

УДК 330.101.541

Овчаренко Є.І.*доктор економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та маркетингу
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля***Годящев М.О.***асистент кафедри менеджменту та маркетингу
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля*

ВИЗНАЧЕННЯ ОСНОВНИХ ІНДИКАТОРІВ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Статтю присвячено визначенню основних індикаторів ділової активності вітчизняних підприємств. Здійснено класифікацію показників ділової активності. Проаналізовано світовий досвід застосування деяких індексів ділової активності для успішного розвитку підприємств.

Ключові слова: ділова активність, підприємство, показник, індекс, індикатор, класифікація.

Овчаренко Е.И., Годящев М.А. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОСНОВНЫХ ИНДИКАТОРОВ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена определению основных индикаторов деловой активности отечественных предприятий. Проведена классификация показателей деловой активности. Проанализирован мировой опыт применения некоторых индексов деловой активности для успешного развития предприятий.

Ключевые слова: деловая активность, предприятие, показатель, индекс, индикатор, классификация.

Ovcharenko E.I., Godyashchev M.A. DETERMINATION OF MAIN INDICATORS OF BUSINESS ACTIVITY ENTERPRISES

The article is devoted the determination of the main indicators of business activity of domestic enterprises. It has been classified the business activity indicators. It has been analyzed the world experience of some indexes of business activity for the successful development of enterprises.

Keywords: business activity, enterprise, significative, index, indicator, classification.

Постановка проблеми. Дослідження циклічного характеру розвитку економічних процесів та явищ, виявлення особливостей динаміки на різних етапах життєвого циклу підприємств постійно перебувають у центрі уваги вчених-економістів, оскільки якість проведеної оцінки, її дійсність та об'єктивність у сучасній економіці впливають на ефективність управлінських рішень, що визначають ступінь ділової активності підприємств. Таке коло завдань нині формується переважно через постійне зростання різноманітних показників якісного або кількісного статистичного характеру, посилення впливу з боку світової господарської системи. Таким чином, зростає необхідність у відборі таких індикаторів, що уможливають здійснення найбільш комплексного аналізу зміни ділової активності підприємств із використанням альтернативних джерел інформації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження коливань ділової активності в економічній науці здійснюються різними вченими, які намагаються обґрунтувати суть та різні аспекти циклічних коливань ділової активності підприємств. Вагомий внесок у дослідження різних аспектів методології та практики поточного аналізу ділової активності, а також прогнозування її змін зробили К. Маркс, М. Туган-Барановський, Й. Шумпетер, Дж. Кейнс, В.К. Олефір, М.В. Пугачова, Т.В. Бурлай та ін.

Мета статті полягає у визначенні базових індикаторів ділової активності підприємств, їх характеристик, змісту, критеріїв вибору та застосування.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економічній науці існує велика кількість досліджень, присвячених різноманітним методам аналізу ділової активності. При цьому малодослідженими залишаються ті характеристики, які є вихідними категоріями даних економіко-математичних моделей. Оперативність та ефективність діагностики ділової активності визначають здатність вчасно та ефек-

тивно реагувати на ті фактори, які зумовлюють ці коливання. Отже, набуває значущості вибір способу, методики або сукупності елементів чи індикаторів, за допомогою яких можливе проведення оцінки ділової активності.

Основи експериментального аналізу певних аспектів ділової активності знаходять своє відображення на початку ХІХ ст., які характеризували переважно її динамічні параметри. Початком активного розвитку емпіричних досліджень ділової активності прийнято вважати початок ХХ ст., що пов'язано з розвитком офіційних органів державної статистики в розвинених країнах.

На основі досліджень, здійснених ученими Національного бюро економічних досліджень, економісти Бюро економічного аналізу Міністерства торгівлі США сформулювали критерії вибору індикаторів економічного циклу [8, с. 219–221]:

1) економічна значущість – показник, який відіграє важливу роль у характеристиці ділової активності;

2) статистична відповідність – характеризує часовий ряд показника, повинен адекватно відображати економічну динаміку;

3) відносна сталість перебігу окремих фаз – ступінь випередження, збігу чи запізнення поворотних пунктів певного показника щодо поворотних пунктів загальної ділової активності повинен бути порівняно сталим;

4) відповідність перебігу економічного циклу в минулому – динаміка показника має чітко відображати економічні піднесення чи спади в ретроспективі;

5) «гладкість» – статистичний ряд не повинен містити надто багато інформації, що відхиляється від середніх значень чи останніх трендових спостережень;

6) доступність інформації – дані показника повинні швидко і часто публікуватися.

Із наведених показників видно, що під час визначення індикаторів ділової активності найбільша увага концентрується на формально-статистичних

характеристиках, які є корисними під час здійснення її кількісного аналізу (зростання, спад). Критерій формальності характеризується наявністю в ньому таких елементів, як трендові показники та циклічні коливання, що є систематичними даними, які порівнюються, з відповідними нерегулярними варіаціями.

Із точки зору теоретико-практичного застосування показники ділової активності можна класифікувати за певними напрямками (рис. 1). Так, відповідно до напрямів змін, вони поділяються на проциклічні, ациклічні та антициклічні [7, с. 31–32].

Проциклічні показники мають позитивну та негативну тенденції в періоди підйому та спаду відповідно (урядові та інвестиційні видатки, процентні ставки, рівень прибутку підприємства та грошової маси тощо). Рівень антициклічних показників збільшується або зменшується прямо пропорційно змінам загальної ділової активності (стан виробничо-господарських запасів підприємств, кількість банкрутств, плинність кадрів тощо). Що стосується ациклічних показників, то їх інтенсивність не стосується стану ділової активності (споживчі видатки, рівень чистого експорту тощо).

Проте наведені показники ділової активності, маючи високе значення для проведення її оцінки підприємствами, нині все ще характеризуються неспроможністю оперативного реагувати на зміну економічних тенденцій, тобто не мають відповідних випереджальних індикаторів, які би базувалися на інформації, що є альтернативною офіційній статистичній.

Таким чином, для підприємств стає гострим питання запровадження перспективних індикаторів, або індикаторів очікувань, особливо для дослідження промислового виробництва та інвестиційної діяльності. Вони мають містити таку додаткову інформацію, як оцінка інфляції, відсоткових ставок, а також ті категорії даних, які збільшують прозорість економічних перетворень і політики. Такі індикатори ділової активності мають базуватися на обстеженнях бізнес-очікувань, наприклад обстеженнях настроїв споживачів, обстеженнях подій, що мають прогностичний характер (щодо замовлень, контрактів і дозво-

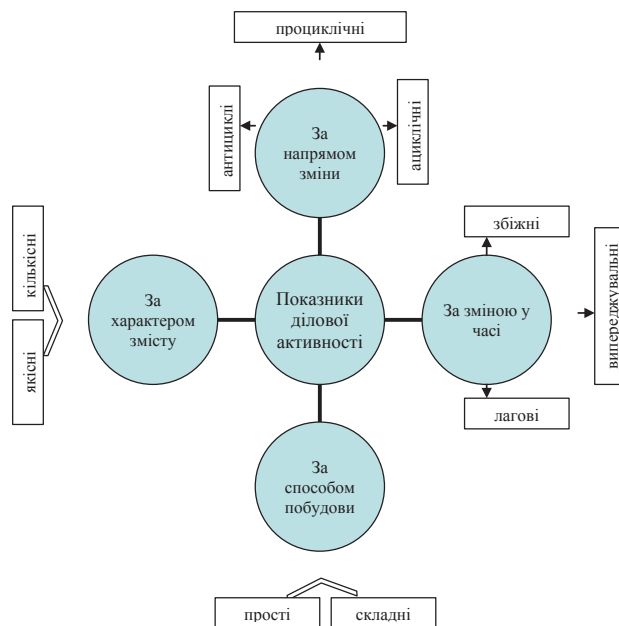


Рис. 1. Класифікація показників ділової активності

лів на будівництво), а також включати індекси, що об'єднують декілька індикаторів в один показник.

Прикладом одного з таких індикаторів пропонується Індекс менеджерів із закупівель як барометр очікувань бізнесу стосовно змін економічної кон'юнктури, а також індикатори, що вимірюють майбутні обсяги продажів у роздрібній торгівлі як оцінку довіри споживачів, та індикатор інфляційних очікувань [5, с. 34]. Саме структурування та поширення індикаторів ділової активності забезпечать найкраще розуміння фінансово-економічного розвитку підприємств.

Нині різні індикатори ділової активності є неспівставними через застосування різних методик їх визначення та розрахунку для різних сфер діяльності та

Таблиця 1

Індикатори ділової активності за сферами та напрямками діяльності підприємств

№ з/п	Індикатор	Сфера застосування	Мінімальний період аналізу
1	Загальний композиційний індикатор	Переробна промисловість, сфера послуг, будівництво, оптова та роздрібна торгівля	Один місяць
2	Бізнес-очікування	Переробна промисловість, будівництво, експортно-імпортна діяльність, сфера послуг, оптова та роздрібна торгівля, сільське господарство	Один квартал
3	Індекс обсягів продажів	Роздрібна торгівля	Один місяць
4	Випереджальний композиційний індекс	Кредитно-фінансові установи, промисловість, будівництво, торгівля, сфера інформатизації	Один місяць
5	Індекс бізнес-обстежень	Переробна промисловість, будівництво, експортно-імпортна діяльність, сфера послуг, оптова та роздрібна торгівля, сільське господарство, кредитно-фінансові установи	Один місяць
6	Індикатор економічних настроїв	Кредитно-фінансові установи	Один місяць
7	Індикатор довіри	Промисловість, будівництво, сфера послуг, роздрібна та оптова торгівля	Один квартал
8	Індикатор настроїв споживачів	Роздрібна торгівля	Один місяць
9	Якісні дані за показниками виробництва, продажів, зайнятості, цін та запасів готової продукції	Обробна промисловість	Один місяць
10	Випереджальний індикатор	Усі сфери діяльності	Один місяць
11	Очікуваний відсоток завантаження виробничих потужностей	Обробна промисловість	Один місяць
12	Індикатор випуску продукції	Промисловість, сільське та рибне господарство	Один місяць
13	Економічний барометр KOF	Кредитно-фінансові установи	Один місяць

форм господарювання підприємств. Саме тому актуальним залишається питання розроблення конкретної структури індикаторів ділової активності, і це завдання набуває особливої ваги виходячи зі специфіки їхньої природи й важливості для економічного аналізу та прогнозування. Автором проаналізовано відомості щодо індикаторів ділової активності за наведеним переліком підприємств за сферами їх діяльності (табл. 1).

Виходячи з даних табл. 1, можна сказати, що більшість індикаторів ділової активності є багатофункціональними та можуть застосовуватися підприємствами різних сфер та напрямів діяльності. Проте деякі з показників містять у собі специфічні індивідуальні оціночні параметри, використання яких призначено лише окремими організаціями та установами.

У США та деяких західних країнах для дослідження ділової активності використовується або набирає популярності індекс менеджерів із закупівель. Цей індикатор відображає фінансову діяльність менеджерів із придбання товарів і послуг і розраховується на базі результатів щомісячних обстежень приватних бізнес-структур, які є представницькими для відповідної галузі економіки.

Окремо можна виділити індекс для сфери послуг та індекс галузі обробної промисловості, дані для яких необхідно збирати у спеціальному обстеженні менеджерів промислових компаній, яке охоплює такі важливі сфери діяльності фірм, за показниками: рівень виробництва, нові замовлення від споживачів продукції, швидкість поставок постачальниками, запаси, рівень зайнятості. Респонденти обирають один із трьох варіантів відповіді на запитання щодо оцінених показників: «покращилося (вище)» – «не змінилося (те ж саме)» – «погіршилося (нижче)» порівняно з попереднім місяцем; вони також можуть додавати власні коментарі. За кожним компонентом розраховується дифузний індекс як сума простих відсоткових змін значень «вище» та «нижче» плюс половина відсотка відповідей «те ж саме» або «не змінилося». Дифузний індекс може знаходитися в інтервалах між 0% та 100% із різними діапазонами: значення 50% означає відсутність будь-яких змін; вище 50% – покращення; нижче 50% – погіршення.

Індекс менеджерів із закупівель розраховується відсотковими значеннями в межах від 0% до 100%, кожному складнику надається власна вага, визначена експертним шляхом: $PMI = 0,30$ (нові замовлення) + $0,25$ (виробництво) + $0,20$ (зайнятість) + $0,15$ (швидкість поставок від постачальників) + $0,10$ (запаси).

За допомогою даного індексу вимірюються такі показники, як строк виконання нового замовлення або затримки з постачанням. Індекс менеджерів із закупівель також представляє суттєвий інтерес для дослідження змін економічної кон'юнктури та фінансових ринків через те, що з його допомогою аналізуються такі напрями [6, с. 29]:

- 1) перспективи розгортання ділового циклу;
- 2) загальний прогноз економічного зростання;
- 3) перспективи зміни рівня інфляції;
- 4) прогнозування стану ділового циклу на підставі складників PMI;
- 5) взаємозв'язок між індексом і його складниками та іншими індикаторами, що розраховуються офіційною статистикою.

Таким чином, досліджуючи рівні ділової активності та визначаючи порогові значення даного показника, слід виокремити декілька основних порогових значень, найвищими та найнижчими з яких є відмітки у 50% та 44%. Використання підприємствами цього індексу

дасть змогу здійснювати прогнозування коливань ділової активності. Максимальне його значення можна одержати приблизно за сім місяців до досягнення найвищої відмітки, мінімальне – за три місяці. Якщо показник досягає рівня 50%, то це можна вважати ознакою потенційного ослаблення ділової активності.

Аналіз показує, що падіння індексу менеджерів із закупівель у середньому може здійснюватися за два місяці до спаду ділової активності. Досягнення рівня 44% сигналізує про спад економічного розвитку підприємства та зниження його ділової активності. Фаза падіння спричиняє зниження індексу до 34,8%, проте якщо він залишається на рівні 44%, то таке значення може свідчити про відновлення ділової активності підприємства. Значення індексу у 50% характеризує ріст промислового виробництва підприємства за рік на 2,1%.

Таким чином, говорячи про значущість даного показника, можна говорити про вагомість його використання для підприємства, оскільки забезпечує повну характеристику його виробничої діяльності. Так, у разі виходу із фази спаду можна сподіватися на зростання, наприклад, нових замовлень, що, своєю чергою, підвищить ріст рівня виробництва на підприємстві. Покращення виробничої діяльності збільшить, таким чином, рівень запасів суб'єкта господарювання, покращить його цінову політику, яка впливає на ділову активність. Зниження ділової активності прогнозується також за кількісним складом структури запасів підприємства.

Висновки. Підсумовуючи матеріали даного дослідження, слід відзначити його основні аспекти. По-перше, для здійснення діагностики та передбачення економічних змін на підприємстві слід використовувати індикатори ділової активності. Вибір даних індикаторів повинен супроводжуватися формально-статистичним аналізом базових показників ефективності діяльності підприємства, рівня його розвитку та структури. По-друге, використовуючи світовий досвід управління підприємствами, для дослідження ділової активності доцільно використовувати індекс менеджерів із закупівель. Застосування даного індексу допоможе не тільки відобразити фінансову діяльність менеджерів із придбання товарів і послуг, за його допомоги можна також виміряти такі показники, як строк виконання нового замовлення або затримки з постачанням тощо. Перспективами подальших досліджень є визначення оптимальних значень індикаторів ділової активності для застосування вітчизняними підприємствами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Власюк Н.І. Оцінка ділової активності підприємств / Н.І. Власюк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2004. – Вип. 14.4. – С. 172–176.
2. Комаріст О.І. Оцінка ділової активності підприємств у ринкових умовах / О.І. Комаріст, А.І. Комаріст // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. – 2009. – № 1(32) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvpushk/2009_1.
3. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: [навч. посіб.] / В.О. Мец. – К.: Вища школа, 2003. – 217 с.
4. Подольська В.О. Фінансовий аналіз: [навч. посіб.] / В.О. Подольська, О.В. Ярш. – К.: Центр навч. літ-ри, 2007. – 488 с.
5. Татар М.С. Аналіз індикаторів конкурентоспроможності металургійних підприємств України / М.С. Татар, О.В. Гребенікова, Л.О. Чорний // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2011. – № 4(16). – С. 28–40.

6. Фаріон В.Я. Аналітична оцінка ділової активності та рентабельності підприємств / В.Я. Фаріон // Інноваційна економіка. – 2013. – № 10. – С. 27–33.
7. Hall T. Business Cycles. The Nature and Causes of Economic Fluctuations / Thomas E. Hall. – New York: PRAEGER, 1990. – P. 31–32.
8. Zarnowitz V. Business Cycles: Theory, History, Indicators and Forecasting / Victor Zarnowitz. – Chicago: The University of Chicago Press, 1992. – 593 p.

УДК 330.322:005.591.6:005.93:347.71

Олефіренко О.М.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу та управління інноваційною діяльністю
Сумського державного університету*

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ПРОЦЕСУ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ

У статті розглянуто ключові джерела фінансування процесу комерціалізації інновацій підприємств. Проаналізовано світовий досвід державної підтримки та стимулювання інноваційного розвитку. Визначено основні джерела фінансування інноваційної діяльності в Україні. Детально охарактеризовано внутрішні та зовнішні джерела фінансування процесу комерціалізації інноваційної діяльності підприємств, а також переваги та недоліки кожного з джерел.

Ключові слова: бізнес, держава, інновації, інвестиції, кредит, комерціалізація, підприємство.

Олефіренко О.М. ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЦЕССА КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

В статье рассмотрены ключевые источники финансирования процесса коммерциализации инноваций предприятий. Проанализирован мировой опыт государственной поддержки и стимулирования инновационного развития. Определены основные источники финансирования инновационной деятельности в Украине. Подробно охарактеризованы внутренние и внешние источники финансирования процесса коммерциализации инновационной деятельности предприятий, а также преимущества и недостатки каждого из источников.

Ключевые слова: бизнес, государство, инновации, инвестиции, кредит, коммерциализация, предприятие.

Olefirenko O.M. SOURCES OF FINANCING OF THE ENTERPRISES' INNOVATIONS COMMERCIALIZATION: THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS

The key sources of financing the commercialization of enterprises' innovations are discussed in the article. International experience of state support and stimulation of innovations are analyzed. The main sources of financing of innovative activity in Ukraine are determined. Internal and external sources of financing the commercialization of enterprises' innovation activity are described in details as well as the advantages and disadvantages of each source.

Keywords: business, state, innovations, investments, credit, commercialization, enterprise.

Постановка проблеми. Як свідчить досвід розвинутих країн світу, сталий розвиток економіки країни залежить не від її ресурсних можливостей, а від інноваційної активності, яка суттєво залежить від інноваційного потенціалу кожної галузі економіки та доступності грошових коштів для їх інвестування в новітні розробки.

Необхідність розбудови інноваційної діяльності в країні також визначається інтеграційними процесами у світі. Вступ України до Світової організації торгівлі створив об'єктивну необхідність підвищення якості вітчизняної продукції для забезпечення її конкурентоспроможності на світовому ринку. Це вимагає значних капіталовкладень, що в умовах поточного стану економіки є однією з найголовніших проблем.

У розвинутих країнах основним фінансовим драйвером процесу комерціалізації інновацій та інноваційного розвитку підприємств є державний бюджет, що дає змогу належним чином впливати на конкурентоспроможність підприємств, сприяти сталому розвитку країни в цілому. Так, державна підтримка та стимулювання інноваційного розвитку дали змогу таким країнам, як США, Японія та країнам Європи, забезпечити конкурентоздатність на світовому рівні у провідних галузях промисловості. Наприклад, у світовій ракетно-космічній промисловості питома вага США становить 40%, Японії – 20%, Великобританії – 9%, Німеччини – 7%; у телекомунікацій-

ній та навігаційній сферах частка США на світовому ринку становить 20%, Японії – 17%, Німеччини – 7%, Великобританії – 6%; у науковому приладобудуванні частка США становить 27,5%, Японії – 17,5%, Німеччини – 14%, Великобританії – 6% [1, с. 162]. У кризовий 2009 р. витрати державного бюджету на фінансування науково-технічних інновацій на підприємствах Японії становили 0,77% від ВВП, а в країнах Європейського Союзу – 0,74% від ВВП.

Щодо України, то варто навести статистичні дані стосовно джерел фінансування інновацій за останні декілька років (рис. 1).

Як видно з рис. 1, обсяг витрат на фінансування інноваційної діяльності підприємств є дуже волатильним. Аналізуючи загальний обсяг інвестицій в інновації до 2008 р., можна стверджувати про позитивну тенденцію його зростання, тоді як у період з 2009 до 2014 р. за цим показником спостерігається стрибкоподібний характер. Найбільший обсяг інвестицій в інновації в Україні зафіксовано в 2011 р. – 14,3 млрд. грн., що становило лише 0,02% від ВВП. Досвід розвинутих країн свідчить, що інноваційний розвиток забезпечується фінансуванням науково-технічної сфери в обсязі не менше 1,5% від ВВП [3]. Аналізуючи сучасний стан, варто зазначити, що загальний обсяг вкладень грошових коштів в інновації в Україні становить 0,005% від ВВП. Це є критично низьким значенням, що унеможливує