

ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА ПРАВА

ЩУКІН ОЛЕКСАНДР ІГОРЕВИЧ

УДК 338.24:334.012.64

**ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ
УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ
МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ**

**Спеціальність: 08.02.03 – Організація управління, планування і
регулювання економікою**

**Автореферат
дисертації на здобуття наукового ступеня
кандидата економічних наук**

Дніпропетровськ – 2003

Дисертацією є рукопис.

Робота виконана в Дніпропетровському університеті економіки та права.

- Науковий керівник доктор економічних наук, професор,
заслужений працівник промисловості України
Ткаченко Володимир Андрійович,
Дніпропетровський університет економіки та
права, завідувач кафедри економіки
підприємства, проректор з наукової роботи
- Офіційні опоненти: доктор економічних наук, професор
Семенов Григорій Антонович,
Запорізька державна інженерна академія,
завідувач кафедри економіки та організації
виробництва
- кандидат економічних наук, доцент
Кримська Любов Олександрівна,
Запорізький національний технічний університет,
завідувач кафедри менеджменту та маркетингу
- Провідна установа: Харківський державний економічний університет,
кафедра бізнесу та підприємництва, Міністерство
освіти і науки України, м. Харків.

Захист відбудеться 26.09.2003 р. о 15 годині на засіданні спеціалізованої вченої ради К 08.120.01 у Дніпропетровському університеті економіки та права за адресою: 49000 м. Дніпропетровськ, вул. Набережна Леніна, 18.

З дисертацією можна ознайомитися у бібліотеці Дніпропетровського університету економіки та права за адресою 49000 м. Дніпропетровськ, вул. Набережна Леніна, 18.

Автореферат розісланий 25.08.2003 р.

Вчений секретар
спеціалізованої вченої ради

Шаповал В.М.

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми. У комплексі складних соціально-економічних проблем України, безпосередньо пов'язаних із трансформацією її економіки в напрямку створення соціально орієнтованої ринкової економіки, винятково важливе значення має сфера підприємництва, малого і середнього бізнесу.

Підприємства малого і середнього бізнесу – досить специфічний об'єкт управління. До їх особливостей відносяться невеликий масштаб діяльності, її мобільність, відносно невеликий середньостатистичний термін існування, слабка стійкість щодо впливу зовнішнього середовища, відносно висока ступінь ризику.

Одним із чинників, які визначають життєздатність підприємств малого і середнього бізнесу, є певним чином організоване управління ними, яке повинно базуватися на сучасних досягненнях науки управління. Саме на це націлено ряд законодавчих та нормативних актів, які визначають правила формування підприємств малого і середнього бізнесу та їх функціонування в ринковому середовищі. У сучасній науковій літературі проблемам управління підприємствами малого і середнього бізнесу уваги приділено недостатньо. Але заслуговують уваги праці провідних вчених України: О.І. Амоші, Б.В. Буркинського, В.М. Геєця, В.М. Гриньової, Л.М. Драгуна, В.А. Ткаченка, Р.Б. Тяна, Б.І. Холода, М.Г. Чумаченка; а також зарубіжних вчених: І. Ансоффа, Г. Бірмана, Ю. Блеха, Н. Ільїна, Я. Мелкумова, В. Шахназарова та інших.

Кожна господарська структура, незалежно від розмірів і обсягів діяльності, є складною соціально-організаційною і економічно незалежною системою з своєю структурою і функціями, в межах яких, залежно від потреб реалізації господарських завдань, відокремлюються відповідні організаційні елементи і функції. Від того, наскільки організаційна структура результативно виконує ту чи іншу функцію, залежить можливість швидкого досягнення нею певних фінансових результатів, а також можливість реалізації об'єктивно обґрунтованої стратегії розвитку.

Однак існуючі методи визначення ефективних напрямків розвитку малого і середнього бізнесу не в повній мірі враховують вплив множини факторів як на ринку постачання та збуту, так і при визначенні джерел фінансування в умовах відкритої економіки та ринкових відносин. В результаті фактичні показники діяльності підприємств малого і середнього бізнесу значно відрізняються від проектних, а розроблені параметри не завжди є оптимальними.

Таким чином, актуальність зазначених проблем в умовах перехідного періоду, їх недостатнє розв'язання та необхідність теоретичного обґрунтування і розробки організаційно-економічного механізму управління підприємствами малого і середнього бізнесу обумовили вибір теми дисертації, мету дослідження та перелік необхідних задач для її досягнення.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційна робота містить результати досліджень, що проводилися автором на кафедрі економіки підприємства Дніпропетровського університету економіки та права відповідно до комплексної теми "Економічні засади розвитку підприємництва та підприємств малого і середнього бізнесу в Україні"

(державний реєстраційний номер 0100U000947). Внесок автора полягає у розробці методології управління підприємствами малого і середнього бізнесу.

Мета і задачі досліджень. Метою дисертаційної роботи є теоретичне обґрунтування підходів, методів і процесів організації управління підприємствами малого і середнього бізнесу, розробка практичних рекомендацій щодо їх реалізації, а також впровадження і оптимізація цих розробок в напрямку підвищення ефективності управління підприємствами і бізнес-процесами їх діяльності.

Досягнення поставленої мети зумовило необхідність вирішення наступних теоретичних і практичних задач:

– узагальнити світовий і вітчизняний досвід розвитку малого і середнього бізнесу;

– визначити фактори внутрішнього і зовнішнього середовища та їх вплив на функціональні особливості малого і середнього бізнесу;

– дослідити особливості управління підприємствами малого і середнього бізнесу;

– систематизувати теоретичні та методичні положення щодо системи оперативного управління підприємствами малого і середнього бізнесу;

– визначити методологічні засади розробки методики формування комплексу алгоритмів організації управління підприємствами малого і середнього бізнесу;

– виявити можливості і довести необхідність використання інформаційних технологій в процесах управління підприємствами малого і середнього бізнесу;

– дослідити проблеми беззбиткового функціонування підприємств малого і середнього бізнесу;

– розглянути методологію визначення фінансового стану підприємств малого і середнього бізнесу та запропонувати організаційно-управлінський механізм регулювання фінансової стійкості цих підприємств;

– проаналізувати взаємодію малих і великих підприємств в умовах перехідної економіки.

Предметом дослідження є процеси, а також практичні контексти управління підприємствами малого і середнього бізнесу.

Об'єктом дослідження та базою експериментальної перевірки отриманих результатів є механізм управління підприємствами малого і середнього бізнесу, які функціонують в Дніпропетровську та Дніпропетровській області.

Методи дослідження. Методологічною основою дисертаційного дослідження є діалектичний метод пізнання економічних явищ і положення економічної теорії щодо підприємництва, сучасна теорія управління, теоретичні положення вітчизняних та зарубіжних вчених з проблем управління організаціями та процесами, монографічні видання вітчизняних і зарубіжних вчених. Обґрунтованість результатів дослідження, висновків і рекомендацій, які стосуються аспектів організації та підвищення ефективності управління малим і середнім бізнесом в сучасних умовах, обумовлена використанням системного підходу, при якому всі явища і процеси, що пов'язані з розвитком

підприємництва в Україні, розглядаються й аналізуються як взаємопов'язані і взаємозалежні від сучасного розвитку національної економіки. В ході дослідження широко використовувалися логічні й емпіричні методи пізнання механізмів і форм управління підприємствами малого і середнього бізнесу, а також методи порівняльного, факторного, проблемно-ситуаційного, статистичного, техніко-економічного аналізу, прогнозування економічних процесів, графоаналітичні й алгоритмічні методи відображення результатів досліджень. Пріоритетність використання того чи іншого методу визначалася виходячи з конкретної розв'язуваної задачі і поставленої мети. Зокрема, *методи економічного аналізу* дозволили виявити тенденції і закономірності розвитку малого і середнього бізнесу, національної економіки в цілому; *методи наукового узагальнення і обґрунтування* дозволили з'ясувати сутність і виявити складові організаційно-економічного механізму управління підприємствами малого і середнього бізнесу; *дедуктивний метод* дозволив деталізувати і систематизувати фактори внутрішнього і зовнішнього середовища та виявити їх вплив на функціональні особливості малого і середнього бізнесу.

Інформаційною базою дослідження були законодавчі акти, постанови Верховної Ради і Кабінету Міністрів України, нормативні методичні документи щодо визначення фінансового стану підприємства, статистичні матеріали.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у розробці та розвитку методичних і практичних положень щодо удосконалення механізму управління підприємствами малого і середнього бізнесу на основі підбору та використання інформаційних технологій і зводиться до наступного:

вперше:

– розроблені основні контексти подальшого розвитку напрямків, методів і моделей аналізу залежно від поставленої мети та завдань дослідження щодо удосконалення систем управління процесами і підприємствами малого і середнього бізнесу, які лягли в основу характеристики підходів щодо визначення стійкого господарювання підприємств і пристосування організаційно-економічного механізму управління ними;

– розроблені основні положення і концептуальні підходи оптимізації оперативного управління в різних економічних ситуаціях та під впливом зовнішніх факторів, які полягають у пошуку та реалізації виробничих, фінансових і комерційних резервів та зменшенні ризику при реалізації бізнес-проектів;

удосконалено:

– організаційно-економічний механізм управління господарською діяльністю підприємств малого і середнього бізнесу на основі аргументації пріоритетних напрямків стратегії їх подальшого розвитку шляхом взаємодії комплексної системи оперативного управління, стратегічного планування, маркетингових досліджень, інвестицій та інформаційних технологій.

дістали подальшого розвитку:

– система методів, підходів та окремих елементів організаційно економічного механізму оперативного управління господарською діяльністю підприємств малого і середнього бізнесу, який полягає у нових підходах до

проектування організаційної структури системи управління та ефективному впровадженні інформаційних технологій;

– методика розбудови усічених оргструктур систем оперативного управління підприємствами малого і середнього бізнесу, яка полягає у визначенні межі усічення та оптимального визначення обсягів інформаційних технологій з урахуванням наявних технічних засобів та обсягів господарської діяльності.

Практичне значення одержаних результатів полягає у тому, що основні результати дослідження, які викладені у дисертації, доведені до рівня прикладних рекомендацій. Вони призначені для використання як на підприємствах малого і середнього бізнесу, так і при розробці програм соціально-економічного розвитку України, підготовки проектів законодавчих і нормативно-правових актів з питань удосконалення процесів у сфері малого і середнього бізнесу, механізмів соціального забезпечення та при розробці регуляторної політики в регіоні.

Запропоновані методологічні підходи, методичний інструментарій застосовувалися для підготовки документів законодавчого, аналітичного і програмного характеру у Дніпропетровському регіоні, спрямованих на розв'язання нагальних проблем управління процесами малого і середнього бізнесу. Рекомендації щодо удосконалення механізму управління підприємствами малого і середнього бізнесу на основі використання інформаційних технологій були використані на підприємствах малого і середнього бізнесу м. Дніпропетровська, м. Кривого Рога, м. Дніпродзержинська та ін. (акти впровадження додаються).

Наукове значення досліджень полягає в обґрунтуванні та подальшому розвитку теоретичних положень щодо оптимальної організації управління підприємствами та процесами малого і середнього бізнесу опосередкуванням використання у цих процесах інформаційних технологій.

Особистий внесок здобувача. Дисертаційне дослідження є самостійно виконаною науковою працею, в результаті якої автор зробив вагомий внесок у розвиток теорії і методології економічного управління підприємствами малого і середнього бізнесу і полягає в обґрунтуванні нових підходів щодо організації оперативного управління на базі використання інформаційних технологій. Особистий внесок автора у працях, написаних у співавторстві, наведено у списку опублікованих праць.

Апробація результатів дисертації. Основні положення дисертаційного дослідження обговорювалися та отримали схвалення на постійно діючому семінарі "Системність на полі невизначеності" при кафедрі економіки підприємства Дніпропетровського університету економіки та права (1999–2002 рр.), на VI Міжвузівській науково-практичній конференції "Проблеми ефективного регіонального та корпоративного управління в умовах невизначеності і динамічності зовнішнього середовища" (2001 р., м. Дніпропетровськ).

Публікації. Основні положення дисертаційної роботи викладено у 5 публікаціях загальним обсягом 2,55 умов.-друк. арк., з яких 1,33 умов.-друк. арк. належить особисто автору.

Структура та обсяг роботи. Дисертація складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел і додатків. Дисертація містить 197 сторінок друкованого тексту, 7 таблиць, 13 рисунків, список використаних джерел включає 176 найменувань.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі "**Підприємництво, малий і середній бізнес як економічні категорії**" розглянуто теоретичні і методологічні підходи щодо сутності й особливостей підприємництва, підприємств малого і середнього бізнесу в системі ринкових відносин; виявлені закономірності та принципи адаптації підприємств малого і середнього бізнесу в умовах перехідної економіки; проаналізовано організаційно-правові їх форми та запропоновано деякі підходи щодо впорядкування їх правового захисту.

Сучасне підприємництво не можна ототожнювати ні з наукою, ні з творчістю. Це особлива діяльність, це – певний стиль поведінки і думок, складовими якого є ініціатива, не традиційність, ризик і ділова хватка. Головними соціально-економічними елементами підприємництва є ініціативна, самостійна діяльність громадян та їх об'єднань, спрямована на одержання прибутку і здійснювана на свій ризик і під майнову відповідальність у межах, обумовлених організаційно-правовими формами підприємств. Істотним методологічним підходом є визначення підприємництва як важливої багатогранної функції в економіці. А оскільки функція реалізується через діяльність, то підприємництво – це діяльність, що відрізняється від бізнесу принципами і методами. В основі підприємницької діяльності лежить ряд обов'язкових умов і вимог, серед яких необхідно відзначити вільний вибір напрямків і методів роботи, самостійність у прийнятті рішень, а також відповідальність за прийняті рішення, їх наслідки та пов'язаний з ними ризик.

Як будь-яка організована діяльність, що пов'язана з ризиком, підприємництво, у першу чергу, пов'язано з менеджментом, тобто з процесом прийняття рішень, спрямованих на оптимальне поєднання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. При цьому мова йде не про одноразові дії, а про систематичну серію рішень, здійснюваних з метою досягнення оптимального результату з усіх можливих варіантів.

Особливості формування підприємництва в Україні обумовлюються характером перехідного періоду. А для перехідного періоду в економіці будь-якої країни характерні нестабільність, альтернативність, вплив неекономічних факторів. Але і на цьому етапі виявляється значний потенціал розвитку українського підприємництва: наявність висококваліфікованих фахівців, значна кількість вільної робочої сили, надзвичайно гостра потреба в нових ідеях і підходах до виходу з економічної кризи, необхідність у розробці і впровадженні нових ідей і новацій.

Оскільки модель підприємництва є підсистемою загальної моделі національної економіки, то і параметри національної моделі українського підприємництва будуть, насамперед, визначатися параметрами обраної моделі економіки. Іншими словами, обрана Україною модель змішаної економіки і соціально орієнтованого ринку, буде визначати і особливості моделі українського підприємництва. Але це будуть саме особливості, а не принципова відмінність. Крім того, при розгляді сьогодення і майбутнього вітчизняного підприємництва, етапів його розвитку і хвороб росту, необхідно враховувати недавнє минуле України і специфіку її сучасної соціально-економічної ситуації.

Характерною рисою національного підприємництва є не тільки економічний, але і неекономічний ризик, що граничить з постійною загрозою втратити все. Це пов'язано з тим, що, незважаючи на законодавчо проголошений захист приватної власності, ми дотепер так і не маємо її реального захисту від не правових зазіхань як з боку державних органів, так і з боку кримінальних структур. Тому в існуючих умовах підприємцями прагнуть стати не стільки ті, хто схильний до підприємницької діяльності, скільки ті, чий полем діяльності є кримінальне-економічне середовище. Не працює в нас і принцип поділу економічної і політичної влади. Але ж на цьому принципі базується класичне ринкове підприємництво. Широко розповсюджений в Україні тип номенклатурного підприємця ґрунтується на протилежному, а саме на прямому схрещенні економічної і політичної влади. У цьому випадку багатство стає функцією влади. А коли багатство стає функцією влади, то умовою його зростання є безконтрольна влада. Відсутні в нашій країні і відповідні правові традиції, повага до законів, а це безпосередньо пов'язано зі станом права. Право повинне обмежувати силу, стримувати її вторгнення в господарські відносини, бути гарантом чесних економічних відносин, стимулювати ініціативу і високопродуктивну працю підприємця.

Таким чином, перехід від економіки перерозподілу до економіки зростання може відбутися тільки в правовій державі. При цьому особливе значення повинне приділятися формуванню малого підприємництва через його специфічну і фундаментальну роль як у сталій ринковій, так і в перехідній економіці.

Необхідно підкреслити, що малий бізнес, як важливий компонент ринкової економіки, має свої характерні риси, що відрізняють його від інших суб'єктів підприємницької діяльності.

Такими особливостями малого бізнесу, що є одночасно і його найважливішими конкурентними перевагами перед "китами й акулами" ринкової економіки, є його гнучкість, маневреність і мобільність як елемента економічної структури, без яких він був би приречений на провал.

Іншою важливою перевагою малих і середніх підприємств є їх "близькість" до своїх споживачів. Постійний контакт зі своїми замовниками і споживачами дає можливість власникам і керівникам малих підприємств бути постійно в курсі останніх змін стосовно тенденцій споживчого попиту без проведення дорогих маркетингових досліджень.

До переваг малого бізнесу варто віднести і нецінову конкуренцію, тобто завоювання споживача більш високою якістю і надійністю своїх товарів і послуг, їх зовнішнім виглядом, дизайном упакування, більш тривалими термінами гарантійного ремонту, пакетом супутніх послуг.

Таким чином, від малого бізнесу істотно залежать економічне зростання будь-якої країни з ринковою економікою, науково-технічний рівень її розвитку, зайнятість населення, соціально-політична стабільність. Мале підприємництво як самостійний і невід'ємний елемент ринкової економіки істотно впливає на структурну перебудову економіки країни, підвищує загальні обсяги виробництва і роздрібного товарообігу, сприяє раціональному використанню всіх ресурсів, створює сприятливе середовище для розвитку конкуренції й усунення монополізму, забезпечує дійові стимули до інноваційних процесів і високоефективної праці. За рахунок мобільності, гнучкості інноваційного підходу малі підприємства здатні швидко пристосуватися до змін споживчого попиту, знайти свою ринкову нішу, оперативно здійснити виробництво нової продукції малими партіями. Вони мають невисокі експлуатаційні витрати, створюють раціональну структуру організації й управління, здійснюють постійний пошук нетрадиційних рішень і нових способів дій.

Саме цим визначається те істотне значення, яке набув малий бізнес у сучасному суспільстві, і пояснюється значна і ретельно продумана державна підтримка малого і середнього бізнесу на Заході.

В Україні малий бізнес, як самостійне соціально-економічне явище, існує і розвивається в складних умовах перехідної економіки і стикається з безліччю проблем. Малі підприємства створюються, мають певну підтримку, але конкурентоспроможного підприємницького типу господарювання в малому бізнесі ще не створено.

У той же час основними цілями економічної політики України, як і раніше, залишається досягнення економічного зростання і повної зайнятості, підвищення життєвого рівня більшості населення, підтримка курсу національної валюти і зовнішньоекономічна рівновага та ін. Досягнення цих цілей у значній мірі пов'язано зі станом справ і перспективами розвитку малого бізнесу.

Сьогодні, як свідчить офіційна статистика, в Україні у сфері малого підприємництва функціонує більше 233 тис. підприємств із чисельністю працюючих на них близько 2 млн. чол. (табл. 1), при цьому частка виробничих малих підприємств у ВВП країни складає близько 7%. Абсолютним лідером була і є торгівля (43%), за нею йде промисловість (16%), операції з нерухомістю (14%) і будівництво (9%). У даний час на 1000 чоловік населення України в середньому припадає 4,8 діючих малих підприємства. Цей показник ще дуже далекий від розрахованої необхідної "критичної маси" малих підприємств – 12–15 малих підприємств на 1000 чоловік населення, при формуванні якої в Україні можуть бути заповнені ринкові ніші, що утворилися внаслідок трансформування економіки. З цією метою прийняті відповідні рішення Президента України й уряду по удосконаленню нормативно-правової бази, усуненню адміністративних, економічних і організаційних перешкод

розвитку підприємництва, державному дерегулюванню у сфері малого підприємництва.

Таблиця 1

Основні показники розвитку малих підприємств в Україні

Показники	1991 р.	1995 р.	1996 р.	1997 р.	1998 р.	1999 р.	2000 р.	2001 р.
Кількість малих підприємств усього	47084	96019	96270	136238	173404	197127	217930	233607
відсотків до попереднього року	x	111,9	100,3	141,5	127,3	113,7	110,6	107,2
на 10 000 жителів	9	19	19	27	34	40	44	48
Середньорічна кількість пра-цюючих на малих підприєм-ствах тисяч	1192,4	1124,9	1178,1	1395,5	1559,9	1677,5	1709,8	1807,6
відсотків до попереднього року	x	101,9	104,7	118,5	111,8	107,5	101,9	105,7
у розрахунку на одне підприємство, осіб	25	12	12	10	9	9	8	8
відсотків до кількості най-маних працівників підприємств, установ і організацій	4,9	5,6	6,2	7,8	9,0	10,1	10,8	12,1

У другому розділі "Системно-методологічні підходи діагностики фінансової стабільності у сфері малого і середнього бізнесу" проаналізовано проблеми беззбиткового функціонування підприємств малого і середнього бізнесу; розглянуто методологію визначення фінансового стану таких підприємств; запропоновано організаційно-управлінський механізм регулювання фінансової стійкості підприємств малого і середнього бізнесу.

Умова виживання підприємства малого і середнього бізнесу – його фінансова стабільність. Щоб мале підприємство могло ефективно функціонувати і розвиватися, йому, насамперед, необхідна сталість грошової виручки, достатньої для розрахунків з постачальниками, кредиторами, працівниками, бюджетом. Після розрахунків і виконання зобов'язань необхідний і прибуток, обсяг якого повинен бути, принаймні, не нижче запланованого. Але фінансова стабільність не зводиться лише до платоспроможності. Важливі не стільки абсолютні розміри прибутку, скільки показники щодо обсягу капіталу малого підприємства, виручки, тобто показники рентабельності.

Постійно виникаючі конкретні питання вимагають від підприємця послідовних системно-логічних підходів до прийняття остаточного рішення стосовно вибору найбільш прийняттого варіанта дій. Для цього управлінському персоналу необхідно, насамперед, уміти реально оцінювати фінансову стабільність як свого підприємства, так і його існуючих і потенційних контрагентів. Результативність управління підприємством малого і середнього бізнесу в значній мірі визначається рівнем його організації і якістю інформаційного забезпечення.

Фінансова діагностика – це визначення стадії, на якій знаходиться розвиток підприємства в даний момент і аналіз фінансового стану самого підприємства в цей момент.

Систему логічних підходів фінансової діагностики можна визначити як інформаційну програму, здатну аналізувати або досліджувати проблему. Схематично система може бути зображена у вигляді трьох основних елементів: бази знань, бази фактів і блоку вироблення рішень (рис. 1).

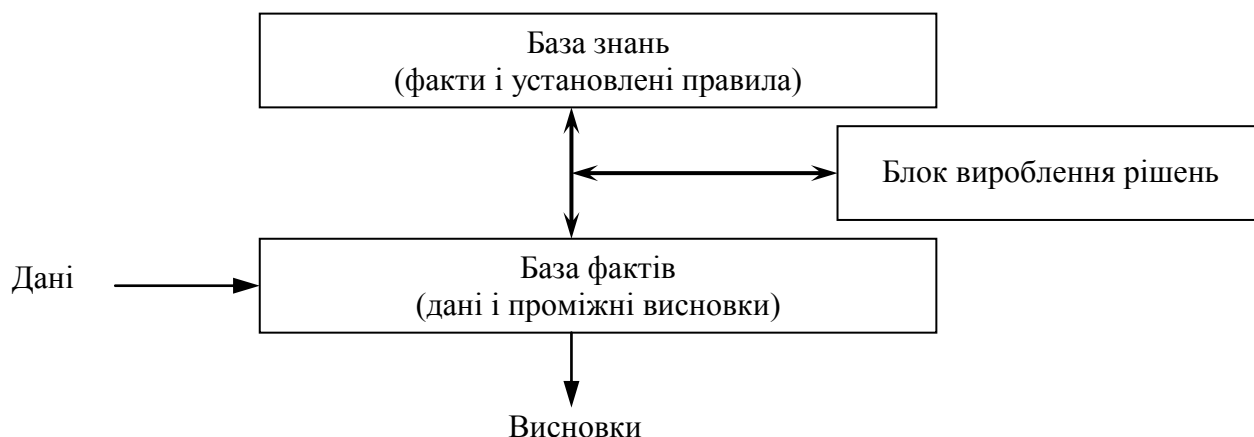


Рис. 1. Схема системи фінансової діагностики

Фінансова діагностика корисна в прийнятті управлінських рішень. Звідси важливість усних і письмових висновків. Висновки фінансової діагностики обов'язково включають технічні, комерційні, кадрові і стратегічні дослідження. Ці висновки цікавлять не тільки фінансистів, але й інших відповідальних осіб, особливо якщо фінансові симптоми (наприклад, проблеми з коштами) відносяться до проблем комерційного чи технічного характеру. Діагностика, що ґрунтується на розпізнаванні симптомів фінансового характеру, дає показники різного виміру й охоплює різні аспекти життя підприємства. Звідси впливає не тільки організаційна, але і методологічна необхідність комплексного використання висновків фінансової діагностики.

Методологія фінансового аналізу стану підприємства малого і середнього бізнесу – це сукупність методів, що дозволяють визначити стан справ підприємства в результаті вивчення результатів його діяльності.

Основна мета дослідження фінансового стану підприємства полягає у виявленні додаткових коштів для найбільш раціонального й економічного ведення господарської діяльності. Фінансовий стан являє собою комплексне поняття і характеризується системою показників, що відбивають наявність і розміщення засобів, реальні і потенційні фінансові можливості. Його визначають на конкретну дату. Гарний фінансовий стан – це стійка платіжна готовність, достатня забезпеченість власними оборотними коштами й ефективне їх використання, чітка організація розрахунків, наявність стійкої фінансової бази.

Як критерій стійкості фінансового стану підприємства може використовуватися імовірність його банкрутства, при визначенні якої необхідно враховувати різні показники. Темпи інфляції, фази економічного циклу,

специфіка виробництва (фондомісткість, енергоємність, трудомісткість), продуктивність праці, "податковий клімат" – усе це впливає на динаміку імовірності банкрутства підприємства.

Нижньою межею, за якою підприємству загрожує банкрутство, виступає забезпечення платоспроможності, ліквідності і кредитоспроможності підприємства, оскільки для збереження стійкості необхідно, щоб рух грошових потоків підприємства давав йому, принаймні, можливість розраховуватися з постачальниками, кредиторами і державою. Платоспроможність виступає як ознака і як основа фінансової стійкості підприємства. Дана вимога припускає, що підприємство повинно мати можливість покривати свої виробничі потреби, тому індикатором стійкого стану в цьому випадку є відрегульований баланс грошових потоків. У даний час саме незбалансованість грошових потоків у малому і середньому бізнесі – одна з основних причин їхнього нестабільного стану.

Причини фінансової неспроможності і поганої платоспроможності можна розділити на зовнішні і внутрішні. До зовнішніх причин відносяться, насамперед, економічні фактори (загальний спад виробництва в країні, криза неплатежів, банкрутство боржників), політичні (політична нестабільність суспільства, недосконалість законодавства у сфері господарського права, умови експорту й імпорту), а також рівень розвитку науки і техніки (застарілі технології, недостатність капітальних вкладень у наукомісткі виробництва, незадовільний хід конверсії) і ін. Щоб пом'якшити вплив такого роду факторів, підприємство може провести ряд заходів. Надійним методом поліпшення фінансового стану підприємства є диверсифікація виробництва (розосередження активів по різних видах діяльності). У деяких випадках ефективно обмеження сфер виробничої діяльності. Серед внутрішніх факторів виникнення неплатоспроможності можна виділити ті, усунення яких прямо залежить від успішної спільної роботи бухгалтерії і менеджменту. До них відносяться: наявність дефіциту власних оборотних коштів, збільшення дебіторської і кредиторської заборгованості, недосконалість механізму визначення фактичної ціни реалізації продукції і низька договірна дисципліна. Істотним фактором, що впливає на оздоровлення фінансового стану підприємства, є погашення дебіторської заборгованості.

В умовах ринкових відносин жорстка конкуренція, широкий вибір товарів на ринку, швидке відновлення їх номенклатури постійно ставлять перед фірмою питання, як покупець сприйме вироблену нею продукцію, які причини успіху чи невдачі товару. Необхідність аналізу таких проблем спричинена і вартістю розробки нових виробів, і високим ризиком, пов'язаним з їх створенням. Усе це змушує підприємства малого і середнього бізнесу уважно вивчати конкурентоспроможність товарів, що виробляються. Ще одним аспектом проблеми є те, що оскільки наша економіка розвивається поки що безсистемно, хаотично, то важко розраховувати на поліпшення використання ресурсів як головного фактора розвитку суспільства. Тому підвищенням ресурсозбереження зобов'язана займатися кожна фірма, тим більше, що це веде

до економії витрат на виробництво, до підвищення конкурентоспроможності продукції на ринку.

Найбільш очевидними способами підвищення конкурентоспроможності товарів фірми є зниження витрат виробництва, підвищення якості продукції чи поліпшення якості обслуговування товару після його придбання споживачем. Однак існує й інший метод перевершити конкурента. Він полягає у тому, щоб постаратися досягти вираженої компетенції фірми у якійсь сфері на ринку. Виражена компетенція полягає у тому, що фірма щось у сфері виготовлення продукції чи її розповсюдження робить краще, ніж її конкуренти, що дозволяє їй залучати і зберігати клієнтів. Необов'язково з метою підвищення конкурентоспроможності виробу намагатися зменшувати витрати чи проводити всі заходи разом. Іноді ефективніше виявляється вибір якоїсь ніші у сфері конкурентоспроможності, що збільшує престиж чи компетенцію відповідного товару.

Постійні нововведення – головний фактор успіху на ринку будь-якого підприємства малого і середнього бізнесу.

Викладене вище є тією базою, на основі якої стає реальною розробка і реалізація на практиці у специфічних умовах країни величезного потенціалу сучасного фінансового менеджменту. Досвід показує, що через відсутність точної і систематичної інформації про свої фінанси підприємства втрачають майже п'яту частину доходів. Необхідно точно знати, який вид діяльності забезпечує оптимальний грошовий потік, де гроші проходять крізь пальці чи лежать під ногами, не приймаючи участі у забезпеченні життєдіяльності фірми. Керівник завжди повинен бути в змозі відповісти на запитання, скільки грошей у нього буде завтра, через місяць, через півроку. Відсутність точної і систематичної інформації про свої фінанси обертається для багатьох підприємств малого і середнього бізнесу великими втратами. Тому підприємствам малого і середнього бізнесу життєво необхідно чітко дотримуватись наступних принципів:

1. В основі політики заробляння грошей і контролю за їх потоками лежить не тільки бухгалтерський облік, але і бюджетне управління, тобто бюджетування.

2. Бюджетування повинно містити в собі:

- бюджет – фінансовий план по конкретних позиціях;
- фінансову звітність як результат виконання бюджету;
- послідовний алгоритм дій фінансового менеджменту, спрямованих на інтеграцію різних управлінських контурів у єдиний контур бюджетного управління.

3. Необхідно прив'язувати бюджети до центрів фінансового обліку, до конкретної фінансової структури. Інакше ситуація оцінюється тільки на рівні організації в цілому, і стає незрозуміло, чим саме викликані фінансові проблеми.

У третьому розділі "Методичні підходи щодо механізму управління та визначення градієнтів змін у сфері малого і середнього бізнесу" розглянуто фактори внутрішнього і зовнішнього середовища, їх вплив на

функціональні особливості малого і середнього бізнесу; визначено елементи механізму управління, за допомогою якого менеджери контролюють зовнішнє середовище фірми та прогнозують потенційно можливі небезпечні його дії.

Благополуччя будь-якого підприємства, а особливо малого і середнього бізнесу, забезпечується за рахунок дії як зовнішніх, так і внутрішніх факторів, причому для підприємця особливого значення набувають, насамперед, зовнішні обставини, які він не в змозі змінити і змушений до них пристосовуватися. Внутрішні можливості підприємства використовуються таким чином, щоб ефективно задіяти зовнішні фактори.

Вивчення зовнішнього середовища дозволяє підприємству вчасно спрогнозувати появу ринкових небезпек, підготувати ситуаційні плани на випадок виникнення непередбачених обставин, розробити стратегію, яка дозволить підприємству досягти поставлених цілей і перетворити потенційні загрози у вигідні можливості.

Зовнішнє середовище – це всі ті зовнішні фактори, що впливають на діяльність підприємства і, у свою чергу, зазнають на собі її вплив.

За результатами аналізу зовнішнього середовища підприємство може скласти перелік небезпек, які необхідно подолати з найменшими втратами, і можливостей, які варто плідно використовувати.

Вплив факторів оцінюється в діапазоні від -5 балів (сильна небезпека) через 0 (відсутність впливу) до +5 балів (сильна можливість). Визначається також значимість кожного фактора. Факторам однієї природи й одного рівня властива рівна значимість, тому визначення значимості факторів (α) можна здійснити по групах факторів, наприклад:

економічні фактори	– -3;
політичні фактори	– -1;
ринкові фактори	– -2;
технологічні фактори	– -3;
конкурентні фактори	– -2;
міжнародні фактори	– -1;
соціальні фактори	– -2.

Вплив i -ої групи факторів Q_i можна визначити за наступними формулами.

$$\text{Можливості :} \quad +Q_i = \alpha_i \sum_j (+P_{ij}),$$

$$\text{небезпеки:} \quad -Q_i = \alpha_i \sum_j (-P_{ij}),$$

де $(+P_{ij})$, $(-P_{ij})$ – відповідно позитивна (від 0 до +5) і негативна (від 0 до -5) оцінка сили впливу j -го фактора i -ої групи факторів;

α_i – значимість i -ої групи факторів.

Таким чином, підсумки оцінки зовнішніх небезпек і можливостей можна виразити через вплив групи факторів.

За системним розглядом у динаміці найважливіших аспектів зовнішнього середовища підприємства впливає аналіз його власних потенціалів, його сильних і слабких сторін. Метод, який використовується для діагностики внутрішніх проблем, називається управлінським обстеженням. Воно повинно включати п'ять функціональних зон: маркетинг, фінанси і облік, виробництво, персонал, а також організаційну культуру та імідж підприємства. Тому необхідний колективний пошук можливостей внутрішнього реформування і перетворення діяльності підприємств, що означає активізацію використання і розвитку власних потенціалів і, у першу чергу – завдяки удосконаленню системи управління. Основні напрямки підвищення фінансової ефективності підприємства:

1. Використання резервів за рахунок раціональних управлінських рішень (насамперед – "наведення порядку" і перехід на технологію управління за результатами). Подібні зміни реалізуються за 2–4 місяці і здатні дати до 20% приросту ефективності.

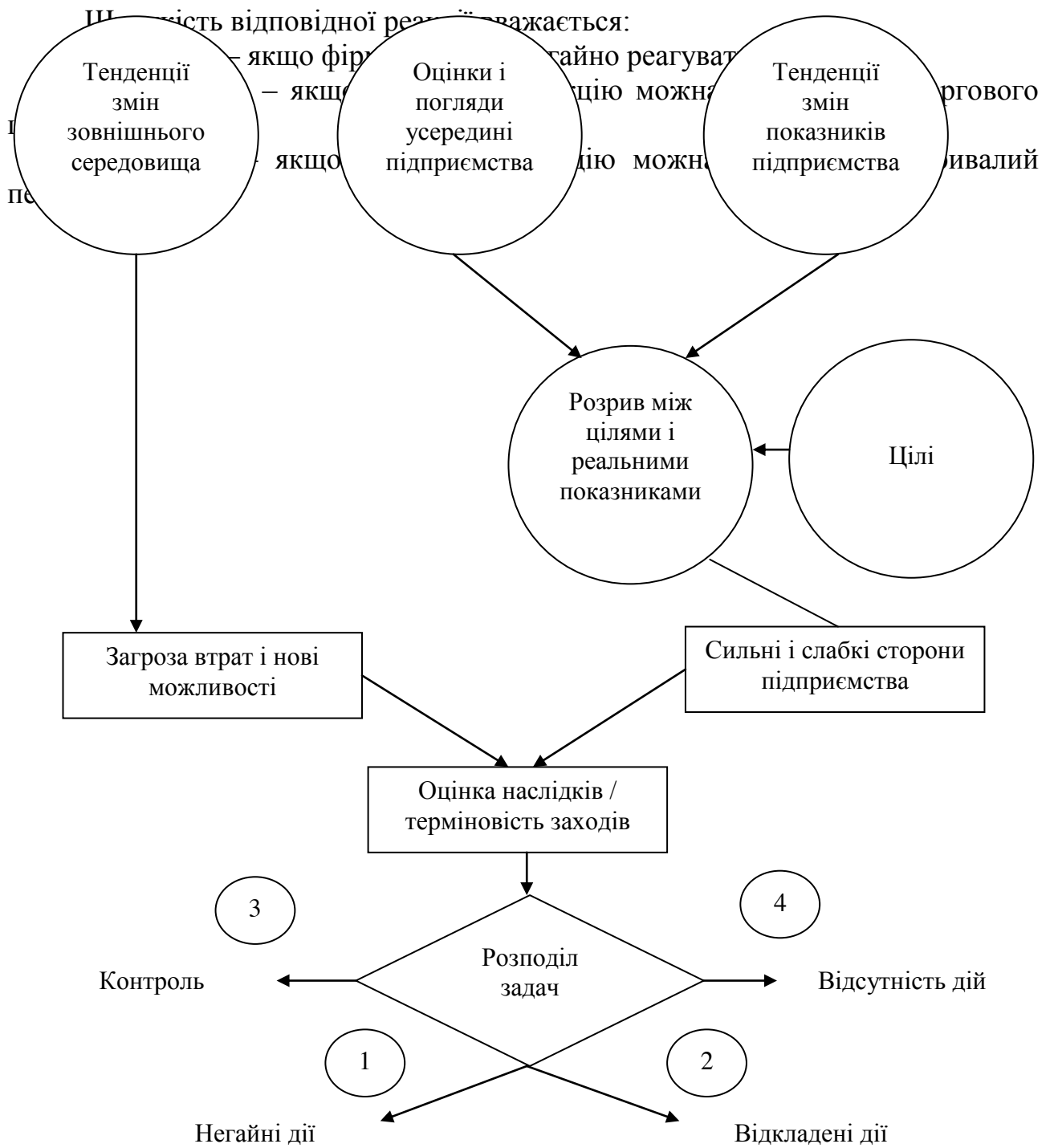
2. Структурні зміни за рахунок корінного удосконалення асортиментної політики (зниження частки низькорентабельної продукції) і технічної політики (зменшення питомої ваги неефективної техніки і технології). Реалізуються ці заходи за 5–8 місяців і можуть дати до 40% приросту ефективності.

3. Формування інноваційних процесів, включаючи створення і впровадження нових ефективних послуг, продуктів, технологій (у тому числі технологій і систем стратегічного управління), економічних механізмів. Реалізація цих змін вимагає року, а то й більше. Через рік вони можуть дати приблизно 10–20% приросту ефективності, через два роки – до 60–70%. Надалі – до 30% щорічно протягом 2–3 років.

Отже, невід'ємною частиною підприємництва є передбачення, обґрунтований ризик і стратегічне управління.

Стратегічне управління і планування засновані на передбаченні нових задач при розробці стратегій. Стратегічна задача – це майбутня подія усередині фірми чи в її зовнішньому середовищі, реакція на яку не була передбачена планом і яка може істотно вплинути на результати діяльності фірми. Вирішення цієї задачі може бути бажаним чи необхідним. Воно бажано, коли у зовнішньому середовищі виникають нові можливості чи виявляються сильні сторони фірми, які можна вигідно використати. Воно необхідно, коли виникає зовнішня загроза чи виявляються слабкі сторони фірми, що ставлять під удар подальший успіх. Нерідко зовнішні загрози, породжувані дискретними змінами зовнішнього середовища, є спонукальною причиною виникнення нових можливостей, які можна реалізувати за допомогою активного управління.

Ранжирування стратегічних задач по чотирьох категоріях зображена на рис. 2. Після оцінки імовірних наслідків змін зовнішнього середовища фірми і часу їх появи оцінюється швидкість (час) відповідної реакції. Цю оцінку одержують шляхом порівняння імовірного часу впливу події з часом, необхідним підприємству для реакції на подію.



	Вплив
--	-------

Швидкість реакції	неістотний	істотний
Висока	4. Виключити з переліку стратегічних задач	1. Створити цільову групу, включити в СУСЗ
Середня		2. Включити в наступний цикл планування
Низька		3. Продовжити спостереження

Рис. 3. Схема ранжирування стратегічних задач

Категорія задачі визначається за ступенем впливу події, імовірності його появи і швидкості відповідної реакції:

– якщо вплив несуттєвий (наприклад, не більш ± 3 балів в 10-ти бальній системі) чи імовірність його появи низька (наприклад, не вище 0,3), задача виключається з переліку стратегічних задач;

– якщо вплив істотний і швидкість відповідної реакції висока, задача відноситься до категорії стратегічних і управління її вирішенням передається в систему управління стратегічними задачами (СУСЗ);

– якщо вплив істотний і швидкість відповідної реакції середня, задача підлягає включенню в черговий цикл планування,

– якщо вплив істотний, а швидкість реакції низька, задача відноситься до категорії задач, що підлягають подальшому спостереженню.

Після цього визначається перелік ключових стратегічних задач, які підлягають поточному коригуванню: виключаються вирішені задачі і задачі, що виявилися несуттєвими, і додаються нові.

Важливе значення для подальшого розвитку підприємництва в Україні має взаємодія підприємств малого і середнього бізнесу з великими підприємствами.

У розвинутих країнах мільйони малих і середніх фірм у взаємодії з великими компаніями утворюють особливий механізм саморегулювання ринкової економіки.

Будучи, власне кажучи, елементами різних економічних систем, малі і великі підприємства в Україні змушені співіснувати в єдиній економічній структурі і функціонувати в умовах зовнішнього середовища, якому властиві риси як адміністративно-командної системи, так і ринкової економіки у сфері економічних відносин, відносин власності, податкового законодавства, трудового законодавства і державного регулювання.

Саме особливості існування малих і великих підприємств, характерні для сучасних українських реалій, і визначають пошук специфічних форм їхньої взаємодії, тому що можливість копіювання зарубіжних моделей у наших умовах часто не дає бажаних результатів. Ми маємо досить підтверджень тому, що досвід трансформації економіки інших країн не зробив позитивного впливу на економіку України. Очевидно, вивчаючи чужий досвід, необхідно шукати свої шляхи, виходячи з реалій, що склалися в економіці й у суспільстві після набуття незалежності.

На нашу думку, великі промислові підприємства можуть надати істотну підтримку у формуванні й організації функціонування підприємств малого бізнесу у виробничій і інноваційній сфері, у забезпеченні виробничо-технічної і

кредитно-фінансової підтримки, створенні інформаційного забезпечення, підготовці кадрів і стати перспективним інвестором малого підприємства. Цілком природно, що така підтримка може бути здійснена тільки при наявності могутньої державної підтримки й ефективно діючої інфраструктури малого підприємства, що нерідко називають інституціональним середовищем малого підприємства. Це середовище включає: банки, інвестиційні і фінансові компанії, товариства взаємного кредитування; торгові центри, посередників у сфері збуту і постачання ресурсів, страхові компанії, центри підготовки кадрів, проектні центри, консалтингові центри, біржі праці, центри зайнятості, лізингові компанії, маркетингові центри, бізнес-інкубатори, виробничі комплекси, засоби зв'язку і обробки інформації, інформаційні банки тощо.

Дослідження показують, що організація тісної взаємодії великих підприємств із підприємствами малого бізнесу дозволить останнім одержати доступ до нових і новітніх технологій, до можливостей використання сучасного устаткування й інформаційного забезпечення на договірній основі.

Унікальним механізмом рішення соціально-економічних проблем малого підприємства, засобом підтримки починаючих підприємців на старті своєї діяльності, джерелом для інноваційного бізнесу повинні стати інвестиції.

Але для підготовки й аналізу залучення інвестицій необхідно виявити задачі, які фірма передбачає вирішити з їх допомогою. З цієї позиції всі інвестиції можна розділити на наступні основні групи:

- інвестиції у створення нових виробництв. Такі інвестиції забезпечують створення нових підприємств, які будуть випускати нові товари (чи надавати нові послуги), або дозволяють фірмі вийти з товарами, що уже випускаються, на нові для неї ринки;

- інвестиції у розширення виробництва. Задачею такого інвестування є розширення можливостей випуску товарів для ринків, що сформувалися раніше, у рамках вже існуючих виробництв;

- інвестиції у підвищення ефективності виробництва. Їхньою метою є, насамперед, створення умов для зниження витрат фірми за рахунок заміни устаткування, навчання персоналу чи переміщення виробничих потужностей у регіони з більш вигідними умовами виробництва;

- інвестиції з метою задоволення вимог державних органів управління. Цей різновид інвестицій стає необхідним у тому випадку, коли фірма опиняється перед необхідністю задовольнити вимоги влади стосовно або дотримання екологічних стандартів, або гарантії безпеки продукції, а також інших умов діяльності, які не можуть бути забезпечені тільки за рахунок удосконалення менеджменту.

Отже, інвестиції дають сильний імпульс для розвитку підприємства, але сьогодні особливо важливо ефективно використовувати фінансовий механізм самої фірми, що являє собою систему організації, планування і використання її фінансових ресурсів.

ВИСНОВКИ

1. Сучасне підприємництво не можна ототожнювати ні з наукою, ні з творчістю. Це особлива діяльність, це – певний стиль поведінки і думок, складовими якого є ініціатива, не традиційність, ризик і ділова хватка. Головними соціально-економічними елементами підприємництва є ініціативна, самостійна діяльність громадян та їх об'єднань, спрямована на одержання прибутку і здійснювана на свій ризик і під майнову відповідальність у межах, обумовлених організаційно-правовими формами підприємств. Істотним методологічним підходом є визначення підприємництва як важливої багатогранної функції в економіці.

2. В основі підприємницької діяльності лежить ряд обов'язкових умов і вимог, серед яких необхідно відзначити вільний вибір напрямків і методів роботи, самостійність у прийнятті рішень, а також відповідальність за прийняті рішення, їх наслідки та пов'язаний з ними ризик. Саме ризик є однією з невід'ємних рис підприємницької діяльності. Він постійно виникає через невизначеність і нестійкість ринкового середовища, у якому здійснюється діяльність підприємця. Невизначеність ринкового середовища виникає через мінливу поведінку суб'єктів ринку, а його нестійкість пов'язана з тим, що в умовах ринку жодна тенденція не триває довго.

3. Оскільки модель підприємництва є підсистемою загальної моделі національної економіки, то і параметри національної моделі українського підприємництва будуть, насамперед, визначатися параметрами обраної моделі економіки. Іншими словами, обрана Україною модель змішаної економіки і соціально орієнтованого ринку, буде визначати і особливості моделі українського підприємництва.

4. В умовах формування соціально орієнтованого ринку України страте-гічною проблемою економічної політики і надалі залишається питання становлення і розвитку малого підприємництва і ринкової інфраструктури, а також державного регулювання і підтримки цих процесів. Ось чому для нас корисний світовий досвід у даній сфері, щоб створити в себе життєздатну систему державної підтримки малого бізнесу, яка стане для малих підприємств стимулом до розвитку й удосконалення виробництва товарів і послуг, а не до пошуку обхідних шляхів чинного законодавства, що пояснюється недосконалістю діючої податкової і кредитної політики.

5. На розвиток малого підприємництва негативно впливають несприят-лива динаміка макроекономічних показників, занепад виробництва, ріст цін і тарифів на енергоносії, сировину, матеріали, транспортні перевезення і послуги зв'язку, а також неплатоспроможність підприємств.

6. Результати підприємницької діяльності багато в чому визначаються вибором складу і структури товарів, що виготовляються і реалізуються, послуг, що надаються. Важлива також загальна величина витрат, залежність між постійними і змінними витратами і як наслідок швидкість обороту капіталу. Велике значення для підприємця має урахування повною мірою особливостей тієї стадії життєвого циклу, на якій знаходиться мале підприємство.

7. Умова виживання підприємства малого і середнього бізнесу – його фінансова стабільність. Щоб мале підприємство могло ефективно

функціонувати і розвиватися, йому, насамперед, необхідна сталість грошової виручки, достатньої для розрахунків з постачальниками, кредиторами, працівниками, бюджетом. Після розрахунків і виконання зобов'язань необхідний і прибуток, обсяг якого повинен бути, принаймні, не нижче запланованого. Але фінансова стабільність не зводиться лише до платоспроможності. Важливі не стільки абсолютні розміри прибутку, скільки показники щодо обсягу капіталу малого підприємства, виручки, тобто показники рентабельності.

8. Аналіз зовнішнього середовища служить інструментом, за допомогою якого менеджери контролюють зовнішні стосовно організації фактори з метою передбачити потенційну небезпеку і вчасно задіяти можливості, що відкриваються. Вивчення зовнішнього середовища дозволяє підприємству вчасно спрогнозувати появу ринкових небезпек, підготувати ситуаційні плани на випадок виникнення непередбачених обставин, розробити стратегію, що дозволить підприємству досягти поставлених цілей і перетворити потенційні загрози у вигідні можливості.

9. Малі підприємства мають переваги в управлінні, що забезпечується участю власника у всіх аспектах управління бізнесом і персональною відповідальністю за результати діяльності. Вузька спеціалізація забезпечує їм найкращу адаптацію до вимог ринку. Завдяки гнучкій виробничій структурі, що забезпечує динамічну реакцію на зміни кон'юнктури ринку, вони здатні швидко коригувати цілі. Через низький рівень накладних витрат, собівартість продукції у них нижча, ніж на великих підприємствах. У той же час для малих підприємств характерна мала частка освоєння ринку, їх відносна нестійкість при різкій зміні економічної кон'юнктури, відсутність необхідних фінансових ресурсів та інформаційного забезпечення.

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

1. Щукін О.І., Куш О.Є. Управління через зовнішню орієнтацію фінансової діяльності підприємства // Економіка: проблеми теорії та практики. - Дніпропетровськ: ДДУ, 1999. - Випуск 1. - С.24-27 (автором запропоновано механізм управління фінансово-економічною діяльністю підприємства).

2. Щукін О.І., Куш О.Є., Третяк О.М. Механізм оптимізації інвестиційних проектів підприємств в умовах ринкових відносин // Економіка: проблеми теорії та практики. - Дніпропетровськ: ДДУ, 2000. - Випуск 33. - С.89-94 (автору належить класифікація інвестицій відповідно до задач, які вирішуються з їх допомогою).

3. Богдан А.И., Щукин А.И., Куш А.Е. Вопросы стратегии и планирования на предприятиях информационно-технического обслуживания // Економіка: проблеми теорії та практики. - Дніпропетровськ: ДДУ, 2000. - Випуск 42. - С.21-31 (автором обґрунтована роль стратегії в управлінні підприємством).

4. Шаповал В.М., Малафеев А.С., Щукин А.И. Зарубежный опыт под-держки малого бизнеса // Матеріали VI Міжвузівської науково-практичної конференції "Проблеми ефективного регіонального та корпоративного

управління в умовах невизначеності та динамічності зовнішнього середовища". – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2001. – С.67–79 (автором розглянуто досвід підтримки малого бізнесу в Кореї та Японії).

5.Щукин А.И. Проблемы безубыточного функционирования предприятий малого и среднего бизнеса // Экономика: проблемы теории та практики. - Дніпропетровськ: ДНУ, 2002. - Спецвипуск. – С.26-37.

АНОТАЦІЯ

Щукін О.І. Організаційно-економічний механізм управління підприємствами малого і середнього бізнесу. – Рукопис.

Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.02.03 – Організація, управління, планування і регулювання економікою. – Дніпропетровський університет економіки та права, Дніпропетровськ, 2003.

Дисертаційна робота присвячена вирішенню проблем підприємництва та розробці механізмів управління підприємствами малого і середнього бізнесу як одного із перспективних напрямків стабілізації економічної системи України. В роботі здійснено узагальнення існуючих теорій підприємництва; розглянуто концепцію господарської діяльності підприємств малого і середнього бізнесу та визначена роль підприємця і сутність підприємництва в умовах ринкових відносин; на прикладі діяльності малих підприємств досліджено сучасний стан та тенденції розвитку підприємництва в умовах ринкових відносин; узагальнено зарубіжний досвід розвитку малого і середнього бізнесу; визначені основні контексти подальшого розвитку напрямків, методів і моделей аналізу діяльності малих підприємств щодо удосконалення систем управління підприємницькою діяльністю та підприємствами малого і середнього бізнесу; визначено напрямки удосконалення організаційно-економічного механізму управління.

Ключові слова: підприємницька діяльність, малі підприємства, бізнес, ринкове середовище, регулювання, управління.

АННОТАЦИЯ

Щукин А.И. Организационно-экономический механизм управления предприятиями малого и среднего бизнеса. – Рукопись.

Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.02.03 – Организация, управление, планирование и регулирование экономикой. – Днепропетровский университет экономики и права, Днепропетровск, 2003.

Диссертационная работа посвящена решению проблем предпринимательства и разработке механизмов управления предприятиями малого и среднего бизнеса как одного из перспективных направлений стабилизации экономической системы Украины. В работе осуществлены обобщения существующих теорий предпринимательства; рассмотрена

концепция хозяйственной деятельности предприятий малого и среднего бизнеса, определена роль предпринимателя и сущность предпринимательства в условиях рыночных отношений; на примере деятельности малых предприятий исследовано современное состояние и тенденции развития предпринимательства в условиях рыночных отношений; обобщен зарубежный опыт развития малого и среднего бизнеса; определены основные контексты дальнейшего развития направлений, методов и моделей анализа деятельности малых предприятий относительно усовершенствования систем управления предпринимательской деятельностью и предприятиями малого и среднего бизнеса; определены направления усовершенствования организационно-экономического механизма управления.

Малое предпринимательство как самостоятельный и неотъемлемый элемент рыночной экономики существенно влияет на структурную перестройку экономики страны, повышает общие объемы производства и розничного товарооборота, способствует рациональному использованию всех ресурсов, создает благоприятную среду для развития конкуренции и устранения монополизма в осуществлении предпринимательской деятельности, обеспечивает действенные стимулы к инновационным процессам и высокоэффективному труду. За счет мобильности, гибкости инновационного подхода малые предприятия способны быстро приспособиться к изменениям потребительского спроса, найти свою рыночную нишу, оперативно осуществить производство новой продукции малыми партиями. Они имеют невысокие эксплуатационные расходы, создают рациональную структуру организации и управления, проводят постоянный поиск нетрадиционных решений и новых способов действий.

Именно всем этим определяется то существенное значение, которое малый бизнес приобрел в современном обществе, и объясняется мощная и тщательно продуманная государственная поддержка малого и среднего бизнеса на Западе.

В Украине малый бизнес, как самостоятельное социально-экономическое явление существует и развивается в сложных условиях переходной экономики и сталкивается с множеством проблем. Малые предприятия создаются, их хозяйственная деятельность пользуется определенным пониманием и поддержкой, но конкурентоспособного предпринимательского типа хозяйствования в малом бизнесе еще не создано.

Благополучие любого предприятия, а особенно малого и среднего бизнеса обеспечивается за счет действия, как внешних, так и внутренних факторов, причем для предпринимателя особое значение приобретают, прежде всего, внешние обстоятельства, которые он изменить не может и вынужден к ним приспособляться. Внутренние возможности предприятия используются таким образом, чтобы эффективно задействовать внешние факторы.

Поэтому необходим коллективный поиск возможности внутреннего реформирования и преобразования деятельности предприятий, что означает активизацию использования и развития собственных потенциалов и, в первую

очередь – благодаря совершенствованию системы управления. Основные направления повышения финансовой эффективности предприятия:

1.Использование быстро реализуемых резервов за счет рациональных управленческих решений (прежде всего – "наведение порядка" и переход на технологию управления по результатам). Подобные изменения реализуются обычно за 2–4 месяца и способны дать до 20% прироста эффективности.

2.Структурные изменения за счет коренного усовершенствования ассортиментной политики (снижение доли низкорентабельной продукции) и технической политики (уменьшение удельного веса применения неэффективной техники и технологии). Реализуются эти меры за 5–8 месяцев и могут дать до 40% прироста эффективности.

3.Формирование инновационных процессов, включая создание и внедрение новых эффективных услуг, продуктов, технологий (в том числе технологий и систем стратегического управления), экономических механизмов. Реализация этих изменений требует до года – полутора. Через год они могут дать примерно 10–20% прироста эффективности, через два года – до 60–70%. В дальнейшем – до 30% ежегодно в течение 2–3 лет.

В рыночной экономике важным условием достижения предприятием успеха и условием его развития становится предпринимательство. Предпринимательство означает поиск новых сфер рационализации и выгодного вложения ресурсов, осуществление новых комбинаций в производстве, движение на новые рынки, создание новых продуктов. Оно нацелено на получение прибыли сверх среднего уровня путем наиболее полного удовлетворения потребностей на основе достижения успеха и лидерства в той или иной сфере экономической деятельности – в создании новой продукции и технологии, в производстве или маркетинге. Неотъемлемой частью предпринимательства являются предвидение, обоснованный риск и стратегическое управление.

Ключевые слова: предпринимательская деятельность, малые предприятия, бизнес, рыночная среда, регулирование, управление.

ANNOTATION

Schukin O.I. Organizational economic mechanism of management of small-scale and middle-scale business enterprises. – Manuscript.

Thesis for the receipt of scientific degree of Candidate of Science in Economics in specialty 08.02.03. – Organization, management, planning and regulation of economics. Dnipropetrovsk University of Economics and Law, Dniepropetrovsk, 2003.

Thesis is devoted to the solution of business undertaking problems and creation of mechanisms of management of small and middle scale business enterprises as one of the most prospective ways to stabilize the economic system in Ukraine. In the present work the existing theories of business undertaking are generalized; the

concept of economical activity of small and middle scale businesses is viewed; the role of the businessman and the essence of business undertaking in market relations are defined; by the example of small businesses functioning the current situation and developmental trends of business undertaking in competitive environment of market relations were investigated along with generalized foreign experience; the main contexts of further development of trends, methods and models of analysis of functioning of small-scale businesses as for the improvement of the management system of business undertaking as well as small and middle scale enterprises are defined; improvement trends of organizational economic mechanism of management are defined

Key words: business functioning, small-scale enterprises, business, market environment, regulation, and management.

Підписано до друку 04.08.03 р.
Ум.-друк. арк. 1,50. Формат 60x84 1/16. Папір офсетний.
Тираж 120 прим. Замовлення 08/04

Віддруковано ПП "Моноліт"

49000, м. Дніпропетровськ, вул. Серова-Набережна, 1б.
Свідоцтво ДК №273 від 08.12.2000 р.