

УДК 338. 658.

Й.С. Ситник

Національний університет "Львівська політехніка"

ДІЯЛЬНІСТЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛИХ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР У ЛЬВІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

© Ситник Й.С., 2001

Досліджено особливості становлення та розвитку малих підприємств Львівської області з врахуванням територіальних та галузевих аспектів. Розглянуто перспективи розвитку малих підприємницьких структур у напрямку регіональної інтеграції та галузевої кооперації, зазначено переваги таких форм співпраці.

Is investigated features of becoming and development of the small enterprises of the Lviv region, with allowance for of territorial and branch aspects. Is considered perspectives of development of small enterprise structures in a direction of regional integration and branch cooperation, is indicated advantages of such forms of cooperation.

Мале підприємництво у Львівській області та в Україні розвивається недостатньо інтенсивно, відстає за конкурентоспроможністю та ступенем розвитку від інших країн з перехідною економікою, і ще не заповнює споживчі ніші на безліч товарів і послуг, які вимушено замінюються імпортними.

В області на початок 1999 року налічувалось 10 604 діючих малих підприємств, тобто на тисячу мешканців регіону їх припадає в середньому по 4. Темпи зростання кількості малих підприємств регіону не характеризуються сталою динамікою, а залежать від рівня розгортання ринкових реформ в країні (табл. 1). Започаткування курсу на демократичні перетворення та ринкову економіку в Україні спонукало багато громадян проявити себе у власній справі та бути незалежними від урядового гаманця. Характерним було наростання темпів розвитку малих підприємств, кількість яких у 1993 році порівняно з 1991 роком збільшилась у 4,8 раза.

Таблиця 1

Динаміка зміни кількості малих підприємств за галузями у 1991–1998 рр.

Малі підприємства	Роки							
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Разом</i>	959	3469	4607	4880	5940	8267	10903	10604
темп росту, %	–	361,7	132,8	105,9	121,7	139,2	131,9	97,3
темп приросту, %	–	+261,7	+32,8	+5,9	+21,7	+39,2	+31,9	-2,7
У тому числі								
<i>Промисловість</i>	182	556	570	545	1041	793	1473	1679
темп росту, %	–	305,5	102,5	95,6	191,0	76,2	185,7	113,9
темп приросту, %	–	+205,5	+2,5	-4,4	+91,0	-23,8	+55,7	13,9
<i>Будівництво</i>	169	309	386	371	541	191	719	712
темп росту, %	–	182,8	124,9	96,1	145,8	35,3	376,4	99,0
темп приросту, %	–	+82,8	+24,9	-3,9	+45,8	-64,7	+276,4	-1,0

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Торгівля і громадське харчування</i>	118	1268	2093	1796	2672	4837	5923	5884
темп росту, %	–	1074,6	165,1	85,8	148,8	181,0	122,5	99,3
темп приросту, %	–	+974,6	+65,1	-14,2	+48,8	+81,0	+22,5	-0,7
<i>Побутове обслуговування населення</i>	43	506	742	393	689	438	876	572
темп росту, %	–	1174,4	146,9	53,0	175,3	68,6	200,0	65,3
темп приросту, %	–	+1074,4	+46,9	-47,0	+75,3	-31,4	+100,0	-34,7
<i>Наукові організації</i>	176	322	229	190	178	125	295	217
темп росту, %	–	182,9	71,1	83,0	93,7	70,2	236,0	73,7
темп приросту, %	–	+82,9	-28,9	-17,0	-6,3	-29,8	+136,0	-26,4
<i>Інші</i>	271	509	587	1585	819	1883	1617	1540
темп росту, %	–	187,8	115,3	270,0	51,7	229,9	85,9	95,2
темп приросту, %	–	+87,8	+15,3	+170,0	-48,3	+129,9	-14,1	-4,8

Сприяли бурхливому розвитку малих підприємств постанови уряду щодо перереєстрації підприємницьких структур на початок 1992 року, зміни в оподаткуванні прибутків малих форм господарювання, що надавали значні пільги малим підприємствам. Високі темпи росту кількості малих підприємств були зафіксовані одночасно в різних галузях економіки Львівщини. Водночас домінували підприємства промисловості, будівництва, науки та торгівлі.

Лібералізація економіки, високі темпи зростання цін на сировину, енергоресурси, згорання реформ, загострення платіжної кризи, недалекоглядна податкова політика держави підірвала мотивацію потенційних підприємців щодо створення власної справи у 1994–1995 рр. У цей період з'являються ознаки істотного розходження між кількістю зареєстрованих і діючих підприємницьких структур, приблизно у чотири рази знижуються темпи зростання кількості малих підприємств. Малі форми господарювання зіткнулися із нестабільним законодавством, бюрократизмом і свавіллям чиновницького апарату у повсякденній діяльності, галопуючою інфляцією та кримінальним світом тощо.

Протягом 1996–1997 рр. чисельність діючих малих підприємств збільшилась у 1,8 раза порівняно з попереднім періодом, проте темпи зростання відрізнялися залежно від конкретної галузі економіки. Так, найбільший приріст відбувся у галузі торгівлі та громадського харчування, де вже у 1996 р. їх кількість збільшилась на 80 % відносно 1995 р., у промисловості та будівництві відповідно на 40 і 30 %, але у порівнянні 1997 р. до 1995 р. Домінуючою тенденцією того часу стала поступова концентрація малих підприємств у сферах швидкої окупності капіталу, де не потрібно значних матеріальних активів та додаткових інвестицій для підтримки життєдіяльності справи.

В територіальному розрізі Львівщини малі форми господарювання розвиваються вкрай нерівномірно. Це підштовхнуло до їх групування за рівнем розвитку, а саме, кількістю підприємств на тисячу мешканців. Таких груп визначено п'ять. Майже 2/3 малих підприємств сконцентровано у м. Львові (58,6 %), у містах обласного підпорядкування – 12,8 %, індустріальні, віддалені та прилеглі райони становлять майже однакову питому вагу кількості підприємств, відповідно 10,2; 9,6 та 8,7 %, хоч на їх теренах проживає відповідно 19,6; 26,1 та 14,2 % населення області.

Кількісний критерій оцінки суб'єктів господарювання у розрізі районів і міст не дає точної оцінки стану розвитку малого підприємництва в регіоні. Тому важливо порівняти, поряд з кількісними, ще й якісні показники груп районів та міст.

Аналіз показників про виручку від реалізації продукції, робіт та послуг, балансовий прибуток, обсяг виробленої продукції, середньомісячну заробітну плату одного штатного працівника, розраховані в середньому на одне мале підприємство, свідчить про значне відставання віддалених та індустріальних районів у рівні розвитку МФГ. Вони займають переважно 5 та 4 місце серед аналізованих груп (табл. 2).

Таблиця 2

Показники, що характеризують стан сектора МФГ у розрізі міст та районів Львівської області

Показник	Львівщина	Львів	Міста ¹	Віддалені ²	Індустріальні ³	Прилеглі ⁴
Виручка (валовий дохід) від реалізації продукції, робіт та послуг, у середньому на одне підприємство, тис. грн.	153,1	182,31	127,03	94,74	80,85	139,12
Фінансовий результат від реалізації продукції в середньому на одне підприємство, грн.	3959	55251	26443	7654	1445	31302
Затрати на виробництво продукції, робіт, послуг у середньому на одне підприємство, тис. грн.	113,8	136,4 1	94,1 3	70,3 4	59,3 5	100,0 2
Чисельність штатних працівників у середньому на одне підприємство, осіб	6–7	6–7	6–7	7	6	6
Кількість малих підприємств на 1000 осіб населення	4,0	7,81	4,42	1,45	1,94	2,43

Примітка: 1) міста — Борислав, Дрогобич, Самбір, Стрий, Трускавець; 2) віддалені райони — Бродівський, Дрогобицький, Городоцький, Мостиський, Перемишлянський, Радеківський, Самбірський, Сокальський, Старосамбірський, Турківський 3) індустріальні райони — Жидачівський, Кам'янка-Бузький, Буський, Миколаївський, Сколівський, Стрийський, Яворівський; 4) прилеглі райони — Жовківський, Пустомитівський, Золочівський та м. Червоноград.

Лідерство за рівнем розвитку м. Львова та міст обласного підпорядкування є незаперечним, зокрема, виручка від реалізації продукції у віддалених районах у 1,9 раза менша, ніж в обласному центрі та у 1,6 раза менша, ніж в середньому по області, для індустріальних районів цей показник менший відповідно у 2,2 та 1,9 раза. За кількістю малих підприємств на тисячу мешканців відставання цих груп районів ще більше, відповідно у 5,5 та 4,1 раза менше від аналогічного показника м. Львова та у 4,1 та 2,1 раза менше від середнього рівня області.

Нерівномірний локальний розвиток МФГ зумовлений різними територіальними умовами і особливостями районів та міст області: економічним потенціалом, спеціалізацією, рівнем інвестиційної привабливості, ресурсним забезпеченням, наявністю та віддаленістю ринків збуту, платоспроможним попитом, розвитком ринкової інфраструктури, прикордонним співробітництвом, сприйняттям мешканцями суті ринкової трансформації суспільства,

відносинами між підприємницькими структурами та органами місцевого самоврядування, професійною спроможністю та прагненням адміністративного апарату всіляко сприяти розвитку підприємництва.

До вже названих чинників розвитку малого підприємництва слід додати брак основного і обігового капіталу, неможливість придбання доступних кредитів (табл. 3) тощо. Як свідчать статистичні дані, половину всіх активів МП становлять позичені кошти, з яких домінує кредиторська заборгованість. Наявність власних оборотних коштів на кінець 1998 року зменшилась у 38 разів порівняно з аналогічним періодом попереднього року. Роль кредитної системи у формуванні грошових потоків малих підприємств мінімальна, сума довго- і короткострокових кредитів коливається в межах 5–10 % від позичених коштів, і має тенденцію до зменшення. Для прикладу, у Великобританії основним джерелом коштів для малих підприємств є банки – 73 % [1].

Таблиця 3

Джерела коштів малих підприємств, %

Показники	Роки			
	1997		1998	
	на початок року	на кінець року	на початок року	на кінець року
Загальна сума всіх активів	100	100	100	100
У тому числі власні кошти підприємства	51,1	44,2	58,7	50,2
З них статутний фонд	*	: *	27,9	27,5
нерозподілений прибуток:				
– минулих років	*	*	2,0	1,0
– звітного року	*	*	*	2,2
Наявність власних оборотних коштів	*	11,4	5,9	0,3
Позичені кошти	48,9	55,8	39,5	46,9
З них				
довготермінові кредити	1,6	2,2	1,4	2,7
короткотермінові кредити	4,9	8,2	2,8	3,6
кредиторська заборгованість	91,9	88,2	35,4	40,7

Не менш важливими чинниками розвитку МП є й інші недоліки – брак виробничих і складських приміщень, неможливість придбання недорогого обладнання, відсутність ринкової інфраструктури, стійких зв'язків з постачальниками сировини та матеріалів тощо.

Зважаючи на проблеми глобалізації, які порушуються в економічній літературі, малі підприємства повинні завчасно вловлювати не тільки загальноукраїнські, а й світові тенденції розвитку і відповідати на них інноваційними рішеннями.

Отже, малі форми господарювання мають гостру потребу в об'єднанні своїх зусиль для вирішення господарських завдань. До напрямків таких об'єднавчих рухів, на нашу думку, можна зарахувати регіональну інтеграцію та галузеву кооперацію у секторі малого підприємництва.

Кооперація та інтеграція з підприємствами регіону, які відрізняються високими темпами економічного росту, насамперед у галузі наукових досліджень і розробок загального характеру, дала б змогу малим підприємствам активніше брати участь в підтримці і нарощуванні технологічного прогресу в регіоні.

Використання потенційних можливостей регіонального інтегрування та кооперації малих форм господарювання матиме як внутрішньофірмовий, так і загальноекономічний ефект.

Зважаючи на те, що будь-яка інтеграція та кооперація мають важливі родові переваги і недоліки, які слід враховувати, приймаючи те чи інше управлінське рішення, особливу увагу потрібно звертати на значення цих переваг і недоліків залежно від характеру конкретної галузі(галузей), регіону.

Для визначення стратегічно необхідного масштабу інтеграції та кооперації для МФГ необхідно збалансувати економічні й адміністративні вигоди від різних їх форм з економічними та адміністративними витратами. Таке збалансування так само, як і конкретні витрати й прибутки самі по собі, значно відрізнятимуться залежно від конкретної стратегічної ситуації підприємства [2, с. 304].

Вигодою регіональної інтеграції може бути досягнення економії або заощадження витрат, у процесі координування виробництва, обсягу збуту, закупок, контролю, маркетингу тощо.

Економія на координуванні. Витрати на планування виробничої програми, координуючі операції та реакцію на можливі надзвичайні випадки в процесі господарської діяльності можна зменшити при інтегрованості підприємств. Постійні зміни уподобань споживачів, замовників або впровадження нових енергозберігаючих технологій також легше і швидше координувати в рамках інтегрованих підприємств. Відповідна економія на контролі може зменшувати простой, значні потреби в складських запасах, в контролюючому персоналі тощо.

Економія на інформації. Інтегрування підприємств значно зменшить потребу в збиранні, обробці та аналізі інформації про ринок кожним окремо взятим учасником процесу інтеграції, і отже, зменшаться сукупні витрати на одержання інформації. Питання маркетингового дослідження ринку та прогнозування пропозиції, попиту і цін є дуже болючим і навіть визначальним у сьогоднішній неінтегрованій діяльності малих форм господарювання. Тобто інтеграція дасть змогу господарюючій структурі отримати надійну, оперативну і точну інформацію про становище на ринку та про всі сегменти інтегрованої мережі.

Економія на ринкових операціях. Внаслідок інтеграційних процесів МП зможуть заощадити витрати на ціноутворення, збут, затяжні переговори та укладення угод на ринку. Частково зникне погребя у комплектуванні громіздких служб збуту, маркетингу, постачання та юридичних. До мінімуму знизяться витрати на маркетинг та рекламу.

Важливим напрямком інтеграції МФГ, на думку автора, повинна стати міжгалузева інтеграція або інтеграція підприємств, що функціонують у різних сферах діяльності і виробляють різні товари та послуги. Основною перевагою міжгалузевої інтеграції МФГ повинно стати пом'якшення або цілковите усунення залежності від зміни становища в будь-якій галузі економіки чи сегменті ринку. Такий вид інтеграції забезпечує усі вищезгадані види економії, і водночас зберігає повну господарську самостійність МФГ.

Іншим варіантом вирішення проблем є розвиток різноманітних форм кооперації. Мова йде про товариства взаємного кредитування; збутові і постачальницькі організації; спільне використання виробничих площ, складських приміщень, транспорту, інших видів інфраструктури. Не втрачаючи господарської самостійності і свободи прийняття управлінських рішень, з'являється можливість економити на купівлі та експлуатації обладнання та інвентаря загального користування, оренди приміщень, комунікаційних систем тощо.

Ефективнішими стануть державні заходи, які сьогодні здебільшого не доходять до “адресата” через розпорошеність, організаційну неструктурованість підприємницьких структур.

Не менш важливий чинник – посилення “переговорної сили” підприємців з комерційними організаціями, інфраструктурними підприємствами (газового господарства, електро- і водопостачання, що обслуговують систему каналізації), банками, великими промисловими підприємствами, постачальниками сировини і матеріалів тощо.

Як свідчить досвід світового господарювання, кооперовані МП нерідко стають об’єктом зацікавлення для іноземних інвесторів, особливо тих, котрі співпрацюють з великомасштабним виробництвом, що дає змогу часто виводити МФГ на випуск експортної продукції.

Кооперація малих підприємств різного профілю стане дійовою стратегією зниження ризиків зовнішньоторгових угод.

1. *Small Business and Banks – An Interbank Comparison, The Forum of Private Business.* – 1989. 2. Майкл Е. Портер. *Стратегія конкуренції.* – К., 1997. 3. Статистичний збірник “Львівська область за 1998 рік”. Держкомстат України. – Львів, 1999. 4. “Малий бізнес у Львівській області за 1998 рік”. Держкомстат України. – Львів, 1999. 5. “Малий бізнес у Львівській області за 1997 рік”. Держкомстат України. – Львів, 1998.

УДК 330

Ю.І. Стадницький, А.Г. Загородній

Національний університет “Львівська політехніка”

ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ОПТИМАЛЬНОГО МАКРОРОЗТАШУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

© Стадницький Ю.І., Загородній А.Г., 2001

Економічно обґрунтовано оптимальне розташування підприємства галузі обробної промисловості, що є передумовою рентабельності виробництва і успішної конкурентної позиції на ринку.

The article is devoted to an estimation and economic substantiation of optimum accommodation of the enterprise of an industry on processing, that is the precondition of profitable production and successful competitive item in the market.

Першою реальною спробою кількісно сформулювати задачу щодо розташування підприємств і знайти відповідний алгоритм її розв’язання було розроблення так званої відкритої моделі транспортної задачі лінійного програмування. На початку 1960 р. було запропоновано формулювання задачі, яке дало змогу обґрунтувати теоретичні засади конкретних розрахунків. Ось це формулювання.

Відома потреба щодо певного продукту в територіальному розрізі. Відомі також точки, в яких знаходяться або можуть бути збудовані підприємства, що роблять цей продукт. У