

УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ МАЛОГО БІЗНЕСУ ПРОМИСЛОВОГО РЕГІОНУ

Падерін І.Д.

доктор економічних наук

Фещенко О.М.

кандидат технічних наук

Чернишова Т.С.

Дніпропетровська державна фінансова академія

I. Вступ

Управління потенціалом підприємств малого бізнесу є невід'ємним елементом сучасного розвитку системи малого бізнесу, без якого економіка й суспільство в цілому не можуть нормально існувати й розвиватися.

Актуальність теми сьогодні полягає в тому, що в Україні колосальний потенціал малого бізнесу значною мірою не використаний. Ця обставина є великою перешкодою для успішної реалізації необхідних перетворень і політичної стабільності в країні, особливо в період економічної кризи, яка спричинила спад у різних галузях та значне зростання безробіття. За цих умов великого значення набуває управління потенціалом, оскільки наявність великого потенціалу ще не означає його розкриття. Розкрити та ефективно використовувати потенціал малого бізнесу можна лише при раціональному управлінні.

Значний внесок у дослідження розвитку малого підприємництва зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені: В. Виговська [2], Ю. Долгоруков [4], В. Ляшенко [7], Н. Редіна [8], В. Табінський [9]. Дослідженню різних боків питань з управління потенціалом підприємств малого бізнесу в Україні присвятили свої праці такі вчені, як З. Варналій [1], Я. Жаліло [5], Ю. Клочко [6]. Проблеми управління малими підприємствами досліджено в працях К. Ваганова [3], О. Кириченка [3]. Однак більшість праць, присвячених проблематиці управління потенціалом малого бізнесу, зосереджено, як правило, на дослідженні лише окремих його аспектів – соціальних, правових, фінансових тощо, а висвітлення деяких важливих питань має поки що загальний характер, що не дає змогу дати глибоку, всебічну характеристику розвитку управління потенціалом малого бізнесу як важливого, самостійного сектора економіки.

II. Постановка завдання:

- дослідити сутність поняття “потенціал малого бізнесу”;
- узагальнити процес управління потенціалом підприємств малого бізнесу в Дніпропетровській області.

III. Результати

Мале підприємництво регіону як об'єкт управління – це складна, динамічна, виробнича, соціально-економічна, технічна й організаційна система, відкрита до впливу зовнішнього середовища.

В управлінні малим підприємством виокремлюють такі основні функції: планування – визначення мети діяльності підприємства; організація – визначення і розподіл серед виконавців окремих завдань, повноважень та відповідальності; мотивація – створення умов, за яких виконавці зможуть і бажатимуть виконувати пропонувану їм роботу як найкраще; аналіз і контроль – вимірювання та порівняння результатів наміченої діяльності із запланованими показниками; коригування діяльності в разі виявлених відхилень від плану.

Методи управління на підприємстві – це способи впливу на окремих працівників і трудовий колектив загалом, необхідні для досягнення цілей підприємства. Оскільки методи управління спрямовані на людей, то основою класифікації цих методів є внутрішній зміст мотивів, якими керується людина у процесі виробничої діяльності. За змістом ці мотиви поділяються на економічні, соціальні та примусові. Відповідно, розрізняють економічні, соціально-психологічні та адміністративно-правові (організаційні) методи управління.

Багато в чому успішна діяльність на ринку визначається потенціалом підприємства.

Основний зміст поняття “потенціал підприємства” полягає в інтегральному відображенні (оцінці) поточних і майбутніх можливостей економічної системи, що трансформує вхідні ресурси за допомогою при-

таманих її персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи таким чином корпоративні та суспільні інтереси.

У цілому потенціал можна розділити на чотири категорії: базовий, прихований, збитковий, пересічний.

Базовий потенціал забезпечує підприємству можливість досягнення основних комерційних цілей, створення економічних цінностей і одержання при цьому прибутків. Він пов'язаний з конкурентними перевагами підприємства, і його підтримка й розвиток дають змогу одержати стійку конкурентну перевагу на ринку.

Прихований потенціал – це активи, що не становлять конкретної переваги на сьогоdnішньому етапі, хоча в перспективі можуть трансформуватися в базові кошти. Коли прихований потенціал досягає певного рівня, він може бути реалізований у вигляді відкриття нового напрямку бізнесу, поліпшення споживчих властивостей товарів тощо.

Збитковий потенціал призводить до споживання ресурсів без будь-якого прибутку для підприємства. Зокрема, через нераціональну організаційну структуру можуть виникати витрати на дублювання функцій.

Пересічний потенціал характеризується наявністю в підприємства активів, що забезпечують ефективне використання інших потенціалів: зокрема, добре функціонуюча система управління збутом, фінансами.

Потенціал, що об'єднує в собі як просторові, так і тимчасові характеристики, концентрує одночасно три рівні зв'язків і відносин.

По-перше, він відображає минуле, тобто сукупність властивостей, нагромаджених системою в процесі її становлення і таких, що зумовлюють можливість її функціонування та розвитку. У цьому плані поняття “потенціал” фактично набуває значення поняття “ресурс”.

По-друге, він характеризує рівень практичного застосування і використання наявних можливостей. Це забезпечує розмежування реалізованих і нереалізованих можливостей. У цій своїй функції поняття “потенціал” частково збігається з поняттям “резерв”.

По-третє, він орієнтується на розвиток (на майбутнє). Будучи єдністю стійкого і мінливого станів, потенціал містить (як можливі) елементи майбутнього розвитку.

Рівень потенціалу, характеризуючи наявний стан системи, зумовлений тісною взаємодією всіх трьох перелічених станів, що і відрізняє його від таких, на перший погляд близьких, понять, як “ресурс” і “резерв”.

За сучасних умов мале підприємство – це підприємства, середньооблікова чисельність працівників яких за звітний (фінансовий) рік не перевищує 50 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей час не перевищує 70 млн грн.

Діяльність малих підприємств базується на таких принципах, які дають змогу зрозуміти сутність їх діяльності (рис. 1).

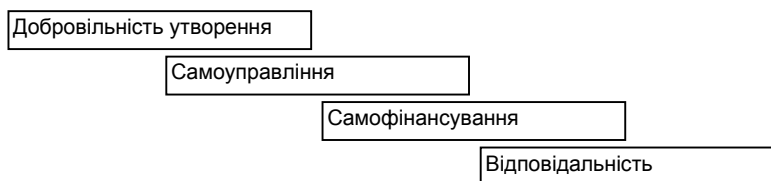


Рис. 1. Принципи діяльності малих підприємств

Мале підприємство в певних умовах і часі є основою для вирішення цілого комплексу економічних, соціальних і політичних проблем: від насичення ринку різноманітними товарами і послугами до зниження рівня безробіття, формуючи одночасно нову структуру економіки і конкурентного середовища.

Таким чином, управління потенціалом підприємств малого бізнесу – це свідомий цілеспрямований вплив на поточні і майбутні можливості економічної системи малих підприємств та громадян-підприємців на власний ризик з метою реалізації економічного інтересу – отримання прибутку (підприємницького доходу).

В усьому світі мале підприємство виступає сьогодні як одна з рушійних сил економічного та науково-технічного прогресу й

головного роботодавця у всіх галузях економіки.

Ефективність функціонування малих підприємств у довгостроковому періоді, їх розвиток, підвищення конкурентоспроможності великою мірою визначаються рівнем управління: фінансовими ресурсами та потенціалом. Удосконалення процесу управління потенціалом малих підприємств значною мірою пов'язане з дослідженням сучасних тенденцій їх розвитку, визначенням основних напрямів подальшого підвищення ефективності цього управління та умов його використання на сучасному етапі економічного розвитку Дніпропетровської області.

У ринковій економіці України малий бізнес став самостійною ланкою національного господарства. Статистичні дані за 2006–2009 рр. свідчать, що в розвитку сектора малого біз-

несу в Україні відбувся перехід до нового етапу. Період стрімкого розвитку малого підприємництва, який спостерігався до 2006 р., закінчився. З 2007 р. розпочався

спад, про що свідчить зниження обсягу реалізованої продукції малих підприємств Дніпропетровської області у загальному обсязі – від 15,6% до 13,6% (рис. 2).

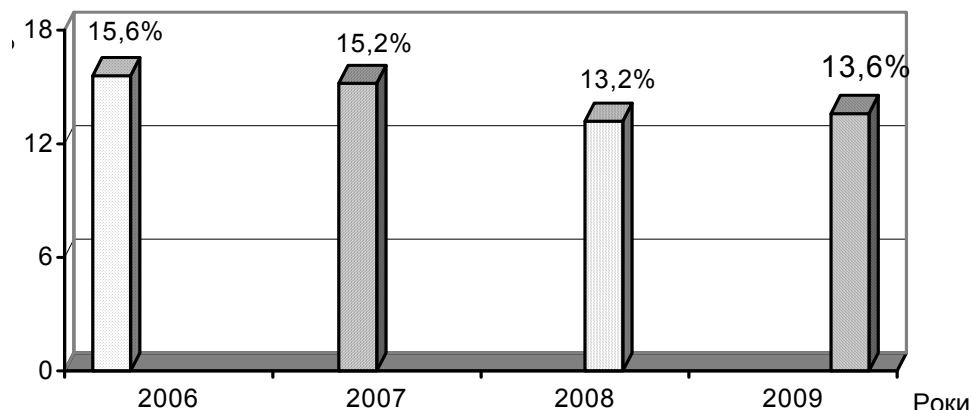


Рис. 2. Динаміка обсягу реалізованої продукції малих підприємств Дніпропетровської області у загальному обсязі, %

Але значного спаду обсяг реалізованої продукції Дніпропетровської області зазнав саме у 2008 р., оскільки почала спадати економіка України у зв'язку з кризовими явищами і безліч малих підприємств не встигли відреагувати та вчасно ввести антикризові дії.

Унаслідок гнучкого управління потенціалом малого підприємства може бути покращено використання сировини, його комплексна переробка знижує всі види витрат виробництва, які подано на рис. 3, а отже, підвищується конкурентоспроможність та стимулюється розвиток підприємства.

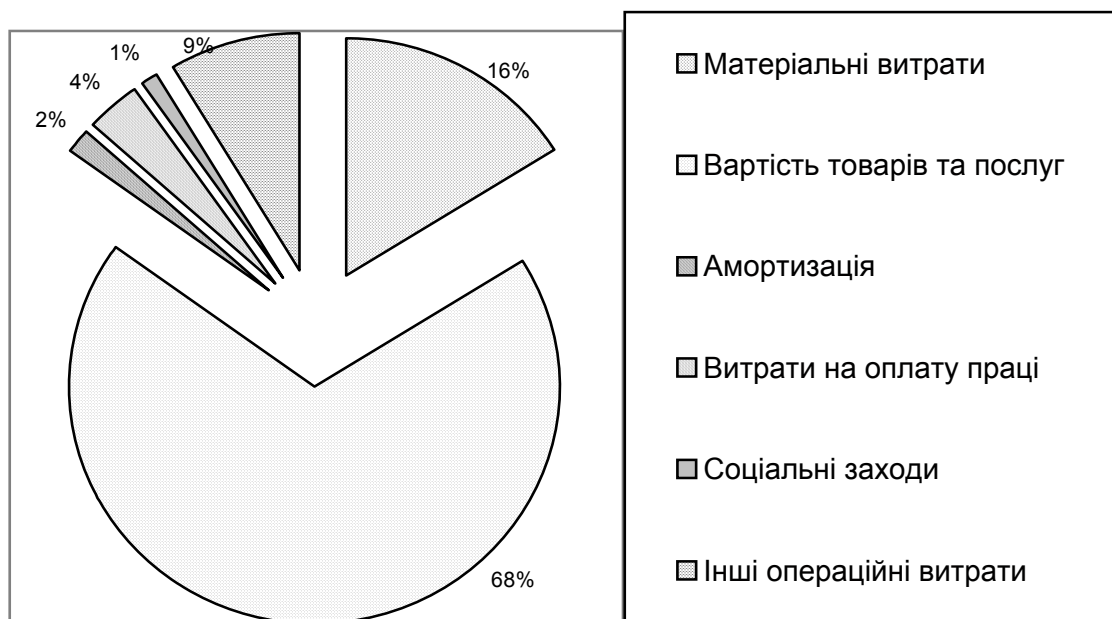


Рис. 3. Структура операційних витрат з реалізованої продукції (робіт, послуг) Дніпропетровської області 2008 рік, %

За даними рис. 3 можна спостерігати, що значна частка – 16% – припадає на матеріальні витрати, а найбільша частка – вартість товарів і послуг – становить 68% від загальних витрат. Це свідчить про те, що основними витратами підприємства є оплата чи закупівля товарів (послуг).

До основних складових управління потенціалом малого підприємства входять:

- кваліфікований і креативний менеджмент, мотивований на успіх, здатний оперативно реагувати на сигнали зовнішнього середовища, приймати адекватні рішення і забезпечувати їхню реалізацію у стислі терміни;
- матеріально-технічні і фінансові ресурси, якими підприємство володіє або які

можуть бути залучені на прийнятних умовах для реалізації стратегічних цілей;

- сприйнятливий організаційний клімат, який ґрунтується на взаємовігідності спільної взаємодії, що забезпечує єдність духу, згуртованість.

Якщо мале підприємство володіє основними складовими управління потенціалом, то підприємство більш активно реагує на зовнішнє середовище та приймає рішення, що стимулює роботу й розвиток підприємств, а також як один із факторів стимулює збільшення обсягів виробництва та реалізованої продукції.

Ефективність складових управління потенціалом підприємства можна спостерігати на рис. 4, на якому видно, що обсяги реалізованої продукції малими підприємствами збільшувалися за період 2006–2008 рр., а в 2009 р. обсяги реалізованої продукції малими підприємствами зменшилися від 45933,4 млн грн до 42394,6 млн грн або на 3538,8 млн грн.

Як видно з наведених даних, у 2007 р. малі підприємства за всіма видами економічної діяльності були прибутковими внаслідок гнучкого управління потенціалом малих підприємств та їх розкриття (табл. 1).

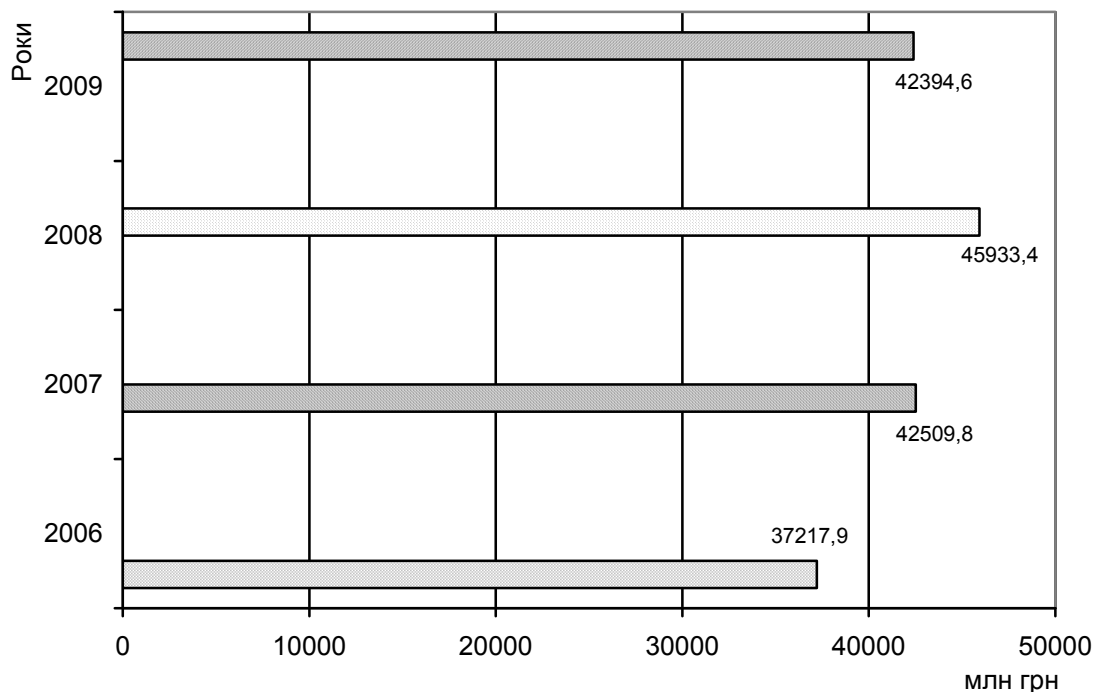


Рис. 4. Обсяги реалізованої продукції (робіт, послуг) малих підприємств Дніпропетровської обл., млн грн

Таблиця 1

Загальні показники результативності малих підприємств по Дніпропетровській області [5]

Показники	Роки		
	2007	2008	2009
Фінансовий результат, млн грн (дохід, збиток)	104,0	-5869,0	-1629,1

Як видно з табл. 1, в 2008–2009 рр. малі підприємства регіону за більшістю видів економічної діяльності завершили свою господарську діяльність з від’ємним фінансовим результатом, оскільки внаслідок кризи просто управляти потенціалом підприємства або його розкрити стало недостатньо. Потрібно було триматися на ринку, вводити антикризові дії, більшість малих підприємств були до цього не готові, а отже, отримали збитки.

Малі підприємства створюють нові робочі місця, згладжують гостроту соціальних конфліктів, спричинених безробіттям і тим самим підвищують рівень управління потенціалом малих підприємств, оскільки кожна структурна одиниця вимагає нових підходів та напрямів організації й управління потенціалом підприємства. Управління та розкриття можливостей підприємства дає змогу створення додаткових робочих місць, а отже, може сприяти збільшенню кількості зайнятого населення. У період 2006–2009 рр. кіль-

кість найманих працівників у регіоні змен-

шується (табл. 2).

Таблиця 2

**Динаміка кількості найманих працівників на малих підприємствах
Дніпропетровської області**

Показник	Роки		
	2007	2008	2009
Кількість найманих працівників, тис. осіб	147,6	147,3	138,5

Вітчизняні науковці низьку прибутковість пов'язують з надмірною багатoproфільністю малих підприємств. З цих позицій вони не витримують конкуренції, характеризуються меншою стабільністю, оскільки диверсифікація вимагає високої маневреності у використанні фінансових ресурсів.

Також на низьку прибутковість частково впливає малий досвід (взагалі відсутність досвіду) управління потенціалом підприємства, а наслідком цього виступає збитковість малих підприємств (табл. 3).

Таблиця 3

**Динаміка питомої ваги малих підприємств, що зазнали збитків,
у Дніпропетровській області, %**

Показники	Роки		
	2007	2008	2009
Питома вага	35,6	38,2	42,1

Значне погіршення ситуації малих підприємств відбувалось у період 2006–2009 рр.; кількість підприємств, які зазнали збитків, значно підвищилася, тобто ці підприємства не отримують від своєї діяльності прибутку, а також не можуть покрити свої витрати. Але ще потрібно враховувати факт тіншової економіки підприємств, оскільки більшість приховує свої справжні прибутки.

Мале підприємництво має сильні сторони у розвитку свого потенціалу:

- виникає на основі технічної ініціативи або нової ідеї його засновника; його успіх і зростання виробництва спирається на демократичні принципи управління;
- пристосування до потреб і можливостей ринку з урахуванням участі в ньому великих організацій;
- відносна технічна і фінансова доступність створення нових робочих місць.

Продукція і послуги малого бізнесу, як правило, не є гіршої якості порівняно з великими фірмами, а їх вартість нижча. Малі підприємства сприяють зміні технологій і структури окремих галузей промисловості, прискорюючи процес перерозподілу капіталів із технологій, що старіють, у перспективні.

Також у малого підприємництва є і слабкі сторони, на які слід зважати, а саме:

- необхідність самофінансування довгострокових вкладень через труднощі отримання довгострокових кредитів, через об'єктивно більш значний ризик і високі відсотки сплати позик;
- підвищена чутливість до негативних фінансових змін (інфляція, зростання цін, податків, соціальних виплат);
- організаційні можливості залучення кваліфікованої робочої сили, зокрема фахі-

вців, через ненормований день, нерегулярний дохід, високу відповідальність та ін.;

- повнота матеріальної відповідальності організаторів малого підприємництва.

На рівні регіонів однією з проблем є створення ефективної системи управління розвитком малих форм господарювання з урахуванням перспективних для регіону видів діяльності, зумовлених наявністю сировинної та енергетичної бази, станом промисловості й технології, територіальних переваг, наближеністю до ринків збуту, кліматичними умовами. У регіонах має бути створений гнучкий механізм використання загальнодержавних нормативних актів для ефективного реалізації регіональних інтересів у підприємницькій діяльності.

Удосконалення управління потенціалом підприємств малого бізнесу можна розглядати як сукупність компонентів, які включають ресурсне, інформаційне, правове управління.

Функціонування підприємств неможливе без управління ресурсами, під яким розуміють організацію наявності і раціональне використання трудових і матеріальних ресурсів (основних і оборотних коштів), а також важливих складових – знання, час, фінанси. Ресурси малого підприємства класифікуються також на власний або позичений капітал і нематеріальні активи. Сукупність ресурсів забезпечує підприємство конкретною наявністю, номенклатурою і асортименту (різноманітних), а також якісним конкретним видом ресурсів. Управління ресурсами малого підприємства передбачає своєчасну наявність всіх видів необхідних ресурсів необхідної кількості і якості, а також покращення використання цих ресурсів.

Інформаційне управління дає змогу покращити процес прийняття рішень і підвищити ефективність його функціонування. Правове управління підприємства ґрунтується на законодавчих і нормативних актах з питань, пов'язаних зі створенням, функціонуванням і розвитком підприємства. До цих актів належать чинні закони, постанови уряду, державних і регіональних органів управління, а також державні стандарти.

Отже, для ефективного управління потенціалом малих підприємств у регіонах та Україні необхідно створити механізм ефективною взаємодії між державою та підприємницьким сектором. Його відсутність засвідчується тим, що малі підприємства ще не відіграють вагомої ролі в економіці України. Це виявляється й у тому, що вони не стали одним із важливих засобів усунення диспропорцій на окремих товарних ринках, створення нових робочих місць і скорочення безробіття, активізації інноваційних процесів, розвитку конкуренції, швидкого насичення ринку товарами й послугами. Саме малі підприємства – тенденційно-інноваційні, гнучкі й витратно-ефективні – за підтримки держави й за стимулюючих умов, особливо на регіональному рівні, здатні вирішити названі проблеми.

Проблеми становлення та розвитку малого підприємництва можуть вивчатися в різних аспектах: економічному, правовому, соціологічному. Соціологічні дослідження разом з іншими засобами не тільки виявляють різноманітні проблеми, “висвічуючи” їх, так би мовити, зсередини, а й підказують дієві засоби для їх вирішення.

Соціологічні опитування, що проводяться регулярно, допомагають забезпечувати безперебійну роботу механізму зворотного зв'язку для органів управління, доповнюючи і конкретизуючи статистичну інформацію реалістичними якісними оцінками досліджуваних процесів з боку суб'єктів цих процесів.

У Дніпропетровській державній фінансовій академії з 2001 до 2010 рр. за участю студентів та викладачів проводилися соціологічні дослідження на основі розгорнутої анкети, інтерв'ю, телефонного опитування та фокус-груп керівників малих підприємств промислового регіону на прикладі Дніпропетровської області, які доповнюють статистичний аналіз.

IV. Висновки

Мале підприємництво має регіональну орієнтацію. Воно зацікавлене в тісній та ефективній співпраці з органами влади на місцях. Малі підприємства зазвичай формують свою діяльність, виходячи з потреб та можливостей насичення місцевого ринку, обсягу і структури локального попиту. Тому мале підприємництво може розглядатися як

важливий засіб оптимізації структури регіональної економіки.

Мале підприємництво регіону, як і всієї України, перебуває в кризовому становищі. При відсутності необхідної підтримки держави, а також за наявності недосконалого законодавства, непропорційного оподаткування, залежності від корумпованих місцевих адміністративних структур мале підприємництво скорочується.

Основний зміст поняття “потенціал підприємства” полягає в інтегральному відображенні (оцінці) поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних їй персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи таким чином корпоративні та суспільні інтереси.

Динаміка прибутку малих підприємств Дніпропетровської області за останні роки має негативний характер. Однак виробляється нова стратегія, посилюється роль економічного раціоналізму в поведінці керівників малих підприємств.

Динаміка кількості найманих працівників малих підприємств зменшується.

Кількість малих підприємств скорочується.

Динаміка збитків малих підприємств регіону має тенденцію до зростання.

Соціологічні дослідження показують, що самопочуття більшості керівників малих підприємств регіону має оптимістичний характер. Але перспективи розвитку малого підприємництва в Україні, у тому числі і в Дніпропетровську область, оцінюються менш оптимістично.

Література

1. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики : монографія / З.С. Варналій. – [4-те вид., стер.]. – К. : Знання, 2008. – 302 с.
2. Виговська В.В. Малий бізнес України: сучасний стан і тенденції розвитку / В.В. Виговська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1(91). – С. 59–61.
3. Ваганов К. Стратегія розвитку малого та середнього бізнесу в Україні / К. Ваганів, О. Кириченко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 1. – С. 103–118.
4. Долгоруков Ю. О развитии малого предпринимательства / Ю. Долгоруков, О. Кужман // Экономика Украины. – 2006. – № 12. – С. 11–18.
5. Жаліло Я.А. Малий і середній бізнес у пошуках місця в стратегії економічного зростання в Україні : зб. наук. статей / Я.А. Жаліло. – К. : Альтпрес, 2002. – 118 с.
6. Клочко Ю. Проблемы малого бизнеса в Украине / Ю. Клочко, Т. Черняк // Экономика Украины. – 2002. – № 1. – С. 57.

7. Ляшенко В.И. Регулирование развития малого предпринимательства в Украине: проблемы и пути решения : монографія / В.И. Ляшенко. Донецк : НАН України, Ін-т економіки промисловості, 2007. – 432 с.
8. Становлення і розвиток малого бізнесу в регіоні : монографія / [за заг. ред. академіка АЕНУ Н.І. Редіної]. – Дніпропетровськ : ДДФА, 2008. – 508 с.
9. Табінський В.А. Мале підприємництво: особливості його розвитку в Україні / В.А. Табінський, Л.М. Табінська, А.С. Моргунова // Вісник ДДФА. – 2010. – № 2. – С. 108–111.

Падерін І.Д., Фещенко О.М., Чернишова Т.С. Управління потенціалом малого бізнесу промислового регіону

Анотація. У статті розглянуто теоретичні аспекти управління потенціалом малого бізнесу регіону. Дано визначення потенціалу малого бізнесу. Узагальнено практичний досвід малих підприємств Дніпропетровської області. Подано висновки та рекомендації.

Ключові слова: малий бізнес, потенціал, промисловість, регіон, працівники, реалізація, витрати, збитки, дохід.

Падерин И.Д., Фещенко А.Н., Чернышева Т.С. Управление потенциалом малого бизнеса промышленного региона

Аннотация. В статье рассмотрены теоретические аспекты управления потенциалом малого бизнеса региона. Дано определение потенциала малого бизнеса. Обобщенно практического опыта малых предприятий Днепропетровской области. Приведены выводы и рекомендации.

Ключевые слова: малый бизнес, потенциал, промышленность, регион, работники, реализация, расходы, убытки, доход.

Paderin I., Feshchenko A., Chernysheva T. Management of Potential Small Businesses Industrial Region

Annotation. The article reviews the theoretical aspects of small business potential in the region. The definition of potential small businesses. Summarizes the practical experience of small enterprises of Dnipropetrovsk region. The conclusions and recommendations.

Key words: small business potential, industry, region, employees, sales, costs, losses, income.