

2008 р.

Т.А.Говорушко, к.е.н, доц,

Національний університет харчових технологій

Т.А. Говорушко, к.э.н., доц.

Национальный университет пищевых технологий

T. Govorushko Ph.D., Assoc.

National university of food technologies

**Оптимальні розміри малих підприємств у харчовій промисловості України
в контексті їх взаємозв'язку з концентрацією виробництва**

**Оптимальные размеры малых предприятий в пищевой
промышленности Украины в контексте их взаимосвязи с концентрацией
производства**

**Optimum size of small businesses in the food industry of Ukraine in the context
of their relationship to the concentration of production**

Анотація. Розглянуто проблемні питання визначення показників, що характеризують розмір малого підприємства та їх взаємозв'язок з процесами концентрації у харчовій промисловості України. Проведено аналіз доцільності використання таких показників, як чисельність працюючих, виробнича потужність підприємства, обсяг реалізованої і виробленої продукції.

Аннотация. Рассмотрено проблемные вопросы определения показателей, характеризующих размер малого предприятия и их взаимосвязь с процессами концентрации в пищевой промышленности Украины. Осуществлено анализ целесообразности использования таких показателей, как численность работающих, производственная мощность предприятия, объём реализованной и произведённой продукции.

Abstract. Problematic aspects of the definition of indicators characterizing every action of a small business and their relationship to the process of concentration in the food industry in Ukraine.

The analysis of the feasibility of using such indicators as the number of employees, production capacity, sales volume and output.

Ключові слова. Концентрація, малі підприємства, оптимальні розміри підприємств.

Ключевые слова. Концентрация, малые предприятия, оптимальные размеры предприятий.

Keywords. Concentration, small businesses, the optimum size of enterprises.

І.Вступ. На різногалузевих підприємствах під впливом науково-технічного прогресу відбуваються складні й суперечливі процеси подальшого усупільнення й суспільного поділу праці. Ці процеси виявляються в еволюційному розвитку низки суспільних форм організації виробництва. Серед них провідна роль належить концентрації виробництва, на засаді якої створюються й розвиваються інші форми його організації — деконцентрація, спеціалізація, конверсія, кооперування, комбінування і диверсифікація, кожна з яких має свої об'єктні види та показники рівня розвитку.

Термін „концентрація” має латинське походження і перекладається на нашу мову як центр, зосередження. Згідно джерела [2] концентрація виробництва – процес зосередження речових та особистих факторів виробництва і обсягів виробництва на великих підприємствах. Вона тісно пов'язана з концентрацією капіталу і створює його технологічну основу.

Таким чином, концентрація виробництва означає його усупільнення через збільшення розмірів підприємств, зосередження процесів виробництва, робочої сили, засобів виробництва й випуску продукції на все більш великих підприємствах.

Питанню оптимізації рівня концентрації і розміру виробництва присвячено чимало досліджень учених – економістів. Зокрема, на особливу увагу заслуговують праці російського вченого, професора О.В. Чаянова. Він вважав, що доводити переваги крупного виробництва над дрібним немає потреби. Це питання давно вирішене основними економічними законами на користь крупного підприємства[6].

Але такий погляд можна вважати справедливим для певного історичного періоду в розвитку продуктивних сил і виробничих відносин. Практика господарювання довела, що укрупнення виробництва є доцільним до певної межі, після досягнення якої починає діяти закон спадної віддачі і знижується ефективність виробництва. В контексті суттєвого значення розвитку малих підприємств у ринковій економіці, проблема, що розглядається, є актуальною і своєчасною для доведення того, що оптимальними за розмірами можуть бути не тільки великі підприємства, а й підприємства сфери малого бізнесу.

II. Постановка завдання. До середини ХХ ст. промислові підприємства, їх виробнича структура будувались на принципах замкнутого циклу виготовлення кінцевого продукту - від надходження сировини до виробництва готового до споживання продукту. Такі підприємства мали у своїй структурі повний, чи майже повний, набір допоміжних і обслуговуючих цехів, служб, виробництв: заготівельних, ремонтних, інструментальних, енергетичних, транспортних тощо. Природно, що в умовах недосконалого поділу праці, її кооперації, підприємства з такою структурою виробництва могли бути тільки великими і навіть гігантськими.

Малі підприємства мали завжди нижчу продуктивність праці через порівняно високу частку ручних робіт, нижчу їх механізацію тощо. У результаті малі підприємства порівняно з великими виглядали кустарними. Державна політика спрямовувалась на всіляку підтримку великого виробництва, підвищення рівня його концентрації.

Зараз ситуація докорінно змінилась. З другої половини ХХ ст. під впливом науково-технічного і технологічного прогресу швидко еволюціонує структура промислових підприємств. З їх складу зникають допоміжні і обслуговуючі цехи, служби, окремі технологічні підрозділи, перетворюючись у самостійні підприємства. Розукрупнення виробництва призвело до появи невеликих за параметрами, але високопродуктивних за техніко-технологічними характеристиками засобів виробництва, впровадження фізико-хімічних, мікробіологічних технологій обробки сировини і матеріалів - до безперервних

апаратних виробничих систем будь-яких параметрів. Підвищився рівень спеціалізації і кооперації праці. Хоча, як і раніше, великі підприємства забезпечують при всіх інших рівних умовах вищу ефективність виробництва, ніж малі. Але суттєво змінилось місце малих підприємств у структурі суспільного виробництва. Враховуючи, що техніко-технологічна база останніх стала однопорядковою з великими підприємствами, з'явилися об'єктивні підстави для поєднання переваг малого і великого виробництва в єдиному суспільно організованому виробничому циклі.

Змінилась і парадигма концентрації виробництва. Зараз під концентрацією виробництва розуміють уже не зосередження його на найбільших підприємствах, а на підприємствах оптимального розміру.

Метою статті є аналіз теоретичних положень щодо встановлення оптимальних розмірів підприємств у харчовій промисловості України в контексті їх взаємозв'язку з концентрацією виробництва. Для досягнення поставленої мети використано методи аналізу і синтезу.

III. Виклад основного матеріалу. На погляд науковців оптимальним вважають такий розмір підприємства, який потребує мінімальних витрат суспільної праці на випуск та реалізацію продукції і може бути визначений за формулою:

$$C + E_n \times K + T_v \rightarrow \min, \quad (1)$$

Де C – поточні витрати, тобто собівартість річного обсягу виробництва продукції; E_n – нормативний коефіцієнт ефективності додаткових капіталовкладень; K – додаткові капіталовкладення на збільшення випуску продукції; T_v – транспортні витрати на доставку всього обсягу сировини, матеріалів та палива на підприємство, а також готової продукції споживачу[6,с.32].

На наш погляд, оптимальними вважаються такі розміри, за яких створюються найбільш сприятливі умови для використання досягнень науки, техніки і при мінімальних затратах досягається ефективність виробництва.

Таким чином під оптимальним розміром підприємства, перш за все розуміється його мінімальний ефективний розмір.

Оптимальні розміри підприємства визначаються у кожному окремому випадку і залежать від досягнень рівня техніки, технології, паливно-енергетичних ресурсів, розвитку транспорту, професійного рівня робітників тощо. Крім того, при визначенні оптимальних розмірів підприємств ураховують не лише чисто технічну сторону виробництва, а й соціально-економічне становище – наявність трудових ресурсів, їх зайнятість, ступінь задоволення потреб населення у тому чи іншому товарі. І на наше глибоке переконання в сучасних умовах оптимальними за розмірами можуть бути як великі, так і малі підприємства. Невеликі, технічно добре оснащені підприємства у багатьох випадках мають переваги. Вони можуть швидше і гнучкіше враховувати технологічні нововведення, зміни попиту, більш оперативно задовольняти потреби у дрібносерійній і штучній продукції, краще використовувати вільні трудові ресурси, особливо у малих містах.

Розміри підприємств та їх підрозділів визначають різними загальновідомими економічними методами: статистичним (вивчають і порівнюють масові дані; монографічним (аналізують досвід кращих підприємств й виявляють фактори, за рахунок яких досягнуто вищих результатів господарювання); розрахунково-конструктивним (здійснюють прогнозування і розрахунки окремих варіантів розмірів підприємств; економіко-математичним (обґрунтовують багатоваріантні рішення й визначають оптимальні варіанти поєднання галузей, структуру технологічного обладнання та інших складових виробництва за допомогою математичних моделей та використання ЕОМ).

Встановлено, що найчастіше в якості показників величини підприємств використовують чисельність працюючих, вартість основних виробничих фондів, валовий (товарний) випуск продукції, обсяг її реалізації.

Необхідно з самого початку підкреслити, що є так би мовити два види концентрації: а) концентрація працюючих і б) концентрація виробництва. При

цьому високий рівень концентрації виробництва в умовах науково-технічного прогресу зовсім не обов'язково повинен супроводжуватись концентрацією працюючих. При високо розвинутій технології і автоматизації виробничих процесів показник чисельності працюючих на підприємстві не дає достовірного уявлення про розміри виробництва. Але в деякій мірі він відображає динаміку виробництва і дає відносне уявлення про його розміри, оскільки дозволяє зробити висновок щодо кількості чоловік, які приймають участь у господарській діяльності. На наше глибоке переконання та думку інших авторів[1,5,6] необхідно враховувати технічну оснащеність підприємства. Саме від неї в значній мірі залежить чисельність зайнятих. В результаті розвитку продуктивних сил ця залежність, ясна річ, стає дедалі сильнішою. Показник чисельності працюючих з кожним періодом все в меншій і меншій ступені характеризує дійсний розмір виробництва, а, отже, і рівень його концентрації.

Іншим показником, який досить широко використовується при визначенні розміру підприємства, є вартість основних виробничих фондів. Однак, на думку С.М. Аржевітіна, О.І. Кірпот та О.Ю. Лебединської[1], і він не дає правильного уявлення про масштаби виробництва. Розмір виробництва залежить не тільки від вартості основних фондів, але й від їх структури, використання, віку та ін. Особливо спотворює фактичний стан речей цей показник тоді, коли основні виробничі фонди формуються впродовж тривалого періоду часу. Так, вартість основних фондів, що приходить на 100 т. потужності цукрових заводів з однаковим обсягом виробництва, на старих підприємствах у 2-2,5 рази нижча, ніж на нових. Таким чином визначити розмір підприємства за показником вартості основних фондів також проблематично.

Що стосується такого показника, як обсяг валової, товарної, реалізованої продукції, який найчастіше використовується для оцінки розмірів виробництва, то одним із багатьох його недоліків є включення до структури показника сировини, що використовується (вартості придбаної). Дана обставина не дозволяє отримати правильне уявлення щодо фактичного розміру вартості, створеної конкретно на даному підприємстві. Особливо це стосується

матеріаломістких галузей, до яких відноситься і харчова промисловість України.

Таким чином, усі три вище названих показника, що характеризують розмір виробництва, дають хибне уявлення про фактичний стан справ.

Більш точно розмір підприємства може характеризувати вартість виробленої продукції. Оскільки зараз не визначається вартість, утворена на виробництві, то можна користуватись показником, який з максимально можливою точністю відображає її. Таким показником може бути вартість додана обробкою. Він більшою мірою відображає обсяги реального виробництва підприємства. Слід відзначити, що показник вартості доданої теж не є ідеальним. Він залежить від ціноутворення, використовуваної методики нарахування амортизації, форм і систем заробітної плати робітників різних галузей, тобто факторів, безпосередньо незалежних від підприємств. Але ці недоліки властиві зараз усім вартісним показникам.

До тепер мова йшла про показники, які можуть використовуватись для визначення розміру підприємства в промисловості в цілому. Але в різних її галузях можна застосовувати для цих цілей і другі, специфічні показники, що характеризують розмір виробництва тільки у даній галузі.

Ефект від збільшення обсягу виробництва досягається не лише за рахунок зростання його масштабів, але й у результаті удосконалення і укрупнення знарядь праці. У різних галузях промисловості можливості такого укрупнення неоднакові і залежать від виду продукції, що виробляється, типу виробничого процесу. У відповідності з цим усі галузі промисловості можна розділити на дві груп:

- 1). галузі, що обробляють сировину за механічною технологією на багатьох робочих місцях (машинобудування, деякі галузі легкої промисловості);

- 2). добувні та переробні галузі з безперервними апаратурними фізико-хімічними технологіями, до складу яких входить і харчова промисловість. Тут показником розміру виробництва може бути потужність підприємства,

визначена у натуральних одиницях. Але водночас він характеризує потужність підприємств не в усіх галузях промисловості.



Рис. 1 Класифікація факторів, що впливають на величину виробничої потужності підприємства[4]

На рис. 1 в узагальненому вигляді наведено класифікацію факторів, що впливають на величину виробничої потужності підприємства. Однак це не виключає їх подальшої диференціації. Так, цукрові заводи з однаковою кількістю працюючих, цілком однаковою вартістю основних фондів, потужністю агрегатів, енергетичною базою і тривалістю сезону цукроваріння, переробляючи рівну кількість буряка, але з різною цукристістю, одержуватимуть різну кількість продукції. У цьому випадку більш придатним показником, який відображає потужність підприємства, буде кількість сировини, переробленої за одиницю часу. Даний показник не залежить від

відсоткового складу корисної речовини в сировині, що надходить на переробку, дозволяє порівнювати обсяги виробництва різних підприємств відповідної галузі за різні періоди часу як у межах України, так і за її кордонами.

На думку О.Ю. Лебединської [3] потужність картоплепереробних підприємств з виробництва обсмажених і заморожених картопле продуктів повинна бути пов'язаною з чисельністю обслуговуваного населення, а також з масштабами рекреаційної діяльності в регіоні і кількістю рекреантів як однією з категорій споживачів картопле продуктів. Щодо потужності картопле переробних підприємств, орієнтованих на сировинні зони інтенсивного картоплярства, то їх потужність необхідно визначати масою сировини.

Рівень концентрації виробництва в галузях, де обсяги кінцевого продукту залежать від вмісту в сировині корисного компонента, може встановлюватись на основі показника потужності підприємств, вираженої в кількості сировини, що переробляється в одиницю часу (галузі з переробки технічних культур, овочів, фруктів сировини тваринного походження). Для різних галузей одиниця часу може бути різної тривалості. У несезонних галузях вона може прийматися за рік, а сезонних у залежності від тривалості сезону – за добу, зміну. У сезонних виробництвах з неоднаковою тривалістю сезону обсяг випуску продукції або переробки сировини, не дивлячись на інші рівні умови, буде різним для одного і того ж підприємства або галузі.

Тому за одиницю часу для визначення потужності підприємства необхідно прийняти порівняльні його відрізки, наприклад, добу (для безперервних виробництв, скажімо переробка технічних культур) або навіть зміну в умовах дискретного виробництва (переробка сировини тваринного походження). Тоді потужність підприємства з переробки технічних культур, що характеризує його розмір, буде виражатись кількістю сировини, переробленої за добу (наприклад, 6 тис. т. переробки буряка за добу), а молокопереробного – за зміну (20 т. переробки молока за зміну). На погляд деяких авторів, на основі приведених показників можна порівняно точно визначити рівень концентрації підприємств у галузі. Однак і ці показники мають недоліки. По-перше, вони можуть

застосовуватись тільки у галузях, що виробляють однорідну продукцію. По-друге, такі показники, не враховують якості продукції, що випускається. Тому остання обставина не дозволяє встановити розмір вартості, що створюється на підприємстві. Часто, наприклад, підприємства з виробництва м'яса і м'ясопродуктів пропонують продукцію однакової ваги з різною для суспільства цінністю. Однак цей недолік, а саме незрівнянність однакових мас різноякісної продукції, можна усунути, визначивши розмір виробництва в перерахунку не стовідсотковий вміст чистого продукту (умовного). Метод обліку продукції в такому визначенні не новий. Зокрема, спирт враховується по складу алкоголю.

Для визначення рівня концентрації виробництва у інших галузях харчової промисловості можна використовувати ще один показник – продуктивність основних знарядь праці. В галузях з апаратурним безперервним характером технологічних процесів збільшення обсягів виробництва часто пов'язано із збільшенням основних виробничих агрегатів (провідного устаткування). Тому розмір (продуктивність) основних знарядь праці також може бути використаний для визначення розміру підприємств шляхом встановлення кількості продукції, яка виробляється на агрегатах і машинах різної потужності.

Отже, аналіз вище викладеного засвідчує, що жоден із показників не може об'єктивно відображати розмір підприємства. Тому першим питанням проблеми, що розглядається є обґрунтованість вибору показників, за допомогою яких можуть бути визначені оптимальні розміри підприємств. Друге питання стосується переліку факторів, що впливають на розмір підприємства, третє - показників ефективності роботи таких підприємств, залежних від їх розміру та впливу сукупності факторів.

IV. Висновки. Проведене дослідження показало, що в сучасних умовах господарювання показники оптимальних розмірів підприємств тісно пов'язані з концентрацією виробництва. Тому вважаємо за доцільне трактувати концентрацію у харчовій промисловості України як процес зосередження виробничих ресурсів на підприємствах оптимального розміру з метою збільшення виробництва продукції та підвищення її економічної ефективності.

Література

1. Аржевітін С.М., Кірпот О.І., Лебединська О.Ю. Концентрація виробництва і малий бізнес у харчовій промисловості, - К.: ГРОТ, 1999. – 108 с.
2. Генеза ринкової економіки (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка, економічний аналіз, економіка підприємства, менеджмент, маркетинг, фінанси, банки, інвестиції, біржова діяльність): Терміни, поняття, персоналії. Укладача: В.С. Іфтемічук, В.А. Григор'єв, М.І.Маниліч, Г.Д. Шутак. За наук. ред. Г.І. Башнянина і В.С. Іфтемічука. _ К.: „Магнолія плюс”, 2004. – 688 с.
3. Лебединська О.Ю. Реструктуризація картопле продуктового комплексу України, - Ужгород: Патент, 2003. – 58 с.
4. Петрович Й.М., Захарчин Т.М., Теребух А.А. Організація підприємництва в Україні. Навчальний посібник. – Львів. Оксарт, 2000 – 320 с.
5. Організаційно-правові форми господарювання в АПК/ П.Т. Саблук, В.В. Юрчишин, В.Я. Месель-Веселяк, М.Й. Малік та ін. - К.: ІАЕ УААН, 1998. – 360 с.
6. Черевко Г.В., Горбонос Ф.В., Іваницька Г.Б., Павленчик Н.Ф. Економіка підприємств: Навчальний посібник/ За заг. ред.. Г.Ф.Черевко, - Львів: Апріорі, 2004. – 384 с.