

сированной системы показателей: Пер. с англ. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. — 304 с.

5. *Селиванов С. Г., Анферов М. А.* Моделирование технологической подготовки производства в машиностроении. — Уфа: Гилем, 1999. — 271 с.

Стаття надійшла до редакції 25.01.2008.

УДК: 334.012.64:334.012.63

Н. В. Карпенко, канд. екон. наук, доцент,
Полтавський університет
споживчої кооперації України

МОЖЛИВОСТІ ТА БАР'ЄРИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто можливості на загрози, а також сильні та слабкі сторони розвитку малого та середнього бізнесу в Україні, визначення яких дозволить у подальшому підвищити рівень конкурентоспроможність сектора.

Ключові слова: малий та середній бізнес (МСБ), потенціал розвитку МСБ, підприємницьке середовище, можливості розвитку, загрози розвитку, сильні та слабкі сторони.

Розвиток малого та середнього бізнесу (МСБ) в Україні набуває прискорених темпів, про що свідчать дані Державного комітету статистики та результати наукових досліджень. Безумовним є те, що МСБ сьогодні постає одним із провідних секторів розвитку економіки України, дієвим інструментом вирішення значної низки соціальних питань.

Розвитку МСБ в Україні присвятили свої роботи видатні науковці, серед яких З. Варналій, В. Кредісов, Д. Ляпін, В. Шпак, Т. Говорушко, О. Тимченко та багато інших. Саме в цих роботах розглядаються констатуючі положення розвитку сектору в Україні, загальні показники щодо кількості малих підприємств, відносної зайнятості та відносного виробництва продукції. Попередні роботи автора також направлені на вивчення цих та інших питань, що пов'язані з проблемами розвитку малого та середнього бізнесу в Україні.

Не вирішена раніше частина загальної проблеми. Разом з цим потребують відповідної уваги саме ті аспекти, що висвітлюють як позитивні, так і негативні фактори впливу на розвиток МСБ. А дослідити їх вплив доцільно через оцінку потенціалу розвитку сектору. Даному дослідженню автора передувала робота, що висвітлювала теоретичну сутність та методологічну послідовність оцінки потенціалу розвитку МСБ.

Мета даної роботи полягає у визначенні основних можливостей і загроз, сильних і слабких сторін, що формують чи стримують процес розвитку МСБ за методикою оцінки потенціалу.

Як розглядалося у попередніх публікаціях автора, методологічна послідовність оцінки потенціалу розвитку МСБ, утримує кілька варіативних підходів до її визначення. Для оцінки потенціалу розвитку МСБ в Україні за період 2002—2006 рр. необхідно врахувати що:

1) у процесі здійснення розрахунків необхідно збору та обробити великий масив статистичної і оперативної інформації;

2) існують значні територіальні відмінності у розвитку МСБ, які необхідно враховувати в ході дослідження;

3) найдоцільніше здійснювати дослідження та розрахунки за спрощеною методикою, сутність якої розглядалась у попередніх публікаціях автора.

Основними позиціями, за якими здійснюється оцінка, є такі:

1) стан підприємницького середовища за оцінкою респондентів;

2) бар'єри макросередовища, що обмежують розвиток МСБ, за оцінкою респондентів;

3) визначення можливостей і загроз розвитку сектору МСБ в Україні;

4) аналіз внутрішнього потенціалу розвитку підприємств МСБ;

5) визначення сильних та слабких сторін розвитку сектору МСБ;

6) комплексна оцінка потенціалу сектору та можливих перспектив його розвитку за допомогою SWOT-аналізу.

З метою оцінки стану та потенціалу розвитку МСБ в Україні автором були використані такі наукові розробки: дослідницький Проект БІЗПРО «Малі та середні підприємства в Україні: показники діяльності та стратегії розвитку», реалізовані дослідницькими компаніями України за підтримки Агентства США з міжнародного розвитку (USAID) (БІЗПРО 2004, БІЗПРО 2005) [1, 2]; Проект «Розвиток підприємництва в Україні», здійснений Між-

народною Фінансовою корпорацією (ІРС) за фінансової підтримки Європейської комісії [3]; регіональний Проект «Бізнес на Дніпропетровщині: стан, проблеми, умови розвитку», упроваджений Управлінням із питань підприємництва Дніпропетровської облдержадміністрації (Дніпро 2005, Дніпро 2006) [4, 5], та незалежне соціологічне опитування, проведене спеціалістами Полтавського університету споживчої кооперації України у вересні-грудні 2006 р. за підтримки обласної спілки підприємців Полтавщини (Полтава 2006).

Проекти, що були використані для оцінки потенціалу, в більшій мірі утримували інформацію щодо стану макросередовища та регуляторної політики уряду в напрямі підтримки та розвитку сектора. Для оцінки стану внутрішнього розвитку сектора були використані результати опитувань, які проводилися незалежними експертами по регіонах України, а також дані Державного комітету статистики.

Наведені в роботі висновки були сформульовані автором на підставі глибокого аналізу визначених дослідницьких проектів і містять узагальнену по Україні інформацію щодо поглядів керівників підприємств на стан, сутність проблеми та перспективи розвитку МСБ.

Одним із основних показників, що характеризують тенденції розвитку МСБ, є динаміка зміни кількості суб'єктів підприємницької діяльності, середньої чисельності зайнятих працівників, а також обсягів реалізованої продукції (табл. 1).

Таблиця 1

**ОСНОВНІ ПОКАЗНИКИ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ
МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ ЗА 2004—2006 рр.**

Показники	Роки			2006 р. у % до 2004 р.
	2004	2005	2006	
Кількість суб'єктів бізнесу на 10 тис наявного населення	438,0	478,0	496,0	113,2
у % до попереднього року	0	109,1	103,8	×
Середня кількість зайнятих працівників, тис ос.	5 263,3	5 277,6	5 322,1	101,1

Закінчення табл. 1

Показники	Роки			2006 р. у % до 2004 р.
	2004	2005	2006	
у % до попереднього року	0	100,3	100,8	×
Обсяг реалізованої продукції, млн грн	151 261,5	177 860,3	212 307,0	140,4
у % до попереднього року	0	117,6	119,4	×

* Розраховано за даними Державного комітету статистики

Відповідно до даних Державного комітету статистики в період 2004—2006 рр. незмінною до попередніх періодів залишається тенденція щодо збільшення кількості суб'єктів підприємницької діяльності, темпи зростання яких у 2006 р. порівняно з 2004 р. становили 13,2 %. Приріст кількості працюючих на підприємствах МСБ за 2006 р. відносно 2004 р. становив 1,1 %, що свідчить про позитивні тенденції процесу формування та розвитку сектора. На визначених підприємствах за участі зростаючої кількості працюючих за 2004—2006 рр. значно збільшилися обсяги реалізованої продукції, темп зростання яких становив відповідно 40,4 %. Ці та інші статистичні дані свідчать про певні позитивні зміни у стані розвитку підприємницької діяльності в секторі МСБ України.

Оцінка підприємницького середовища здійснювалася з погляду на її сприятливість для ведення бізнесу (табл. 2).

Таблиця 2

**ОЦІНКА ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕРЕДОВИЩА
З ПОГЛЯДУ ПІДПРИЄМСТВ МСБ [1, 2, 4]**

Оцінка підприємницького середовища	Назва проекту			
	БІЗПРО 2004	БІЗПРО 2005	Полтава 2006	Дніпро 2006
Несприятливе	22,2	26,2	21,4	28,4
Скоріше несприятливе	23,5	27,1	26,7	
Наскільки сприятливе, настільки й несприятливе	32,4	30,4	29,8	19,9
Скоріше сприятливе	17,2	12,1	18,4	46,8
Сприятливе	4,7	4,2	3,7	4,0

Загальна позиція респондентів щодо його сприятливості в ході опитувань за різними проектами коливається в межах 16—23 %. Водночас вдвічі більше респондентів — 43,3...45,7 % (сума визначень «несприятливе» та «скоріше несприятливе») визнали його несприятливим.

Причинами негативних умов ведення бізнесу були визначені: часті зміни законодавства, корупція всередині відомств, відсутність дієвих механізмів захисту прав суб'єктів підприємницької діяльності.

Основною проблемою, що стримувала розвиток МСБ в Україні у 2004—2005 рр., за визначенням респондентів, була політична ситуація [2, 3]. Разом з цим, останні дослідження, які проводилися у Східному та Центральному регіонах, визначають вагомою перешкодою розвитку бізнесу саме макроекономічну ситуацію (табл. 3).

Таблиця 3

ОСНОВНІ ПЕРЕШКОДИ ДЛЯ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ, % [3, 5]

Причини, що стримують розвиток бізнесу	Назва проекту		
	IPC 2005	Полтава 2006	Дніпро 2006
Загальна політична ситуація	75,0	50,0	21,9
Регуляторні процедури	61,0	50,0	43,3
Макроекономічна ситуація	60,0	67,0	61,2
Втручання влади в бізнес	50,0	16,7	35,8
Інфраструктура	39,0	33,3	—
Кримінальний тиск	36,0	16,7	28,1

Близько 2/3 підприємців визнали загрозливою проблему системи адміністрування податків і рівня оподаткування. Причому, основними бар'єрами розвитку з боку податкової системи є такі: механізм оподаткування, рівень податку, інституційні аспекти. Основна проблема полягає у частих змінах і доповненнях, які вносяться у податкове законодавство.

Результати досліджень і опитувань респондентів свідчили про зв'язок між частими змінами у законодавстві та складністю податкової системи. 85 % респондентів визначили нестабільність законодавства перешкодою для розвитку МСБ [3, с. 27].

Досить серйозним бар'єром, який стримує розвиток підприємницького середовища в Україні, є регуляторні процедури, серед яких найбільш складними були визначені такі: перевірка контрольними органами, дозвільна система, ліцензування тощо [2 — 5].

Проблему формування позитивного підприємницького середовища в Україні посилює недостатня ефективність судової системи. На думку підприємців Дніпропетровщини, незахищеність підприємств МСБ від бюрократії та бездіяльності судової системи посідає третє місце у рейтингу перешкод розвитку бізнесу після податкової системи та існуючих економічних проблем у країні [4, с. 10].

Важливим чинником зміцнення позицій МСБ на сьогодні є консолідованість їх зусиль, спрямованих на сприяння підприємницькій діяльності та соціально-економічному розвитку територій у цілому. За результатами дослідження у 2006 р. підприємці відзначили важливість даного чинника: 42,2 % опитаних вважають, що консолідація підприємців у громадські об'єднання та галузеві спілки є бажаною, кожен десятий упевнений, що вона є вкрай необхідною [5, с. 37].

Водночас, виявляючи позитивне ставлення до членства у громадських об'єднаннях і галузевих спілках, на практиці підприємці не часто зазначають реальний факт такого членства. Однією з причин такого стану справ є те, що не завжди підприємці (особливо це стосується приватних підприємців і представників малого бізнесу) є достатньо обізнаними у питаннях діяльності професійних об'єднань підприємців.

Цими та іншими питаннями щодо підтримки та розвитку МСБ в Україні займаються відповідні політичні й економічні інститути. Вони формуються як державні, соціальні та наукові структури, що займаються підтримкою розвитку сектора МСБ в Україні. До найбільш активних і дієвих відносяться Державний Комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва, Рада підприємців при Кабінеті Міністрів України, Інститут конкурентного суспільства, аналітичний центр «Академія» тощо. Їх політику на місцях впроваджують відповідні підрозділи та громадські організації. Основне завдання, яке вони виконують, полягає у формуванні та регулюванні відповідних заходів з боку держави щодо стабілізації та розвитку підприємницького середовища в Україні. За їх сприянням та участю вносяться відповідні корективи у законодавчу базу та систему оподаткування, формується інфраструктурне забезпечення підприємницького середовища,

здійснюються дослідження його стану, вносяться пропозиції щодо вдосконалення статистичної звітності тощо.

Загалом, оцінюючи стан розвитку МСБ в Україні, необхідно зазначити, що наведені результати досліджень як у цій, так і в попередніх роботах автора, дозволили сформулювати основні, найбільш вагомі та змістовні фактори, які створюють можливості та загрози для розвитку сектора (табл. 4).

Таблиця 4

**ЧИННИКИ, ЩО ФОРМУЮТЬ МОЖЛИВОСТІ ТА ЗАГРОЗИ
ДЛЯ РОЗВИТКУ МСБ В УКРАЇНІ**

Можливості розвитку підприємств МСБ	Загрози розвитку підприємств МСБ
Принципи регулювання економіки	Макроекономічна ситуація
Інституціональне забезпечення	Політична система
Рівень безробіття	Реформування власності та приватизація
Державна підтримка	Рівень законодавчої стабільності
Тенденції економічного розвитку МСБ	Зміни у системі оподаткування
Регіональна диференціація виробництва	Зростання рівня конкуренції великих підприємств
Гнучкість пристосування до ринкової інфраструктури	Регуляторні процеси та корупція
Розвиток конкурентного середовища	Адміністрування податків і дозволів
Система ліцензування, стандартизації та сертифікації	Недосконалість судової системи
Формування середнього класу	Недосконалість кредитної системи
Участь у громадських об'єднаннях	Ступінь впливу кримінальних структур на соціально-економічне життя суспільства

Оцінка внутрішнього потенціалу розвитку МСБ передбачає визначення стану системи управління підприємствами за чотирима основними складовими — менеджмент, маркетинг, виробнича діяльність, фінанси.

Якщо у 2005 р. [1, с. 61] керівники окремих підприємств оцінили основні компоненти системи управління за 5-бальною шкалою у межах 2,05—2,89 балів (табл. 5), то вже у 2006 р. регіо-

нальні дослідження в межах Дніпропетровської [5] та Полтавської областей визначили, що рівень системи управління на підприємствах МСБ дещо покращився.

Таблиця 5

**ОЦІНКА СТАНУ ОСНОВНИХ КОМПОНЕНТІВ
УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ**

Складові системи управління	Середня оцінка стану (за 5-бальною шкалою, де 1 — немає жодних проблем, 5 — значні проблеми)*	
	БІЗПРО 2005**	Полтава 2006***
Менеджмент	2,05	1,8
Маркетинг	2,15	2,0
Виробництво	2,50	2,5
Фінанси	2,89	3,1

* Оцінка підрховувалася для тих підприємств, які змогли визначитися зі станом у даній сфері діяльності.

** Дослідження за проектом [1, с. 61].

*** Дослідження автора.

Оцінюючи систему менеджменту на підприємствах МСБ, доцільно розглядати стан таких її складових — система планування та її рівень, управління інноваційним розвитком, кадровий потенціал, організація та оплата праці тощо.

Існуюча система планування діяльності підприємств визначається ситуацією, за якою близько 40 % керівників малих і середніх за розмірами підприємств планують обсяги реалізації продукції, а від 73,6 % до 80,4 %, в залежності від періоду та регіону дослідження, розробляють план виробництва та надання послуг.

У той же час розробкою бізнес-плану займаються близько 30 % респондентів, причому головною умовою його розробки виступає потреба підприємства у залученні коштів від інвестиційного проекту.

Результати досліджень визначили, що існує стійка тенденція: незначні за розмірами підприємства частіше відмовляються від стратегічного планування, а необхідні управлінські рішення приймають оперативно. Потреба розробляти довгострокові плани виникає тоді, коли малі та середні за розмірами підприємства переходять до розряду великих. Це явище пояснюється тим, що обмежений часовий горизонт прийняття управлінських рішень в умовах нестійкої ринкової кон'юнктури надає підприємствам МСБ значних переваг, які визначаються гнучким пристосування

до досить частих змін та умов розвитку ринку і ринкової кон'юнктури.

Важливим чинником ефективної роботи підприємств МСБ є функціонування досконалої системи управління персоналом, зокрема в питаннях кадрового забезпечення та мотивації праці. За результатами проведених регіональних досліджень більш ніж 50 % керівників підприємств Дніпропетровської області задоволені показниками укомплектованості підприємств найманим персоналом і його кваліфікаційним рівнем. А в Полтавській області тільки 1/5 респондентів позитивно оцінили рівень кваліфікації спеціалістів, що працюють на підприємствах МСБ.

Саме тому і існують розбіжності у потребі підвищення кваліфікації, отримання додаткової освіти спеціалістами визначених регіонів. Якщо у 2006 р. тільки у 13,4 % керівників підприємств МСБ Дніпропетровської області виникла потреба у підвищенні кваліфікації їх спеціалістів, то в Полтавській вона становила вже 67,3 %. А це свідчить про те, що більшість підприємств Полтавської області мають незадоволену потребу у професійній спеціалізації найманих працівників, їх високому кваліфікаційному рівні.

Таким чином, відсутність кваліфікованих працівників, що мають освіту за напрямом підготовки маркетинг, економічні знання, право, інформаційні технології, управління продажем ускладнюють роботу підприємств, що пов'язані із залученням інвестицій, стратегічним плануванням, економічною та маркетинговою діяльністю. Недосконалим також є рівень знань з правових питань.

Незважаючи на те, що подальший аналіз системи менеджменту з питань організації та оплати праці був пов'язаний із значними перешкодами щодо отримання інформації, яка переважно є комерційною таємницею, було з'ясовано, зокрема за даними Державного комітету статистики України [6, с. 45], що середньомісячна заробітна плата одного найманого працівника на підприємствах малого бізнесу у 2003—2005 рр. коливалась із 267 до 428 грн, що порівняно з усередненими показниками по Україні становить близько 50 %. Безумовно, що тут спостерігається тінізація розміру заробітної плати. Через це процеси мотивації праці дуже важко спостерігати. Середня заробітна плата власника підприємства не визначається у статистичній інформації, а наймані працівники отримують її як у легалізований, так і тінювий спосіб.

Кадрова політика, що існує на підприємствах МСБ, має серйозне протиріччя — керівники-власники бажають економити на

оплаті праці, а це, в свою чергу, стримує мотивацію висококваліфікованих працівників найматися на роботу.

У свою чергу, недостатня кількість працюючих призводить до активної участі головного менеджера у кількох виробничих чи управлінських процесах. А це і визначає причину, через яку керівники підприємств обирають спрощену систему менеджменту.

Оцінка системи маркетингу на підприємствах МСБ здійснювалася за такими складовими — обраний сегмент ринку за географічною ознакою, конкурентне середовище, інформаційно-консультаційне забезпечення діяльності.

За результатами досліджень, що були зазначені вище [1, 2], більшість підприємств, обираючи зони діяльності обмежуються обласними ринками збуту. Через незначні обсяги виробництва та обмежені фінансові можливості малі за розмірами підприємства, а їх близько 70 %, обирають локальні ринки збуту.

Серед основних причин, які стримували вихід підприємств за межі області, їх керівники назвали в першу чергу незадовільний рівень як виробничих, так і збутових потужностей (29,7 %—34,5 %); високий рівень конкуренції на ринках інших областей (14,9 %—25,5 %); а також відсутність інформації щодо стану попиту на продукцію за межами власного регіону (5,4 %—10,3 %).

Дослідження, проведені у 2005—2006 рр., визначили, що переважна більшість підприємств МСБ в Україні не мають власної роздрібною мережі [2, с. 33], так, 87,3 % підприємців Полтавської області для реалізації виробленої продукції зверталися за послугами до посередників. Причому стратегія розбудови власної роздрібною мережі є дещо більш характерною для середніх (28,9 %), ніж малих підприємств (20,2 %) [2, с. 33].

Оцінка конкурентного середовища здійснювалася через визначення рівня конкуренції на внутрішньому ринку та типології основних конкурентів за визначенням керівників малих і середніх підприємств.

Якщо на момент опитування у 2004 р. на відсутність конкурентів вказало 13,2 % опитаних, то під час дослідження 2005 року їх кількість скоротилася до 4,5 % [2, с. 34]. Найчастіше основними конкурентами на внутрішньому ринку є вітчизняні підприємства, водночас значна кількість підприємців Полтавського регіону (45,3 %) визначили серед конкурентів іноземних виробників продукції. Оцінюючи конкурентів за розміром підприємства, підприємці Полтавщини (77,3 %) визначили, що найбільш сильними конкурентами на внутрішньому ринку є великі підприємства та

корпорації. Понад 50 % респондентів визнали загальний рівень конкуренції значно високим.

Значна кількість підприємців визначила, що вони потребують інформаційно-консультаційних послуг. У процесі дослідження тільки 10,2 % опитаних визначили, що при проведенні маркетингових заходів вони зверталися до послуг професійних консалтингових фірм.

Основна причина, через яку підприємства МСБ відмовляються від консалтингових послуг, полягає у відсутності коштів.

Відповідаючи на питання про послуги, яких підприємці очікують від владних інституцій, вони вказували на потребу одержання компетентних консультацій і важливої для ведення бізнесу інформації. Таким чином, для реалізації підприємцями їх величезного потенціалу потрібні не стільки інвестиційні послуги, скільки фахові поради з питань бізнесу.

Сутність системи фінансування характеризується однією з основних відмінностей МСБ, яка, в першу чергу, передбачає використання внутрішніх джерел — доходів підприємства, особистих коштів керівника тощо.

Можливість фінансування діяльності підприємства за рахунок власних коштів є одним із позитивних моментів у діяльності МСБ. Саме власні ресурси створюють стабільність діяльності, але тільки на першому етапі. В подальшому розвиток діяльності підприємств МСБ потребує залучення позик.

Досліджуючи стан системи фінансування діяльності підприємств МСБ, ми дійшли висновку, що в період з 2004 по 2006 рр. спостерігається значне її покращення. Так, серед опитаних у червні 2005 р. підприємств 43,8 % підприємств визначилися як прибуткові, а 42,3 % — беззбиткові. І тільки 13,9 % заявили про свою збитковість [2, с. 49]. А вже в 2006 р. за даними Державного комітету статистики 64,8 % підприємств сектора МСБ визначилися як прибуткові, а збитковими — 35,2 % [6].

За результатами опитування [2, 4, 5], основними джерелами фінансування діяльності підприємств МСБ 89,9 % підприємців назвали власні кошти. Іншими джерелами фінансування були визначені кредити банків, кредитних спілок, позики приватних осіб, фінансова підтримка фондів підприємництва тощо.

Для розвитку власної справи підприємці активно застосовують зовнішні інвестиції, в тому числі й позики кредитно-фінансових установ. В умовах сьогодення можливість залучення зовнішнього фінансування досить проблематична. Рівень обізнаності підприємців стосовно умов і порядку одержання банківсь-

кого кредиту є достатньо високим, однак за період 2004 — 2006 рр. за кредитами до банківських установ зверталось, у середньому, лише 22 — 24 % підприємств МСБ [1, с. 50; 2, с. 52; 5, с. 13]; незначна частка (понад 5 %) підприємств здійснювали спробу, але не отримали кредит. Серед основних причин, з яких підприємства не отримали кредити, є такі: складність надання власних гарантій (застави) для повернення грошей, висока ставка відсотків за користування кредитом, складність процедури підготовки необхідних документів і отримання кредиту.

Подальші перспективи розвитку виробничої діяльності підприємства залежать від віку та стадії розвитку, на якій воно знаходиться.

За результатами досліджень, що були проведені у 2005 — 2006 рр. по Дніпропетровській та Полтавській областях, було з'ясовано, що понад 50 % підприємств мають середній вік існування від 1 до 5 років, 1/4 від досліджених здійснюють свою діяльність більш ніж 5 років, а тих, що створено у поточному році, — до 20 %.

У ході дослідження було виявлено, що по Полтавській області 10 % підприємств були тільки зареєстровані у 2006 р. і вже наприкінці року з невідомих причин завершили свою підприємницьку діяльність. Цей факт свідчить про те, що в деяких випадках відкриття та реєстрація підприємницької діяльності стає більш легким етапом, ніж сам процес ведення бізнесу.

Далі доцільним буде визначити, на якому етапі чи стадії розвитку знаходиться підприємство. Причому, важливіше знати не вік підприємства та показники господарсько-фінансової діяльності, а безпосередню оцінку керівником стадії, на якій у цей період знаходиться підприємство.

Як свідчать данні дослідження [1, с. 57] у 2004 р. керівники підприємств МСБ оцінили стадії розвитку свого підприємства таким чином: 43,5 % — «стабільність»; 20,6 % — «активний розвиток»; 18,1 % — «спаду»; 13,0 % — «становлення»; 4,8 % — «запад».

Незначна відмінність у оцінці стадій розвитку підприємств у 2006 р. спостерігалася по Полтавській області. За визначенням керівників підприємств МСБ Полтавської області, 57,1 % підприємств знаходилися на стадії «стабільності»; 16,7 % — «активного розвитку»; 12,8 % — «спаду»; 10,2 % — «становлення» і 3,2 % — «занападу».

Суттєвих відмінностей між малими та середніми підприємствами за розподілом їх по стадіях не спостерігалось. Визначалася

тенденція досягнення рівня активного розвитку чи стабільності тими підприємствами, які мали обсяги реалізації від 50 тис. грн і вище. На стадії занепаду найбільшу частку становлять підприємства з обсягом реалізації продукції до 50 тис. грн. Отже, результати господарсько-фінансової діяльності підприємств суттєво впливають на рівень їх розвитку і сталості.

Одним із найдієвіших інструментів активізації виробничої діяльності підприємств постають інноваційні процеси. Результати дослідження свідчать про те, що нині 1/3 підприємств не орієнтуються на швидкі гарантовані прибутки, а, отже, надають перевагу прийняттю ґрунтовних стратегічних рішень, які спрямовують на вдосконалення виробничих або збутових технологій, тобто на забезпечення суттєвого економічного ефекту. Помічено, що кількість таких керівників має тенденцію до збільшення. Очевидно, що підвищенню обізнаності підприємств щодо інноваційних аспектів ведення бізнесу сприятиме робота спеціальних структур з управління інноваційною діяльністю, фахівці яких надаватимуть консультаційну та практичну допомогу з означених питань.

Детальний огляд складових внутрішнього потенціалу МСБ дозволив визначити його сильні та слабкі сторони (табл. 6).

Таблиця 6

ЧИННИКИ, ЩО ФОРМУЮТЬ СИЛЬНІ ТА СЛАБКІ СТОРОНИ МСБ В УКРАЇНІ

Сильні сторони підприємств МСБ	Слабкі сторони підприємств МСБ
Галузь і специфіка діяльності	Організаційна структура управління
Збільшення ринкового потенціалу	Відсутність системи стратегічного управління
Посилення конкурентних позицій	Недосконалість системи стратегічного та бізнес-планування
Адаптивність та гнучкість пристосування до стану попиту	Рівень кваліфікації кадрів
Організаційно-правова форма власності (приватна, колективна)	Обмежена кількість працюючих при значних обсягах виробництва
Ступінь централізації та персоніфікації управління	Трудомісткість праці із середнім та низьким рівнем кваліфікації
Система підвищення кваліфікації, перепідготовки	Інтенсифікації праці через поєднання кількох функцій
Середній вік працюючих	Економія власника на оплаті праці

Сильні сторони підприємств МСБ	Слабкі сторони підприємств МСБ
Використання теорії і практики маркетингу	Тінізація розміру заробітної плати
Зростання рівня прибутковості	Спрощена система менеджменту
Стадія розвитку підприємства	Локальний ринок збуту
Інноваційна діяльність	Відсутність власної мережі збуту
	Недосконалість інформаційного забезпечення
	Відмова від консультативних послуг
	Обмеженість власних коштів
	Складність надання власних гарантій під отримані кредити
	Незадовільний стан виробничих потужностей

Таким чином, посилення потенціалу розвитку МСБ в Україні можливе шляхом зменшення впливу загроз, що існують у зовнішньому середовищі та ліквідації тих слабких сторін, які послаблюють внутрішній потенціал сектора.

Література

1. Дослідження «Малі та середні підприємства в Україні: показники діяльності та стратегії розвитку». м. Київ: Агентство США з міжнародного розвитку (USAID) — Регіональна місія в Україні, Молдові та Білорусі, BIZPRO та Development Alternatives, Inc. — 2004. — 154 с. www.usaid.kiev.ua, www.bizpro.org.ua
2. Малі та середні підприємства України: показники діяльності та стратегії розвитку. м. Київ: Агентство США з міжнародного розвитку (USAID) — Регіональна місія в Україні, Молдові та Білорусі, BIZPRO. — 2005. — 64 с.; www.usaid.kiev.ua, www.bizpro.org.ua
3. Бізнес-середовище в Україні. 2005. Проект «Розвиток підприємництва в Україні». За фінансової підтримки Європейської комісії. Міжнародна фінансова корпорація, 2005. — 77 с.
4. Підприємець — 2005. Бізнес на Дніпропетровщині: стан, проблеми, умови розвитку. Аналітичний звіт. — Управління з питань підпри-

ємництва Дніпропетровської облдержадміністрації Науково-технологічний парк. — Дніпропетровськ, 2006. — 14 с.

5. Підприємець — 2006. Бізнес на Дніпропетровщині: стан, проблеми, умови розвитку. Аналітичний звіт. — Управління з питань підприємництва Дніпропетровської облдержадміністрації. — 56 с. Науково-технологічний парк. — Дніпропетровськ, 2006.

6. Діяльність малих підприємств. Статистичний збірник. — Державний комітет статистики. — К., 2006. — 255 с.

Стаття надійшла до редакції 04.03.2008.

УДК 331.5:377

М. А. Костенко, аспірант,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ПРОФЕСІЙНЕ НАВЧАННЯ БЕЗРОБІТНИХ: РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ У СТОЛИЧНОМУ РЕГІОНІ

В статті наведено основні результати опитування безробітних м. Києва та Київської області, які пройшли професійне навчання за направленням центрів зайнятості. Наголошується на важливості мотиваційної складової системи професійного навчання безробітних, з'ясування проблем і побажань безробітних.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: професійне навчання безробітних, мотивація, професійна орієнтація, анкетування, дохід.

Професійне навчання безробітних є одним з активних заходів державної служби зайнятості на ринку праці. Цей напрям роботи центрів зайнятості сприяє підвищенню конкурентоспроможності безробітних, формує та відновлює їхній трудовий потенціал. У наявній статистичній інформації щодо первинної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації шукачів роботи немає даних стосовно їхньої мотивації до проходження навчання та пов'язаних з ним проблем.

Провідною установою, яка займається питаннями профорієнтації та професійного навчання безробітних в Україні, є науково-дослідна лабораторія ІПКДСЗУ. На базі цієї лабораторії у 2006