

ефективна система управління товариством. На відміну від інших країн Західної Європи, спільною рисою з Україною є те, що провідну роль в корпоративному управлінні відіграє виконавчий орган акціонерного товариства – правління (*hallitus*) [1, с. 99].

Таким чином, досвід західно-європейського державного регулювання корпоративного сектора вказує на існування його різноманітних форм. Сучасний стан і особливості державного регулювання корпоративного сектора країн Західної Європи свідчать, що для нього створена гнучка законодавча система регулювання, яка представляє інтерес для України. Перш за все, це стосується застосування багатьох специфічних елементів корпоративного управління, зокрема різних інструментів захисту прав акціонерів, в тому числі й дрібних, а також оптимальної системи оподаткування, фінансового посередництва та інших. Проте в цих країнах, поряд з позитивними рисами існують і деякі труднощі, які значним чином впливають на функціонування і успішний розвиток корпоративного сектора. Однією з найсклад-

ніших проблем є узгодження інтересів різних груп акціонерів, найманих працівників та менеджменту. Отже, спільним завданням для всіх західно-європейських країн, зокрема і України, є вдосконалення діючого законодавства та запобігання корпоративним конфліктам, які як правило стримують розвиток корпорацій. Тому, одним з основних завдань, які постають перед Україною, є застосування розглянутих державних регуляторних важелів у корпоративному секторі з урахуванням специфіки вітчизняної економіки. Вищевказане свідчить, що існує ще багато аспектів у даній проблематиці, які потребують подальшого наукового дослідження.

1. *Євтушевський В.А.* Корпоративне управління: Підручник. – К.: Знання, 2006. 2. *Задихайло Д.В., Кібенко О.Р., Назарова Г.В.* Корпоративне управління. – Харків, 2003. 3. *Сірко А.В.* Корпоративний сектор: структура, місце та роль в сучасній економіці // Вісник ВПІ. Серія "Економіка, менеджмент та екологія". – 2004. – № 4. 4. *Соколенко С.І.* Глобалізація і економіка України. – К., 1999. 5. *Administrative law by William Wade.* Sixth edition. Clarendon press. Oxford. 1998. 6. <http://www.mckinsey.com>

Надійшла до редколегії 10.11.07

В. Кравченко, канд. екон. наук

ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ НАПРЯМКІВ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА НА ОСНОВІ КОМПЛЕКСІВ ДОМІНУЮЧИХ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ РИЗИКІВ

Малі та середні підприємства м. Києва відрізняються комплексами домінуючих ризиків. Органи державної влади мають враховувати їх при здійсненні державної підтримки.

Kiev small and medium enterprises differ by the complexes of the dominant risks. Public authorities must take into account these segments during realization of its state support.

Постановка проблеми. Підприємництво є одним із важливіших факторів соціально-економічного розвитку України. Екстенсивна модель розвитку підприємництва, яка притаманна сучасному етапу трансформаційних перетворень, не здатна слугувати вирішенню нагальних завдань економічного розвитку, зокрема, – забезпеченню конкурентоспроможності національної економіки. Про це наочно свідчить показник глобальної конкурентоспроможності, за значенням якого в 2006 рр. Україна займала 78 місце серед 125 країн світу [1]. Ключовою характеристикою конкурентоспроможної економіки є її інноваційна спрямованість, вагомих внесок в формування якої повинен внести малий та середній бізнес, адже саме він, як свідчить світова практика, є невичерпним фактором інноваційного розвитку суспільства. Зокрема, в Європейській хартії малих підприємств зазначено, що "мали підприємства є становим хребтом європейської економіки. Вони є ключовим фактором створення робочих місць та сприятливою основою для розвитку бізнесу. Малий бізнес має розглядатися в якості головного фактору інновацій та зайнятості, а також соціальної інтеграції в Європі" [2, р. 1].

На жаль, інноваційна активність вітчизняних підприємств взагалі, та київських зокрема, знаходиться на надзвичайно низькому рівні. Так, згідно з даними Головного управління з питань регуляторної політики та підприємництва КМДА технологічні інновації в 2005 році здійснювалися тільки на 366 підприємствах із більш, ніж 52 тис. малих підприємств, зареєстрованих в м. Києві [3, с. 16]. Таке становище обумовлене, зокрема, неефективністю реалізації напрямків державної підтримки розвитку підприємництва. Органи державного управління, які повинні надавати підтримку підприємству, не мають чіткого уявлення про тенденції розвитку малого та середнього підприємництва.

Для підвищення ефективності державної підтримки підприємництва потрібно застосовувати диференційований підхід до підприємств, який спирається на прин-

ципово нові критерії. Зокрема, доцільно використовувати ступінь загрозовості для підприємств певного комплексу ризиків, які є домінуючими над іншими ризиками. Це дасть можливість оптимізувати використання бюджетних коштів за рахунок їх цільового спрямування для державної підтримки тих цільових сегментів підприємств, яким вони потрібні більш за все.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання державної підтримки підприємництва розглядаються, як самостійно, так і в рамках дослідження більш широкої проблематики державного регулювання економіки. Вченими досліджуються наступні аспекти: форми державної підтримки малого бізнесу, особливості механізмів фінансової, інституційної, інформаційно-освітньої підтримки підприємництва (О. Кужель, А. Буянкіна, А. Власов); методика розробки програм державної підтримки підприємництва (А. Буяновський); макроекономічні аспекти державного регулювання підприємництва (В. Базилевич, І. Акімова, О. Пасхавер, І. Бураковський); сутність та напрямки регуляторної політики (К. Ляпіна, Д. Ляпін).

Підприємницькі ризики розглядаються в науковій літературі з багатьох точок зору: їх сутності (В.Н. Вяткін, І.В. Вяткін, В.А. Гамза, Дж.Дж. Хемптон), форм прояву та видів (В. Кідонь, М. Калінін, Н.В. Хохлов, В.Т. Балабанов, В.В. Лук'янова, Т.В. Головач), методів управління (Л.М. Макарович, Г.В. Чернова, В.М. Гранатуров), моделювання (В.В. Вітлінський, С.І. Наконечний, О.Д. Шарапов, А.Б. Камінський) тощо.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Проте, в економічній науці залишаються не до кінця з'ясованими питання сутності підприємницьких ризиків і принципів їх класифікації за певними видами. Також не досліджені особливості застосування тих чи інших напрямків державної підтримки підприємств в залежності від ступеню загрозовості для них певних видів ризиків.

Цілі статті. Цілі статті полягають у тому, щоб, перше, проаналізувати сутність підприємницьких ризиків та встановити критерій їх класифікації за певними вида-

ми; по-друге, за критерієм ступеню загрозовості для підприємств певних видів ризиків виявити різні сегменти малих та середніх підприємств; по-третє, встановити які саме напрямки державної підтримки доцільно застосовувати по відношенню до різних сегментів підприємств.

Виклад основного матеріалу

Підприємницькі ризики: суть та види. Сутність підприємництва, як економічної категорії, полягає у вираженні відносин між людьми з приводу використання ними їх рідкісної здатності створювати ефективні комбінації факторів виробництва (землі, труду та капіталу) з метою виробництва товарів для задоволення людських потреб. Іманентною характеристикою підприємництва є його ризикованість, що навіть знайшло відображення у юридичному визначенні цього соціально-економічного феномену. У статті 42 Господарського кодексу України

зазначено: "Підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку" [4].

На сьогодні немає однозначного розуміння сутності підприємницького ризику. Наведемо ряд найбільш поширених визначень ризику (табл. 1).

Отже, як ми бачимо, вчені, досліджуючи ризики, на перший план в визначенні їх суті ставлять різні сторони цього явища – саму подію, її можливість, відхилення від цілей; власне діяльність. Зрозуміло, таке різноманіття підходів, яке обумовлене складністю категорії ризику, суттєво ускладнює розробку практичних аспектів управління ризиками в діяльності підприємств.

Таблиця 1. Ризики: визначення та сутність

№	Визначення ризику	Сутність
1	Риск – событие или группа родственных случайных событий, наносящих ущерб объекту, обладающему данным риском [5, с. 54]	Ризик = подія
2	Риск – это возможность ненаступления каких-либо ожидаемых событий, возможность отклонения каких-либо величин от некоторых их (ожидаемых) значений [6, с. 11]	Ризик = можливість
3	Економічний ризик – це об'єктивно-суб'єктивна категорія у діяльності суб'єктів господарювання, пов'язана з подоланням невизначеності та конфліктності в ситуації неминучого вибору. Вона відображає міру (ступінь) відхилення від цілей, від бажаного (очікуваного) результату, міру невдачі (збитків) з урахуванням впливу керованих і некерованих чинників, прямих та зворотних зв'язків стосовно об'єкта керування [7, с. 9].	Ризик = відхилення
4	Риск – это деятельность, связанная с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой имеется возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи и отклонения от цели [8, с. 7].	Ризик = діяльність

Як економічна категорія підприємницький ризик виражає відносини між суб'єктом підприємницької діяльності та всіма зацікавленими особами з приводу впливу на його діяльність тих чи інших можливих подій, які здатні негативно або позитивно відбитися на досягненні його цілей.

Звичайно, для потреб практичного використання визначення, що ми його навели, потребує певної конкретизації. Ми вважаємо, що з цієї точки зору доцільно орієнтуватися на підхід, запропонований низкою міжнародних та національних організацій. Так, в Стандарті з ризик-менеджменту, який підготовлений спільними зусиллями британської Асоціації страхування та ризик-менеджерів (AIRMIC), Інституту ризик-менеджменту (IRM), Асоціацією ризик-менеджерів місцевих органів влади, та який прийнятий в якості стандарту Європейською федерацією асоціацій з ризик-менеджменту (FERMA) вказується, що ризик – це "комбінація імовірності події та її наслідків" [9].

Виходячи з цього, ми можемо визначити ризик як комбінацію трьох елементів: певної події, її ймовірності та наслідків. Відповідно підприємницький ризик, – це комбінація події, пов'язаної з діяльністю підприємства і яка впливає на нього, імовірності цієї події та її наслідків, що унеможливають досягнення запланованих цілей і в остаточному підсумку позначаються на доходах підприємства.

Практичним, як показує досвід консалтингової діяльності автора статті, є використання чіткої формули підприємницького ризику: ризик невиконання конкретного завдання того або іншого підрозділу підприємства внаслідок певної можливої події. Наприклад: ризик невиконання місячного плану виробництва внаслідок можливої поломки обладнання, або ризик перевищення щоквартальних виплат на обслуговування корпоратив-

ної позики внаслідок можливого підвищення темпів інфляції вище прогнозованих.

Проблема класифікації підприємницьких ризиків постійно знаходиться в центрі уваги фахівців. На даний час нараховують більше 40 різних критеріїв ризиків і більше 200 відповідних видів ризиків, так що в економічній літературі немає єдиного розуміння в цьому питанні. Пропонується класифікувати ризики за такими критеріями: причини виникнення, функціональні види та галузям підприємництва, ареалу та масштабам останнього, етапам вирішення проблем, часу впливу, можливості страхування, рівню припустимості, можливості диверсифікації [10]. Зустрічаються ще більш масштабні класифікації. Таке становище суттєво заважає підприємцям в їх намаганнях вибудувати логічну схему управління ризиками в своєму бізнесі.

Найбільш доцільною для практичних цілей є класифікація підприємницьких ризиків у відповідності до функціональної сфери їх впливу. Відповідно до того, досягненню цілей якого саме підрозділу загрожують ризики, пропонуємо розрізняти стратегічні ризики (рівень вищого керівництва), фінансові (фінансовий підрозділ), операційні (виробництво), маркетингові, збутові, кадрові тощо. В рамках кожного виду ризиків встановлюються конкретні ризики, пов'язані із досягненням цілей функціонального підрозділу.

Сегментування підприємств за станом управління підприємницькими ризиками (ступенем загрозовості певних видів ризиків). Загрозовість певних видів ризиків для підприємств була визначена під час спеціально проведеного в листопаді 2005 року репрезентативного вибіркового дослідження малих та середніх підприємств м. Києва (керівник – д.е.н., проф. Базилович В.Д.). Дослідження проводилося серед керівників малих та середніх підприємств м. Києва. Для проведення опитування була сформована стратифікована випадкова вибірка із

202 малих та середніх підприємств. Спочатку всі МСП були розбиті на 6 груп, відповідно до сфер бізнесу, яким вони займаються: група 1 – промисловість; група 2 – будівництво; група 3 – послуги з освіти та охорони здоров'я; група 4 – послуги у галузі нерухомості та інші послуги; група 5 – торгівля, готелі та ресторани; група 6 – транспортні та фінансові послуги. Далі із цих груп випадковим чином були вибрані підприємства. Доля малих (до 50 робітників) та середніх (50–250) підприємств, а також доля підприємств відповідної сфери бізнесу у вибірці відповідала їх співвідношенню у генеральній сукупності. Початковий список підприємств, з урахуванням коефіцієнта охоплення, склав 400 одиниць. Генеральною сукупністю були всі малі та середні підприємства м. Києва станом на 01.01.2005 р. Результати опитування оброблялися за допомогою програми SPSS 11.0.

Для з'ясування ступеня загрозливості певних видів ризиків для керівників МСП були використані їх відповіді на питання анкети стосовно того наскільки серйозно загрозували діяльності їх підприємств у 2005 р. наступні ризики: виробничий; зовнішньоторговий, електронної комерції, інноваційний, кадровий, комерційний, маркетинговий, постачальників, стратегічний, фінансовий. Оцінка проводилася за 5-ти бальною шкалою (1 – абсолютно не загрозували; 5 – сильно загрозували).

В ході дослідження перевірялися наступні гіпотези:

- гіпотеза Г6-1 – існують сегменти малих та середніх підприємств м. Києва, які відрізняються ступенем загрозливості різних видів ризиків;

- гіпотеза Г6-2 – сегменти МСП м. Києва, сформовані за критерієм ступеня загрозливості різних видів ризиків, диференціюються за важливістю конкретних напрямків їх державної підтримки.

Для перевірки гіпотез Г6-1 та Г6-2 були використані наступні методи: крос-табуляція, факторний та кластерний аналіз.

Факторний аналіз. За допомогою факторного аналізу ми отримали змогу звести первісні змінні (в нашому випадку – оцінки підприємцями ступеню загрозливості 10-ти видів ризиків) до декількох комплексних факторів, кожен з яких об'єднує ті з первісних змінних, які в найбільшій мірі корелюють між собою. Для виконання факторного аналізу була застосована програма SPSS. Розглянемо поетапне виконання факторного аналізу.

1-й етап: обґрунтованість факторного аналізу. Для визначення того, наскільки обґрунтованим є проведення факторного аналізу були використані критерій сферичності Бартлета та критерій адекватності вибірки Кайзера-Мейєра-Олкіна. Значення обох критеріїв довели наявність кореляційних зв'язків між первісними змінними, а отже, і можливість використання процедури факторного аналізу.

2-й етап: встановлення кількості факторів. Для визначення кількості факторів ми включили до розгляду тільки фактори з дисперсією, яка перевищує 1. Це дало змогу встановити наявність трьох факторів, які в сумі пояснюють 57% загальної дисперсії.

3-й етап: інтерпретація факторів. Далі ми повинні проаналізувати головну таблицю факторного аналізу – матрицю факторних навантажень (табл. 2). Значення факторних навантажень фактично є коефіцієнтами кореляції між первісними змінними та виявленими факторами. Для інтерпретації факторів ми маємо знайти змінні, які мають високе значення навантажень відносно одного і того ж самого фактору.

Таблиця 2. Факторні навантаження

	Загрозливість підприємницьких ризиків	Факторні навантаження		
		Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3
	Стратегічний ризик	0,318	0,523	0,290
	Виробничий ризик	0,053	0,240	0,487
	Фінансовий ризик	0,132	0,529	0,198
	Комерційний ризик	0,226	0,724	0,168
	Маркетинговий ризик	0,605	0,312	0,143
	Кадровий ризик	0,205	0,0911	0,527
	Зовнішньоторгівельний ризик	0,501	0,309	0,142
	Інноваційний ризик	0,648	0,203	0,167
	Ризик електронної комерції	0,542	0,039	0,142
	Ризик постачальників	0,224	0,189	0,292

В результаті аналізу факторних навантажень ми маємо змогу охарактеризувати кожний фактор з точки зору того, який комплекс ризиків є домінуючим. Звідси можливо припустити і якої стратегії дотримуються ці підприємства.

Фактор 1. Він об'єднує підприємства, яким найбільш серйозно загрозували наступні види ризиків: маркетинговий (факторне навантаження дорівнює 0,605), зовнішньоторгівельний (0,501), інноваційний (0,648), електронної комерції (0,542). Про такі підприємства ми можемо сказати, що комплекс притаманних ним ризиків є досить типовим в тому разі, якщо вони обирають стратегію, спрямовану на впровадження інновацій, вихід на нові, в тому числі закордонні, ринки збуту. Такий комплекс ризиків ми можемо назвати інноваційно-проривними ризиками. Відповідно, підприємства з такими ризиками є підприємствами з інноваційно-проривною спрямованістю.

Фактор 2. З цим фактором пов'язані підприємства, яким найбільш серйозно загрозували наступні види ризиків: стратегічний (0,523), фінансовий (0,529), комерційний (0,724). З нашої точки зору, такий комплекс

ризиків є типовим для підприємств, стратегія яких спрямована на комерційне закріплення досягнутих ними позицій та стабілізацію існуючого становища. Такий комплекс ризиків ми можемо описати як комерційно-стабілізуючі ризики. Відповідно, підприємства з такими ризиками є підприємствами з комерційно-стабілізуючою спрямованістю.

Фактор 3. З цим фактором пов'язані підприємства, яким найбільш серйозно загрозували наступні види ризиків: виробничий (0,487) та кадровий (0,527). Такого роду набір ризиків свідчить про те, що ці підприємства концентрують свою увагу на виробничому аспекті свого бізнесу. Вони занепокоєні станом виробництва та його кадрового забезпечення. Даний комплекс ризиків ми можемо охарактеризувати як виробничі ризики. Відповідно, підприємства з такими ризиками є підприємствами з виробничою спрямованістю.

Зазначимо, що ризик постачальників ми не в змозі однозначно віднести до якогось конкретного фактору оскільки його факторні навантаження є близькими за своїм значенням. Тому ми не враховуємо цей вид ризику для характеристики підприємств.

4-й етап: підгонка моделі. Останній етап факторного аналізу полягає у з'ясуванні того, в якій мірі модель факторного аналізу відповідає вихідним даним, тобто потрібно виконати т.зв. підгонку моделі. Для цього потрібно проаналізувати так звані залишки (residuals), які являють собою різницю між значеннями кореляцій, що спостерігаються в вихідній матриці та значеннями кореляцій, що підраховані в матриці факторних навантажень. За умови значної кількості залишків з великими значеннями наша модель не відповідає вихідним даним та потребує перегляду. В нашому випадку лише 13% залишків перевищують значення 0,05, тобто наша модель достатньо добре відображає вихідні дані.

Крос-табуляція. Надалі ми намагалися з'ясувати те, наскільки розповсюджені серед МСП м. Києва підприємства, які дотримуються проривної спрямованості. Для цього була використана таблиця спрягання ознак (процедура крос-табуляції). З її допомогою ми можемо побачити який саме відсоток малих та середніх підприємств відносяться до підприємств з низьким, середнім та високим значенням ознаки "інноваційно-проривна спрямованість". Для цього ми розбили абсолютне значення фактора 1 "інноваційно-проривна спрямованість" на три однакових процентіля. Отримана картина має наступний вигляд (табл. 3).

Таблиця 3. Розповсюдженість підприємств МСП інноваційно-проривної спрямованості

Тип підприємства	Інноваційно-проривна спрямованість			Загалом
	Низька	Середня	Висока	
Мале підприємство	36,2	33,1	30,7	100,0
Середнє підприємство	15,4	34,6	50,0	100,0

За критерієм χ^2 значимість $p=0,066$

Аналізуючи отримані дані, ми бачимо що, якщо взяти за граничне значення ймовірності помилки 0,1 а не традиційне 0,05, то тоді результати аналізу можна розповсюдити на всю генеральну сукупність МСП м. Києва.

Перше, на що потрібно звернути увагу, це те, що серед малих підприємств приблизно однакова частка підприємств з низьким, середнім та високим значенням ознаки "інноваційно-проривна спрямованість". Інша картина для середніх підприємств. Ми бачимо, що половина середніх підприємств мають високе значення ознаки "інноваційно-проривна спрямованість", і ще більше третини – середнє. Можемо зробити висновок про те, що саме середні підприємства виступають головним рушійним чинником інноваційного розвитку та опанування нових ринків. Тому і державна підтримка має надаватися саме цій групі підприємств.

Кластерний аналіз. Після факторного аналізу був проведений кластерний аналіз, за допомогою якого, виходячи із сприйняття підприємствами ступеню загрозовності певних видів ризиків, вони були об'єднані в однорідні групи (кластери). В якості змінних, які використовувались для проведення кластерного аналізу, ми

взяли значення факторів, отриманих в результаті попереднього факторного аналізу.

Розглянемо поетапне виконання кластерного аналізу методом k-змінних.

1-й етап: з'ясування кількості кластерів. Шляхом ієрархічного кластерного аналізу, який був проведений для випадкової вибірки із наявної кількості випадків, ми з'ясували кількість кластерів, яку будемо використовувати для кластерного аналізу методом k-змінних – 3.

2-й етап: проведення кластерного аналізу на основі значення 2-х факторів. За результатами кластерного аналізу методом k-середніх ми отримали значення кінцевих кластерних центрів та інформацію про кількість випадків (підприємств) у кожному кластері (табл. 4). Було виявлено три кластери (1-й кластер – 57 підприємств; 2-й кластер – 53; 3-й кластер – 79).

3-й етап: профілювання кластерів. Проведемо профілювання кластерів, тобто визначимо середнє значення факторів для кожного кластеру (табл. 4).

Таблиця 4. Кінцеві кластерні центри

	Кластери		
	1	2	3
Інноваційно-проривні ризики	-0,44623	1,07046	-0,39619
Комерційно-стабілізуючі ризики	0,64914	0,33486	-0,69302
Виробничі ризики	0,10127	0,28418	-0,26372

До першого кластеру входять підприємства із високим значенням загрозовності комерційно-стабілізуючих ризиків. Другий кластер формують підприємства із дуже високим значенням загрозовності інноваційно-проривних ризиків та низькими значеннями загрозовності комерційно-стабілізуючих та виробничих ризиків. До тре-

тього кластеру входять підприємства з дуже низькими значеннями загрозовності всіх видів ризиків.

Додаткову інформацію про склад кластерів також можна отримати за допомогою побудови таблиці спрягання ознак, яка показує відсотковий розподіл підприємств з високими значеннями 3-х факторів серед трьох кластерів (табл. 5).

Таблиця 5. Розподіл підприємств з високим значенням факторної спрямованості серед 3-х кластерів (у %)

№	Підприємства з високою факторною спрямованістю	Кластери			Всього
		1	2	3	
1	Інноваційно-проривною	10	80	10	100
2	Комерційно-стабілізуючою	60	35	5	100
3	Виробничою	33	35	32	100
	Всі	30	28	42	100

Ми бачимо, що 80% підприємств з високим значенням інноваційно-проривної спрямованості відносяться до 2-го кластеру. В свою чергу, 60% підприємств з високим значенням комерційно-стабілізуючої спрямованості належать до 1-го кластеру. Підприємства виробничої спрямованості приблизно в однакових пропорціях розподілені по всім трьом кластерам.

Таким чином, за допомогою факторного та кластерного аналізу ми виявили існування трьох кластерів підприємств, які відрізняються ступенем загрозливості

певних видів ризиків, тобто гіпотеза Г6-1 знайшла своє підтвердження.

Диференціація напрямків державної підтримки підприємництва. Останнім кроком нашого аналізу є перевірка гіпотези Г6-2, яка стосується можливостей використання диференційованих напрямків державної підтримки підприємств в залежності від того, який комплекс ризиків є домінуючим для конкретного підприємства. Для цього ми розрахували середнє значення оцінок напрямків державної підтримки для кожного із трьох кластерів (рис. 1).

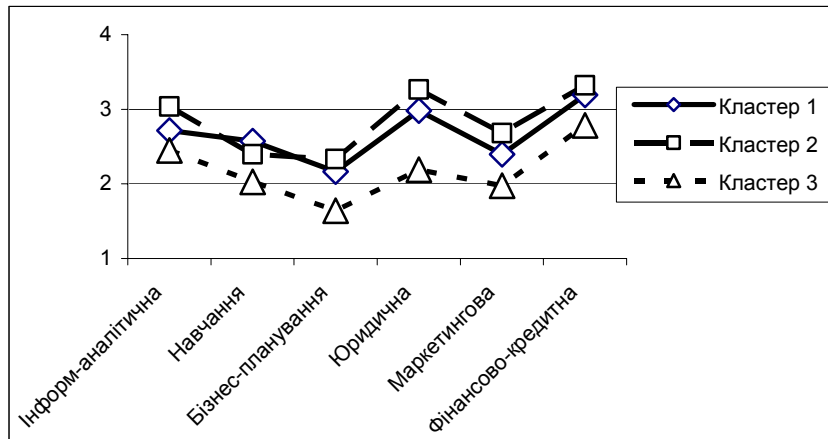


Рис. 1. Важливість напрямків державної підтримки для 3-х кластерів

Результати аналізу свідчать про те, що гіпотеза Г6-2 також підтвердилася, про що, зокрема, свідчать профілі оцінки важливості державної підтримки, притаманні двом кластерам, які кардинальним чином відрізняються один від одного, – 2-му та 3-му. Підприємства, які входять до 2-го кластеру (інноваційно-проривної спрямованості) відзначаються найвищими оцінками важливості всіх напрямків державної підтримки (крім допомоги в підготовці кадрів). З іншого боку, підприємства 3-го кластеру (виробничої спрямованості) характеризуються найнижчими оцінками як загрозливості всіх видів ризиків, так і важливості всіх напрямків державної підтримки.

Виробнича орієнтація підприємств 3-го кластеру свідчить, на нашу думку, про те, що їх керівництво вважає, що вирішення проблеми операційних та кадрових ризиків залежить, головним чином, від них самих. Дійсно, ефективне використання внутрішньовиробничих ресурсів обумовлене станом менеджменту на підприємстві. Такими підприємствам, органи місцевої влади, що надають підтримку підприємництва, мають опікуватися в останню чергу.

Інша ситуація на підприємствах 2-го кластеру, керівництво яких активно впроваджує інновації та освоює нові ринки збуту. Комплекс інноваційно-проривних ризиків, що їм загрожує, потребує, на думку їх керівництва, дієвої державної підтримки. Звідси і найвищі, серед 3-х кластерів, оцінки її важливості. Підприємства 3-го кластеру мають стати пріоритетними з точки зору надання їм підтримки в їх бізнесі. Основні напрямки підтримки випливають із загрозливості ризиків, – консультування та навчання кадрів з питань маркетингової, інноваційної та зовнішньоекономічної діяльності.

Підприємства, які входять до 1-го кластеру (комерційно-стабілізуючої спрямованості) займають проміжне положення між 2-м та 3-м кластером стосовно важливості державної підтримки, що обумовлено їх комерційно-стабілізуючою орієнтацією. Можливі напрямки під-

тримки – консультування та навчання кадрів з питань стратегії, фінансової та збутової діяльності.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Запропоноване в статті визначення підприємницьких ризиків, яке базується на визнанні їх суті як комбінації 3-х елементів (випадкової події, її імовірності та її наслідків) є основою для широкого використання сучасних методів управління ризиками на українських підприємствах. За допомогою спеціальної формули підприємницького ризику (ризик невиконання конкретного завдання того або іншого підрозділу підприємства внаслідок можливої події) керівники та фахівці підприємств матимуть змогу чітко з'ясувати комплекс ризиків, що їм загрожує. Аналіз результатів репрезентативного дослідження стану управління ризиками в сфері підприємництва м. Києва (2005–2006 рр.), проведений за допомогою крос-табуляції та методів багатомірної математичної статистики, довів існування сегментів малих та середніх підприємств, які відрізняються комплексами домінуючих ризиків. Було виявлено три сегменти підприємств, на яких переважають наступні ризики: інноваційно-проривні, комерційно-стабілізуючі, виробничі. Ці сегменти мають також різні профілі оцінок важливості тих чи інших напрямків державної підтримки підприємництва. Оскільки підприємства різних сегментів мають різні комплекси домінуючих ризиків та різні оцінки важливості конкретних напрямків їх державної підтримки, то органи державної влади повинні використовувати диференційований підхід до надання такої підтримки, пропонуючи підприємствам головним чином такі її напрямки, які відповідають їх профілю ризиків.

Подальші дослідження доцільно зосередити на питаннях розробки конкретної практичної методики запропонованого в статті диференційованого підходу до державної підтримки підприємництва на основі стану управління підприємницькими ризиками.

1. Докладніше дивись: Глобальний індекс конкурентоспособності України упал на 12 пунктів – Деньги – 2006-09-26 – <http://www.dengi-info.com/news/?nid=40381> 2. European Charter for Small Enterprises. http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/charter/index_en.htm 3. Київська міська програма підтримки малого та середнього підприємства на 2007 – 2008 роки – www.bizportal.kiev.ua 4. Господарський кодекс України. Голос України від 14.03.2003 – № 49. 5. Хохлов Н.В. Управление риском. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 239 с. 6. Рогов М.А. Риск-менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 120 с. 7. Вітлін-

ський В.В., Наконечний С.І., Шарапов О.Д. Економічний ризик та методи його вимірювання: Підручник. – К.: КНЕУ, 2000. – 354. 8. Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения: Учеб. пособие. – М.: Изд-во "Дело и сервис", 1999. – 112 с. 9. Risk Management Standard <http://www.airmic.com/publications.asp> 10. Див. Тэпман Л.И. Риски в экономике: Учебн. пособие для вузов / под ред. проф. В.А. Швандера. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 380 с. – с. 29–33.

Надійшла до редколегії 10.11.07

Н. Кочкіна, канд. екон. наук, А. Ставицький, канд. екон. наук

ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ПОПИТУ НА ТОВАР НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ

Статтю присвячено питанням визначення рівня попиту на товар при дослідженні міжнародних споживчих ринків. Розглянуто типові проблеми, що виникають при плануванні й проведенні таких досліджень та в процесі обробки й аналізу отриманої інформації. На наочних прикладах показані основні шляхи вирішення таких проблем.

The article is devoted to the problems of defining the product demand in international consumer markets' research. The typical problems of planning and carrying out such research and processing the data received have been analyzed. The main ways of solving those problems have been shown on the illustrative examples.

Глобалізація як сукупність об'єктивних процесів, що впливають на всі без виключення сфери суспільного життя, все більше позначається на діяльності вітчизняних підприємств. Прискорення інтеграційних процесів, невпинна лібералізація зовнішньої торгівлі, посилення взаємозалежності та взаємопроникнення економік світу виступають головними детермінантами посилення конкурентної боротьби як на міждержавному рівні, так і на рівні окремих конкуруючих підприємств. Перераховані вище процеси змушують підприємства вдаватися до безперервного аналізу ринкової кон'юнктури на внутрішніх та зовнішніх ринках з метою забезпечення від шоків та криз, що виникають на рівні окремих національних економік. Одним з центральних напрямів таких досліджень виступає визначення структури, ємності та динаміки ринкового попиту.

Емпіричний досвід свідчить про те, що серед помилок, допущених підприємствами при виході на зовнішні ринки, найбільш вагомими є помилки, пов'язані з прорахунками саме при визначенні рівня попиту на товар. Це призводить до неправильного планування зовнішньо-економічної діяльності підприємства, що спричиняє невдачу при виході на нові міжнародні ринки збуту. З огляду на це, розгляд механізму проведення досліджень ринкового попиту на товар виявляється надзвичайно важливим для вітчизняних підприємств, що прагнуть інтернаціоналізувати свою діяльність.

Питання планування й здійснення маркетингових досліджень широко розглядається у сучасній іноземній

та вітчизняній літературі. Цю проблему підіймають у своїх роботах А. Бернс, Н. Бойд, Р. Буш, Р. Вестфал, Є.П. Голубков, Н. Малхотра, С. Стеш, А.О. Старостіна, Г.А. Черчилль та інші [1–6].

Завданням цієї публікації є побудова алгоритму визначення рівня попиту на товар шляхом проведення первинних маркетингових досліджень міжнародних ринків. Розглянемо основні етапи цього процесу.

Планування дослідження

Нехай деяке вітчизняне підприємство планує інтернаціоналізувати свою діяльність, виходячи на споживчий ринок деякої країни. Типове завдання дослідника в такому випадку полягає у визначенні рівня короткострокового попиту на продукцію на цьому ринку. Розглянемо методи збору й аналізу інформації для такого дослідження на прикладі ринку натуральних соків Німеччини.

У такому випадку генеральна сукупність представлена всім населенням країни. Тому її розмір складає 82 398 326 осіб [7]. Характерною особливістю Німеччини, до складу якої входить 16 федеральних земель, є суттєва різниця у споживчих мотиваціях мешканців кожної землі. Це означає, що при плануванні вибіркового спостереження слід послугоуватись стратифікованим методом формування вибірки, який використовується у випадку неоднорідності генеральної сукупності. Застосувавши відповідний алгоритм [8], для нашого прикладу отримуємо вибірку у 1225 респондентів (див. табл. 1).

Таблиця 1. Розподіл респондентів по регіонах Німеччини при стратифікованому відборі

№	Федеральна земля	Чисельність населення, млн. осіб	Чисельність населення, %	Розмір вибірки, осіб	Розмір вибірки, %
1.	Шлезвіг – Гольштейн	2,719	3,3	45	3,7
2.	Мекленбург – Передня Померанія	1,978	2,4	32	2,6
3.	Гамбург	1,648	2,0	25	2,0
4.	Бранденбург	2,637	3,2	33	2,7
5.	Берлін	3,708	4,5	52	4,2
6.	Саксонія	4,944	6,0	75	6,1
7.	Саксонія – Анхальт	2,966	3,6	43	3,5
8.	Тюрінгія	2,719	3,3	46	3,8
9.	Баварія	11,453	13,9	161	13,1
10.	Баден-Вюртемберг	10,135	12,3	132	10,8
11.	Рейнланд – Фальц	3,873	4,7	59	4,8
12.	Саар	1,154	1,4	16	1,3
13.	Гессен	6,015	7,3	77	6,3
14.	Північний Рейн – Вестфалія	18,044	21,9	305	24,9
15.	Нижня Саксонія	7,663	9,3	115	9,4
16.	Бремен	0,742	0,9	9	0,7
	РАЗОМ	82,398	100,0	1225	100,0