

ях, основанных на низких расходах, если конкуренция качнется к неценовым стратегиям (например, стратегиям дифференциации).

Таким образом, предприятия, стремящиеся к получению преимуществ за счет более низкой стоимости, должны анализировать все сферы своей деятельности, которые производят расходы, и предусмотреть все вышеперечисленные факторы и пути их снижения. И здесь важно помнить, что задача снижения расходов является одной из самых трудных и касается всех сфер управления и всей производственной и непроизводственной активности.

Стратегический анализ необходим тогда, когда полные затраты предприятия по производству и доведению товара до потребителя представляют интерес с точки зрения усиления конкурентоспособности предприятия. Обычно, но не обязательно конкуренты имеют определенные дополнительные затраты при доведении своих продуктов до потребителя.

И если существует много возможностей для различий в расходах у конкурирующих предприятий, то встает вопрос о выравнивании расходов по сравнению с конкурентами и конкурентоспособности в долгосрочном периоде. И именно по этой причине появляется необходимость в стратегическом анализе расходов.

Стратегический анализ расходов будет базироваться на сравнении позиций предприятия в смысле расходов по сравнению с конкурентами. Основным аналитическим инструментом стратегического анализа, на наш взгляд, является процесс построения полной структуры расходов, показывающий нарастание расходов на всем пути от начала производства до образования окончательной цены при покупке продукта конечным потребителем. Отсюда следует, что полная цепочка расходов включает намного больше затрат, чем собственные внутренние расходы предприятия: она включает затраты, возникающие на каждой стадии рыночной цепочки до получения продукта конечным пользователем.

Но задача построения полной структуры расходов будет связана с рядом сложностей. Она потребует тщательной разбивки реальных затрат предприятия на несколько категорий. И самым сложным этапом будет сравнение соответствующих

элементов затрат с аналогичными у конкурентов. Однако, несмотря на сложность задачи и некоторую приблизительность оценок, результат оценивания конкурентоспособности по затратам и формирование стратегических альтернатив говорит в пользу применения такого аналитического инструмента.

На наш взгляд, причины недостаточности конкурентоспособности предприятия могут лежать в первом и последнем сегменте; в этом случае работа по улучшению стоимостной конкурентоспособности связана с внешними средами и внешними операциями предприятия. Если предприятие имеет потери преимуществ в конкурентной позиции в области покупки факторов производства, его стратегические реакции, на наши предложения могут быть следующие:

- проведение переговоров по получению более благоприятных цен;
- интеграция для получения контроля над ценами;
- попытки использования более дешевых заменителей ресурсов;
- экономия на других затратах, не связанных с поставками;
- экономия на транзакционных издержках.

Обосновав вышеперечисленные этапы, можно заключить, что стремящийся к низким расходам производитель будет достигать своих преимуществ благодаря использованию не одного из перечисленных источников, а столько, сколько он может выявить и реализовать. Как известно, производители по низким издержкам имеют строго экономные активности, умеют отсеивать из всех вариантов деятельности те, которые соответствуют бюджетным требованиям, ограничивают привилегии и дополнительные условия и удобства для служащих всех уровней.

Таким образом, из всех известных путей получения конкурентных преимуществ – является стратегия связанная со снижением производственных затрат на производство и доведение продукции до конечного потребителя по сравнению с конкурентами. Для разработки и поддержания такой стратегии, нами предлагается применение стратегического анализа полной структуры расходов, который поможет в принятии решений по анализу стоимостных стратегий и тактических действий предприятия.

**Узунов В.В.**

## **МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В СТАТИСТИКЕ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ**

Процесс институциональной трансформации в Украине в период минувшего десятилетия и переход к рыночной экономике связан с формированием института частной собственности и на его базе малого предпринимательства.

Малое предпринимательство в условиях перехода к рыночным отношениям – это самостоятельный сектор экономики, обладающий значительным инновационным потенциалом, производящий товары, работы,

услуги, основанный на использовании индивидуального труда, частной и личной собственности, ограниченного количества ресурсов (рабочей силы, мощностей и др.) [1].

Важнейшими характеристиками особенностей существования малого предпринимательства в качестве самостоятельного сектора экономики являются:

- относительно слабая зависимость результатов

- функционирования малого бизнеса от макроэкономических показателей в целом в экономике;
- функционирование как саморазвивающейся системы, обладающей свободой организации своей внутренней и внешней деятельности;
- различие экономических интересов с крупным бизнесом;
- ограниченность доступа малого предпринимательства в некоторые сферы деятельности;
- государственная подконтрольность денежных потоков;
- специфическая форма использования факторов производства, не всегда соответствующая требованиям норм законодательства.

Однако исследование процесса становления и развития малого предпринимательства как сложной и многофункциональной системы требует на этом этапе продуманной государственной поддержки и мониторинга.

Начало второго десятилетия реформ – срок, который позволяет определить тенденции и перспективы экономических перемен в деятельности малого предпринимательства, внести коррективы в стратегию его становления и развития.

Практика показывает, что малое предпринимательство на каждом этапе своего развития использует различные формы приспособления к реальным условиям, демонстрируя огромные потенциальные возможности данного сектора экономики, способного в короткие сроки преодолеть кризисную ситуацию и стать одним из решающих факторов экономического подъема.

Аналитическая оценка основных этапов развития малого предпринимательства позволила определить существенные закономерности его становления:

- стихийность возникновения предприятий этого сектора;
- смена организационно-правовых форм происходит не только в результате проводимой государством политики, но и вследствие более благоприятных экономических и организационных условий перехода к новым формам;
- в течение всего периода развития малого предпринимательства государственного давления сопровождается осуществлением мероприятий по его государственной поддержке;
- наиболее частый перелив капиталов в этом секторе экономики вызван необходимостью диверсификации и усилением конкуренции;
- сокрытие части капитала в «теневой сфере»;
- ослабление всех форм рэкета в сфере малого предпринимательства, происходящее вследствие снижения уровня доходности;
- усиление барьеров входа на рынок для новых участников;
- ограничение сфер деятельности малого предпринимательства, невозможность его участия в крупных государственных программах по различным объективным причинам;
- отсутствие четких перспектив роста,

неопределенность целей развития, неуверенность в завтрашнем дне.

Используя бытовую терминологию, можно утверждать, что малые предприятия создаются для того, чтобы воспользоваться выгодными возможностями, которые зависят от существующего набора ограничений. При наличии слабо защищенных прав собственности, недостаточного претворения законов в жизнь, барьеров для вхождения в рынок, монополистических ограничений малые предприятия, стремящиеся к максимизации прибыли, склонны избирать краткосрочную стратегию и эксплуатировать небольшой основной капитал, ограниченное количество ресурсов (сырья, материалов, рабочей силы) – т.е. сохранять малые размеры. Самыми выгодными и надежными с точки зрения максимального сохранения прав собственности занятиями становятся торговля, услуги или операции на черном рынке.

Деятельности на черном рынке в условиях рыночной трансформации экономики Украины способствуют многие факторы: несовершенство законодательства, произвол государственных чиновников, недостатки в организации государственного статистического учета и т.п.

Приватизированные предприятия отличаются крайне низкой эффективностью деятельности, низкой производительностью труда, связанных с физическим и моральным износом основных фондов и недостаточной конкурентоспособностью продукции на внутреннем и внешнем рынке.

Значительная часть денежной массы обращается в сфере теневой экономики, высокий уровень криминализации всей экономической жизни сохраняется.

По данным Государственного комитета статистики, на 1 января 2002 года в Украине 233607 предприятий малого бизнеса [2].

По учетным документам в качестве субъектов предпринимательской деятельности значатся только юридические лица.

В 2001 году 5,5 млн. человек были отнесены к samozанятым, и из них почти половина – к занятым в подсобном домашнем хозяйстве, а из оставшихся более миллиона – к сфере частного предпринимательства.

По статистической форме годового учета (Ф-1, «Предпринимательство») занято человек в процентном отношении к общему числу работников в предпринимательской экономике:

- в малом предпринимательстве – 18,59% (с микропредприятиями);
- в среднем – 27,80%;
- в крупном – 54,03%.

Кроме такой традиционной структуры разделения предприятий по масштабам деятельности, в предпринимательской экономике Украины появились категория **аномальных предприятий**, в которых представлено – 0,07% занятой численности от общего штатного количества в предпринимательстве [3].

Аномальные предприятия – это предпринимательские структуры по численности штатных работников как малые или как микропред-

### Малое предпринимательство в статистике новой экономики Украины

приятия (в первом случае численностью до 50 человек, во втором – до 10 человек), а по **объему производства продукции равны крупному предпринимательству** (свыше 5 млн. грн.). То есть в экономике Украины функционируют малые и микропредприятия, имеющие феноменальные результаты по производству товаров, услуг и работ. Объем их продукции приближен к 2,5 млн. грн. на одного работника списочной численности, а в некоторых малых – к 50 млн. грн. на одного штатного работника. Такая сверхприбыльность этих предприятий указывает на неблагоприятное состояние национальной экономики в целом.

В контексте расчета эффективности предпринимательской экономики Украины на 01.01.2002 года можно определить уровень производительности обычных предприятий по масштабам деятельности (см. табл.1).

На микропредприятиях среднесписочная численность работников составляла 2,52% общего числа занятых в предпринимательстве. Результат произведенной ими продукции – 2,2% от общего объема продукции. То есть, следовательно, на 1% работающих получается произведено 0,9% от объема продукции (2,2:2,52); на малых предприятиях – 0,7%, на средних – 0,6%; на крупных предприятиях – 1,9%; на аномальных предприятиях произведено продукции 7,2% от общего объема, а работало – 0,07% от общего числа занятых, то есть в итоге производительность составила 103% объема продукции, произведенной предприятиями всей предпринимательской экономики Украины.

Приведенные данные характеризуют официальную **производительность труда** предприятий предпринимательского сектора экономики.

Самая высокая – на **аномальных предприятиях предпринимательской экономики** (в 149 раз выше, чем на малых предприятиях).

В структурах большого предпринимательства производительность выше, чем на малых, в 1,7 раза.

На малых предприятиях производительность в 1,2 раза выше, чем на предприятиях среднего бизнеса. **Самой низкой** производительностью отличается деятельность среднего предпринимательства – 0,6 части процентного объема на человека (см. рис. 1).

Таким образом, по удельному весу занятого населения в **предпринимательской экономике Украина достигла европейских стандартов**. Кроме общей низкой эффективности предпринимательской экономики, 22% предприятий этого сектора отечественной экономики имеют нулевой производственный результат. Это означает, что **половина предпринимательской экономики, по крайней мере – официально ничего не производит**.

В 2001 году фактически производили товары, выполняли работы и услуги – 174,8 тыс. малых предприятий (74,8% от общего числа). Объем их продукции в денежном выражении составил – 23,3 млрд.грн. или 7,3% от общего объема производства в экономике Украины [3].

Динамика производственной деятельности и официального учета малого предпринимательства по отраслям экономики к 2002 году характеризуется такими показателями (см. табл. 2)

Прибыль имели 61,9% малых предприятий. Она равна 3612,0 млн.грн., а убытки 38,1% малых предприятий выразились в сумме 3706,7 млн.грн. То есть **убытки малых предприятий превысили их прибыльность на 94,7 млн.грн.**

Суперпроизводительная деятельность аномальных предприятий, в которых на одного штатного работника приходится 103 части процентного объема продукции, объясняется оттоком прибыли крупных предприятий в теневой результат малых предприятий аномального типа, который поступает за счет дивидендов миллионов акционеров или «материальной помощи» отдельным лицам.

Основной вид деятельности аномальных предприятий – **оптовая торговля** всевозможными товарами, которая в 2001 году составила 63% их «производства» плюс посредническая деятельность, а также **операции с недвижимостью** и сдачи ее в наем. Так, например, в 2001 году некое **261-ое предприятие**, занимающееся оптовой торговлей, произвело торговых услуг более чем на 8 миллионов грн. на одного штатного сотрудника. На 88 предприятиях, торгующих топливом, стоимость услуг на одного занятого – в пределах от нескольких сотен тысяч до десятков миллионов грн. Такого рода финансовая карусель открывает возможность для сокрытия доходов бесчисленному множеству предприятий малого бизнеса [5].

Этому способствует правовая и моральная недобросовестность большого числа предпринимателей, уклоняющихся от регистрации и учета своей деятельности.

Как свидетельствует статистика, к численности работников на микро- и малых предприятиях следует добавить около миллиона человек, работающих без оформления юридического лица. Это составляет в итоге 60% всех занятых в сфере предпринимательства. Одна треть продукции домашних хозяйств тоже идет на рынок – значит треть «подсобников» тоже предпринимательствует.

Конечно, этот феномен украинского рынка, питающий нарушения «правил игры» со стороны власти, связан с обманом владельцев акций, подрывом развития фондового рынка, дестабилизацией экономического роста предпринимательства, разрушением рыночной среды и откровенным пренебрежением ответственностью перед обществом. В результате формируется неэффективная структура спроса. Он становится неполноценным, «разорванным». Только там, где существует равномерная дифференциация доходов, образуется гармоничный, планомерно нарастающий спрос, который содействует появлению новых производств и полноценного малого предпринимательства.

Кроме того, неэффективность **легального** малого предпринимательства связана с отсутствием финансовой ресурсной базы и опыта работы, слабо развитой рыночной и **информационной инфра-**

**структуры.** Экономическая слабость массового предпринимательства – в деформации распределения доходов в стране.

Анализ перспектив развития малого предпринимательства указывает на необходимость новых, современных подходов к разработке эффективного государственного механизма мониторинга и аудита деятельности малого предпринимательства, а также научной программы его поддержки.

Последовательная и целенаправленная деятельность государства и органов местной власти в этом направлении позволит вывести малое предпринимательство на качественно новый уровень, обеспечивающий его устойчивый рост и эффективность.

**Литература**

1. Варналії З.С. Мале підприємство: основи теорії і практики. Т-во "Знання" – К.: 2001. – 277 с.

2. Государственный комитет статистики. Главное статуправление в АРК. "Діяльність підприємств малого бізнесу АРК у 2001р. 16.09.2002; №09-08/130. – С. 8.

3. Крючкова И. Малый и средний бизнес в Украине: взгляд сквозь призму цифр. Институт экономического прогнозирования НАН Украины. // Зеркало недели. – № 40. – С.7.

4. Государственный комитет статистики. Источник тот же. – С. 4.

5. Крючкова И. Тот же источник. – С. 7.

6. Узунов В. В. Малое предпринимательство: проблема государственной поддержки. // Культура народов Причерноморья. – Симферополь. 2002.

7. Узунов В. Н. Розвиток підприємництва на сучасному етапі. – Симферополь: Таврія, 2001. – 305 с.

8. Варналії З. С. Основи підприємництва. Навч. Посіб. "Знання". – К.: 2002. – 239 с.

**Таблица 1.** Эффективность различных по масштабам деятельности предприятий бизнеса в свете отдельных объемных показателей (%)

Группы предприятий	Кол-во предприятий		Объем производственной продукции		Среднесписочная численность штатных работников	
	2000	2001	2000	2001	2000	2001
Микро- - от 0 до 5 человек	53,6	54,8	2,0	2,2	2,22	2,52
Малые – от 6 до 50 человек	33,7	34,1	10,0	11,5	13,74	16,07
Средние – от 51 до 250 человек	9,8	8,6	15,5	15,5	27,95	27,30
<b>ВСЕГО МСБ:</b>	<b>97,2</b>	<b>97,5</b>	<b>27,5</b>	<b>29,1</b>	<b>43,9</b>	<b>45,9</b>
Большие от 251 человека и выше	2,7	2,2	67,8	63,6	56,04	54,03
«Аномальные» предприятия	0,2	0,3	4,7	7,2	0,05	0,07

**Таблица 2.** Итоги производственной деятельности малого предпринимательства по отраслям экономики Украины (на 1.01.2002 г).

Отрасли экономики	1996		1997		1998		1999		2000		2001	
	Кол-во	%	Кол-во	Кол-во	%	%	Кол-во	%	Кол-во	%	Кол-во	%
<b>Всего</b>	96270	100,0	136238	197127	100,0	100,0	173404	100,0	217930	100	233607	100
<b>В т.ч.</b>												
- промышленность	13547	14,1	19126	27103	13,7	14,0	23456	13,5	29658	13,6	37652	16,1
- сельское хозяйство	764	0,8	1264	4587	2,3	0,9	3465	2,0	5884	2,7	10137	4,4
- транспорт	1814	1,9	2662	4056	2,1	2,0	3274	1,9	4794	2,2	8483	4,4
- связь	228	0,2	436	703	0,4	0,3	579	0,3	917	0,5	993	0,4
- строительство	11388	11,8	14234	19258	9,8	10,4	17293	10,0	20267	9,3	18323	8,4
- торговля и общественное питание	47743	49,6	69990	97876	49,7	51,4	87202	50,3	108965	50	100248	42,9

## Малое предпринимательство в статистике новой экономики Украины

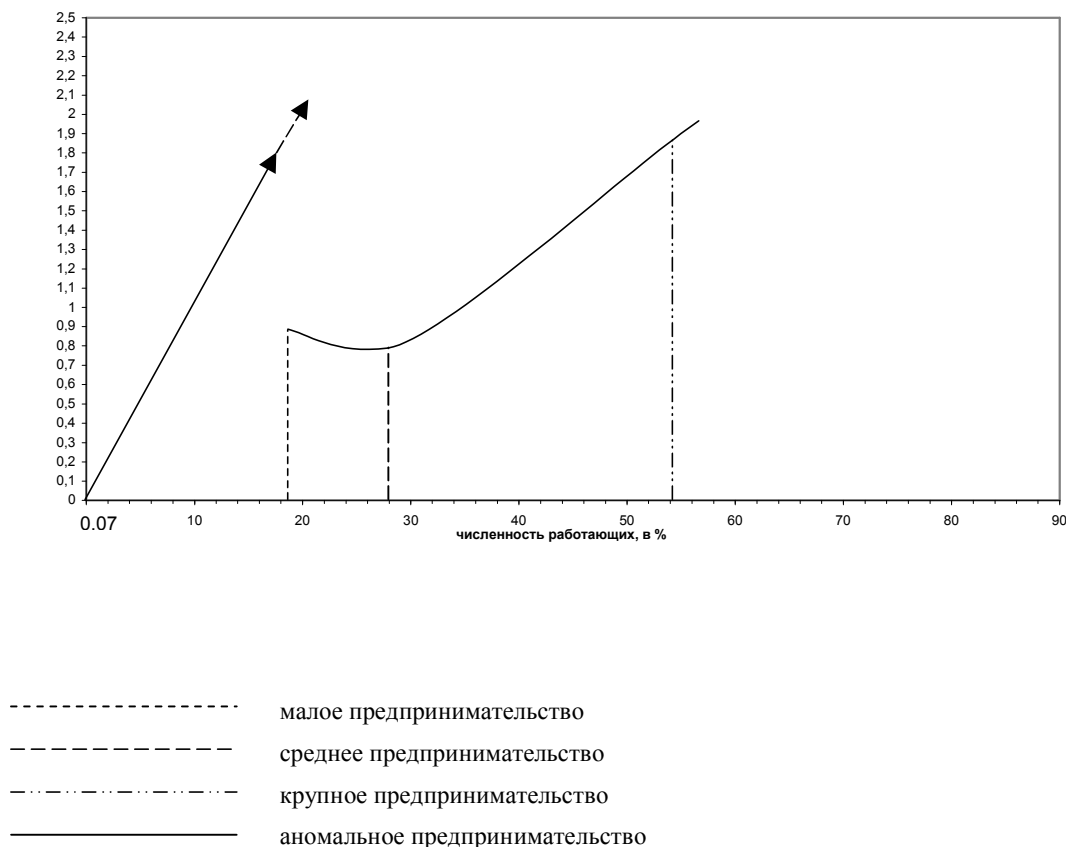


Рис 1. Динамика эффективности предпринимательской деятельности в Украине.

Узунов В.Н.

### НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ФАЗА ВОСПРОИЗВОДСТВЕННОГО ЦИКЛА В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Развитие мирового хозяйства прошедшего столетия убедительно свидетельствует о глубоких качественных изменениях, которые происходят в системе современных экономических отношений.

Для экономических исследований всех направлений принципиально важным в настоящее время становится изучение влияния этих трансформаций на механизм производственных процессов в предпринимательской деятельности. К таким важнейшим переменам в предпринимательстве, по-нашему мнению, следует отнести изменения структуры традиционного цикла расширенного воспроизводства, коснувшейся всей системы экономических отношений рыночного хозяйства. Суть ее в том, что на основании достижений научно-технического прогресса, роста и совершенствования производительных сил и технологической организации общественного производства появилась настоятельная необходимость введения в предпринимательстве новой фазы воспроизводственного цикла – научно-технологической подготовки, обеспечивающей разработку информационно-интеллектуальной модели производства и взаимодействие всех элементов его структуры в экономическом процессе [1]. (См. рис.1)

Введение фазы научно-технологической подготовки обусловлено с одной стороны особенностями экономического процесса в предпринимательской деятельности, с другой – потребностями экономической жизнедеятельности современного общества.

Действительно, фаза научно-технологической подготовки позволяет в складывающемся хозяйственном механизме наладить динамичное взаимодействие с целевыми ориентирами этого воспроизводства, заключенными в фазе потребления.

Именно отладка такого взаимодействия будет основой реальных расчетов высокоэффективного результата хозяйствования [2].

Конечно, осуществление расширенного воспроизводства по такому пути в предпринимательской экономике требует немало времени, дополнительных затрат и мобилизации человеческого капитала предпринимателя.

Построение идентификационной модели организации мероприятий по подготовке производства, организация производственного процесса, системы распределения и обмена обеспечивают устойчивую обратную связь между производителем и потребителем.