут”, ТОВ „Полфорум”, ТОВ „Молпродекспо” неможливо управляти напряму, тому вони мають

певні організаційні структури, де наявні як лінійні, так і функціональні фахівці. Середне за розмірами мале підприємство, як правило, складається з групи невеликих колективів, у кожному з яких можливі лише прямі контакти між персоналом.

Роль керівника таким колективом багато в чому зводиться до координації дій лінійних і функціональних служб, що передбачає у ряді випадків одноосібну відповідальність. Останніми роками, науковці вважають за потрібне керівників ділити на керівників за внеском (керівників підрозділів, побудованих на функціональній основі) і керівників підрозділів, орієнтованих на результат [146].

На ТОВ „Будшляхпостач”, ТОВ „Полфорум”, ТОВ „Молпродекспо”, ПП „Добробут” такі керівники не стільки висувають задачі підлеглим, обумовлюючи при цьому їх особистий внесок, скільки націлюють персонал на досягнення результату (Рис. 2.13).

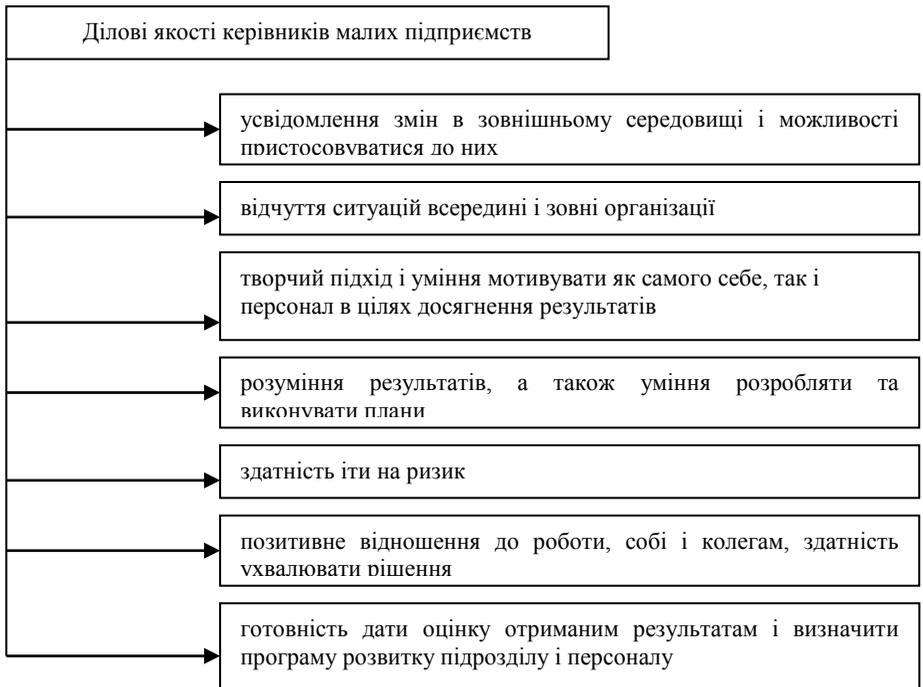


Рис. 2.13. Ділові якості керівників малих підприємств Полтавського регіону, орієнтовані на результат

Важливим елементом системи управління малих підприємств є

побудова їх організаційної структури. Відносини між елементами структури управління аналізованих підприємств підтримуються завдяки зв'язкам, які прийнято ділити на горизонтальні, що характеризуються узгодженістю та є однорівневими, та вертикальні, що передбачають відносини підлеглості. Необхідність у них виникає при ієрархічності побудови системи управління, тобто за наявності різних рівнів управління, на кожному з яких переслідується певна мета.

ПП „Мега Поліс”, ПП ТСП „Керамік” та ПП „ВІЯ” мають лінійну структуру управління, що являє собою систему управління, де кожен підлеглий підпорядковується одному керівникові – директору підприємства. Схематично організаційна структура управління з прямою підпорядкованістю підлеглих (перший варіант) представлена на рис. 2.14.



Рис. 2.14. Діюча організаційна структура управління малих підприємств Полтавської області з чисельністю працівників до 10 осіб лінійного типу (перший варіант)

Проте спостереження показали, що при виконанні функціональних обов'язків директора ТОВ „Молпродекспо” відбувається перевантаження не лише специфічними для нього обов'язками, але функціями які потребують впровадження нових посад. Діюча організаційна структура управління ТОВ „Молпродекспо” з чисельністю працівників до 15 осіб лінійного типу (другий варіант) зображена на рис. 2.15.

Як бачимо, така структура надає можливість директору підприємства делегувати частину своїх обов'язків з торговельних питань – заступнику директора з торгівлі, а з фінансових питань – бухгалтеру.



Рис. 2.15. Діюча організаційна структура управління малих підприємств Полтавської області з чисельністю працівників до 10 осіб лінійного типу (другий варіант)

В діючій структурі управління малих підприємств лінійного типу є переваги та недоліки. Перевагами однорівневої організаційної структури малих підприємств ПП „Мега Поліс”, ТСП „Керамік” та ПП „ВІЯ” є чіткість і простота взаємодії, а саме неможливість отримання підлеглими недостатньо інформації або вказівок, відповідальність кожного підлеглого за виконання свого завдання, оперативність підготовки та здійснення управлінських рішень, економічність. Недоліками лінійної організаційної структури управління є: необхідність високої кваліфікації керівників, щоб бути обізнаними у всіх аспектах роботи підлеглих, зростання кількості рівнів управління, збільшення управлінських функцій при збільшенні розмірів організації.

Узагальнення позитивних і негативних сторін лінійної організаційної структури управління малих підприємств зроблено на основі наукових праць фахівців [40, 54, 69, 93, 141] та показано в табл. 2.11.

Таблиця 2.11.

Позитивні і негативні сторони лінійної організаційної структури управління малих підприємств

Переваги	Недоліки
1. Оперативність управління.	1. Високі вимоги до керівника, як професіоналу.
2. Особиста відповідальність за результат діяльності.	2. Обмеженість масштабів діяльності організації.
3. Високий кваліфікаційний рівень керівника.	3. Складність в ефективному управлінні і контролі.
4. Узгодження дій керівника з підлеглими.	4. Велике інформаційне навантаження.
5. Єдність і чіткість розпоряджень.	

6. Прямий вплив на підлеглих і контроль за їх діяльністю.	5. Широкий діапазон управління і складність комунікацій.
7. Забезпечення єдності керівництва зверху донизу.	

Малі підприємства, ПП „Добробут”, ТОВ „Полфорум”, ПП „Гетьман”, ТОВ „Будшляхпостач” з середньою чисельністю працівників більше 10 осіб використовують організаційні структури управління функціонального типу, які зумовлені необхідністю у розподілі функціональних обов’язків керівника між фахівцями апарату управління малих підприємств за специфічними функціями: бухгалтерська, торговельна, юридична (Рис. 1.15).

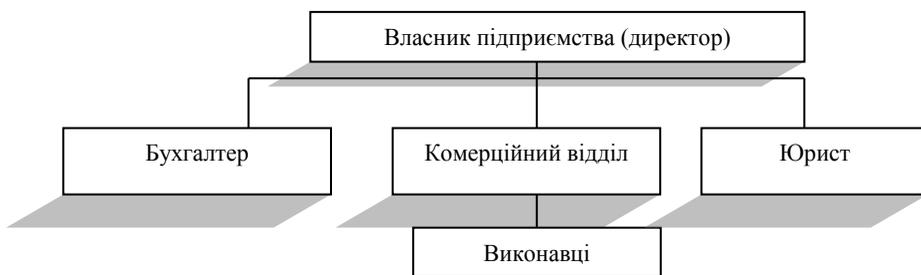


Рис. 2.15. Діюча організаційна структура управління малих підприємств Полтавського регіону з чисельністю працівників більше 10 осіб функціонального типу

При функціональній структурі управління створюються верхні ланки управління (керівництво організацією в цілому) і низові ланки (менеджери, керівники підрозділів). Така структура управління дозволяє організувати управління за схемою – директор підприємства і функціональні підрозділи (бухгалтер, юрист, торговельний персонал). При такій організації управління аналізовані малі підприємства успішно функціонують лише тоді, коли зміни по всіх структурних підрозділах відбуваються рівномірно. Але це відбувається не завжди, тому виникає неадекватна реакція системи управління на вимоги зовнішнього оточення. Становище погіршується у зв’язку з втратою гнучкості у взаємовідносинах апарату управління через застосування формальних правил і процедур. У наслідок цього ускладнюється і уповільнюється передача інформації, що не може не відбиватися на швидкості та своєчасності прийняття управлінських рішень. Необхідність погодження дій різних функціональних служб

різко збільшує обсяг роботи керівника організації і його підлеглих, тобто вищого рівня управління.

Переваги і недоліки організаційної структури управління функціонального типу зроблено на основі наукових праць фахівців [40, 54, 69, 93, 141] та наведено в табл. 2.12.

Таблиця 2.12.

Переваги і недоліки організаційної структури управління малих підприємств функціонального типу

Переваги	Недоліки
<ol style="list-style-type: none">1. Висока компетенція фахівців, які несуть відповідальність за виконання конкретних функцій.2. Збільшення можливостей лінійного керівника з оперативного управління виробництвом.3. Управлінські рішення приймають фахівці, які врахують фактори впливу внутрішнього і зовнішнього середовища.4. Лінійні керівники мають змогу вирішувати стратегічні напрями діяльності організації.	<ol style="list-style-type: none">1. Складність комунікативних зв'язків між функціональними підрозділами.2. Прийняття управлінських рішень ускладнюється внаслідок ієрархічної структури.3. Порушення єдності розпорядництва і зниження відповідальності за роботу.4. Знеособлення і нехтування принципом єдиноначальства.5. Збільшення апарату управління і витрат на його утримання.6. Дублювання і неузгодженість наказів і розпоряджень, що надходять зверху.

Таким чином, даючи загальну характеристику лінійній та функціональній організаційних структурам управління, можна виділити декілька узагальнень, що визначають їх значимість:

структура управління малих підприємств не забезпечує координацію всіх функцій менеджменту;

структура управління малих підприємств визначає права й обов'язки (повноваження і відповідальність) на управлінських рівнях;

від структури управління залежить ефективна діяльність аналізованих малих підприємств, їх виживання і процвітання;

структура, прийнята на конкретному підприємстві, не завжди визначає організаційну поведінку її співробітників, тобто стиль менеджменту та якість праці колективу.

Завдання керівників досліджуваних нами малих підприємств – утримати кожного співробітника на робочому місці, але мотиви співробітників різні: одні прагнуть отримувати більшу заробітну плату, інші звертають увагу на оплачувані лікарняні та відрядження,

треті не можуть жити без корпоративних свят. На великих підприємствах традиція надання особливих пільг і заохочень звичайно добре відпрацьована, а на малих – стає додатковою і зовсім не легкою турботою керівництва.

Ринкові відносини вимагають від керівників малих підприємств перегляду змісту і складу функцій апарату управління персоналу, оскільки зміна функцій управління є основою структурної перебудови професійного апарату правління на основі їх систематизації. Оскільки функції управління визначають побудову апарату управління, кадровий склад та інші елементи управління, тому при формуванні організаційних структур управління варто враховувати відповідність структури управління нормативній чисельності працівників.

З метою регламентації функціональних обов'язків працівників апарату управління малих підприємств нами розроблено матрицю функцій прав і обов'язків працівників апарату управління малих підприємств Полтавського регіону (додаток 3).

За допомогою досліджень проаналізовано розподіл функціональних обов'язків працівників апарату управління малих підприємств Полтавського регіону (табл. 2.13.)

Таблиця 2.13

Розподіл функціональних обов'язків середньої чисельності персоналу апарату управління малих підприємств Полтавського регіону

	Функціональні обов'язки	Середня чисельність працівників апарату управління, (осіб.)	Питома вага у загальній чисельності виконуваних функцій, %
1	Загальне керівництво	2	21
2	Планово – економічна діяльність	1	10,5
3	Бухгалтерська діяльність	2	21
4	Торговельно – організаційна діяльність	3	32
6	Правова робота	1	10,5
7	Діловиробництво	0,25	2,5
8	Інші функції	0,25	2,5
	Разом	9,5	100

Аліз чисельності працівників за функціями апарату управління малих підприємств, свідчить що найбільшу питому вагу серед загальної чисельності працівників апарату управління займає

торгівельно – організаційна діяльність – 31 %. Цей факт свідчить про те, що функції управління між структурними підрозділами розподілені рівномірно. Стосовно фахівців з бухгалтерії то їх кількість становить 2 особи – 21 %. Доцільно зазначити, що працівники бухгалтерії виконують значний обсяг робіт з незначним рівнем механізації, тому комп'ютеризація, на нашу думку, дозволить полегшити їх працю. Це в свою чергу обумовлює необхідність принципово нового підходу до вирішення ринкових проблем, більш досконалих методів управління комерційною діяльністю на основі використання принципів та елементів маркетингу, так як він охоплює всі сторони діяльності підприємств і організацій системи в умовах ринкової концепції управління; підвищує ефективність управління; дозволяє складати більш реальні програми виробничої діяльності, які адекватні до ринкових змін; створює переваги в конкурентній боротьбі; забезпечує стійкий попит на товари и послуги.

Підбиваючи підсумки, слід відмітити, що проведений багатофакторний аналіз прибутку дозволив виявити вплив і взаємозв'язок факторів макросередовища через такі показники: середня заробітна плата, єдиний податок, продуктивність праці, витрати на нововведення та чистий прибуток. Запропонована методика проведення факторного аналізу на малих підприємствах ТОВ „Будшляхпостач” ПП „МегаПоліс”, ПП „Добробут”, ТОВ „Полфорум”, ТОВ „Молпродекспо”, ТСП „Керамік”, ПП „ВІЯ”, ПП „Гетьман”, надала можливість об'єктивно оцінити поточну діяльність малих підприємств та виявити вплив факторів макросередовища. Проаналізувавши систему управління підприємством, а саме обов'язки, функції керівників і типи організаційних структур обраних малих підприємств, було визначено, що в цілому малі підприємства працюють ефективно, але є певні недоліки в системі управління.

РОЗДІЛ 3 ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ТА МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

3.1 Організаційне забезпечення діагностики впливу факторів макросередовища на діяльність малих підприємств

Процес становлення підприємств малого бізнесу в Україні відбувався неравномірно, темпи його прискорювалися та уповільнювалися в співвідношенні зі змінами зовнішнього середовища, оскільки можливості малих підприємств протистоять деструктивним факторам зовнішнього середовища об'єктивно обмежені [70, с. 39].

Процес управління впливу макросередовища на діяльність малих підприємств являє собою систему управління, у якій діяльність спрямована на досягнення цілей і розглядається не як одноразова, а як серія безперервних, взаємозалежних дій – функцій управління, об'єднаних між собою процесами комунікацій і технологією прийняття рішень.

Для підвищення діяльності малих підприємств та захисту їх від негативних факторів макросередовища, на думку автора важливе значення має їх централізоване організаційне забезпечення.

На вітчизняних підприємствах процес формування організаційного забезпечення діагностики впливу факторів макросередовища на малі підприємства ще не відпрацьований, тобто недостатньо досліджені теоретичні і методичні аспекти даного питання, саме цим і пояснюється необхідність його подальшого розроблення.

Останнім часом у зв'язку зі швидкими змінами в економічному середовищі проблеми управління впливом факторів макросередовища на малі підприємства стали об'єктом уваги підприємців. Відзначимо, що організація передбачає розподіл ресурсів для визначеного процесу в просторі (оцінка впливу факторів макросередовища на діяльність малих підприємств) і в часі (діагностика впливу факторів макросередовища на діяльність малих підприємств).

Метою процедури діагностики впливу факторів макросередовища на діяльність малих підприємств є створення необхідних передумов для того, щоб працівники підприємства різних рівнів управління мали можливість моделювати майбутнє свого підприємства, розвиваючи

його можливості, а органи управління, які функціонують у даному регіоні, могли регулювати та здійснювати контроль за їх діяльністю. Також, дані процедури надають можливість виявити депресивність території розвитку малих підприємств. Визнання регіону депресивним кардинальних змін у соціальній та економічній сферах. Варто застосувати різні критерії для класифікації територій, які дадуть змогу диференціювати напрямки і вагу державної підтримки та роль місцевих органів влади у цьому процесі.

З позицій системного підходу організаційне забезпечення діагностики малих підприємств слід розглядати як складну систему, що виконує певні функції з метою створення рівних умов для всіх суб'єктів малого бізнесу, допомоги або на етапі становлення, або в тому випадку, якщо мале підприємство або індивідуальний підприємець опинилися в складній ситуації.

Процедура організаційного забезпечення діагностики малих підприємств повинна бути багаторівнева, а саме на рівнях: державному, регіональному і місцевому. В монографії розглядається організаційне забезпечення діагностики малих підприємств на регіональному рівні, у свою чергу, цей рівень системи організаційного забезпечення діагностики малих підприємств реалізує загальні функції, які набувають конкретної форми у вигляді відповідних категорій.

Управлінська функція процесу організаційного забезпечення діагностики малих підприємств пов'язана з вирішенням організаційно-адміністративних питань, контролем і плануванням їх діяльності. Зазначені управлінські функції повинні стати провідними, оскільки вони дозволяють підприємствам малого бізнесу, знаходячись в умовах відносної економічної свободи, ефективніше здійснювати свою діяльність.

Функція регулювання процедури організаційного забезпечення діагностики малих підприємств повинна реалізуватись у вигляді концептуально-програмного блоку.

Забезпечуюча функція повинна полягати в обслуговуванні суб'єктів малого бізнесу відповідно того, як держава та місцеві органи сприяють забезпеченню його матеріально-технічними ресурсами, надають земельні ділянки, передають державне майно,

сприяє організації інформаційного обслуговування, надають цільові кредити й інші види допомоги.

Основою створення організаційного забезпечення проведення діагностики впливу факторів макросередовища на діяльність малих підприємств є наявність чотирьох складових визначення його ефективної роботи.

1. Чітко сформульовані цілі створення організаційного забезпечення, процедури діагностики впливу факторів макросередовища на діяльність малих підприємств, в основі яких лежить принцип цілеспрямованої системи, що має глобальні цілі для підприємств у цілому і конкретні для кожної функціональної підсистеми. Постановка цілей на верхньому рівні визначається прагненням малих підприємств до розробки інновацій, виробництва, фінансів, збуту. Конкретні цілі забезпечують досягнення цілей більш високого порядку ієрархії. Базовим при формулюванні цілей нижчого рівня є програмно-цільовий підхід, при якому дотримується вимога, що вся сукупність функцій, робіт і зусиль підлягає досягненню заздалегідь установленої кінцевої мети, у даному випадку реагування підприємства на зміну факторів макросередовища.

2. Дуже важливим є встановлення критеріїв роботи малих підприємств. Критерієм – визнана ознака, на підставі якої визначається оцінка ефективності управління діяльністю малих підприємств в оточуючому середовищі. До таких критеріїв відноситься: рівень конкурентоздатності підприємства в регіоні та країні в цілому, обсяги продажу, надання послуг і виробництва, частка ринку та ін.

3. Інструменти, за допомогою яких забезпечується робота всієї системи управління підприємствами малого бізнесу регіону. Прийняття рішень про формування і розвиток підприємства припускає застосування різних інструментів – методів впливу на характеристики діяльності та розвитку досягнення цілей підприємства.

4. Ресурси, які дозволяють реалізувати поставлені цілі – це джерела впливу на стан відповідних факторів щодо розвитку малих підприємств. Ці джерела не є ізольованими, тому що формуються через взаємний вплив. Обмеження по ресурсах призводить до необхідності перегляду раніше сформульованих цілей роботи організаційного забезпечення.

Створення структури процесу організаційного забезпечення впливає на процес становлення, функціонування та розвитку малих

підприємств. Так статистика країн із розвинутою економікою свідчить, що 80% підприємців-початківців, які самостійно ведуть бізнес, протягом п'яти років стають банкрутами. Створення організаційного забезпечення зменшує кількість банкрутств на дві третини [70, с. 32].

Керуючись метою формування організаційного забезпечення проведення діагностики впливу факторів макросередовища, принципами його побудови й умовою ефективної роботи, пропонується створити координаційний орган матричного типу, що здатний здійснювати інтегральні функціональні зв'язки між підрозділами [29].

Визначено, що діяльність координаційного органу повинна бути підкріплена відповідними регламентами й організаційно-розпорядчими документами, що визначають для даного підрозділу правила проведення діагностики впливу факторів макросередовища, порядок надання керівництву малих підприємств рекомендації щодо заходів зміцнення відповідної характеристики діяльності підприємств.

Загальними підходами до формування процедури організаційного забезпечення діагностики впливу факторів макросередовища на малі підприємства є:

1. При облдержадміністрації створюється координаційна рада, до якої входить координатор (Координаційна рада підприємців), відповідальні виконавці представницьких органів обласної і районних держадміністрацій та аналітичний відділ розвитку малого підприємництва, який проводить процедуру діагностики макросередовища малих підприємств у регіоні. Відповідальні виконавці представницьких органів обласної і районних держадміністрацій повинні бути присутні на засіданнях координаційної ради підприємців не менше ніж один раз на місяць і вирішувати найактуальніші питання розвитку малого підприємництва Полтавського регіону.

2. Аналіз впливу факторів макросередовища повинна оцінюватись за певними функціональними характеристиками, які визначають рівень господарсько-фінансової діяльності малих підприємств регіону. Для цього необхідно при апараті управління облдержадміністрації, райдержадміністраціях створити відділ розвитку малого підприємництва, який би складався з найбільш досвідчених працівників системи – сумлінних виконавців-аналітиків, які відповідатимуть за обґрунтоване дослідження впливу факторів

макросередовища та за розвиток малих підприємств Полтавської області.

3. За кожним працівником даного відділу закріплюються обов'язки по якісному виконанню ними функцій стосовно визначення сили впливу факторів макросередовища на діяльність і розвиток малих підприємств, досягнення визначених цілей, які відносяться до розвитку цих функцій.

4. Підсумковий аналіз повинен формуватись аналітиками за всіма характеристиками, які визначають силу впливу факторів макросередовища на діяльність і розвиток малих підприємств регіону, і визначити стратегічні та поточні заходи щодо зміцнення позицій малих підприємств на ринку Полтавської області.

5. Результати такого аналізу повинні обговорюватись і затверджуватись Координаційною радою підприємців і надаються вищому керівництву малих підприємств регіону дослідження.

Відділ розвитку малого підприємництва є аналітичним центром, який приймає, переробляє і формує інформацію про проблеми діагностики впливу факторів макросередовища на діяльність малих підприємств. Облік змін, які виникають, повинен проводитись так, щоб кожен виконавець відділу міг швидко одержати і обробити необхідну інформацію.

Координаційний орган – Рада підприємців, є вищим керівним органом, яка ставить завдання для вирішення проблем, в наступних напрямках:

стратегічний, який характеризується розробкою заходів, спрямованих на подальше підвищення діяльності підприємств малого бізнесу та визначення певних проблем, що виникають у ділових стосунках суб'єктів ринку регіону, розглядає, обговорює і затверджує стратегічні і тактичні плани стосовно проблем, що виникають під впливом факторів макросередовища на діяльність малих підприємств та організовує їх роботу;

поточний, який зводиться до контролю за відповідальністю відділу розвитку малого підприємництва та усунення недоліків, які виникають в малих підприємствах регіону в процесі надання послуг і реалізації продукції на ринку.

Органи облдержадміністрації та райдержадміністрації делегують Координаційній раді підприємців повноваження щодо вирішення питань стратегічного розвитку малих підприємств та посилення контролю за проведенням аналізу і тактичних дій стосовно впливу

факторів макросередовища на малі підприємства у вигляді рекомендацій, які розглядаються Координаційною радою щодо визначення напрямків стратегічного розвитку малих підприємств регіону.

Інформація, яка надходить до Координаційної ради, повинна бути обробленою відділом розвитку малого підприємництва на основі статистичних даних або результатів експертних оцінок.

Відповідальний виконавець представницьких органів влади, повинен організувати контроль за змінами факторів макросередовища, які можуть вплинути на розвиток і діяльність малих підприємств регіону і прийняти відповідне рішення разом з представниками координаційної ради.

Наступним кроком дій відділу розвитку малого підприємництва повинно бути проведення аналізу відповідності якості і рівня управління змінами макросередовища. Методичною база проведення такого аналізу може служити Регіональна програма розвитку малого підприємництва у Полтавській області. Кожен відповідальний фахівець відділу за досліджуваними політико–правовими, економічними, соціально-демографічними, технологічними, міжнародними, екологічними факторами збирає, відбирає та аналізує інформацію про їх вплив. На підставі виконаного аналізу фахівцями відділу розробляються висновки про стан впливу факторів макросередовища та про використання наявних можливостей щодо зміни їх впливу.

Інформація, яка надходить до Координаційного центру з відділу розвитку малого підприємництва при обласній та районних держадміністраціях повинна ретельно оброблятися та досліджуватися. Аналітики відділу на основі аналізу впливу факторів макросередовища на малі підприємства формують свій висновок про виявлення тенденцій зміни розвитку макросередовища та формулюють пропозиції щодо можливої зміни чи адаптації до них; оцінюють виділені фактори та їх характеристики, визначають стратегічні напрями діяльності малих підприємств (рис. 3.1).

Зазначені заходи дають можливість керівництву малих підприємств бути готовими до непередбачуваних ситуацій і виробити свою власну стратегію розвитку.

Розроблена процедура створення організаційного забезпечення діагностики впливу факторів макросередовища на малі підприємства Полтавського регіону є принциповою, оскільки на різних рівнях

управління виконуються різні функції управління розвитком малих підприємств в залежності від дії факторів макросередовища, повинна враховуватися специфіка діяльності підприємств.

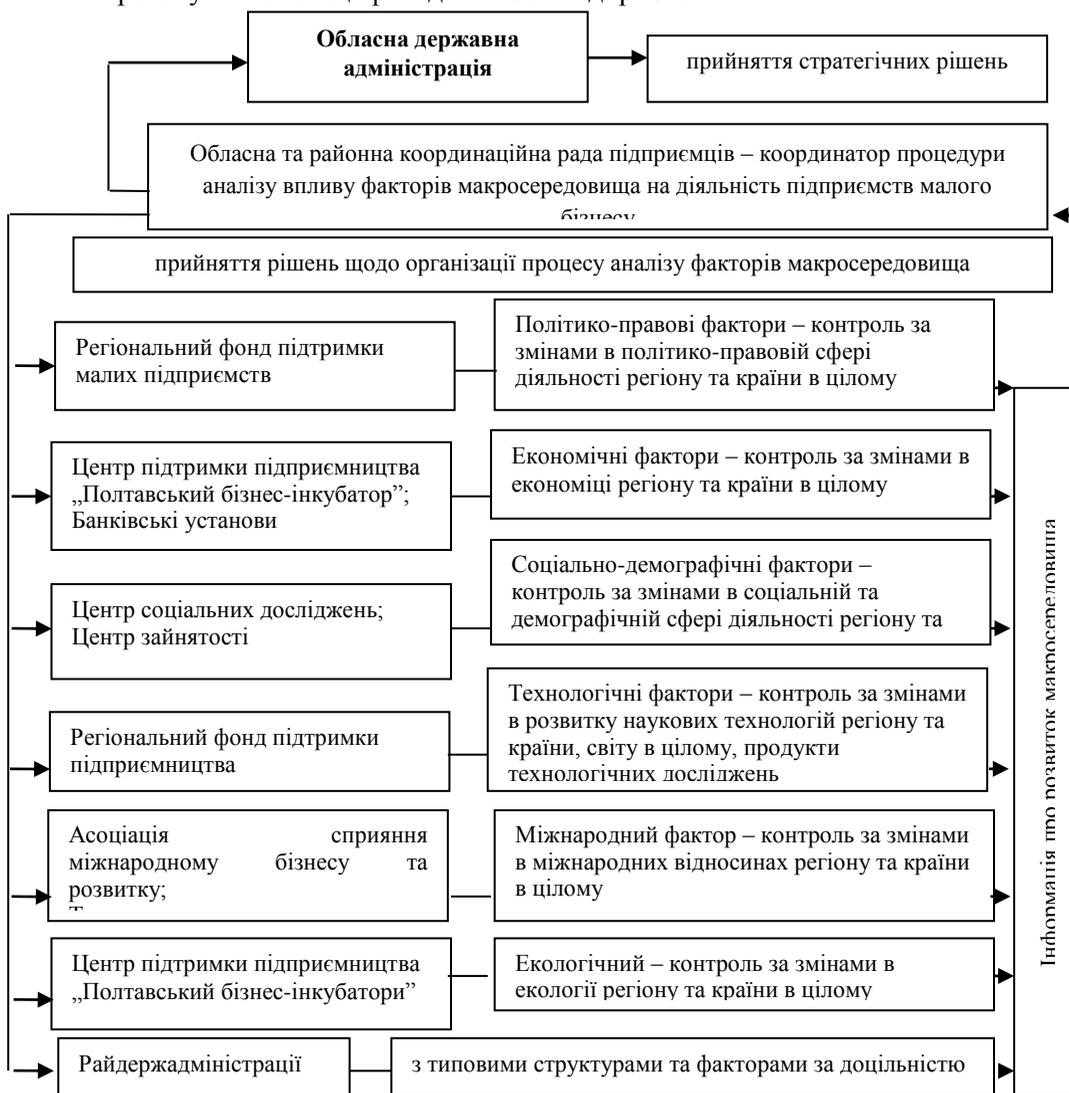


Рис. 3.1. Структура створення організаційного забезпечення діагностики впливу факторів макросередовища на розвиток малих підприємств Полтавської області

З метою структурної підпорядкованості вищих і виконавчих органів управління в обов'язки яких покладена турбота про розвиток малих підприємств Полтавського області, було розроблено організаційну структуру управління (Рис. 3.2).

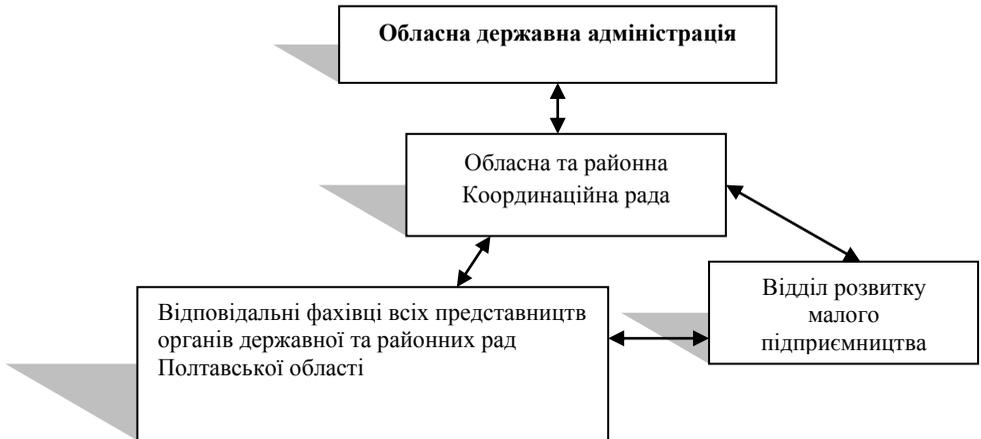


Рис. 3.2. Організаційна структура вищих і виконавчих органів управління розвитком малих підприємств Полтавської області

До інформаційних потоків координаційного органу – Рад підприємців при обласній і районних адміністраціях, підключені канали зв'язку представницьких органів управління області і районів, які будуть задіяні до процедури діагностики вливу факторів макросередовища на діяльність малих підприємств.

В монографії було виділено особливості формування зв'язків між відповідними організаціями Полтавської області: місцевим фондом підтримки малих підприємств, Центром підтримки підприємництва „Полтавський бізнес-інкубатор”, банківськими установами, Центром соціальних досліджень, Центром зайнятості, Регіональним фондом підтримки підприємництва, Асоціацією сприяння міжнародному бізнесу та розвитку та координаційним органом – Радами підприємців облдержадміністрації та райдержадміністрацій.

В узагальненому вигляді розподіл основних функцій між відповідальними виконавцями процедури діагностики впливу факторів макросередовища на малі підприємства Полтавської області здійснено таким чином.

Визначено, що місцевий фонд підтримки малих підприємств повинен проводити наступні заходи для аналізу групи політико-правових факторів макросередовища та регулювати їх вплив на діяльність малих підприємств [14, с. 84]:

1. Забезпечити дотримання чинного законодавства при прийнятті рішень, виданні розпоряджень, інших нормативно-правових актів, які регулюють підприємницьку діяльність на обласному та місцевому рівнях.

2. Проводити публічне обговорення проектів законодавчих актів та готувати пропозиції центральним органам виконавчої влади з питань удосконалення чинного законодавства та нормативно-правової бази підприємництва.

3. Забезпечити дотримання законодавства щодо контролю за підприємницькою діяльністю та недопущення бюрократичного тиску на підприємців при здійсненні перевірок.

4. Забезпечити недопущення випадків примусового залучення коштів суб'єктів підприємництва у фонди, не передбачені чинним законодавством.

5. Забезпечити прозорість діяльності місцевих органів виконавчої влади й органів місцевого самоврядування при наданні малому бізнесу фінансової підтримки з місцевих бюджетів.

6. Забезпечити реалізацію регуляторної політики у сфері підприємницької діяльності, яка буде сприяти зменшенню правових, адміністративних і економічних бар'єрів на шляху розвитку підприємництва в регіоні.

7. Забезпечити формування сприятливого середовища для малого підприємництва через пропаганду ідей підприємництва, формування позитивного ставлення до нього.

8. Забезпечення правового захисту малого підприємництва шляхом створення громадських приймалень і інформаційно-правової служби в регіоні.

Ефективність функціонування національної економіки значною мірою залежить від рівня соціально-економічного розвитку її регіонів, які на сьогодні відзначаються суттєвою галузевою, територіальною та функціональною диференціацією.

Управління регіональним розвитком – це цілеспрямована діяльність держави та територіального самоврядування, спрямована на підтримання цілісності та взаємозв'язку між компонентами соціально-економічного розвитку регіону, з одного боку, та активізацію

інтегративних процесів з навколишнім середовищем завдяки обміну робочою силою, капіталом, інформацією та енергією.

Тому мета регіонального управління економічним і соціальним розвитком – функціональне забезпечення вирішення всього комплексу проблем, пов'язаних із життєдіяльністю населення та відносин окремого індивіда та держави, що і визначають сутність наукового дослідження [9, с.].

Доведено, що відстежувати вплив групи економічних факторів макросередовища на діяльність малих підприємств повинні органи управління, зокрема Центр підтримки підприємництва „Полтавський бізнес-інкубатор”, банківські установи, шляхом вирішення пріоритетних завдань економічного розвитку системи управління малим бізнесом регіону, серед яких можна виділити:

1. Зміцнення економічного потенціалу регіону, з залученням об'єктів господарювання малого бізнесу різних галузей.

2. Реструктуризація недіючих промислових підприємств як бази для становлення малого бізнесу завдяки залученню до підприємницької діяльності підприємців-початківців та молоді.

3. Створення умов для розвитку малих форм господарювання на селі.

4. Розв'язання проблем ресурсного забезпечення малого підприємництва.

5. Покращення діяльності Центрів підтримки та розвитку підприємництва.

6. Вдосконалення системи та порядку надання пільг зі сплати місцевих податків і зборів суб'єктами малого підприємництва.

7. Удосконалення оподаткування, зниження податкового тиску, а саме: встановлення економічно обґрунтованих ставок фіксованого податку та вартості патентів, орендної плати за використання приміщень комунальної власності з диференціацією за місцем торгівлі, видами товарів, послуг, пріоритетністю галузей економіки та з урахуванням пропозицій державної податкової адміністрації в області.

8. Залучення фінансової допомоги міжнародних і інших благодійних організацій на розвиток малого підприємництва області.

9. Збільшення обсягів надання кредитів комерційними банками суб'єктам малого підприємництва за рахунок упровадження оптимальних механізмів ефективного цільового використання фінансових і інвестиційних ресурсів.

10. Надання сільськогосподарським підприємствам малого бізнесу фінансової допомоги для придбання техніки, сировини, мінеральних добрив, паливно-мастильних матеріалів, у першу чергу, новоствореним підприємствам.

Соціально-демографічна політика регіону в соціальному ринковому господарстві повинна формуватися таким чином: по-перше, забезпечити зростання доходів населення відповідно до його трудового внеску; по-друге, запобігати соціальному утриманню, за рахунок підвищення економічної і соціальної відповідальності всіх членів суспільства; по-третє, створити механізм соціального захисту населення [13, с.345–348].

Тому Центр соціальних досліджень, Центр зайнятості повинні проводити дослідження і на їх основі аналізувати вплив групи соціально-демографічних факторів макросередовища на розвиток малого підприємництва та створювати умови для вирішення питань у регіоні наступним чином:

1. Навчати та працевлаштовувати на базі існуючих і новостворених Центрів зайнятості соціально незахищені верстви населення.

2. Створювати та впорядкувати мережі громадських організацій з підтримки малого та середнього бізнесу.

3. Організувати роботу в засобах масової інформації з метою пропаганди ідей підприємництва, суті та етики малого бізнесу з метою формування громадської думки та позитивного ставлення до підприємництва.

4. Проводити короткотермінові курси з основ підприємницької діяльності з особами, які прагнуть реалізувати свої підприємницькі ініціативи через започаткування власної справи;

5. Проводити бізнес-тренінги для керівників малих підприємств з метою підвищення їх кваліфікації і сприяння ефективності розвитку малого бізнесу.

6. Сприяти підвищенню рівня кваліфікації підприємців через стажування та впроваджувати новітні технології у вітчизняному виробництві.

7. Проводити семінари-тренінги з професійної підготовки молоді до підприємницької діяльності.

8. Створювати бізнес-центри методичної та консультаційної підтримки розвитку малого підприємництва на селі.

9. Проводити зважену політику зайнятості, що передбачає з одного боку, недопущення масового безробіття в регіоні, а з іншого – не перешкоджати вивільненню надлишків робочої сили у зв'язку зі структурною перебудовою економіки.

10. Здійснювати соціальну підтримку соціальнонезахищених верств населення з використанням даних обліку матеріального становища родин.

11. Створювати повноцінні умови життєдіяльності сім'ї, жінкам-одиначкам, молоді, поліпшення умов життєзабезпечення дітей.

12. Підвищувати роль соціального страхування як найважливішого механізму захисту громадян при втраті заробітку у випадку безробіття, хвороби, інших соціальних і професійних ризиків.

13. Зробити стабільним фінансування галузей соціальної інфраструктури та соціальних програм, гарантувати всім громадянам медичну допомогу, соціальне обслуговування, освіту, культуру і спорт

14. Створювати сприятливі умови для залучення до викладацької методичної діяльності кваліфікованих учених і спеціалістів.

15. Розробляти навчальні плани та програми підготовки підприємців залежно від рівня їхньої базової підготовки, термінів навчання, галузевої спеціалізації, включаючи програми для навчальних закладів.

16. Створювати централізовані центри професійно-виробничої підготовки та перепідготовки підприємців для громадян, які вивільняються з різних галузей народного господарства та військової служби.

17. Налагоджувати ділові контакти з зарубіжними партнерами, включаючи міжнародні організації, державні органи та навчальні заклади.

Наступна група факторів макросередовища, які, на думку експертів, з меншою силою впливають на діяльність обраних підприємств, – це технологічні та міжнародні.

Полтавська область – одна із складових великої соціально-економічної системи держави. Тому процеси, що проходять в державі, не залишили осторонь науково-промисловий потенціал області, як і потенціали інших регіонів України. Саме тому програма відродження національної економіки держави повинна керуватись програмами реанімації економік кожного окремо взятого регіону.

Кожна область держави повинна мати свою програму, свої пріоритетні напрями відповідно до стану власної науково-промислової бази, враховувати потенційні виробничі можливості регіону, орієнтуватись на наявні ресурси та ринкові потреби.

При аналізі та регулюванні впливу групи технологічних факторів макросередовища необхідно особливу увагу приділити розвитку матеріально-технічної бази малих підприємств. Для цього Регіональному фонду підтримки підприємництва потрібно провести такі заходи:

1. Інвентаризація незадіяних виробничих і невиробничих потужностей для створення банку даних із метою надання їх в оренду суб'єктам підприємницької діяльності на конкурсних засадах.

2. Аналіз ефективності роботи малих підприємств, створених на базі державних підприємств регіону і розроблення за їх результатами заходів заохочення перспективних підприємств.

3. Надання допомоги суб'єктам підприємницької діяльності у вирішенні питань купівлі-продажу земельних ділянок несільськогосподарського призначення.

4. Надання послуг населенню у сферах пасажирських перевезень, будівництва, технічної інвентаризації, обслуговування та експлуатації житлового фонду, благоустрою і озелененню міст та селищ області, локального водозабезпечення і систем опалення, збору комунальних платежів, медичного обслуговування тощо за допомогою методу конкурсного відбору малих підприємств.

5. Створення банку даних про незадіяні виробничі потужності, обладнання, інвентар для використання у розвитку малого бізнесу.

6. Пільгове та пріоритетне надання технічної та документальної допомоги підприємствам малого бізнесу.

7. Підвищення інвестиційної привабливості об'єктів приватизації за рахунок їх реконструктуризації, забезпечення завершення відокремлення об'єктів соціальної інфраструктури, створення рівних умов для учасників приватизації, підвищення прозорості приватизаційних процедур, законодавчого врегулювання з урахуванням міжнародних стандартів і досвіду щодо відповідальності за раніше спричинену підприємствами екологічну шкоду.

8. Пожвавлення інвестиційної діяльності у спеціальних економічних зонах і територіях пріоритетного розвитку, на яких запроваджено спеціальний режим інвестиційної діяльності.

9. Стимулювання залучення інвестицій у наукову, науково-технічну та інноваційну діяльність.

Зовнішньоекономічна діяльність посідає одне з найважливіших місць і є вагомою складовою економічної системи будь-якої незалежної держави.

Щоб прискорити процес інтегрування у міжнародний ринок, регіону необхідно реалізувати комплекс заходів щодо розвитку підприємництва, децентралізації зовнішньоекономічної діяльності, зміни зовнішньоторгової системи.

Структура Полтавського експорту вкрай незадовільна. Головну роль у ній відіграють сировина, напівфабрикати, сільськогосподарська продукція. Реальну небезпеку становить те, що непродуманий експорт ресурсів може призвести до серйозних, навіть непоправних наслідків, оскільки сировинні ресурси обмежені та вичерпні. Крім того, надмірне захоплення експортом може стати, до певної міри, стимулом для добувних галузей, і водночас призводити до подальшого занепаду інших, до подальшого відставання, наприклад, машинобудування.

Для дослідження групи міжнародних факторів макросередовища, які також впливають на діяльність малих підприємств Полтавської області, та вирішення міжнародних питань щодо сприяння розвитку міжнародного бізнесу необхідно:

1. Підтримувати вітчизняного виробника (реалізація товарів, виготовлення в Україні).

2. Забезпечувати регіональною владою формування та безперервне функціонування систем регулювання міжнародного бізнесу та їхнє вдосконалення.

3. Удосконалювати митний контроль за ввезенням імпортової продукції.

4. Збільшувати кількість об'єктів інфраструктури підтримки малого підприємництва.

5. Послаблювати адміністративний тиск на суб'єктів підприємництва в регіоні, скоротити кількість і тривалість перевірок підприємств.

6. Скорочувати до середньоєвропейського рівня перелік продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації,

7. Удосконалювати окремі процедури сертифікації, збільшуючи термін дії сертифіката.

Об'єктивна необхідність міжнародного співробітництва в галузі охорони природи на міждержавному рівні зумовлена глобальним

масштабом екологічної кризи. Сьогодні розпочався процес формування нової системи соціальних, економічних та етичних цінностей, що включає в себе екологічний імператив. Стали нормою міжнародного спілкування співробітництво в галузі вирішення екологічних проблем, взаємні консультації та обмін інформацією. Головною метою є вироблення системи світової екологічної безпеки всіх країн.

Але, як виявили дослідження, найменший вплив на малі підприємства в регіоні має екологічний фактор, тому що більшість малих підприємств займається торгівлею та наданням послуг, які не створюють серйозної небезпеки довкіллю.

Економічне забезпечення збереження здорового природного середовища Полтавської області різноманітне і повинне включати в себе:

1. Державне фінансування заходів з охорони природи.
2. Ліцензування, яке дає право на здійснення відповідним органам займатися такою діяльністю.
3. Нормування, яке дозволяє визначити межі викидів небезпечних продуктів і таке інше.
4. Створення екологічних фондів, які б давали змогу прогнозувати непередбачувані екологічні лиха.
5. Система оплати для суб'єктів господарювання регіону за користування природними ресурсами та додатково за ресурси, що вилучаються.
6. Суттєві економічні санкції (платежі та штрафи) за забруднення природного середовища.
7. Економічне стимулювання зниження забруднення, пільгові кредити для реалізації екологічних робіт і упровадження екологічно чистих технологій.
8. Пільгове оподаткування суб'єктів господарювання Полтавської області, що впроваджують безвідходні технології та отримують чисту продукцію, в тому числі, і сільськогосподарську.
9. Право на продаж екологічно чистої продукції за підвищеними цінами.

Варто зазначити, що нинішній рівень розвитку суспільства на перший план висуває саме систему екологічних показників. Так у тринадцяти країнах Європи, США та Канади ввели споживчу плату, зокрема, за дорученням державних органів управління певні

підприємства збирають, зберігають та знешкоджують відходи тих виробництв, які не упорядкували цієї системи самі [14].

У багатьох країнах світу прийнятий саме витратний принцип екологічних платежів. Відповідно розміри плати за забруднення виводяться з розмірів витрат, що необхідні для уникнення забруднення або ліквідації його наслідків.

У Полтавській області сьогодні доцільно запровадити в дію соціально-правові важелі охорони природи, розробку і дослідження яких необхідно покласти на Центр підтримки підприємництва „Полтавський бізнес-інкубатор”:

1. Введення екологічних норм та стандартів, що обов’язкові як для підприємств, так і для окремих осіб;
2. Проведення обов’язкових екологічних експертиз;
3. Створення юридичних можливостей для кооперування підприємств з метою виконання екологічних програм на взаємодоговірній основі;
4. Розповсюдження безвідходних і чистих технологій через систему виставок та ярмарків;
5. Адміністративні обмеження на види робіт і технологій, що шкодять природному середовищу.

Державу, громадські організації, егерські та мисливські товариства, а також багатьох громадян Полтавської області турбує проблема екології. Українське суспільство всіляко намагається зберегти природне середовище для майбутніх поколінь.

Відзначимо, що для організації ефективного екологічного менеджменту, що функціонуватиме на підприємствах малого бізнесу Полтавської області, необхідні адекватні умови ефективного господарювання. Саме вони, як показує досвід розвинутих країн, багато в чому є первісним стимулом для формування структур екоменеджменту. На жаль, у Полтавській області, конкурентне середовище в напрямку підвищення ефективності використання природних ресурсів поки не почало працювати, а по деяких позиціях марнотратність не екологічність нашої економіки навіть підсилилася [9, с. 180].

Запропонована нами процедура діагностики впливу факторів макросередовища на малі підприємства регіону, на нашу думку, має певні переваги для розвитку підприємств, оскільки вона дає можливість покращити координацію всіх суб’єктів ринку, проводити ефективний контроль над усіма взаємозалежними групами факторів

макросередовища регіону дослідження.

Але для вирішення внутрішніх проблем підприємства потрібно звернути увагу на більш глобальні проблеми розвитку малих підприємств у Полтавській області. Доцільно і визначити роль в організаційному їх розвитку.

1. Мале підприємство, в свою чергу, повинно сприяти формуванню прямої зацікавленості держави в збільшенні їх кількості та розширенні сфер діяльності. Система створення малих підприємств повинна бути організована так, щоб громадяни були проінформовані про переваги підприємницької діяльності та труднощі, з якими можуть зустрітися підприємці-початківці на своєму шляху, наприклад, недостатність фінансових засобів, відсутність чіткого бізнес-плану, незнання законів і ринкової ситуації. З огляду на це, необхідно реалізовувати різні програми для заохочення людей, що мають власну справу. Доцільно надавати їм фінансову, інформаційну та консультативну допомогу, організовувати навчання, і наприклад, ввести в дію облік безробітних підприємців-початківців, які побажали відкрити власну справу. Такі люди одержують допомогу по безробіттю і займаються власною справою з максимальним терміном виплат до 3,5 років.

2. Субпідряди. На сучасному етапі все чіткіше простежується тенденція формування більш стабільних відносин між споживачами та постачальниками, серед яких – безліч малих підприємств. Субпідряд вигідний малим підприємствам, які отримують в такий спосіб доступ до технологічних і комерційних „ноу-хау” великих фірм. Діючи як постачальник, мале підприємство в той же час може налагодити виробництво власного кінцевого продукту, досягнувши таким чином більшої економічної самостійності. Але й у цьому напрямі мале підприємництво зіштовхується з такими проблемами, як жорстка міжнародна конкуренція, відсутність повної інформації про стан і зміни ринкової кон'юнктури. Відповідно й основні заходи підтримки малого бізнесу в цій сфері повинні бути пов'язані з інформуванням і консультуванням.

3. Котре визначає роль експорту нині існує безліч бар'єрів, що стоять на шляху до ефективної прикордонної торгівлі, тому доцільно частково або повністю їх скасувати, що, безумовно, буде сприяти розширенню експорту. Проблеми, що виникають тут, аналогічні відзначеним у субпідрядній сфері. Прикладом реалізації державної підтримки може служити „Експортна ініціатива”, що орієнтована на

підвищення зацікавленості потенційних експортерів у міжнародній торгівлі та збільшення її обсягів. Організаційне забезпечення служби «Експортна ініціатива» повинно включати наступні структурні елементи:

відділ торгівлі та промисловості, який повинен працювати з приватним сектором, що пропонує недосвідченим експортерам консультаційні послуги фахівців;

інформаційний центр, який забезпечує доступ до «самопомоги», тобто до інформаційних можливостей, пов'язаних із експортним пошуком продуктів і ринків, які потребує фірма;

службу довідок, що надає консультаційні й інформаційні послуги про: попит на продукцію, місцеву конкурентну ситуацію, маркетингові дослідження, продукцію і послуги, необхідні адреси та телефони для здійснення підприємницької діяльності.

4. Фінансування. Держава та місцеві державні органи управління повинні також допомагати малому бізнесу у вирішенні проблем доступу до джерел фінансування, використовуючи при цьому різні важелі шляхом зосередження уваги на системах забезпечення гарантійних позик. Також можливо створити особливі резерви для підтримки малого бізнесу за допомогою субсидій, пільгових позик або дотацій. Особливо потрібно стимулювати інвестування в основні фонди малого бізнесу. Доцільно впровадити практику надання малому бізнесу ризикового капіталу, зокрема гарантувати компенсацію можливих збитків ризикових фондів. Даний механізм доцільно запозичити й розробити на прикладі Португалії, яка на початку 90-х рр. одержала пряму фінансову підтримку, спеціальних структур ЄС, зокрема:

фонд виробничих інвестицій (SIN EDIP);

регіональну систему заохочень (SIBR);

систему заохочень за раціональне використання енергії (SIURE);

систему заохочень малих інвестиційних проектів (PPI) та інновацій в інформаційних технологіях.

Отримані заходи сприятимуть подоланню технологічного розриву та фінансового дефіциту для малих підприємств Полтавського регіону порівняно з загальноєвропейським рівнем.

5. Зайнятість. Малий бізнес є основним джерелом нових робочих місць. Головна проблема в цій сфері – недостатня збалансованість систем створення ринку праці, а також недостатньо розвинені

внутрішні системи підготовки кадрів. Проблема виникає не стільки через зайнятість, а скільки через організацію підготовки кадрів та їх навчання. Основними заходами державної підтримки в області зайнятості є фінансова допомога (наприклад, спеціальні субсидії малим підприємствам, що пропонують роботу довгостроковим безробітним або безробітним молодим людям), інформування, консультування і підготовка. В цій ситуації Центру зайнятості області та районів доцільно розробити спеціальну програму створення робочих місць, у якій особлива увага повинна бути приділена зайнятості молоді та жінкам.

6. Освіта і навчання. Метою навчання повинно бути поряд із підвищенням рівня підготовки та розширенням рівня знань, і розвиток у людині якостей підприємця. При цьому можна виділити два рівні формування знань. Перший рівень – це початкове знання, які дають мінімальний обсяг знань і навичок, необхідних для підприємницької діяльності. Другий – поглиблені знання, які мають прикладний характер із врахуванням специфіки діяльності особистості.

Важливо, щоб навчання проводилось державними та приватними структурами. Доцільно проводити програми, які б враховували специфічні проблеми окремих категорій працюючих. Так, необхідно розробити програму навчання працівників з метою підвищення рівня їх професійної підготовки, спрямованої на підвищення конкурентоспроможності малих підприємств. Дану програму доцільно реалізувати в ході повноцінного навчання протягом 26–52 тижнів. Залежно від розміру підприємства, що направляє співробітника на навчання, держава повинна частково оплачувати вартість навчання курсу. Діяльність щодо залучення керівників малих підприємств до такого навчання доцільно стимулювати через спеціальні державні структури, які повинні надавати підприємцям фінансову і консультативну допомогу, сприяти одержанню малими підприємствами урядових замовлень. Бізнесменам повинні допомагати інформацією, навчанням, консультуванням. Регіональні організації підтримки малого бізнесу повинні брати участь у програмах щодо розвитку експорту малих підприємств.

Доцільно розширити діяльність Центрів розвитку малого бізнесу Полтавського регіону для реалізації програм з консультації, навчання, дослідження і правового захисту малого бізнесу. Мета Регіональної програми, яка повинна мати законодавчу основу і керівництво якої

повинно здійснюватися разом з Центром підтримки малого бізнесу, нами визначена в такий спосіб:

забезпечити послідовне консультування малих фірм Полтавської області через 38 інформаційно-консультаційних центрів (пораховані за результатами досліджень);

розробити і реалізувати практичні навчальні програми з проблем малого бізнесу;

дослідити та обґрунтувати специфічні проблеми малого бізнесу в Полтавській області;

представляти інтереси малого бізнесу з питань правового захисту разом з іншими суспільними і приватними організаціями.

Законодавче кредитування суб'єктів малих підприємств повинно здійснюватися на пільгових умовах з компенсацією відповідної різниці кредитним організаціям за рахунок ресурсів фондів підтримки малого підприємництва, що мають право компенсувати кредитним організаціям цілком або частково недоотримані ними доходи при кредитуванні суб'єктів малого підприємництва на пільгових умовах. Такий же порядок повинен бути передбачений при страхуванні суб'єктів малого підприємництва. Особливого значення в механізмі підтримки підприємництва повинна набувати виробничо-технологічна та майнова підтримка, допомога суб'єктам малого підприємництва за рахунок надання в оренду (або у власність) споруд, устаткування, виробничих і службових приміщень, іншого майна, що є державною власністю. У вирішенні цієї проблеми особлива роль повинна приділятися суб'єктам держави та органам місцевого самоврядування, що мають велику можливість у створенні мережі технопарків, лізингових фірм.

Таким чином, становлення і розвиток різних форм підприємництва багато в чому залежать від специфічних особливостей регіонів, які потрібно враховувати. Поряд із цим життєздатність малих підприємств повинна забезпечуватись у першу чергу за рахунок формування соціальної та інституційної структури держави та місцевих органів влади, оскільки сподівань на можливість побудови системи стійкого розвитку малого бізнесу за допомогою впливу лише економічних заходів замало.

Таким чином, запропонована нами система організаційного забезпечення діагностики впливу факторів макросередовища на розвиток малих підприємств Полтавської області, сприятиме підвищенню фінансової стійкості малих підприємств.. А врахування

місцевих умов розвитку малого підприємництва дозволить системі само розвиватися.

Підбиваючи підсумки, можна відмітити, що формування організаційного забезпечення процедури діагностики впливу факторів макросередовища на малі підприємства Полтавського регіону дозволить забезпечити взаємозв'язок та взаємодію органів державного управління з Координаційною радою підприємців стосовно управління розвитком малих підприємств за різними напрямками діяльності, розширити вузькі міжфункціональні можливості малих підприємств і надасть можливість їх керівництву оперативно реагувати на вплив факторів макросередовища за допомогою ефективного використання наявних резервів на засадах сучасного методичного забезпечення.

3.2. Методичне забезпечення прогнозування впливу факторів макросередовища на розвиток малих підприємств

Розвиток і широке розповсюдження інформаційних технологій застосування комп'ютерної техніки з використанням сучасних економіко-математичних моделей дозволяють швидко та на високому науково обґрунтованому рівні проводити аналіз господарської діяльності суб'єктів малого підприємництва для прийняття більш обґрунтованих рішень, які дозволять оптимально передбачати економічну поведінку в області, а також розуміти економічну ситуацію.

Як відомо, економіко-математична модель [158, с. 50-51] – це сукупність математичних виразів, що описують економічні об'єкти, процеси та явища, дослідження яких дозволяє отримати необхідну інформацію для реалізації мети управління системи, що моделюється. У забезпеченні процесу інформаційно-аналітичної, консультативної та іншої підтримки розвитку малих підприємств важливе місце повинно належати прогнозуванню впливу факторів макросередовища на основні показники їх діяльності. Чим ефективнішою буде оцінка впливу факторів макросередовища на розвиток малих підприємств, тим результативнішими будуть конкретні заходи місцевих державних і недержавних структур по їх підтримці.

Адаптація до змін підприємницького середовища вимагає витрат часу та ресурсів. За умов паритетності витрат на протидію негативним

змінам і стимулюванню позитивних, зростає ймовірність подвоєння втрат у разі неефективності захисту від негативного впливу факторів макросередовища:

внаслідок неефективності витрат на подолання негативного впливу середовища;

за рахунок розвитку негативних тенденцій у середовищі та погіршення загального стану малих підприємств, що може стати перешкодою на шляху реалізації можливостей розвитку в сприятливій для неї сфері.

Відзначимо, що важливим етапом для підприємств малого бізнесу, який допомагає своєчасно виявити можливі суперечності та виявити негативний вплив факторів макросередовища, є прогнозування.

Прогнозування є джерелом необхідної інформації для виробництва та іншої діяльності малих підприємств і базової стратегії розвитку. Метою прогнозу є отримання науково-обґрунтованих перспективних змін фінансового та техніко-економічного стану малих підприємств. Розробка прогнозу спрямована на передбачення розвитку подій у майбутньому, що дає змогу підготуватися як до позитивних, так і до негативних змін впливу факторів макросередовища, максимізувати результати та мінімізувати збитки малих підприємств.

Практичне завдання прогнозування – визначення реальності і доцільності стратегії. Однак, деякі малі підприємства для прийняття рішень щодо впливу факторів макросередовища або зовсім не застосовують прогнози, або застосовують їх незначною мірою.

Результати досліджень дають змогу стверджувати, що на обласному і регіональному рівні відсутня єдина методика оцінки прогнозування впливу факторів макросередовища на функціонування та розвиток малих підприємств. З цією метою рекомендовано використати запропоновану методику прогнозування впливу факторів макросередовища на розвиток малих підприємств, зокрема аналітичних відділах, які рекомендовані у попередньому підрозділі роботи.

Для того, щоб прогноз був основою розробки альтернатив розвитку малих підприємств у мінливому зовнішньому середовищі, він повинен бути спрямований на вирішення технічних і організаційно-економічних проблем; проблем, пов'язаних із матеріально-технічним забезпеченням процесу виробництва, торгівлі та послуг, а також розвитком цих елементів діяльності у конкурентів і

потребою їх продукції на ринку, собівартістю розробки та виробництва продукції та її ціною; потребою у трудових ресурсах. Прогноз повинен включати аналіз розвитку прогнозованого напрямку виробництва, торгівлі та послуг і характеристику їх становища; виявлення перспектив технічних і господарських проблем; оцінку важливості досліджень.

Прогнозування буде ефективним тільки у випадку, якщо вірогідність настання подій, спричинених плановим рішенням, достатньо велика. Прогнозування розвитку малих підприємств поділяється на прогнозування зовнішнього та внутрішнього середовища. Прогнозування зовнішнього середовища малих підприємств, передбачає послідовну розробку економічного, технічного, соціального, політичного, екологічного та міжнародного прогнозів впливу макросередовища. Варіанти розвитку малих підприємств визначаються перспективами розвитку факторів зовнішнього середовища.

Перспективи розвитку продукції тісно пов'язані з перспективами технічного переозброєння підприємства, тобто набір продукції, що випускається, визначається технологією, а з іншого боку, можливості технологічного процесу характеризують якість продукції, що виробляється. Удосконалення роботи підприємства має бути підкріплено відповідними надійними перетвореннями, тому необхідним є прогноз динаміки організаційної структури: поява нових виробництв, удосконалення апарату управління. Прогнозування динаміки якісного та кількісного складу персоналу дозволяє своєчасно підготувати кваліфіковані кадри.

Для прогнозування впливу факторів макросередовища на діяльність малих підприємств і виявлення подальших можливостей пристосування або реагування на зміни цих факторів в монографії запропоновано методику, яка передбачає побудову багатофакторної динамічної моделі (рис. 3.3).

Методику процесу прогнозування впливу факторів макросередовища на діяльність малих підприємств у мінливому середовищі, автор рекомендує розглянути більш детально за основними етапами.

1. До початку здійснення процесу прогнозування визначаються основні цілі, які планують досягти малі підприємства в визначеному періоді.

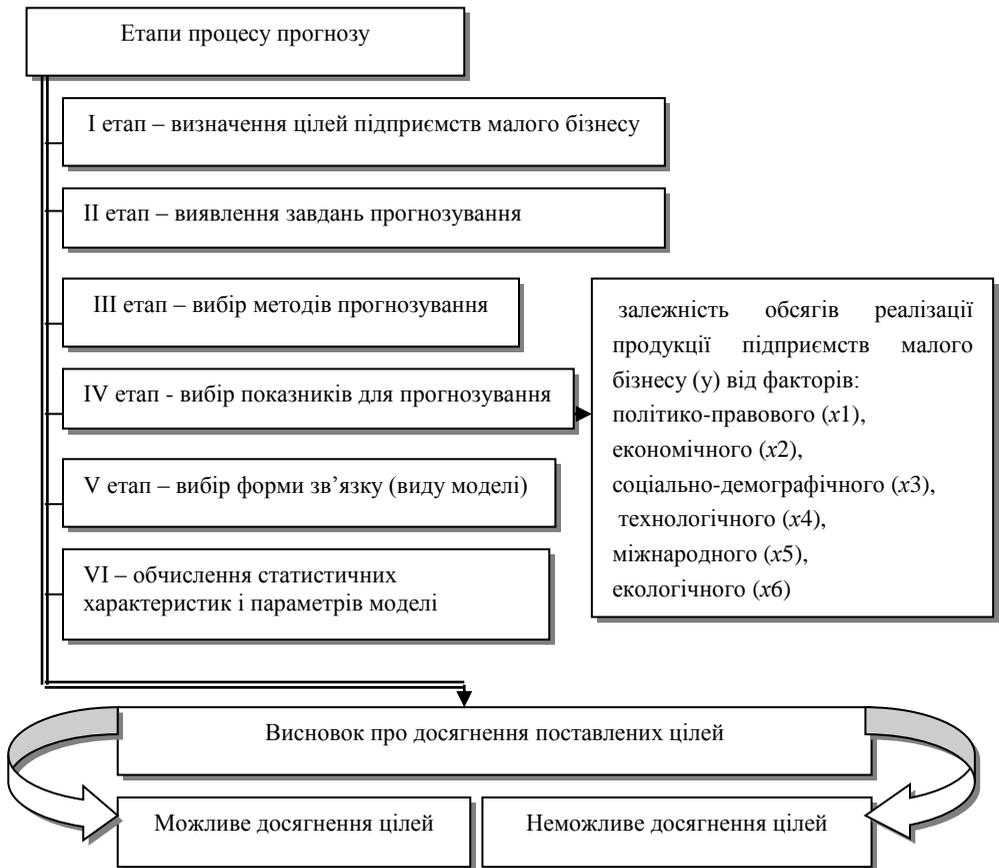


Рис. 3.3. Етапи прогнозування впливу факторів макросередовища на діяльність малих підприємств Полтавської області у мінливому середовищі

2. Аналіз об'єктів прогнозування починається на стадії передпрогнозних досліджень, коли визначаються цілі та завдання прогнозування. При формуванні завдань передбачається: визначення мети проведення прогнозу, період його проведення та відповідальних осіб. Постановка проблеми повинна спиратися на фундаментальні теоретичні положення економіки та статистики, глибоке знання змістовної суті питання і формулюватися відповідно до законів, категорій та економічних показників. Аналіз об'єкта прогнозування повинен проводитися на всіх етапах побудови та реалізації прогнозу,

забезпечуючи при цьому необхідну інформацію для уточнення, коригування прогнозу.

3. Для здійснення прогнозу в практиці прогнозування доцільно використовувати різні методи. Вибір методу прогнозування проводиться при наявності певної мети, особливостей об'єкта прогнозування, наявної інформації про нього та його оточення. На даному етапі важливо визначити період упередження прогнозу та зіставити його з імовірною тривалістю часового розвитку об'єкта.

Для того щоб обрати потрібний метод прогнозування вирішено такі проблеми:

- вибір типу прогнозу (мікропрогноз, мезопрогноз чи макропрогноз);
- вибір форми вихідних статистичних даних, яка буде використана для прогнозу;
- визначення прогнозу (облдержадміністрація, відділи, які займаються проблемами малих підприємств у регіоні, керівництво підприємства);
- визначення точності прогнозу та необхідних витрат для забезпечення прогнозу.

Основними факторами, що впливають на вибір потрібного методу прогнозування, є витрати на його проведення та точність інформації. Додатковими факторами, які необхідно враховувати при виборі конкретного методу прогнозування, є:

- наявність статистичних даних за даний період часу;
- час, який потрібен для підготовки певного прогнозу;
- попередній період використання певного методу.

Із усієї сукупності існуючих статистичних методів прогнозування автором пропонується до використання в практичній діяльності фахівцям відділу розвитку малого підприємництва чи іншим фахівцям відповідальних структур методи моделювання, які являють собою сукупність економетричних, економіко-математичних, економіко-статистичних та інших моделей, які мають спільну мету: побудову об'єктів реальної дійсності та їх динаміки.

Серед визначених моделей найбільш доцільною, на наш погляд, може бути використана економіко-статистичних модель, яка відображає взаємозв'язок окремих меж явищ і процесів, математично описує взаємозв'язок результативного показника та певних груп факторів, що на нього впливають. Серед переваг цього методу слід відмітити:

базування на цифрових даних;

можливість побудови моделі, яка наочно даватиме можливість отримання інформації для прийняття оптимальних управлінських рішень.

При проведенні прогнозування розроблено декілька варіантів прогнозів і на основі досліджень обрано ефективний.

Однією із форм економіко-статистичного моделювання є кореляційне, його завдання полягають в тому, щоб знайти математичний вираз, який буде відображати зв'язок даного показника та факторів, які були обрані для його прогнозу. Така модель залежності має наступний вигляд [45, с. 19]:

$$y = f(x_1, x_2, x_3, \dots, x_n) \quad (3.1).$$

4. Важливим етапом прогнозування є вибір аналізованого показника та групи факторів, що на нього впливають. За прогнозований показник обрано той, який у значній мірі відображає прогнозоване явище чи процес. Обрані фактори виражено показниками, що визначають сутність і зміст прогнозованих явищ. В наших дослідженнях цим показником є обсяг реалізованої продукції за певний проміжок часу.

Із метою визначення суб'єктивної оцінки впливу окремих факторів, здійснено їх вибір. Автор рекомендує методику проведення такої оцінки.

На першій стадії сформовано модель, яка включає всі передбачені фактори, що будуть впливати на визначений показник.

На другій стадії за допомогою кількісного та якісного аналізу відкинута фактори, що здійснюють незначний вплив на прогнозований показник.

5. Достатньо суттєвим для методики прогнозування є вибір форми зв'язку (виду моделі) що полягає в виборі аналітичного виразу, який відображає взаємозв'язок обраного показника та факторів, що на нього впливають. Тому розроблена нами модель повинна відповідає таким умовам: ґрунтується на економічній теорії; відображати структуру досліджуваного процесу; система рівнянь, що формує модель, повинна задовольняє математичним вимогам [45, с. 21].

6. Обчислення статистичних параметрів рівняння моделі розраховуються за допомогою методу найменших квадратів, який передбачає мінімізацію суми квадратів відхилень між фактичними та розрахунковими значеннями функції. На цьому етапі розраховано

коефіцієнт множинної кореляції (відображає щільність зв'язку в моделі), коефіцієнт детермінації (відображає частку впливу відібраних факторів на величину результативного показника).

7. На останньому етапі прогнозування оцінено результати прогнозування та підраховано підсумок щодо можливості досягнення визначених цілей (згідно обраної моделі). Можливість досягнення цілей підприємств за результатами прогнозу визначає те, що якщо суперечностей між факторами впливу макросередовища та розвитком малих підприємств не існує, то підприємства продовжують розвиватися в тому ж напрямку. Якщо ж цілей згідно з прогнозом досягти неможливо, то це свідчить про наявність суперечностей, які потребують розробки та здійснення заходів, які допомогли б пристосуватися до змін впливу факторів макросередовища та вчасно відреагувати на них.

Автор пропонує методіку прогнозування впливу факторів макросередовища на розвиток малих підприємств у Полтавській області шляхом використання статистично-економічної моделі.

Однією з основних цілей малих підприємств Полтавського регіону є збільшення обсягів реалізації продукції, які дають можливість отримати прибуток. Тому, метою побудови моделі прогнозу є визначення показника залежності обсягів реалізації продукції малих підприємств від часу та наявності або відсутності суперечностей між негативним впливом факторів макросередовища та його обсягами.

Для відстеження динаміки такого показника доцільно використати у вигляді рівняння регресії. Отримання такого рівняння дозволило визначити прогнозні розрахунки вказаного показника на основі вибору значення параметрів моделі та розрахунків значення функції, що аналізується та визначення залежності його від заданих параметрів.

Скориставшись методом найменших квадратів [104], побудовано рівняння регресії, що описує залежність визначеного нами показника - обсягу реалізованої продукції від часу всіх підприємств Полтавській області (позначимо його t) та факторів: політико-правового x_1 , економічного x_2 , соціально-демографічного x_3 , технологічного x_4 , міжнародного x_5 , екологічного x_6 .

За значення впливу фактора обрано оцінку експертів, час визначено номером місяця року.

Сформовано матрицю x (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Вихідні дані для прогнозування

Місяць t	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_0
1	280	245	285	215	183	156	1
2	290	255	275	187	169	145	1
3	291	255	280	185	213	143	1
4	298	281	278	214	179	165	1
5	301	286	271	213	198	170	1
6	289	278	269	180	191	156	1
7	287	285	237	217	227	186	1
8	284	274	245	201	231	121	1
9	298	251	263	161	232	125	1
10	280	271	269	200	190	145	1
11	287	256	224	195	186	148	1
12	284	249	258	215	207	190	1

Перший стовпець матриці x – значення часу, з другого по сьомий стовпці – значення факторів, останній стовпець (x_0) відповідає вільному члену рівняння регресії.

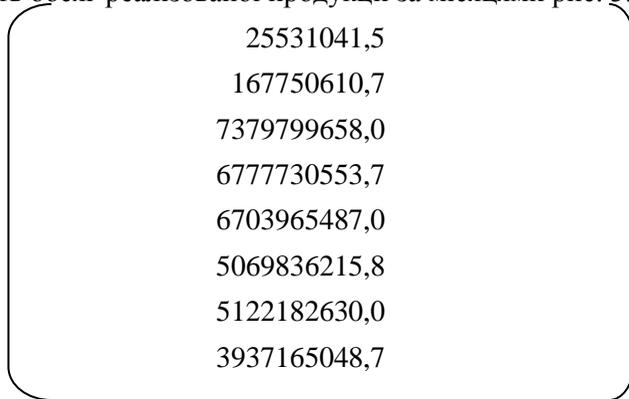
Одержана матриця моментів L за формулою $L = X^T \cdot X$, тобто, як добуток матриці X^T , що є транспонованою до матриці X , рис. 3.3.

Таблиця 3.3

Матриця моментів L

Номер рядка матриці L	Номер стовпця матриці L							
	1	2	3	4	5	6	7	8
1	78	3469	3186	3154	2383	2406	1850	12
2	650	22492	20702	19992	15446	15967	12074	78
3	22492	1003361	921398	912039	688536	695631	534799	3469
4	20702	921398	848396	836929	633612	639140	492045	3186
5	19992	912039	836929	832800	626102	630659	486058	3154
6	15446	688536	633612	626102	476645	477030	370228	2383
7	15967	695631	639140	630659	477030	487404	370084	2406
8	12074	534799	492045	486058	370228	370084	290162	1850

Одержано матрицю моментів R за формулою $R = X^T \times Y$, тобто, як добуток транспонованої матриці X^T на матрицю-стовпець Y , де Y містить обсяг реалізованої продукції за місяцями рис. 3.4.

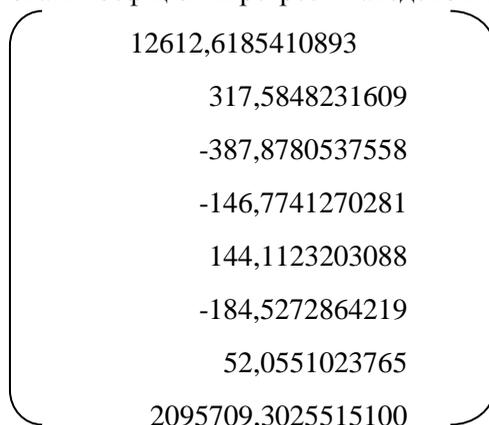


25531041,5
167750610,7
7379799658,0
6777730553,7
6703965487,0
5069836215,8
5122182630,0
3937165048,7

Рис. 3.4. Матриця моментів R

Розв'язано систему рівнянь, $L B = R$ для знаходження стовпця B , що містить коефіцієнти рівняння регресії. Для цього знайдено обернену до L матрицю L^{-1} (табл. 4). Далі використано формулу $B = L^{-1} R$.

Розраховані коефіцієнти регресії наведено в матриці B рис. 3.5.



12612,6185410893
317,5848231609
-387,8780537558
-146,7741270281
144,1123203088
-184,5272864219
52,0551023765
2095709,3025515100

Рис. 3.5. Коефіцієнти регресії
Тобто рівняння регресії має такий вигляд:

$$y = 2095709,3025515100 + 12612,6185410893 t + 317,5848231609 x_1 - 87,8780537558 x_2 - 146,7741270281 x_3 + 144,1123203088 x_4 - 184,5272864219 x_5 + 52,0551023765 x_6$$

Розрахунки рівняння регресії показують, що на збільшення обсягу реалізованої продукції найбільше впливають фактори макросередовища, які мають позитивні значення: політико-правовий – x_1 , технологічний – x_4 , екологічний – x_6 .

За цими факторами спостерігається найбільший зв'язок між ними та збільшенням обсягу реалізованої продукції на малих підприємств регіону.

Отримане рівняння можна використовувати для прогнозу на наступні чотири місяці. Розрахунки зроблені з використанням факторів, які є середнім значенням цих факторів за дванадцять місяців (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Значення факторів для прогнозу

Фактори	Значення факторів, що використовуються для прогнозу
x_1	289,083
x_2	265,500
x_3	262,833
x_4	198,583
x_5	200,500
x_6	154,167

Результати прогнозу для наступних чотирьох місяців наведено в табл. 3.5.

Таблиця 3.5

Прогноз обсягу реалізованої продукції малими підприємствами Полтавської області

Номер місяця	Прогнозне значення обсягу реалізованої продукції за місяць
1 прогнозний	2209568,8
2 прогнозний	2222181,4
3 прогнозний	2234794,0
4 прогнозний	2247406,7

Отже, важливою проблемою підприємств є досягнення швидкої реакції на зміни у макросередовищі та максимальної взаємної відповідності, що буде запорукою розвитку діяльності малих підприємств Полтавській області й успішного здійснення ними намічених цілей.

Наявність суттєвих зв'язків означає мінімальну кількість суперечностей між впливом факторів макросередовищем та діяльністю малих підприємств, оскільки ліквідація суперечностей сприятиме спрощенню більш високого ступеня взаємовідповідальності суб'єктів господарювання та організації зовнішнього середовища. Одним із засобів, що допомагає своєчасно виявити ці суперечності є прогнозування. Процес прогнозування автор пропонує здійснювати за допомогою багатфакторної динамічної моделі, яка дозволяє визначати вплив факторів макросередовища підприємства на процес розвитку малих підприємств Полтавській області, визначити можливі взаємозв'язки та суперечності між факторами макросередовища і цілями малих підприємств, а також прогнозувати перспективи розвитку малих підприємств.

Таким чином дослідження показали, що на збільшення обсягів реалізованої продукції малими підприємствами Полтавській області суттєвий вплив здійснюють фактори: політико-правовий – x_1 , технологічний – x_4 , екологічний – x_6 , на які потрібно звернути увагу керівникам малих підприємств при прогнозуванні подальшого розвитку їх діяльності та удосконаленні управлінської діяльності.

3.3. Удосконалення процесу управління малих підприємств Полтавського регіону

На сучасному етапі динамічного розвитку малих підприємств для підвищення ефективності їх бізнесу та збереження конкурентоспроможності їм необхідно вдосконалити систему управління, а саме визначити організаційні форми, структуру та методи управління малими підприємствами. Відзначимо, що розвиток ПП „Мега Поліс”, ТОВ „Будшляхпостач” ПП „Добробут”, ТОВ „Полфорум”, ПП „ВІЯ”, ПП „Гетьман”, ТОВ „Молпродекспо”, ТСП

„Керамік” повинні проходити через декілька стадій життєвого циклу організацій. Кожна з цих стадій має специфічні характеристики, особливості формування організаційної структури управління, мету, існуючі методи управління і контролю процедури, напрями впровадження інновацій.

На першій стадії розвитку малих підприємств яка характерна для ПП „Мега Поліс”, ПП „ВІЯ”, ПП ТСП „Керамік” та властиві такі характеристики як:

формування місії підприємства на ринку;

вибір основних видів діяльності;

створення неформальної організаційної структури та формування штату.

Управління малими підприємствами на цій стадії характеризується, як правило, чітко вираженим лідерством керівника, централізованим керівництвом всіма процесами, які відбуваються на підприємстві. Організація бізнесу малих підприємств, що знаходяться на початковій стадії свого розвитку, гнучка й рухома. Вони легко орієнтуються на зміни навколишнього середовища й адекватно реагують на них. Проте, ці малі підприємства слабо контрольовані через відсутність формальної організаційної структури управління, чіткого розподілу праці, загальних норм ділової співпраці та нечіткості загальних цілей. Тип організаційної структури управління є лінійним.....

На другій стадії розвитку знаходяться такі підприємства, як ТОВ „Будшляхпостач”, ПП „Гетьман”, ТОВ „Полфорум”, ТОВ „Молпродекспо”, ПП „Добробут”. Для них характерні наступні ознаки: встановлені чіткі цілі діяльності, створення формальної організаційної структури управління, чітке планування діяльності, формалізація обов'язків персоналу, динамічний розвиток, бюрократизація господарської діяльності. Розширення штату працівників і диференціація функцій вимагають, у свою чергу, професійного менеджменту. Домінуючим методом управління підприємством є адміністративний. Тип організаційної структури управління є функціональний, який передбачає розподіл праці в апараті управління підприємства за загальними і специфічними функціями, створення у структурі управління відділів або фахівців, котрі ці функції реалізують.

Практика обраних малих підприємств показує, що бюрократичні підходи до управління підприємством мають ряд переваг. Зокрема,

вони встановлюють тверду ієрархію влади з чітко вираженими правилами організаційної поведінки для кожного конкретного підрозділу, жорстка дисципліна й ієрархічне підпорядкування запобігають конфліктним ситуаціям в підрозділах і підприємстві в цілому.

Як було зазначено у підрозділі 2.3, процес управління малими підприємств регіону не досить ефективний та досконалий, тому пропонуємо малим підприємствам з кількістю персоналу більше 10 осіб перейти до третьої та згодом до четвертої стадії їх розвитку.

Для третьої стадії розвитку малих підприємств характерною ознакою є ускладнення організаційної структури управління, поглиблення диференціації функцій, утворення нових відділів відповідно до впливу чинників зовнішнього оточення та зростання чисельності співробітників. Організаційна структура управління такими підприємствами відповідає лінійно-функціональній або комбінованій структурі, для такого типу структур управління характерні лінійне і функціональне підпорядкування, коли недоліки структури управління лінійного типу (перша стадія) перекривається позитивами структури управління функціонального типу (друга стадія).

На четвертій стадії розвитку малого підприємства актуалізується пошук і впровадження інноваційних рішень, направлених на збереження конкурентної переваги на ринку регіону.

Відмітимо, що зі зростанням і розвитком підприємства відбувається зміна співвідношення двох важливих параметрів його життєдіяльності: гнучкості та контрольованості, що вимагає від керівництва відповідних організаційних зусиль, побудови нової організаційно структури управління, застосування нових функцій та методів управління, нових технологій в управлінні торговельною сферою та персоналом.

При переході до третього та четвертого етапу розвитку малих підприємств запропоновано систему управління реорганізаціями, різного масштабу. Вона забезпечуватиме, по-перше, достатньо плавний перехід від старих методів управління до нових, по-друге, сприятиме перетворенню останніх у звичний елемент щоденної роботи персоналу. Великі за масштабом перебудови управління підприємством пропонуємо проводити один раз у п'ять років, більш менші – щорічно (перебудова інформаційних систем, процедури планування, торгівлі і персоналу).

Малим підприємствам на цій стадії розвитку доцільно використовувати лінійно штабну або функціонально-штабну організаційну структуру управління, яка б дозволяла більш гнучко реагувати на вплив чинників макросередовища і швидко до них пристосовуватися.

В управлінні реорганізацією малих підприємств ми пропонуємо виділити декілька характерних моментів, а саме:

обґрунтований аналіз готовності малого підприємства до впровадження нових методів управління;

складання спеціальної цільової програми реорганізації підприємства;

створення організаційної структури управління, що відповідає за реалізацію програми реорганізації підприємств;

формування особливих методів і форм контролю, що дозволять коригувати процес реорганізації підприємства.

Важливо не лише визначити рівень забезпеченості малого підприємства достатніми фінансовими, матеріальними та трудовими ресурсами для нововведення, але й виявити основні організаційні та психологічні бар'єри на його шляху. В організаційному плані такими перешкодами є:

конфлікт між підрозділами апарату управління малими підприємства;

недостатньо розвинута мережа комунікацій між ними;

слабка підтримка керівництва проведеннями реорганізаційних заходів;

суперечність між системою стимулювання і новими вимогами до організації роботи;

бюрократичний опір будь-яким нововведенням, прагнення зберегти існуючі відносини.

Відмітимо, що підтримка керівництва досить важлива при впровадженні будь-яких нововведень, а перерозподіл повноважень, відповідальності і процедури прийняття рішень тим більше вимагають уваги з боку керівників малих підприємств.

У практиці господарювання малих підприємств, як показують результати спостережень, склалася така ситуація, коли малі підприємства, маючи внутрішні резерви для подолання кризової ситуації, ними не користуються, а тому не спостерігається подальший їх розвиток.

Негативні тенденції зумовлені тим, що способи залучення

внутрішніх резервів не використовуються керівництвом малих підприємств, яке не приділяє увагу формуванню стратегії розвитку. У таких випадках керівництво малих підприємств шукає традиційні способи вирішення проблем, через залучення оборотних коштів і інвестицій, які принципово неможливо знайти для малих підприємств, що знаходяться у фінансовій кризі.

З метою підвищення продуктивності праці та ефективності діяльності малих підприємств доцільно запроваджувати достатньо зрозумілі процедури формування стратегії і головні пріоритети розвитку, які наведено в „Програмі вдосконалення управління малими підприємствами”, реалізація якої дасть можливість подолати негативні тенденції і перейти до конкурентоздатного розвитку. В програмі визначено загальні положення, мету, передумови створення програми, пріоритетні напрямки та основні принципи.

Кожне мале підприємство, діяльність якого проаналізовано на сьогодні має набір достатньо типових проблем:

падіння обсягів і рентабельності продажу;

втрата традиційних ринків збуту продукції і ускладнення пошуку нових;

недостатня узгодженість у діях вищої ланки управління;

відсутність чітко виражених напрямів розвитку;

недостатність запасів нової продукції, нових технологій.

Але навіть при наявності зазначених проблем малі підприємства Полтавського регіону не лише можуть розв'язати дані проблеми власними силами, але й підвищити ефективність своєї роботи за рахунок внутрішніх резервів.

Відмітимо, що для оптимізації процесу впровадження „Програми вдосконалення управління малими підприємствами” доцільно звертатися до спеціалізованих консультаційних фірм. У цьому випадку основним напрямом спільної роботи керівництва малих підприємства та консультантів повинен бути опрацювання перспектив їх розвитку за рахунок активізації внутрішнього потенціалу регіону (рис. 3.7).

Отже, запропоновано основні ключові напрями використання потенціалу для обраних малих підприємств шляхом:

формування механізму активного розвитку на підприємстві;

постановки процесів розширення господарської самостійності структурних підрозділів малих підприємств;



Рис. 3.7. Загальні етапи виявлення внутрішнього потенціалу малих підприємств

удосконалення фінансового планування;
 створення систем маркетингу і стимулювання збуту;
 впровадження системи управління витратами;
 виявлення інвестиційних пріоритетів малих підприємств;
 стандартизації діловодства та документообігу;
 стимулювання персоналу на інноваційну діяльність;
 формування команди однодумців.

Відзначимо, що для забезпечення стійкого конкурентоздатного розвитку керівникам малих підприємств необхідно провести низку змін (у тому числі структурних) і перейти на інноваційний шлях розвитку.

Як правило, вже на першому етапі повинні бути сформульований реальні та досяжні цільові орієнтири для формування „Програми вдосконалення управління малими підприємствами”.

Цільова спрямованість дає можливість оцінити масштаби майбутньої діяльності, визначити вимоги до використання основних ресурсів і системи управління, виділити проблеми та сформулювати рекомендації щодо першочергових заходів і необхідних змін на малих підприємствах.

Одним із основних пріоритетних завдань „Програми вдосконалення управління малих підприємств” є процес удосконалення організаційної структури управління малих підприємств. Зі зміною структури управління малих підприємств змінюється роль і значення функціональних і виробничих підрозділів підприємства, окремих працівників. Істотно підвищується відповідальність, значення внутрішньоорганізаційного планування і тактики діяльності на основі врахування взаємних інтересів.

Організаційна структура управління малих підприємств регіону дослідження формувалася з урахуванням зростання попиту на ринку, обсягів діяльності і роздрібного товарообігу, а відповідно до цього – кількості працівників. В результаті склалася така ситуація, коли чинна організаційна структура управління малого підприємства і функції, які виконувалися окремими фахівцями чи підрозділами стали неспроможні забезпечити ефективну діяльність і конкурентоспроможність малих підприємств, особливо – в перспективі.

Ринкові умови господарювання змушують керівників малих підприємств приймати рішення не лише стосовно функціонування, а і розвитку. Доцільно використовувати адаптивні організаційні структури управління, які здатні забезпечити подальший розвиток, пристосуватися до змін під впливом чинників зовнішнього середовища.

За результатами опитування керівників підприємств: ПП „Добробут”, ТОВ „Будшляхпостач”, ТОВ „Молпродекспо”, ТОВ „Полфорум”, ПП „Гетьман” ці підприємства мають середню чисельність персоналу більше 10 осіб, займаються торгівлею і планують в подальшому розширювати свою діяльність і займатися додатково виробництвом та послугами. Тому вважаємо за доцільне запропонувати керівництву цих малих підприємств поступове впровадження структури управління штабного типу. Фундаментом створення нової організаційної структури управління в системі регуляторного менеджменту стане відділ стратегічного розвитку (рис. 3.8).

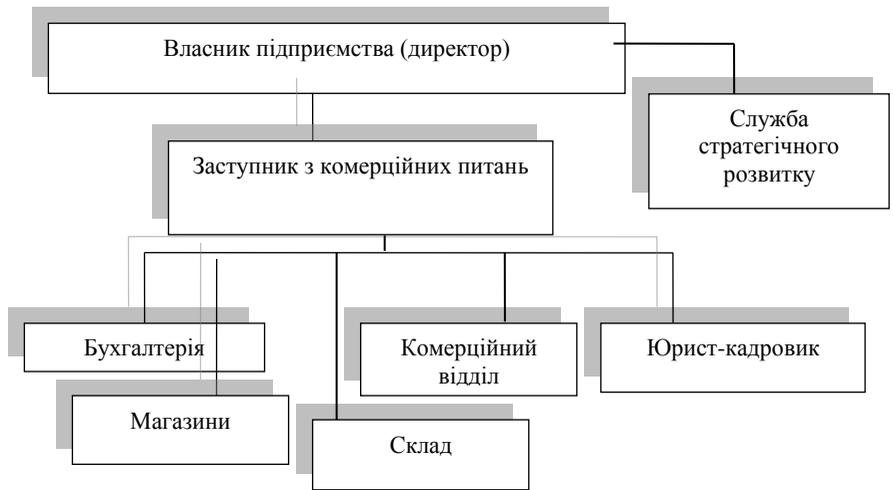


Рис. 3.8. Запропонована організаційна структура управління малими підприємствами Полтавського регіону лінійно-штабного типу

Особливістю такої структури управління є те, що при керівникові малого підприємства чи при його заступниках створюється штабний підрозділ – відділ стратегічного розвитку, мета якого ліквідувати (розв’язати) проблему, що виникла в керівництві у процесі господарювання. В сучасних умовах господарювання на ринку суб’єкти малих підприємств постійно стикаються з проблемою необхідності структурних змін в організаційній структурі управління під впливом зміни факторів зовнішнього середовища. Розв’язати цю проблему власними силами керівництву малих підприємств неможливо, тому що через поточне управління справами їм завжди не вистачає часу на планування майбутньої перспективи, а в деяких випадках через відсутність необхідних фахівців. Тому з цією метою при вищому керівництві малих підприємств створюється на тимчасовій основі штабний відділ – відділ стратегічного розвитку, який передбачає за мету допомогти керівництву малих підприємств вирішити проблеми, що виникли. Очолює такий відділ керівник, який зазвичай наймається керівництвом за контрактом (при відсутності такого фахівця на підприємстві) із зовнішнього середовища. В обов’язки керівника відділу розвитку входять завдання підвищення ефективності господарювання та формування штату фахівців відділу. Після ліквідації назрілої проблеми керівник та його підлеглі

звільняються з роботи відповідно до контракту а відділ розформовується. Про те, якщо керівництво малих підприємств має достатньо ресурсів і можливості збільшення штату, відділ розвитку може працювати постійно.

За доцільне вважаємо визначити рівні управління малими підприємствами, які можуть бути запропоновані в залежності до доцільності:

1. Вищий рівень управління – лінійні керівники (директор, заступник директора з комерційних чи виробничих питань). Організаційна структура характеризується чіткістю, підлеглистю працівників відповідно до заданої ієрархічної схеми управління малим підприємством; будь-яке остаточне рішення про використання часу працівника (у разі його перевантаження завданнями з боку адміністративного, функціонального й оперативного керівництва) ухвалюється лише безпосереднім адміністративним керівником.

2. Середній рівень управління – керівники функціональних підрозділів, які допомагають лінійним керівникам у прийнятті управлінських рішень визначають режим регулярної підготовки та передачі інформації від одного підрозділу апарату управління до іншого. У цьому випадку фахівець певного відділу, який передає інформацію, знаходиться у функціональній підлеглисті від фахівця іншого відділу апарату управління малими підприємствами, який цю інформацію сприймає або подає.

3. Низовий рівень управління – безпосередні керівники виробничих чи торгівельних підрозділів малих підприємств.

Як бачимо, в зазначеній організаційній структурі управління інколи виникає ситуація дублювання функцій фахівцями апарату управління малих підприємств. Тому з метою регламентації прав і обов'язків керівників та підлеглих рекомендовано до використання посадові інструкції комерційного директора, начальника збуту, бухгалтера та інспектора з кадрової роботи.

Посадові інструкції керівників і фахівців малих підприємств характеризувати наступними рисами:

визначають статус керівника та працівника;

закріплюють ієрархічну підлеглисть кожного конкретного працівника;

визначають діапазони відповідальності співробітників фірми;

розподіляють повноваження всередині структури управління;

упорядковують узгодження, підписання і затвердження

виконавської документації;

оптимізують горизонтальні (функціональні) зв'язки керівників і співробітників;

формалізують обов'язки персоналу підприємства;

визначають якісні та кількісні критерії відповідальності персоналу.

В обґрунтованій організаційній структурі управління відповідальність за ухвалення рішень сформована у вигляді діапазонів відповідальності для кожної посади. При цьому передбачаємо, що всі посадовці чітко знають роботу, яка повинна виконуватися в закріпленому діапазоні відповідальності. В рамках діапазону відповідальності посаовець повинен діяти самостійно й особисто відповідати за позитивний результат діяльності відділу чи своєї діяльності.

Одним із головних напрямів удосконалення організаційної структури управління малих підприємств повинна бути робота з персоналом, оскільки всім відомо, що персонал є головним та рушійним фактором підприємства бо без нього підприємство ефективно працювати не зможе. З цією метою в монографії автор рекомендує вдосконалити управління персоналом підприємства у двох напрямках:

вдосконалити процес управління персоналом через розширення функцій інструктора з кадрової роботи та вищого керівництва малих підприємств;

активізувати роботу персоналу малих підприємств через впровадження посади інструктора з кадрової роботи. У разі скрутного фінансового становища доцільно ці обов'язки рекомендувати юристу малого підприємства який буде виконувати функції по управлінню персоналом за сумісництвом.

Визначимо функціональні обов'язки інструктора з кадрової роботи, які класифіковано за такими ознаками (табл. 3.6).

Таблиця 3.6

Класифікація функцій провідного інструктора з кадрової роботи малого підприємства

Функції	Зміст функції
Координаційні (функціональні або лінійні обов'язки)	Координація діяльності персоналу і здійснення функціонального контролю
Обслуговуючі (штатні)	Допомога лінійному керівникові в наймі, навчанні, оцінці, винагороді, консультуванні, просуванні на вищі посади, звільненні

	працівників
Традиційні	Набір персоналу, розміщення, підвищення кваліфікації, оцінка, контроль, документування
Нові	Визначення потреби, складання програм перепідготовки персоналу, автоматизація обліку персоналу, визначення заробітної плати і тарифікація робіт, соціальний розвиток колективу
Основні	Планування, підбір, підготовка, контроль
Допоміжні	Консультавання, юридичні послуги, медичне обслуговування

Результати теоретичних і практичних досліджень дозволили скласти перелік функцій, які повинен виконувати інструктор з кадрової роботи обраних малих підприємств (Додаток К).

Визначено, процес управління персоналом розроблений на основі наукових праць фахівців [39, 40, 54, 121], який включає такі етапи (рис. 3.9).



Рис. 3.9. Процес управління персоналом малих підприємств
Полтавської області

Планування трудових ресурсів повинно охоплювати три послідовні етапи: оцінку наявних ресурсів, оцінку майбутньої потреби в кадрах, розробку програми задоволення майбутньої потреби в працівниках.

При оцінці наявних ресурсів керівники малих підприємств повинні вивчати наявний кадровий потенціал, тобто аналізувати загальну кількість працюючих на підприємстві, на окремих ділянках і окремих операціях щодо відповідності кадрового забезпечення цілям і завданням малих підприємств. Разом із тим повинні оцінюватись якість праці персоналу і виявлятися надлишок чи недостатня кількість працівників у структурних і виробничих підрозділах малих підприємств.

Наступним етапом є прогнозування (оцінка) чисельності персоналу, що необхідно для майбутнього розвитку малих підприємств регіону дослідження. Така оцінка майбутньої потреби в необхідній кількості персоналу здійснюється з урахуванням прогнозованих обсягів робіт по кожному структурному та виробничому підрозділу підприємства, трудомісткості окремих операцій, робіт і ступеня їх механізації. Визначивши свої майбутні потреби в персоналі, керівники та інструктори з кадрової роботи ПП „Мега Поліс”, ТОВ „Будшляхпостач”, ПП „Добробут”, ТОВ „Полфорум”, ТОВ „Молпродексп”, ТСП „Керамік”, ПП „ВІЯ”, ПП „Гетьман” повинні скласти план потреби в персоналі, який повинен включати графік і заходи щодо залучення та найму персоналу, заходи щодо просування працюючих, які необхідні для реалізації цілей фірми.

План набору персоналу передбачає створення необхідного резерву кандидатів на всі посади та спеціальності, серед яких керівники малих підприємств повинні обрати для себе найбільш придатних працівників. Необхідний обсяг роботи з набору персоналу визначається різницею між наявною робочою силою і майбутньою потребою в ній. При цьому повинні враховуватись такі фактори, як вихід на пенсію, плинність, звільнення у зв'язку з виробничими потребами чи закінченням строку найму.

Набір персоналу повинен проводитися як за рахунок зовнішніх, так і за рахунок внутрішніх джерел. Необхідно використовувати такі засоби зовнішнього набору як публікація оголошень у газетах та

журналах, звернення до служб зайнятості населення, до вищих навчальних закладів. Внутрішній набір повинен здійснюватися всередині малих підприємств шляхом повідомлення співробітників про наявні вакансії та критерії, що висуваються до претендентів.

Наступним етапом процесу управління персоналом на малих підприємствах регіону дослідження є бути добір персоналу. На цьому етапі керівники або уповноважені ними особи, повинні добирати найбільш придатних кандидатів із резерву, створеного під час набору. При цьому необхідно вибирати людину, яка має найкращу кваліфікацію для виконання фактичної роботи на певній посаді, а не кандидата, найбільш придатного для просування по службі. При доборі кандидата повинні враховуватися його освіта, рівень професійних навичок, досвід роботи, особисті якості. У процесі добору кандидатів доцільно використовувати такі методи: тестування, анкетування, співбесіди. Добір кадрів за своїм змістом пов'язаний із установленням професійної придатності працівника.

Тісно пов'язані між собою і питання придатності розстановки кадрів, стосовно певного досвіду і здібностей, індивідуального стилю, які в одних випадках дають змогу швидко освоїти роботу та якісно виконувати її, а в інших – виявляються непотрібними, навіть шкідливими.

Розміщення персоналу на малих підприємствах не можна звести тільки до заповнення вакансій, вона повинна здійснюватися на основі вимог, що застосовуються до кожної посади, з урахуванням індивідуальних психологічних і особистих якостей працівника. Необхідно притримуватися принципу, при якому розставити ефективно кадри – це означає підвищити продуктивність праці, одержати з меншими витратами приріст обсягів продажу товарів, підвищити якість роботи та послуг.

Добір та розміщення персоналу повинні бути однією серед головних функцій керівників ПП „Мега Поліс”, ТОВ „Будшляхпостач”, ПП „Добробут”, ТОВ „Полфорум”, ТОВ „Молпродекспо”, ТСП „Керамік”, ПП „ВІА”, ПП „Гетьман”, яка повинна охоплювати наступне коло питань: формування особистості на основі властивостей і якостей, необхідних для виконання певної діяльності; вибір методів і засобів вивчення здібностей працівника; встановлення професійної придатності особистості; визначення та врахування особливостей колективу; вивчення перших результатів праці.

Таким чином, можна отримати враження про людину як про

цілісну особистість. Орієнтація на цілісну особистість при доборі кадрів дає змогу повніше уявити поведінку кандидата у зв'язку зі змінами в діловій ситуації.

У роботі з добору та розстановки кадрів потрібно враховувати, що кожен колектив має певні особливості, зокрема, такі як традиції, що склалися за певний період роботи, соціальні цінності, погляди, мотиви, від урахування яких залежить не тільки адаптація працівника, а й функціонування всього колективу.

Наступним етапом процесу управління персоналу є етап профорієнтації та адаптації, застосування якого на аналізованих малих підприємствах дасть змогу підвищити ефективність праці. Професійна орієнтація полягає у найкращому застосуванні наявних у працівника кваліфікації, досвіду та поглядів щодо умов організації. Адаптація полягає в увазі до працівника на перших кроках його роботи на підприємстві, попередження його від вчинків, які вважаються негативними в рамках культури підприємства, у спрямуванні його на правильний шлях, програма адаптації. Більшість авторів розділяє програму на загальну і спеціальну (спеціалізовану). Після здійснення загальної програми доцільно перейти до спеціальної (спеціалізованої). Вона охоплює питання, пов'язані конкретно з підрозділом або робочим місцем і здійснюється як у формах спеціальних бесід із співробітниками того підрозділу, до якого був прийнятий працівник, так і співбесід із керівником даного підрозділу.

Наступним кроком процесу управління персоналом малих підприємств повинен бути організація оплати праці, яка полягає в розробці та застосуванні форм і систем оплати праці для залучення, найму та збереження кадрового потенціалу. Саме тому оплата праці повинна складатися із заробітної плати, премій та пільг. Заробітна плата виплачується працівникові за виконання роботи середньої складності. Премії повинні виплачуватися працівникам за кількісні або якісні норми, складність і інтенсивність праці. До джерел оплати праці повинні бути включені також пільги, пов'язані з посадою чи специфікою виконуваної роботи наприклад (шкідлива робота).

Передостаннім етапом процесу управління персоналом на малих підприємствах є навчання. Керівники малих підприємств повинні піклуватися про підвищення якості своїх трудових ресурсів, якщо вони цінують даних працівників і прагнуть до підвищення ефективності їх праці. Для цього недостатньо набору та добору найбільш кваліфікованих і здібних працівників, керівництво повинно

також здійснювати програму систематичного навчання і підготовки та перепідготовки працівників, допомагати розкриттю їх можливостей на підприємстві. Кінцева мета навчання полягає у забезпеченні свого підприємства достатньою кількістю людей з навичками та здібностями, необхідними для досягнення цілей організації, підвищення продуктивності праці.

Особливу увагу потрібно приділяти навчанню управлінських кадрів. Для того щоб підготовка не була безрезультативною, керівники повинні спочатку оцінити здібності своїх кадрів. Потім на підставі аналізу змісту роботи встановити, які здібності та навички потрібні для виконання обов'язків на лінійних і функціональних рівнях підприємства. Це дасть змогу виявити, хто з персоналу має найбільш придатну кваліфікацію для роботи на тій чи іншій посаді, а хто потребує навчання і перепідготовки.

Останнім етапом процесу управління трудовим колективом малих підприємств повинна бути оцінка трудової діяльності працівників і просування їх по службі. Оцінка результатів праці потребує, щоб працівники володіли інформацією про те, наскільки ефективно кожен працівник виконує свої функції. Враховуючи таку інформацію, у керівника малого підприємства буде можливість визначити найкращих працівників і реально підвищити рівень їх досягнень, через перевод на вищі посади.

Програма просування по службі допоможе керівникам малим підприємств використовувати здібності своїх працівників, а самим працівникам дасть можливість найкраще застосовувати їх. Результат таких програм – більша відданість інтересам підприємства, підвищення мотивації, продуктивність праці, зменшення плинності кадрів.

При опитуванні було виявлено, що на деяких підприємствах часто виникають проблеми, коли виявляється, що серед персоналу є люди, у яких зовсім відсутня будь-яка зацікавленість і енергійність. При цьому відомо, що дані працівники здатні на більше, проте здається, що ніякі премії та стимули не в змозі змусити їх докласти більше зусиль. У такому випадку у керівництва малих підприємств виникає бажання звільнити такого працівника, проте звільнення відстаючих працівника може стати дороговартісною практикою, особливо якщо це стане звичкою. Крім того, будуть виникати витрати на кадрове переміщення.

Перш за все, керівникам потрібно визначити причину, чому

працездатність працівника нижча тієї, якої вони від нього чекають, та ще раз переглянути зміст діяльності робітника, для того щоб упевнитись у її відповідності, а також у тому, що він дійсно розуміє те, що від нього вимагають і в чому полягає його робота. Можливо, виникнення проблеми було пов'язано з тим, що працівникові хтось чи щось заважає працювати з відповідною віддачею. Якщо проблема полягає у недостатній кількості знань чи досвіду роботи, то це можна вирішити відповідним навчанням. Якщо ж проблеми, пов'язані з взаємовідносинами у колективі, то це більш глобальна проблема і треба переглянути всю програму організації праці.

Після вирішення можливих причин низької продуктивності праці керівники малих підприємств повинні прийняти рішення щодо зацікавленості цього працівника, обговорити можливі перспективи його кар'єри чи запропонувати винагороду, таким чином, мотивувати робітника. Крім того, звичайна похвала може слугувати йому стимулом для роботи, підвищить його працездатність і впевненість у собі.

Отже, таке послідовне управління персоналом на малих підприємствах ПП „Мега Поліс”, ТОВ „Будшляхпостач”, ПП „Добробут”, ТОВ „Полфорум”, ТОВ „Молпродексп”, ТСП „Керамік”, ПП „ВІА”, ПП „Гетьман” дасть можливість керівникам бути обізнаним у всіх справах і змінах в організації та у роботі персоналом, що сприятиме збільшенню продуктивності праці і як наслідок, підвищенню результативності діяльності малих підприємств Полтавського регіону.