

УДК 334.012.6

В. І. Хомяков, д.т.н., професор
Черкаський державний технологічний університет

**РОЛЬ І МІСЦЕ ПІДПРИЄМСТВ, ФІРМ (КОМПАНІЙ)
ТА ЇХ КЛАСТЕРІВ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ**

V. I. Khomyakov
Cherkasy State Technological University

**THE ROLE AND PLACE OF ESTABLISHMENTS, FIRMS (COMPANIES)
AND THEIR CLUSTERS IN MODERN ECONOMY**

Виконано порівняльний аналіз місця і ролі підприємств, фірм та їх кластерів в економіках України і США.

Ключові слова: підприємства, фірми, кластери, сучасна економіка.

Comparative analysis of the role and place of establishments, firms (companies) and their clusters in Ukrainian and American economies is accomplished.

Key words: establishments, firms (companies), clusters, modern economy.

Проблема та її зв'язок з науковими та практичними завданнями. В сучасних динамічних умовах економічного розвитку змінюються підходи до групування та оцінки ефективності малих, середніх і великих підприємств (фірм) та їх об'єднань (кластерів), відбуваються організаційні зміни, змінюються співвідношення між видами промислової та економічної діяльності.

Узагальненими результатами функціонування сукупності суб'єктів господарювання, на наш погляд, можуть слугувати, наприклад, обсяги валового внутрішнього продукту (ВВП) на одну особу (табл. 1), середньої заробітної плати (табл. 2), а також частка оплати праці в обсягах виробництва товарів та послуг, відношення проміжного споживання (ПС) до валової доданої вартості (ВДВ) і фонду оплати праці (ФОП) тощо (табл. 3).

Таблиця 1

ВВП на одну особу, дол. США, за ПКС 2005 року [1]

Країна (співвідношення)	Роки						
	1990	1995	2000	2005	2007	2009	2010
Україна (У)	8108	3920	3706	5605	6570	5793	6055
США (С)	32125	34111	39750	42664	43801	41890	42722
Росія (Р)	12686	7845	8595	11856	14015	13617	14166
Польща (П)	8054	9072	11814	13786	15656	16707	17326
С-У	24017	30191	36044	37059	37223	36097	36667
Р-У	4578	3925	4889	6251	7437	7824	8112
П-У	-54	5152	8108	8181	9078	10914	11271

Як видно з табл. 1, Україна все більше відстає в своєму економічному розвитку не лише від США, але й від найближчих сусідів. Аналогічна ситуація характерна і для динаміки заробітної плати (див. табл. 2).

Таблиця 2

Середньомісячна заробітна плата, дол., за ПКС 2005 р.

Країна (співвідношення)	Роки									
	1990	1995	2000	2002	2004	2005	2007	2008	2009	2010
Україна	168	50	42,3	70,7	110,9	159,6	267,5	342,9	244,6	282,2
США	2105	2215	3368,2	3482,8	3699,2	3823,2	4143,5	4240,7	4239,6	4353,6
Росія	240	103	79	139,1	233,1	302,5	531,4	693,6	592,5	698,5
Польща	517,8	594,8	692,7	790,7	986,2	1238,7	999,8	1069,9
У/С	0,08	0,02	0,02	0,02	0,03	0,04	0,06	0,08	0,06	0,06
У/Р	0,7	0,54	0,54	0,51	0,48	0,53	0,50	0,49	0,41	0,40
У/П	0,08	0,12	0,16	0,20	0,27	0,28	0,24	0,26

Як видно з табл. 2, реальна заробітна плата працюючих в Україні за розглянутий період залишалася стабільно низькою і становила в 2010 році 6 % від американського рівня (в 1990 році вона досягла 16,1 %) і відповідно 40 і 26 % від російського та польського рівня.

Таблиця 3

**Структура випуску (обсягів виробництва товарів та послуг)
в національному та галузевому розрізі в Україні і США, %**

Роки	1990	2000		2002		2004		2006		2008		2010		2011
	У	У	С	У	С	У	С	У	С	У	С	У	С	У
Вся економіка														
ВДВ	47,2	38,5	54	42,7	55,7	40,9	54,8	43,4	53,5	43,7	53,8	43	56,3	43
Оплата праці	26,3	19,2	31,8	19,5	32,4	18,7	31,3	21,4	30,2	21,4	30,4	21,5	30,9	20,5
Проміжне споживання ПС*	52,8	61,5	46	57,3	43,3	59,1	45,2	56,6	46,5	56,3	46,2	57	43,7	57
ПС/ВДВ	1,12	1,59	0,85	1,22	0,78	1,44	0,82	1,3	0,87	1,29	0,86	1,33	0,78	1,33
ПС/ФОП	2	3,2	1,45	2,68	1,34	3,16	1,44	2,64	1,54	2,63	1,52	2,65	1,41	2,78
Переробна промисловість														
ВДВ	33,7	25,8**	33,9	21,1	35,1	19,7	33,7	24	31,9	21,9	30,6	19,5	35,2	19
Оплата праці	16,7	13,9	22,2	12,3	22,7	12,7	21,3	13,7	19,3	12,8	17,7	12	17,9	12
Проміжне споживання ПС	66,3	74,2	66,1	78,9	64,9	80,3	66,3	76	68,1	78,1	69,4	80,5	64,8	81
ПС/ВДВ	1,97	2,91	1,95	3,73	1,85	4,08	1,96	3,17	2,13	3,57	2,27	4,11	1,84	4,3
ПС/ФОП	3,97	5,4	2,89	6,5	2,86	6,3	3,11	5,54	3,53	6,1	3,92	6,71	3,62	6,75

* – ПС містить витрати на товари та послуги, які використані інституційними одиницями для виробничих потреб; ** – вся промисловість.

Як видно з табл. 3, частка оплати праці в усій економіці (промисловості) в загальному обсязі товарів та послуг в Україні порівняно із США була меншою в 2000 році в 1,65 (1,60) разу, а в 2010 році – в 1,44 (1,5) разу. Відношення ПС/ВДВ в усій економіці (промисловості) України було більшим порівняно із США в 2000 році в 1,87 (1,9) разу, а в 2010 році – в 1,71 (2,23) разу. Затратність усієї економіки та переробної промисловості України як відносно ВДВ, так і ФОП збільшилася за період з 1990 по 2011 рік відповідно в 1,2-2 та 1,4-2,7 разу. В той же час затратність в економіці США з 2000 по 2010 рік навіть зменшилася на 3-9 %.

Між рівнем добробуту населення, ефективністю функціонування окремих суб'єктів господарювання і в цілому національної економіки існують причинно-наслідкові зв'язки. Українським менеджментом різних рівнів, олігархатом, представниками владних структур, сформованих в умовах стихійних лібералізації цін, лібералізації зовнішньої торгівлі, необґрунтованого реформування податково-амортизаційної політики, несправедливої ваучерної приватизації 1990-х років, використання неефективного ціноутворення, не було усвідомлено важливості цих зв'язків, необхідності їх постійного дослідження і вдосконалення. В результаті за останні два десятиліття світ пішов далеко вперед, а ми безнадійно відстали.

У зв'язку з вищесказаним дослідження ролі та місця, умов функціонування суб'єктів господарювання різних типів і розмірів та їх впливу на ефективність економіки є актуальними.

Аналіз досліджень та публікацій. Проблемам дослідження ролі та місця підприємств (фірм) в сучасних економічних умовах присвячені праці таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як А. Беррі, К. Клименко, В. Геєць, С. Покропивний, А. Наливайко, І. Репіна, Ф. К. Беа, Е. Діхтл, М. Швайтцер, В. Лібернікель, А. Гриффітс, С. Уолл, І. Ансофф, О. Соуел, М. Портер, А. Томпсон, А. Дж. Стрікленд, Чарлз В. Л. Гілл та багато інших.

Постановка завдання. Метою даної роботи є вирішення таких задач:

- 1) уточнити принципи групування підприємств і фірм різних розмірів та їх кластерів;
- 2) дослідити:
 - співвідношення продуктивності праці на малих, середніх і великих підприємствах;
 - динаміку показників N_3/N_{ϕ} , N_3/N_p , N_p/N_{ϕ} , де N_3 – чисельність найманих працівників; N_p , N_{ϕ} – відповідно кількість підприємств і фірм (компаній);
 - рівень заробітної плати на підприємствах (фірмах) різних розмірів за видами економічної діяльності;
 - тенденції в структурних змінах.

За базу порівняння української економічної системи господарювання прийнята економіка США, оскільки її функціонування супроводжується багатим статистичним матеріалом за всіма видами промислової і економічної діяльності для підприємств і фірм різних розмірів за тривалий період часу.

Виклад основного матеріалу. В економіці господарюючими одиницями визначено «фірми», «підприємства», «компанії» та різні кластерні утворення, при цьому їхні параметри різні. Оскільки у вітчизняній економічній літературі поняття «фірма» і «підприємство» часто ототожнюють, виникла необхідність внести уточнення в їх визначення.

Підприємство – господарююча одиниця (з певним місцем розміщення), в якій здійснюється підприємницька діяльність (бізнес) або виробляються товари та послуги. Підприємства в більш широкому значенні – це організації (в США цей термін визначається терміном «*establishments*»), які виробляють продукцію або надають послуги, тобто це можуть бути торгові підприємства, банки, страхові компанії тощо [3].

До підприємств, які виробляють матеріальні блага, відносяться гірничодобувні підприємства, електростанції, рибпромисли, лісозаготовчі підприємства, підприємства з розподілу електроенергії, газу та води, комунальні, металургійні, хімічні, деревопереробні, будівельні, машинобудівні, мебльові підприємства, підприємства харчової промисловості, з переробки вторинної сировини тощо. До підприємств сфери послуг відносяться готелі, ресторани, лікарні, банки, фінансові, лізингові, страхові компанії, торгові, транспортні, рекламні, консалтингові, по наданню освітніх послуг, науково-дослідні, ремонтні фірми, пошта, підприємства по наданню особистих послуг (радіо, театри, музеї, концертні, кредитні організації тощо) [3].

В цій роботі ми розглядаємо підприємство як технічну, соціальну, економічну та орієнтовану на збереження навколишнього середовища «одиницю», яка виконує задачу задоволення попиту на основі самостійних рішень та відповідальності за ризик.

Фірма (firm, enterprise, company) – бізнесова організаційна структура, в склад якої входить одне або декілька підприємств, об'єднаних загальною власністю або контролем (управлінням). За американськими статистичними матеріалами, кількість підприємств і фірм з чисельністю зайнятих до 10 осіб збігається. В компаніях з чисельністю зайнятих до 50 осіб налічується 1-3 підприємства, а з чисельністю понад 10 000 осіб налічується в середньому більше 500 підприємств, при цьому їх кількість є найменшою в будівництві – 73 підприємства, а найбільшою в сфері роздрібною торгівлі та зв'язку – 1053 і 1375 підприємств відповідно (див. табл. 4 та рис. 1).

Таблиця 4

**Результати розрахунків кількості підприємств в одній компанії
за видами економічної діяльності США**

Види економічної діяльності	Кількість підприємств в компанії, в якій зайнято, осіб									η_s^*
	1-19	20-49	50-99	100-249	250-499	500-999	1000-10000	>10000	Всього	
Всього галузі	1,04	1,34	1,98	3,50	7,05	13,41	75,30	543,10	1,26	53,62
Будівництво	1,00	1,03	1,15	1,50	2,68	6,99	43,61	73,30	1,08	27,35
Переробна промисловість	1,01	1,07	1,28	1,95	3,77	7,20	42,77	280,70	1,50	76,41
Хімічна промисловість	1,02	1,14	1,84	3,13	6,16	12,91	44,92	226,80	2,85	87,05
Металургія	1,00	1,06	1,30	1,88	3,18	4,55	36,08	322,60	2,46	81,20
Електронне та інше електричне устаткування	1,00	1,05	1,18	1,65	2,72	5,03	50,13	249,20	1,76	76,37
Зв'язок (телефон, радіо, телебачення)	1,05	1,39	2,45	4,87	10,16	17,70	78,04	1375,00	3,22	89,93
Оптова торгівля	1,06	1,52	2,51	4,60	8,93	23,24	92,62	347,00	1,23	20,40
Роздрібна торгівля	1,06	1,40	2,27	5,57	14,69	23,71	184,15	1059,00	1,41	44,71
Фінанси, страхування і нерухомість	1,11	1,88	3,49	6,43	14,43	26,32	122,57	895,00	1,49	70,43

* – η_s – частка продажів у компаніях з $N_s > 500$ осіб, %.

Як видно з рисунка, за останні 18 років у США кількість підприємств у складі фірм із $N_s < 500$ осіб збільшилася з 72,6 до 89,6 %, а при $N_s > 500$ осіб зменшилася з 27,5 до 10,5 %. Відповідно кількість найманих працівників з $N_s < 500$ осіб також збільшилася з 34,8 до 45,3 %.

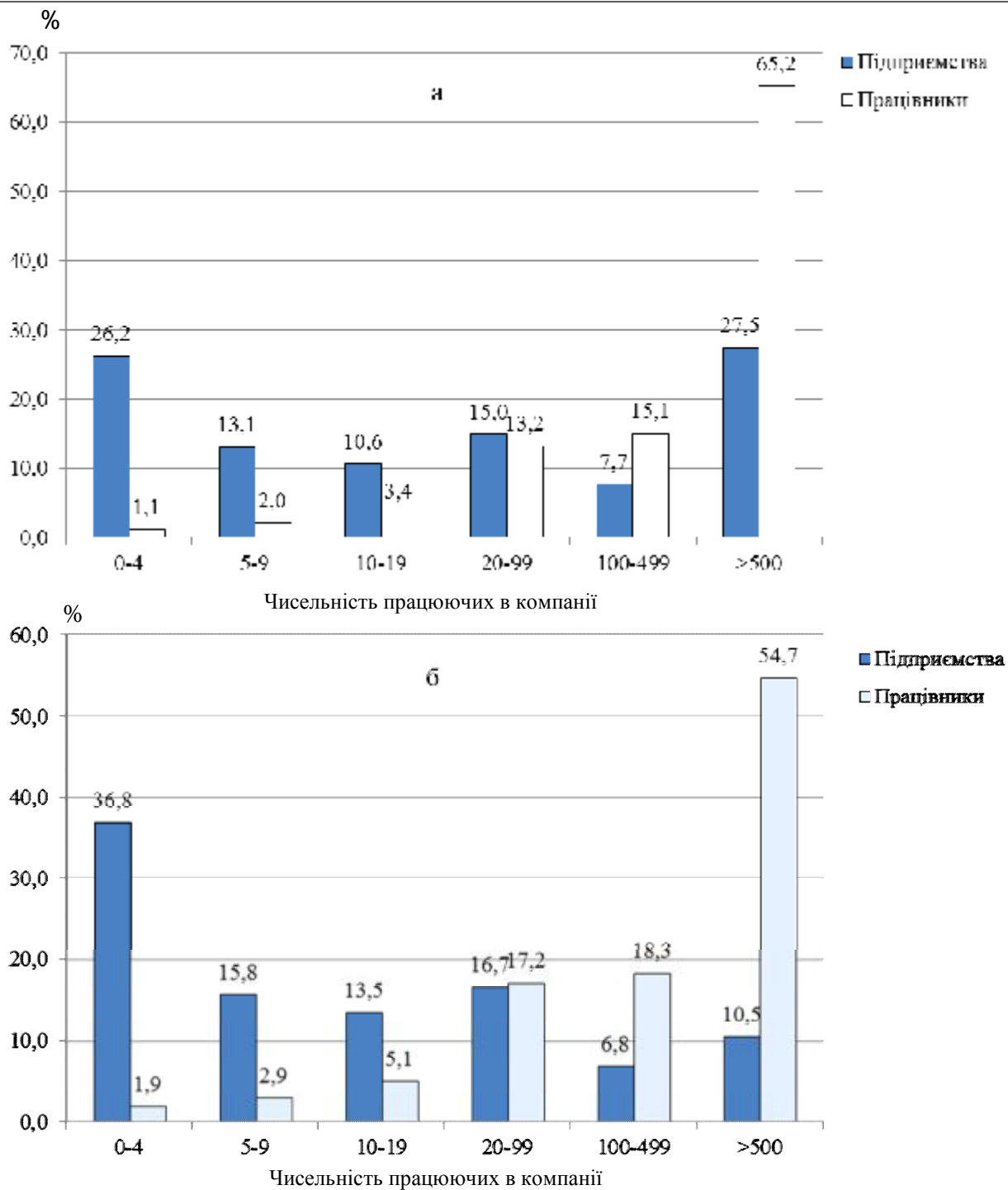


Рис. 1. Розподіл підприємств та працюючих залежно від розмірів фірм (компаній) у переробній промисловості США в 1992 р (а) та 2010 р (б)

Як видно з табл. 4, малі підприємства США інтегровані в фірми значно більших розмірів, формуючи, особливо при $N_s/N_\phi > 500$ осіб, своєрідні кластерні утворення.

Кластер – це добровільне об’єднання самостійних юридичних осіб, які зберігають свій автономний юридичний статус, але спільно працюють заради виробництва конкурентоспроможної продукції та загальної і особистої економічної вигоди. Кластери формуються у певній сфері підприємництва за умови, що учасники кластеру пов’язані між собою технологічно і, нерідко, за ознакою географічної близькості.

Кластери – це виробничі мережі незалежних фірм, підприємств, установ, що генерують знання (університетів, дослідних інститутів, інжинірингових компаній), об’єднувальних і допоміжних закладів (брокерів, консультантів), фінансових структур та споживачів, що пов’язані один з одним ланцюгом виробництва та реалізації продукції. Класичним прикладом кластеру хай-тек технологій є Силіконова долина в Каліфорнійському штаті США.

Понад 60 % промисловості продукції США виробляється в межах кластерів, що консолідують діяльність як великих, так і малих фірм. 380 найбільших кластерів компаній США, які охоплюють практично всі сектори виробництва, забезпечують робочими місцями близько 57 % працездатного населення США.

Як відомо, приватний бізнес складається із малого і великого. В різних країнах і в різні часові періоди співвідношення між ними значно відрізняється. Так, у 1970-х – 1990-х роках в більшості розвинених країн виділяли малі підприємства з кількістю зайнятих (N_3) менше 100 осіб. Починаючи з середини 2000-х років, до малих стали відносити підприємства, в яких N_3 не перевищувала 50 осіб. На наш погляд, це було пов'язано зі значним зростанням продуктивності праці в провідних країнах за розглянутий період часу.

В 2000-х роках в Україні всі підприємства поділяли на малі (з кількістю зайнятих N_3 до 50 осіб) і великі (N_3 більше 50 осіб). Після 2009 року виділяють три групи підприємств: малі (N_3 до 50 осіб), середні ($N_3=51-250$ осіб) та великі ($N_3>250$ осіб). Аналогічне групування підприємств використовується в країнах ЄС та Великій Британії. В окремих країнах виділяють мікропідприємства (з кількістю найманих працівників 5-10 осіб). В Канаді до малих бізнесів відносять фірми з кількістю зайнятих менше 100 осіб, до середнього – з $N_3 = 100-150$ осіб, а до великого – більше 500 осіб. Малі бізнеси визначені американською бізнесовою адміністрацією (Small Business Administration – SBA) як незалежні бізнеси з 500-ма або меншою кількістю працюючих. Він створює більше половини приватного ВВП США (без урахування фермерських господарств). Статистика США враховує такий розподіл малих і великих бізнесів, починаючи з 1992 року. При цьому слід мати на увазі, що бізнеси (фірми, компанії) і підприємства відносяться, як було показано вище, до різних типів суб'єктів господарювання.

Частка зайнятих на малих фірмах значною мірою залежить від стану економіки в цілому, технології, преференцій попиту, прибутковості галузей, фінансування та великої кількості інших факторів. Ця частка не обов'язково свідчить про переваги або недоліки малого бізнесу. Частка загальної зайнятості є певною мірою індикатором структури економіки. Декілька століть тому, коли фермерська діяльність була панівною, частка зайнятих на малих фірмах була високою. Вона зменшилася при здійсненні промислової революції (розвиток переробної і важкої промисловості) і збільшилася після поширення сфери послуг.

Частка зайнятих у малих фірмах США є відносно стабільною впродовж останніх десятиліть (див. рис. 2). Вона незначно коливається залежно від економічних умов, дещо знижуючись, коли економіка відновлюється, і збільшуючись, коли економіка стикається з труднощами. Це ілюструється незначним зменшенням частки зайнятості в кінці 1990-х років і стабільністю в 2000-х роках.

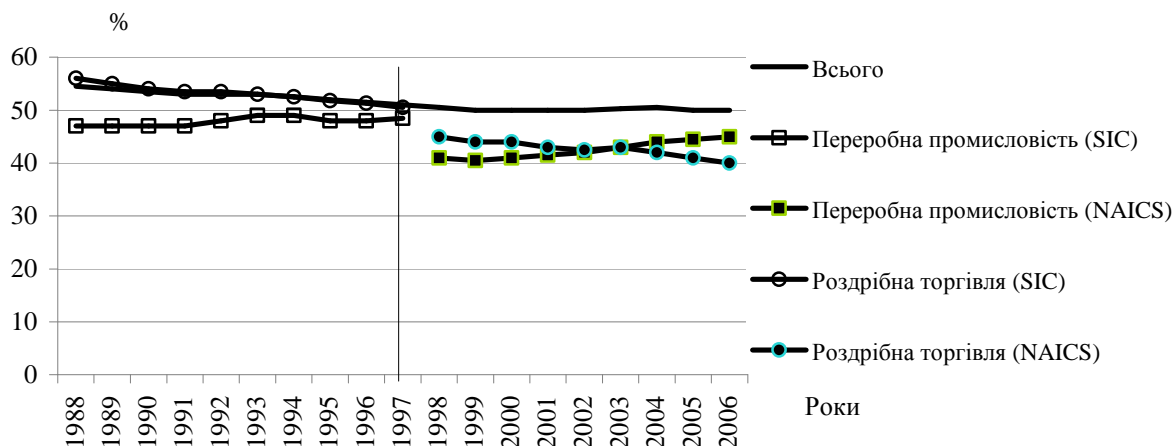


Рис. 2. Частка зайнятих в малому бізнесі США, 1988–2006:

SIC, NAICS – різні класифікаційні коди

Зниження мінімального оптимального розміру виробництва з поглибленням спеціалізації дозволяє створювати успішно працюючі відносно невеликі підприємства, що особливо важливо для галузей з помірним обсягом продажів та широкою номенклатурою продукції, яка швидко змінюється.

Зростання ролі малих підприємств обумовлюють також розвиток і впровадження відносно низькофондомістких технологічних методів, виробничих ліній і систем машин, ефективних при відносно менших обсягах виробництва (щось на зразок киснево-конверторного способу виплавки сталі та її виробництва в електропечах тощо). Безумовно, загальним напрямком у сучасній промисловості є мініа-

тюризація машин і обладнання, пов'язана з прогресом в їх конструкціях, із заміною чорних металів кольоровими і пластмасами, з широким використанням мікроелектроніки, а також мінімальні капітальні вкладення і сам управлінський механізм, який дозволяє швидко реагувати на потреби ринку, можливість створення більш сприятливих умов для організації творчого процесу науково-технічного персоналу лабораторій, його більша наукова і фінансова самостійність.

Малі підприємства продовжують виживати з таких причин:

- постачають продукцію на невеликий ринок (ринкову нішу) або завдяки розташуванню (наприклад, кутовий магазинчик), або виробляючи специфічні товари чи послуги;
- надають персоналізовані послуги або послуги, що вимагають більшої мобільності, наприклад, місцевий адвокат, бухгалтер або будівельник;
- підприємці мають можливість розпочати власну справу і перевірити свої можливості безпосередньо на ринку. Багато хто з них незадоволені своєю роботою у великих компаніях і хочуть працювати безпосередньо на себе;
- власники таких підприємств свідомо відмовляються від розширення, оскільки вони не бажають брати на себе ризики і навантаження, пов'язані зі зростанням;
- наявність вигод, одержуваних від урядових програм підтримки, спрямованих на те, щоб допомогти малим підприємствам виживати і розширюватися.

Малі підприємства можуть знайти ринкові ніші, особливо в тих сегментах ринку, на яких не так вже й легко досягти економії на ефекті масштабу, поставляючи для цього специфічні товари на невеликі ринки і розробляючи товари, які використовуються як комплектуючі великими підприємствами. Крім цього, тенденція збільшення частки зайнятих у сфері послуг, де традиційно малі підприємства є домінуючими, припускає все більш зростаючу роль малих підприємств, наприклад, в економіці Великобританії.

Забезпечення процвітання і зростання національного малого бізнесу та створення клімату, який сприяє підприємству, є вкрай необхідними для американської економіки. Підприємство відіграє важливу роль в економічному зростанні і створенні нових робочих місць [2].

В цій роботі ми не розглядаємо вплив кризових ситуацій, але можемо зазначити, що, наприклад, під час кризи 2008–2009 років у США збанкрутувало 74 тис. фірм, що становить 1,1 % від фірм з найманими працівниками. У відповідь адміністрація здійснила ряд заходів для підтримки малого бізнесу, які включали пом'якшення оподаткування та полегшення доступу до капіталу та кредитів.

Під час рецесій, як показує статистика США, малі бізнеси наймають менше працівників, ніж звичайно. Так, за статистичними даними, фірми з чисельністю зайнятих менше 250 осіб з 2001 по 2007 рік приймали на роботу щорічно 18,2 млн. осіб, але ці цифри зменшилися в 2008 та 2009 роках відповідно до 16,5 та 15,1 млн. осіб.

Доступ до кредиту і капіталу дає можливість власникам малих фірм починати свою діяльність, підтримувати і розширяти свої компанії. Під час рецесії як обсяги кредитів, так і наявного капіталу різко зменшуються, перешкоджаючи підприємницьким зусиллям по фінансуванню діяльності та створенню нових фірм. Великі компанії фінансуються в основному банками, а за рахунок своїх коштів – лише на 30 %. Малі ж фірми фінансуються на 90 % за рахунок власних коштів.

Розглянемо заходи американської адміністрації, спрямовані на підвищення ефективності малого бізнесу. Так, після січня 2009 року Президент США Барак Обама підписав 17 поправок до закону, зменшуючи ставки податків для малого бізнесу. Як показано вище, зайнятість в малих фірмах США в 2008–2009 роках зменшилася на 10-21 %. Весною 2010 року був введений в дію закон про зайнятість (HIREAct), що стимулює створення робочих місць в економіці, в тому числі і в малому бізнесі. Одна з поправок звільнила зайнятих від сплати своєї частки податку на соціальне забезпечення (6,2 % від перших 106 800 дол. витрат на зарплату) для кваліфікованих працівників. Інша поправка стосувалася податкової пільги до 1000 дол. на кожного нового працівника, який залишався працювати більше року. Урядова адміністрація також подвоїла, з 125 до 250 тис. дол. суму капітальних інвестицій і затрат на придбання обладнання, які малі фірми могли списувати (write off) в 2009 році, та збільшила цю межу до 500 тис. дол. в 2010 і 2011 роках. Ці заходи зменшують вартість капіталу для малого бізнесу, створюючи суттєві стимули для інвестування в нові машини та устаткування.

Нарешті, урядова адміністрація здійснила ключові заходи по сприянню створенню нових бізнесів та заохочуванню фінансування акціонерами функціонуючих малих бізнесів. Закон про вихід з кризи (Recovery Act) дозволив 75 % доходів від приросту капіталу на кваліфікаційні інвестиції малого бізнесу звільнити від оподаткування.

Урядова адміністрація також сприяла успіху бізнесів з високим потенціалом зростання. В січні 2011 року стартувала програма «Вперед, Америка» («Start up America») з метою підтримки високотехнологічних ризикових підприємств, які мають революціонізувати вітчизняне програмне забезпечення, виробництво напівпровідників, біотехнологію (life science), енергетичний сектор тощо. Політика відповідно до цієї програми здійснюється в чотирьох сферах: доступ до капіталу, освіта і виховання підприємців, комерціалізація університетських та федеральних досліджень, зменшення бар'єрів між зростаючими новими і ризиковими бізнесами.

Малий бізнес, як вважає керівництво США, на відміну від українського, є фундаментом американської економіки та має велике значення для економічного зростання і створення нових робочих місць.

Частка обсягів реалізованої малими підприємствами України продукції зменшилася з 18,8 % у 2006 році до 13,11 % у 2011 році, або на 43,4 %, у фінансовій діяльності – з 8,6 до 5,9 %, або на 45,8 %, в торгівлі з 27,3 до 20,0 % (на 36,5 %), у промисловості – з 5,1 до 4,0 % (на 27,5 %) [1]. Однак цей період в Україні характеризувався змінами умов оподаткування, і не завжди на користь малого бізнесу. Крім того, слід відзначити, що мале вітчизняне підприємництво фактично не інтегроване у великий бізнес, що не дозволяє отримувати синергетичні ефекти.

Вирішальною основою високої економічної ефективності великих підприємств є завантаження їх потужностей масовою і стандартною продукцією. Але в сучасних умовах виникає достатньо висока потреба в унікальній або малосерійній продукції. Виробництво такої продукції на великих підприємствах, як правило, призводить до примітного зниження показників їх економічної ефективності, оскільки індивідуальну та малосерійну продукцію складно, а часто і неможливо, перевести на потокове виробництво. До того ж, при цьому різко ускладнюються планування і організація великомасштабного виробництва. Виробництво продукції за індивідуальними та малосерійними замовленнями економічно ефективніше зосередити на середніх і малих підприємствах. Це значною мірою пояснює, чому в США склалася промислова структура, яка базується на тісній кооперації великих компаній, кожна з яких об'єднує великі підприємства з масою малих і середніх підприємств, що виступають як малі й незалежні фірми.

Слід відзначити, що підприємства з чисельністю зайнятих >500 осіб, наприклад, в 1954 та 1958 роках, вимагали інвестицій відповідно 54,1 та 51,6 %, що перевищувало частку виробленої продукції відповідно на 4,0 і 6,4 % (США).

Збільшення кількості металургійних мінізаводів у США також пояснюється тим, що питомі капітальні вкладення на будівництво мінізаводу потужністю 0,5 млн. тонн сталі за рік становлять 150 доларів на 1 тону сталі. В той же час питомі капіталовкладення на будівництво металургійного комбінату повного циклу становлять 1000 доларів на 1 тону сталі. Зростає проектна потужність мінізаводів. Якщо 20 років тому оптимальною вважалася потужність в 50 тис. тонн сталі за рік, то сьогодні будуються мінізаводи 0,5-1 млн. тонн на рік.

В результаті технологічних змін в металургійній промисловості США в 1992 році на одну фірму із чисельністю зайнятих більше 500 осіб припадало 1055 працівників, а в 2010 році – всього 777,4, або в 1,4 разу менше. В той же час у роздрібній торгівлі ситуація протилежна. В цій галузі економічної діяльності в 1992 році на одну фірму із кількістю зайнятих більше 500 осіб припадало 3142 особи, а в 2010 році – 4390 осіб, або в 1,4 разу більше. Тобто, одночасно збільшується кількість мінізаводів у металургії та супермаркетів у роздрібній торгівлі (див. табл. 5).

Аналіз статистичних даних свідчить про постійне зменшення чисельності найманих працівників на одному підприємстві для більшості видів промислової і економічної діяльності. Так, для промисловості України та США цей показник за період з 1992 до 2010 року становив, осіб:

	1992	2000	2005	2010
США	48	46	41	36,2
Україна	319	95	71,5	61,2

Більш висока чисельність найманих працівників на одному підприємстві в українській промисловості пояснюється меншою часткою малого підприємництва.

За окремими видами економічної діяльності США чисельність найманих працівників на підприємствах (фірмах) різних розмірів та кількість підприємств на одну фірму за період з 1992 по 2010 рік представлені в табл. 5. Як видно з наведених у ній матеріалів, дещо інша тенденція характерна для господарюючих одиниць, наприклад, будівельної промисловості, гуртової, роздрібною торгівлі та закладів охорони здоров'я.

Таблиця 5

**Чисельність найманих працівників на одну фірму (N_3/N_Φ), одне підприємство (N_3/N_Π)
та кількість підприємств у фірмі (N_Π/N_Φ) в США**

Роки	N_3/N_Φ			N_3/N_Π			N_Π/N_Φ
	Всього	<500	>500	Всього	<500	>500	>500
Вся економіка США							
1992	18,2	9,7	3089	14,7	8,8	58,4	52,9
2010	19,5	9,6	3305,5	15,1	8,8	48,4	68,3
Будівництво							
1992	7,7	6,8	801	7,6	6,8	125	6,4
2010	8,0	6,8	936,1	7,9	6,7	99,6	9,1
Переробна промисловість							
1992	55,4	21,5	1757	46,5	20,4	208,0	8,44
2010	42,0	19,3	1723	36,2	18,3	190	9,1
Металургійна промисловість							
1992	123,2	38,6	1051	95,1	35,9	283,3	3,7
2010	93,4	35,8	777,4	75,5	33,7	235,5	3,3
Виробництво транспортних засобів							
1992	171,5	24,9	3367	144,7	24,1	74,7	4,5
2010	123,5	29,6	1915,3	102,6	27,9	450,8	4,2
Електроніка та електронне устаткування							
1992	104,3	31,5	1064	80,5	30,3	424	2,5
2010	75,0	25,0	1178,4	66,2	24,2	348,4	3,4
Харчова промисловість							
1992	98,3	29,6	1757	72,1	27,6	208	8,4
2010	69,3	23,5	1792	57,8	22,3	271,2	6,61
Швейна промисловість							
1992	44,2	26,3	1117,8	40,6	25,5	247	4,5
2010	17,0	13,2	510,3	16,7	13,1	287,1	1,8
Хімічна промисловість							
1992	131,3	25,5	1573	82,2	22,8	194,1	8,1
2010	75,9	26,7	855,5	55,9	24,3	156,9	5,5
Металообробка							
1992	43,3	24,7	755,8	38,5	23,6	188,7	4,0
2010	24,5	17,5	559,2	22,8	16,9	128,4	4,45
Фінанси і страхування							
1992	27,1	9,1	1745	14,9	7,4	30,2	57,7
2010	24,9	8,3	2554,2	12,5	6,7	22,1	115,7
Інформаційні послуги							
1992	93,9	17,8	4100,4	32,7	14,0	47,1	87,1
2010	44,6	12,0	2204,6	23,1	10,8	38,8	56,8
Гуртова торгівля							
1992	16,0	10,8	653,2	12,4	9,4	33,0	19,8
2010	17,8	10,7	797,7	13,5	9,4	36,7	21,7
Роздрібна торгівля							
1992	18,1	9,8	3141,9	12,6	8,5	28,1	111,8
2010	21,8	8,2	4390,1	13,6	7,2	28,4	154,4
Освіта							
1992	52,5	24,5	1439,1	45,9	22,0	503,2	2,9
2010	41,1	18,0	1494,8	36,3	17,1	254,9	5,9
Охорона здоров'я							
1992	23,4	9,8	1952,5	21,0	9,2	249,4	7,8
2010	28,2	13,3	2318,8	21,9	11,8	91,0	25,5

Примітки: N_3 – чисельність зайнятих; N_Φ , N_Π – відповідно кількість фірм (компаній) і підприємств.

Що стосується кількості підприємств на одну фірму з кількістю найманих працівників більше 500 осіб, то майже для всіх галузей переробної промисловості, крім металообробки та виробництва електроніки і електронного устаткування, за період з 1992 по 2010 рік ця кількість зменшувалася. В будівництві, гуртовій торгівлі цей показник збільшився на 15-40 %, в освіті та охороні здоров'я – в 2-3 рази. Найбільше підприємств (установ) в одній великій компанії зафіксовано в галузі фінансів і страхування та роздрібній торгівлі, де показник N_p/N_f збільшився відповідно з 57,7 до 115,7 (в 2 рази) та з 111,8 до 154,4 (в 1,38 разу).

Особливістю сучасних великих фірм та кластерних утворень є усвідомлення необхідності як вдосконалення структурних форм організацій, так і підвищення ділового і кваліфікаційного рівня працівників.

Значна кількість сучасних компаній вважає, що настав час універсальних фахівців. *Фахівці вузького профілю більше не потрібні*. Все частіше одному висококваліфікованому співробітнику доручають роботу одразу з декількох напрямків. Для того щоб бути конкурентоспроможними на ринку праці, мало бути фахівцем в одній сфері. В Америці, наприклад, освіта і досвід роботи з неосновного профілю тепер вважаються необхідними якостями співробітника. *На наш погляд, цю тезу слід врахувати при формуванні складу спеціалізованих рад по захисту дисертацій, наприклад, з технічних і економічних наук*.

В наш час знання швидко застарівають, практичний досвід має більшу цінність, ніж традиційна освіта, тому перед керівниками компаній постає проблема у створенні корпоративних університетів. Ідея корпоративного університету народилася в США. Його еталоном донині вважається навчальний центр General Electric у Кротонвіллі. Вже на початку 1980-х років тодішній голова компанії Джек Уелч перетворив корпоративний університет у полігон стратегічних перетворень концерну. Сьогодні в США вже більше 1600 корпоративних вузів, і щодня відкриваються нові.

Згідно з прогнозами англійського Henley Management College, в 2010-х роках у корпоративних університетах США буде навчатися більше людей, ніж у традиційних вузах [10]. Корпоративні університети покликані курирувати структурні перетворення в компаніях і допомагати їм виробляти стратегію.

Нове ринкове середовище обумовлює необхідність організаційних змін, а інформаційні технології стали засобами їхнього здійснення. Переміщення фокусу уваги на споживачів і зусилля, спрямовані на підвищення акціонерної вартості компанії, знаходять вираження у:

- 1) поділі фірми на невеликі автономні бізнес-одиниці;
- 2) перевероті організації «вершиною вниз»;
- 3) зміні ролі вищого менеджменту [5].

Великі організації відрізняються бюрократичним устроєм, повільністю, несприятливістю до змін потреб покупців. Щоб усунути ці проблеми, багато фірм розділяються на невеликі бізнес-одиниці, відповідальні за одержання прибутку на конкретному ринку, від конкретного товару або процесу. На зміну таким пріоритетам, як ефект масштабу й ефективність по витратах, приходять інноваторство та здатність до швидкої реакції на вимоги споживачів. Як приклад можна навести трансформацію електричного гіганта Asea Brown Boveri. Децентралізація компанії привела до утворення 1300 самостійних фірм, чисельність співробітників кожної з яких становила приблизно 200 осіб, а річний дохід – 25 млн. дол. Ідея полягала в створенні федерації компаній, працівники яких позбавлені «помилкового почуття безпеки» (унаслідок приналежності до великої організації), на зміну якому приходять *«мотивація й гордість за безпосередній внесок в успіх своєї фірми»*. Кожна з 1300 фірм перебувала на самостійному балансі. Була радикально змінена й структура менеджменту на рівні групи. Від восьми рівнів управління залишився один, загальна кількість співробітників головного офісу корпорації (вартістю 30 млрд. дол.) не перевищує 100 осіб. Основне завдання штаб-квартири полягає в стимулюванні й сприянні міжфірмової кооперації, у центрі якої – комп'ютерні мережі й обмін знаннями. Менеджери повинні були перейти від вертикальної системи звітності до горизонтальної інтеграції, обмінюватися думками й знаннями [5].

Ряд американських компаній у 1980-ті роки пішов на розукрупнення своїх відділів і підприємств з метою суттєвого зменшення розмірів своїх первинних виробничих ланок. «Дженерал Електрик», наприклад, розділила своє велетенське виробництво авіадвигунів на вісім великих заводів. Велетенський виробник споживчих товарів – компанія «Джонсон енд сан» – досягла підвищення продуктивності за рахунок розділу свого підприємства з чисельністю зайнятих 1200 осіб на чотири групи. В компанії «Джонсон енд Джонсон» загальна кількість виробничих підрозділів у 1980-ті роки збільшилася з 80 до 150, у «Вестингауз Електрик» – з 30 до 40. «Емерсон електрик» прагне, щоб чисельність працюючих на окремих підприємствах не перевищувала 600 осіб, швацька компанія «Блю белл» – 300, «Дона

Корп» – 1200, «Моторола» – 1500, «Дженерал моторс» – 1000. Звичайно, автомобіль або авіалайнер не можуть бути вироблені на заводі з чисельністю робітників 500 осіб, але такі підприємства можуть бути поділені на самостійні підрозділи з названою чисельністю зайнятих. Однак простого механічного розукрупнення підприємств все ж недостатньо. Необхідна ще й радикальна реорганізація всередині підприємств, формування в них командних та бригадних організаційних структур замість лінійно-функціональних. При цьому зовсім не має значення чисельність робітників усієї корпорації. Американські спеціалісти, наприклад, вважають, що кожна із найбільших компаній Америки (в тому числі й «Дженерал моторс», де працює 350 тис. осіб) може бути розділена на невеликі виробничі й невиробничі одиниці, на самостійні бригади робітників та інженерів або на команди спеціалістів, в ідеалі з чисельністю від 15 до 20 осіб. Причому це можуть бути підприємства та організації різного організаційного профілю: завод, відділення, галузеві установи і контори. Головне, щоб вони були дійсно самостійними, незалежними, повністю відповідальними за сферу своєї діяльності, щоб у них і між ними були стерті бар'єри лінійно-функціональних структур, щоб і всередині, і між ними діяли відносини «споживач-виробник», при безумовному диктаті першого і готовності негайно обслуговувати клієнта з боку останнього.

Сучасні економічні структури пов'язані, з одного боку, з глобалізацією, а з другого, – із впровадженням в бізнес стратегії співробітництва. Так, реактивний авіалайнер «Boeing-777» складається із 132 000 основних вузлів і деталей, що виробляються 545 фірмами-постачальниками з усього світу. Вісім японських фірм виготовляють деталі фюзеляжу, двері та крила; постачальник із Сінгапура – люки для носової ноги шасі, три італійські фірми виготовляють щитки та закрилки тощо. Частково така стратегія виробництва пояснюється тим, що розкидані по всій планеті постачальники «Boeing» є найкращими в світі у своїй галузі.

«Texas Instruments» («TI»), електронна компанія зі США, має близько 50 заводів у 19 країнах світу. Супутникова система комунікацій дає змогу «TI» координувати процес планування виробництва, облік, фінансове планування, сервісні служби та управління персоналом. Система складається з 300 віддалених терміналів уведення завдань, 8000 запитових терміналів та 140 універсальних комп'ютерів. Ця система дає змогу менеджерам «TI» з усього світу постійно обмінюватися великими обсягами інформації та координувати роботу різних заводів і підрозділів компанії.

Автомобільна компанія «Ford» розглядає Західну Європу як єдиний ринок. Деякі компоненти замовляють з одного джерела задля досягнення економії за рахунок масштабів. Наприклад, усі карбюратори поставляє завод у Белфасті; усі трансмісії виробляються у Бордо; Бейзілдон поставляє комплекти радіаторів; у Трефоресті виготовляють свічки запалювання. Операції кінцевого складання здійснюються в трьох місцях: Дейгенхем у Великій Британії, Саарльюїс у Німеччині та Валенсія в Іспанії. На думку керівництва «Ford», це дозволяє краще пристосувати продукт до місцевих потреб [8].

Відповідно до завдань, поставлених у цій роботі, порівнюємо рівень продуктивності праці на підприємствах різних розмірів.

Враховуючи рівень статистичного забезпечення державного управління, а також менеджменту підприємств, в роботі використані прямі й непрямі методи динамічного аналізу.

Відповідно до прямого методу аналізу коефіцієнт перевищення продуктивності праці одного зайнятого на великих підприємствах, порівняно з малими, визначають за формулою: $K_{\text{пр}} = \frac{Q_{\text{В}}/N_{\text{В}}}{Q_{\text{М}}/N_{\text{М}}}$, де

$Q_{\text{В}}$, $Q_{\text{М}}$ – обсяги виробництва товарів та послуг відповідно на великих і малих підприємствах; $N_{\text{В}}$, $N_{\text{М}}$ – чисельність найманих працівників відповідно на великих і малих підприємствах.

В українських умовах відсутні відповідні статистичні дані для прямого визначення коефіцієнта $K_{\text{пр}}$. Тому нами запропонований метод його непрямого визначення за допомогою такої формули:

$$K_{\text{пр}} = \frac{(1 - a)b}{(1 - b)a}, \quad (1)$$

де a – частка малих підприємств у виробництві продукції; b – частка малих підприємств у кількості зайнятих.

За нашими розрахунками коефіцієнт перевищення продуктивності праці на великих підприємствах ($N_{\text{В}} > 100$ осіб) в СРСР становив по роках:

	1960	1964	1971	1975	1983
	1,0	0,75	0,80	1,16	1,23
а в США:	1958	1995			
	1,25	1,23			

Як видно з наведених даних, в СРСР у 1960 році ефективність великих і малих підприємств була однаковою, в 1964–1971 рр. значна перевага в продуктивності праці була характерною для малих підприємств, а в 1983 році перевага перейшла до великих підприємств і стала зіставною з американським рівнем. Це пояснюється наступним чином. Як відомо, в 1980-х роках в СРСР втілювалася в життя теза про необхідність концентрації виробництва на найбільших підприємствах. У результаті питома вага підприємств з чисельністю робітників до 100 осіб у загальній їх чисельності зменшилася з 43,6 % у 1960 році до 27,2 % у 1983 році. Кількість же найбільших підприємств (більше 1000 працівників) за цей же період більш ніж подвоїлась – їх питома вага в загальній чисельності підприємств зросла з 7,2 % у 1960 році до 17,3 % у 1983 році. Така тенденція зберігалась і в наступному періоді. Так, до 1986 року в промисловості країни кількість підприємств з чисельністю працюючих до 200 осіб зменшилася з 56,4 до 46,7 %, а частка їх продукції в загальному обсязі – з 11,7 до 5,3 %. Це суперечило світовому досвідові, згідно з яким поряд з великими розвиваються малі підприємства.

При виділенні трьох груп підприємств коефіцієнт перевищення продуктивності праці на великих та середніх підприємствах порівняно з малими можна визначити за формулою:

$$K_{\text{пр1}} = \frac{(1 - a_m)b_m}{(1 - b_m)a_m}, \quad (2)$$

а коефіцієнт перевищення продуктивності праці на великих підприємствах порівняно з малими і середніми підприємствами – за формулою:

$$K_{\text{пр2}} = \frac{(1 - a_m - a_c)(b_m + b_c)}{(1 - b_m - b_{\text{сер}})(a_m + a_c)}. \quad (3)$$

Результати розрахунків цих коефіцієнтів для умов України за період 2007–2011 рр. наведені в табл. 6.

Таблиця 6

Значення $K_{\text{пр1}}$ та $K_{\text{пр2}}$ на підприємствах України

	Роки									
	2007		2008		2009		2010		2011	
	$K_{\text{пр1}}$	$K_{\text{пр2}}$	$K_{\text{пр1}}$	$K_{\text{пр2}}$	$K_{\text{пр1}}$	$K_{\text{пр2}}$	$K_{\text{пр1}}$	$K_{\text{пр2}}$	$K_{\text{пр1}}$	$K_{\text{пр2}}$
Вся економіка	1,48	0,99	1,62	1,19	1,70	1,26	2,07	1,30	2,36	1,35
Промисловість	2,27	2,11	2,51	2,09	2,37	1,81	2,85	2,0	3,11	1,97

Наведені дані свідчать про зменшення в 2011 році порівняно з 2007 роком як у всій економіці країни, так і в промисловості ефективності малого підприємництва порівняно із середнім та великим ($K_{\text{пр1}}$) та про збільшення ефективності середніх підприємств порівняно з великими. В будівництві України в 2011 році перевищення продуктивності праці на великих та середніх підприємствах порівняно з малими $K_{\text{пр1}}$ становило 2,16 разу, а на великих порівняно з середніми та малими – в 1,69 разу. В фінансах України в 2011 році $K_{\text{пр1}}=7$, (в 2007 році $K_{\text{пр1}}=3,64$), а $K_{\text{пр2}}=0,71$, що свідчить про найбільшу продуктивність праці на середніх підприємствах. Як видно з наведених даних, для умов України характерним є значне коливання продуктивності праці на підприємствах різних розмірів у різних галузях економіки.

Значення коефіцієнта $K_{\text{пр}}$, який характеризує перевищення продуктивності праці у великому бізнесі ($N_3/N_\phi > 500$ осіб) порівняно з малим бізнесом ($N_3/N_\phi < 500$ осіб) в США в 1992 і 2010 роках, наведені в табл. 7.

Як видно з табл. 7, для США характерною є якщо не повна ліквідація, то примітне вирівнювання техніко-економічних розбіжностей між підприємствами різних розмірів у переважній більшості видів промислової і економічної діяльності.

Таблиця 7

Значення показника $K_{\text{пр}}$ для фірм різних видів економічної діяльності в США

Види діяльності	$K_{\text{пр}}$	
	1992	2010
Вся економіка	1,28	1,3
Сільське господарство	1,17	1,02
Будівництво	1,34	1,33
Переробна промисловість, в т.ч.:	1,38	1,31
- харчова промисловість	1,25	1,14
- швейна промисловість	1,17	1,04

Продовження табл. 7

Види діяльності	K _{пр}	
	1992	2010
- хімічна промисловість	1,41	1,34
- металургія	1,34	1,29
- металообробка	1,22	1,12
- загальне машинобудування	1,26	1,11
- виробництво комп'ютерів і електроніки	1,25	1,33
- виробництво транспортних засобів	1,64	1,48
Гуртова торгівля	1,34	1,40
Роздрібна торгівля	1,04	0,83
Фінанси і страхування	1,32	1,27
Інформаційні послуги	1,50	1,61
Освіта	1,29	1,257
Охорона здоров'я	0,89	1,18

Коливання рівня продуктивності праці на підприємствах різних видів економічної і промислової діяльності різних розмірів визначає відповідне коливання рівня заробітної плати. Оскільки, на наш погляд, рівень заробітної плати є одним із основних мотиваторів структурних змін, розглянемо цей фактор.

Динаміка відносної заробітної плати для обраних галузей України та США зображена на рис. 3.

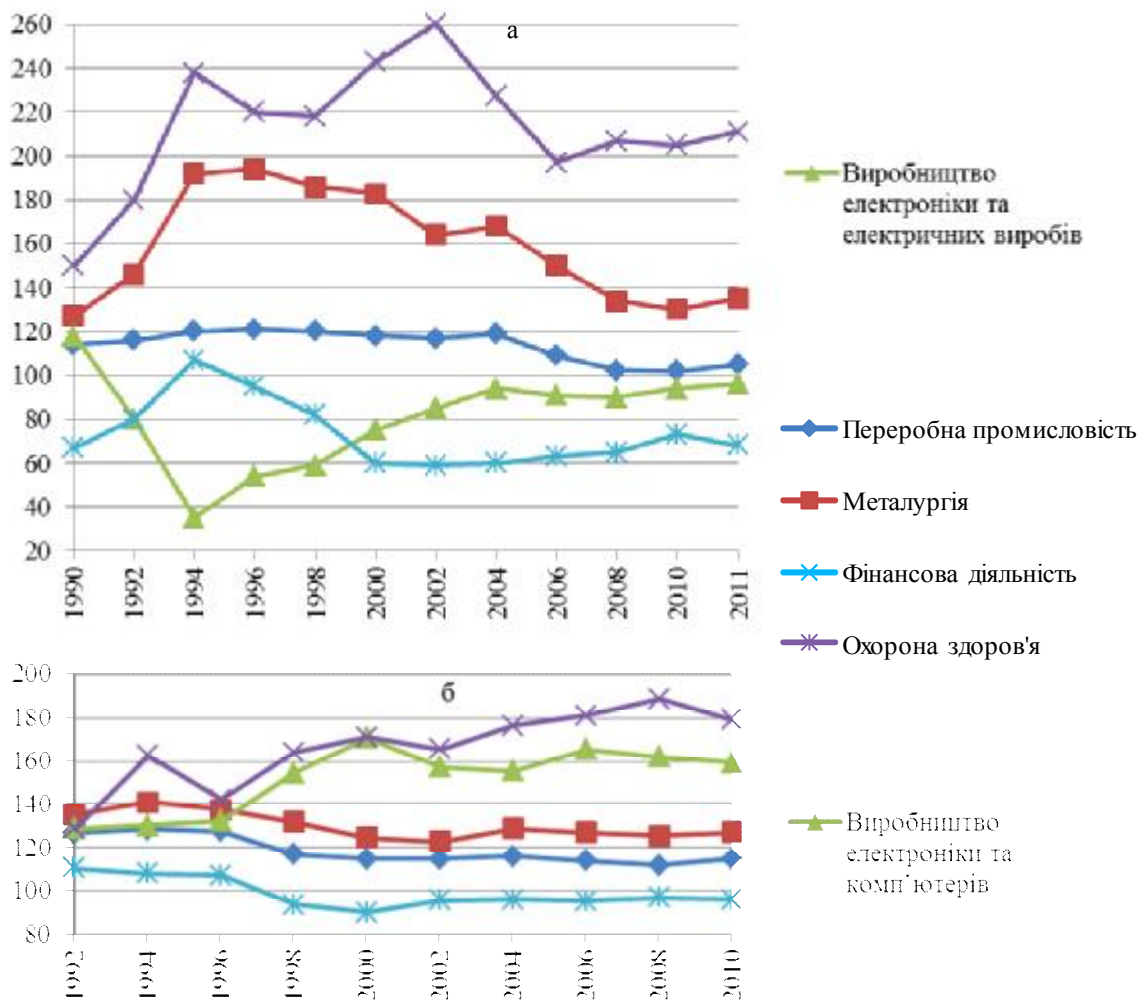


Рис. 3. Відношення заробітної плати на підприємствах обраних видів економічної діяльності до її середнього рівня в економіці України (а) та США (б), прийнятого за 100 %

Як видно з рис. 3, для України характерна набагато більша міжгалузєва диференціація заробітної плати порівняно із США. Так, в Україні відношення найбільшої заробітної плати до найменшої в 1995 році становило 6,8; в 2000 році – 4,0; в 2010 році – 2,8. Для умов США це співвідношення становило відповідно 1,3; 1,9 та 1,87. Характеристики динаміки заробітної плати в Україні в 1990-х роках пов'язані з динамікою цін виробництва в різних галузях діяльності та внаслідок цього із зміною структури, наприклад, промисловості. Найбільша мотивація в умовах України характерна для 3-го технологічного укладу (металургії), і набагато нижча – для виробництв, які використовують прогресивні технології.

За нашими розрахунками, відношення середньорічної заробітної плати в Україні (в дол. за ПКС) до її рівня в США в 2010 році становило в металургії 0,079, у фінансах – 0,088, у виробництві електроніки та електричних виробів – 0,045, в торгівлі – 0,081, в охороні здоров'я – 0,058. Як видно, рівень заробітної плати в 2010 році в США перевищує рівень заробітної плати в Україні в металургійній галузі, фінансах і торгівлі в 11,1-11,4 разу, а у виробництві комп'ютерів і електронної техніки – в 22,2 разу та в охороні здоров'я – в 17,24 разу. Це свідчить про недостатню увагу українського менеджменту, з одного боку, до високотехнологічних галузей, а, з другого, до здоров'я громадян.

Середньорічну заробітну плату найманих працівників у бізнесах різних розмірів у галузях економіки США подано в табл. 8.

Таблиця 8

Середня заробітна плата в 2010 році в фірмах США різних розмірів, тис. дол.

	Малі фірми	Великі фірми
Вся економіка	38,3	49,75
Будівництво	45,5	63,7
Переробна промисловість, в т.ч.:	43,34	56,73
- харчова промисловість	34,2	39,2
- хімічна промисловість	55,9	75,3
- металургія	47,9	61,9
- виробництво металевих виробів	45,1	50,57
- загальне машинобудування	51,7	57,8
- виробництво комп'ютерів і електроніки	58,4	77,8
Роздрібна торгівля	27,9	22,9
Інформаційні послуги	61,0	75,56
Фінанси і страхування	67,8	85,6
Освіта	29,4	30,0
Охорона здоров'я	38,1	46,1

Звичайно, працівники малих бізнесів отримують заробітну плату на 15-40 % меншу порівняно з великими підприємствами у своїй галузі. Однак ця заробітна плата може бути набагато більша, ніж на великих підприємствах інших галузей.

Узагальненим наслідком діяльності сукупності господарюючих суб'єктів є діючі структури, а також затратність (оцінювана відношенням ПС/ВДВ) національних економік в цілому, в тому числі переробної промисловості.

Таблиця 9

Частка галузей з виробництва товарів (η_t) та послуг (η_n) та їх затратність (ЗП/ВДВ)_t і (ЗП/ВДВ)_n в Україні та США

	2005		2010	
	У	С	У	С
(ПС/ВДВ) _t	2,59	1,63	2,49	1,54
(ПС/ВДВ) _n	0,84	0,63	0,77	0,60
η_t , %	53,3	32,7	52,7	29,5
η_n , %	40,7	67,9	47,3	70,5

Як видно, для економіки США характерним є переважне виробництво послуг, а для України – товарів. При цьому слід відзначити, що український рівень затратності виробництва товарів перевищує затратність виробництва послуг для умов України і США відповідно в 3,1-3,2 та 2,57-2,59 разу.

Структуру переробної промисловості України і США подано в табл. 10, а динаміку затратності в окремих галузях промисловості США – в табл. 11.

Таблиця 10

Структура переробної промисловості України і США в 2010 році, %

Види промислової діяльності	Україна	США
Харчова промисловість	25,0	12,2
Легка промисловість	1,10	1,59
Металургія та виробництво готових металевих виробів	29,0	9,63
Всі машинобудівні галузі, ремонт та монтаж машин і устаткування	17,5	46,2*
в тому числі виробництво електронного, електричного, оптичного, медичного устаткування	3,7	23,4

* враховані витрати на ремонт машин та устаткування, які за статистикою США відносяться до послуг.

Таблиця 11

ПС/ВДВ за видами економічної діяльності в США

Види діяльності	Роки		
	2000	2005	2010
Переробна промисловість, в т.ч.:	1,91	1,97	1,84
- металургія	2,31	2,74	4,05
- хімічна промисловість	1,54	2,13	1,80
- загальне машинобудування	1,58	1,65	1,20
- виробництво металевих виробів	1,22	1,36	1,30
- виробництво комп'ютерів і електроніки	1,70	1,06	0,424
Гуртова торгівля	0,47	0,68	0,55
Роздрібна торгівля	0,53	0,45	0,51
Інформаційні послуги	1,25	0,51	0,90
Фінанси і страхування	0,88	0,91	0,88

Як видно з табл. 11, за період 2000–2010 рр. в США збільшилася затратність металургії (на 32 %), хімічної промисловості (на 17 %), харчової промисловості (на 72 %). Затратність загального машинобудування, виробництва комп'ютерів і електроніки, швейної промисловості зменшилася відповідно в 1,32; 4,0 і 3,0 разу. Затратність торгівлі, інформаційних послуг, фінансів і страхування залишалася відносно стабільною і меншою затратності в хімічній і металургійній промисловості відповідно в 2,4–4,0 і 3,3–6,5 разу. Відношення ПС/ВДВ при виробництві комп'ютерів і електроніки в 2010 році було в 7,2 разу меншим, ніж в металургії, і в 5,1 разу меншим, ніж в металургії разом з металообробкою.

Динаміка показника ПС/ВДВ визначається двома основними факторами: постійним зростанням цін на матеріальні й паливно-енергетичні ресурси та технологічними вдосконаленнями. Перший фактор має найбільший вплив на галузі з невеликою часткою доданої вартості в обсягах випуску продукції (20–35 %) та енерго- і матеріалоемних, таких як харчова, хімічна та металургійна промисловості. Другий фактор є характерним для високотехнологічних галузей, які виробляють продукцію з високою (65–70 %) часткою доданої вартості (наприклад, швейна галузь, виробництво комп'ютерів і електроніки, більшість галузей, що продукують послуги).

За орієнтовними розрахунками, в галузях переробної промисловості в українській економіці показник ПС/ВДВ в 2,3–3,0 разу перевищує американський.

Якби Україні вдалося поліпшити структуру всієї економіки, особливо промисловості, це забезпечило б значний внесок у зменшення затратності та збільшення добробуту населення. Так, за нашими розрахунками, якби в 2010 році частка металургії і металообробки в українській переробній промисловості дорівнювала американській частці (при американських загальних питомих витратах на виробництво), то вітчизняна економіка могла б вивільнити понад 20 млрд. дол. за ПКС 2005 року на структурну і технологічну модернізацію.

Як видно з табл. 10 та 11, структура переробної промисловості США забезпечує переважне застосування п'ятого-сьомого, а України – третього технологічного укладу [5].

Висновки. Виконані дослідження свідчать про необхідність розробки державної стратегії формування оптимальних економічних та виробничих структур. Вона повинна базуватися на впроваджен-

ні політики забезпечення здійснення «правил поведінки менеджерів і рядових працівників, які приписують або, навпаки, забороняють ті або інші способи дій, правил, які одночасно обмежують і стимулюють суб'єктів господарювання, дозволяють їм здійснювати усвідомлений вибір і передбачають дію оточуючих». Інакше кажучи, ключовою проблемою є проблема «вирощування інститутів» [5, 11], які б стимулювали використання не третього технологічного укладу, характерного для кінця XIX – початку XX ст., а п'ятого-сьомого високотехнологічних укладів XXI століття.

Список літератури

1. Статистичний щорічник України в 1990–2011 рр. – К. : 1991–2012.
2. Supporting America's Small Business. ERP. February. 2011.
3. Экономика предприятия / [под ред. Ф. К. Беа, Э. Дихтла, М. Швайтцера] ; пер. с нем. – М., 1999. – 928 с.
4. Гриффитс А. Экономика для бизнеса и менеджмента / А. Гриффитс, С. Уолл // Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2007. – С. 201–212.
5. Хомяков В. І. Потенціал і розвиток підприємства / Хомяков В. І., Белінська В. М., Федоренко О. В. – К. : Кондор, 2012 – 413 с.
6. 1992–2010. County Business Patterns. Number of Firms, Establishments, Employment and Annual Payroll by Enterprise Employment Size for the United States. All industries. USA. 1993–2012.
7. Key Small Business Statistics. Canada. July 2011.
8. Гілл Чарлз В. Л. Міжнародний бізнес / Чарлз В. Л. Гілл. – К., 2001. – 854 с.
9. European under Pressure. Annual Report of EU Small and Medium-Sized Enterprises 2009. European Commission.
10. Хомяков В. І. Управління потенціалом підприємства / В. І. Хомяков, І. В. Бакум. – К. : Кондор, 2007. – 400 с.
11. Модернизация экономики и выращивание институтов / [отв. ред. Е. Г. Ясин]. – Кн. 1. – М., 2005.

Стаття надійшла до редакції 25.02.2013.

Відомості про автора

В. І. Хомяков, доктор технічних наук, професор, Черкаський державний технологічний університет.