

# ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

**Янковий О.Г.**

*д.е.н., професор,*

*Одеський національний економічний університет, м. Одеса*

**Зюзіна Д.В.**

*аспірантка,*

*Одеський національний економічний університет, м. Одеса*

## **1. Сутність поняття «конкурентоспроможність» підприємства та його складових**

В умовах розвинутих товарно-грошових відносин економічне суперництво підприємств-виробників за найвигідніші умови виробництва та реалізації однакового виду продукції або надання послуг (виконання робіт) на ринку проявляється у вигляді конкуренції, яка максимізує потенційну величину обсягу прибутку. Конкуренція – це необхідна та невід’ємна складова розвитку, так як результатом суперництва за лідерство на ринку суб’єктів господарювання є не лише їхнє взаємне удосконалення, але й тенденція до поліпшення умов виробництва.

Стрімкий економічний та технологічний розвиток останніх десятиліть став поштовхом для формування суспільства споживання. Такі соціальні зміни, як зростання доходів населення призвели до зміни існуючої структури споживання, яка більше не обмежена принципом «задоволення потреб заради існування». Виникла індивідуалізація споживання – нагальним стало бажання мати все необхідне і в той же час не бути схожими на інших, демонструвати свій соціальний статус. Разом з цим зростання споживчого попиту сприяло формуванню культури масового споживання, для якої характерно збільшення не лише обсягів виробництва продукції, але й кількості підприємств-виробників. Їхнім головним інструментом виживання стає реклама – двигун споживання, що у зазначених умовах у більшій мірі формує попит

на спосіб життя, норми, поведінку, звички, цінності, культуру тощо, які в свою чергу формують попит на відповідну продукцію.

Як наслідок, сучасна конкуренція між товаровиробниками загострюється, оскільки головна задача відтепер полягає не лише у пропозиції своєї продукції, а й у її відповідності умовам, за яких продукція буде вироблятися швидше, якісніше та у більших обсягах, при цьому витрати виробництва неповинні стрімко збільшуватись. Відповідно посилюється значення конкуренції та актуальним стає питання щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємства: яким чином можна досягти відповідності установленим вимогам ринку, але при цьому виділятися на тлі інших?

У науковій літературі відсутнє загальноприйняте трактування поняття «конкурентоспроможність» підприємства. Складність формулювання вищевказаного терміну, перш за все, пояснюється тим, що конкурентоспроможність представляє собою властивість, стан, здатність виробника конкурувати на ринках певної продукції, робіт, послуг. При цьому дана властивість (стан, здатність) завжди характеризується не одним, а цілим набором конкурентних характеристик кожного товаровиробника.

Конкурентоздатність відноситься до таких економічних ознак підприємства, що не можуть бути виміряні безпосередньо, а про їх рівень судять опосередковано за величиною конкурентних переваг та факторів-симптомів. Останні проявляються на поверхні економічних явищ у вигляді звичайних показників бухгалтерської та фінансової звітності підприємства. Дані економічні ознаки називаються латентними (від лат. latent – прихований).

До латентних економічних ознак підприємства відноситься його конкурентоспроможність (конкурентоздатність), оскільки ні в одній офіційній формі звітності не можна знайти її величину. Це пояснюється тим, що вона є невимірною. Між тим, про рівень конкурентоспроможності будь-якого підприємства судять на базі таких показників і характеристик, як його імідж, питомі витрати, ціни продукції (робіт, послуг), об'єм прибутку (збитку), рівень зносу основних засобів, частка певного ринку тощо [1, с. 38].

Окрім конкурентоспроможності підприємства, до латентних ознак відносяться також конкурентоздатність продукції, фінансовий стан підприємства, його інвестиційна привабливість, глобальний економічний критерій, інноваційно-інвестиційні складові, пріоритетність внутрішньовиробничих інвестиційних заходів, рівень розвитку, в тому числі й сталого розвитку підприємств [2].

Зазначимо, що для латентних ознак підприємства, зазвичай, виконуються наступні умови:

1) приховані властивості, за визначенням, не можуть бути виміряні безпосередньо, тобто за допомогою метричних шкал інтервалів і відносин;

2) у процесі оцінювання сили проявлення латентної ознаки експертами застосовуються градації порядкової шкали типу «більше – менше», «краще – гірше», «ближче – далі» тощо;

3) ранжирування величини латентних ознак, зазвичай, проводиться за результатами експертної оцінки відповідних фахівців, які про силу проявлення прихованих властивостей судять на основі значень множини чинників-симптомів, що характеризують різні проявлення досліджуваних властивостей підприємства.

Для того, щоб бути конкурентоспроможним і випускати конкурентоздатну продукцію, підприємство повинне мати конкурентні переваги, які визначаються певним набором характеристик, властивостей товару або марки, що створюють для підприємства перевагу над своїми прямими конкурентами.

Конкурентна перевага – рівень ефективного використання наявних у розпорядженні підприємства всіх видів ресурсів – матеріальних, трудових, фінансових, інноваційно-інвестиційних тощо. Конкурентні переваги є концентрованим проявом переваги над конкурентами в економічній, технічній, організаційній сферах діяльності підприємства.

Конкурентна перевага є порівняльною, а отже, відносною, а не абсолютною, тому що вона може бути оцінена тільки шляхом порівняння характеристик, які впливають на економічну ефективність продажів конкретної продукції (роботи, послуги).

Другою характеристикою конкурентної переваги є її схильність до неоднозначного впливу безлічі різнорідних факторів. Для того щоб домогтися конкурентної переваги, необхідні комплексні зусилля. Іноді і їх виявляється недостатньо через дію зовнішніх, неконтрольованих факторів. Більше того, ті самі фактори можуть, як підсилювати, так і послаблювати конкурентну перевагу.

Конкурентні переваги можуть мати різний рівень ієрархії й належати до товару, підприємства, галузі, економіки в цілому, ґрунтуватися на цінових і нецінових факторах, бути довгостроковими й короткостроковими, стійкими й нестабільними, унікальними й імітованими тощо. Конкурентні переваги виникають через суперництво при проектуванні, виробництві, реалізації й експлуатації продукції.

Фактори-симптоми конкурентоспроможності – явища і процеси виробничо-господарської діяльності підприємства і соціально-економічного життя суспільства, які викликають зміну абсолютної і відносної величини витрат на виробництво і реалізацію продукції, а в результаті – на зміну рівня конкурентоспроможності суб'єкта господарювання. А управління конкурентоспроможністю підприємства – це забезпечення оптимального співвідношення складових елементів (конкурентних переваг і факторів-симптомів) конкурентоспроможності в процесі здійснення його виробничо-господарської діяльності.

Фактори-симптоми можуть впливати як у бік підвищення конкурентоспроможності підприємства, так і у бік її зменшення. Здобуття конкурентних переваг на основі факторів-симптомів залежить від того, наскільки ефективно вони використовуються.

У вітчизняній і зарубіжній літературі широко представлені чинники, що забезпечують конкурентні переваги підприємств. Різні автори залежно від своїх наукових поглядів і області маркетингових досліджень обґрунтовують різний набір чинників-симптомів, що впливають на конкурентоспроможність підприємств. Загальноприйнятою вважається класифікація факторів за джерелами походження: фактори зовнішнього середовища і фактори внутрішнього середовища. Однак існують і

більш детальні системи класифікації факторів-симптомів конкурентоздатності підприємства [3; 4].

На нашу думку, заслуговує на увагу класифікація чинників підвищення конкурентоспроможності підприємства, представлена в табл. 1, оскільки в ній зроблено спробу не тільки виділити окремі групи факторів-симптомів, а й проранжувати отримані кластери за важливістю для росту конкурентоздатності.

Таблиця 1

Система чинників-симптомів конкурентоспроможності підприємства

Підсистеми	Чинники
1.Техніко-технологічна	Стан засобів праці; якість предметів праці; прогресивність технологічних процесів; рівень механізації і автоматизації праці і виробництва; ступінь використання засобів виробництва; умови проведення НІОКР і масштабність впровадження науково-технічних розробок
2.Організаційно-управлінська	Форми організації виробництва; виробнича структура підприємства і міра оптимізація технологічних режимів; організація праці; підбір, розстановка і кваліфікація персоналу; системи оплати праці; організаційна структура управління; система планування, обліку і контролю
3.Фінансово-економічна	Ефективність поточних витрат; ефективність використання засобів виробництва; ефективність використання живої праці; фінансова стійкість підприємства; результативність (прибутковість) виробництва
4.Соціально-психологічна	Стан умов праці і організаційна культура виробництва; участь персоналу в процесі управління виробництвом; політика просування персоналу; система морального і матеріального стимулювання; стан соціальної інфраструктури
5.Природно-географічна і транспортна	Умови видобутку і якість сировини; умови забезпечення водними, енергетичними та іншими ресурсами; транспортна інфраструктура; кліматичні умови
6. Екологічна	Стан охорони довкілля; умови і стан охорони праці; забезпечення екологічної безпеки місця існування; переробка і використання відходів виробництва

## Продовження таблиці 1

Підсистеми	Чинники
7. Галузева	Ефективність організації галузі; якість інформаційної і нормативно-методичної бази управління в галузі; доступ до якісної сировини і умови матеріально-технічного постачання; міра уніфікації, стандартизації і сертифікації галузевої продукції; науково-технічний потенціал галузі; стан інноваційної діяльності; система підготовки і підвищення кваліфікації кадрів
8. Ринкова	Доступ до ринку ресурсів і нових технологій; ексклюзивність вироблюваних товарів; згадженість каналів розподілу продукції; ефективність системи стимулювання збуту

*Джерело: побудовано авторами на основі [5]*

Перша група чинників в табл. 1 є такою, що багато в чому визначає рівень конкурентоспроможності підприємства, оскільки стан і якість засобів і предметів праці, міра їх використання, рівень механізації і автоматизації виробництва, вживаних технологій безпосередньо впливають на операційну ефективність діяльності підприємства. Вдосконалення цих чинників в результаті використання науково-технічних досягнень і здійснення інноваційних перетворень – основна умова підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Організаційно-управлінська підсистема чинників-симптомів, що передбачає використання таких форм організації виробництва, як концентрація, спеціалізація, комбінування і кооперація – також одна з важливіших умов підвищення конкурентоздатності підприємства.

Це відноситься і до фінансово-економічної підсистеми, оскільки від того, наскільки підприємство орієнтоване на досягнення високих кінцевих фінансових результатів, на ефективне використання сировини, матеріалів, живої праці, виробничих потужностей, від інтенсивності обороту його капіталу безпосередньо залежить рівень його конкурентних можливостей та переваг.

Отже, виходячи з викладеного вище матеріалу, ми пропонуємо наступну схему проявлення латентної економічної ознаки «конкурентоспроможність» підприємства (рис. 1).

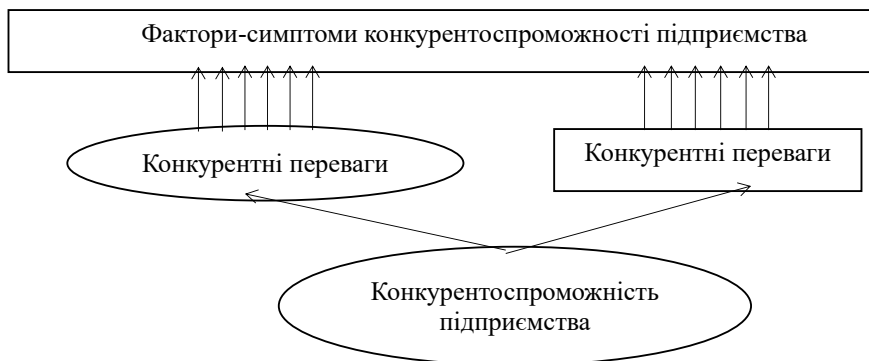


Рис. 1. Схема проявлення латентної економічної ознаки «конкурентоспроможність» підприємства (еліпсами показані латентні ознаки, прямокутниками – звичайні показники метричної шкали у вигляді бухгалтерської та фінансової звітності)

*Джерело: побудовано авторами*

Згідно схеми на рис. 1 рівень конкурентоздатності підприємства проявляється, в першу чергу, через рівень конкурентних переваг, які можуть бути як звичайними показниками бухгалтерської та фінансової звітності (наприклад, ціна продукції, обсяг реалізації, розмір прибутку), так і латентними ознаками – імідж фірми, її фінансовий стан, інвестиційна привабливість. Останні, в свою чергу, характеризуються певними величинами чинників-симптомів, що спостерігаються у звітності підприємств.

Визначення величини латентних економічних ознак (конкурентних переваг і самої конкурентоспроможності підприємства) здійснюється у протилежному напрямку рис. 1, тобто зверху донизу. Спочатку оцінюються латентні конкурентні переваги на базі факторів-симптомів конкурентоспроможності підприємства, а потім – рівень конкурентоздатності підприємства.

При цьому застосовуються різноманітні методи, серед яких експертні оцінки, математико-статистичні процедури, апарат нечіткої логіки, багатовимірне шкалювання та ін. [2, с. 29-95].

Отже, дослідження конкурентоспроможності підприємства та її складових передбачає ретельний якісний та кількісний аналіз мікроекономічного і макроекономічного середовищ підприємства, результатом якого є:

- спостережувані значення факторів-симптомів конкурентоздатності;
- оцінки конкурентних переваг – ресурсних, техніко-технологічних, інтелектуальних, інноваційно-інвестиційних, маркетингових тощо;
- оцінка самої прихованої ознаки – конкурентоспроможності підприємства;
- виявлення прихованих можливостей – резервів підвищення шуканої латентної властивості підприємства.

Таким чином, конкурентоспроможність – це такий стан чинників-симптомів підприємства, при якому воно відповідає продиктованим ринком виробничим, ціновим, технологічним, маркетинговим, інтелектуальним або будь-яким іншим вимогам, володіє певними конкурентними перевагами, за рахунок яких забезпечується його здатність конкурувати.

## **2. Проблеми неоптимальної фондоозброєності та стану відтворення основних виробничих засобів підприємств**

У відповідності до першої підсистеми техніко-технологічних факторів табл. 1, які мають пріоритетне значення для підвищення конкурентоспроможності підприємства, розглянемо стан відтворення засобів праці в українській промисловості.

Дослідження фондоозброєності, які були проведені за даними промисловості України в цілому, окремих галузей та конкретних підприємств [6; 7; 8; 9], продемонстрували її неоптимальний рівень за рахунок надмірної величини середньорічної залишкової вартості основних фондів порівняно з витратами робочої сили. У зв'язку з цим виникло питання: чим пояснити існуючу ситуацію в різних виробництвах та підприємствах промисловості України, коли на всіх досліджуваних



об'єктах спостерігалась негативна динаміка фондоозброєності, яка проявлялась у вигляді відносного надлишку основного капіталу?

Подальше дослідження причин вказаної ситуації дозволило з'ясувати, що важливішою причиною неоптимальної фондоозброєності у вітчизняній промисловості є завищена переоцінка первісної (переоціненої) вартості основних виробничих засобів, яка відбувається за ініціативою самих підприємств. Головною метою такої переоцінки вважається елімінування інфляційних процесів у державі, оскільки середньорічна вартість основних виробничих фондів (чисельник класичного показника фондоозброєності) виражається у грошових одиницях і відрахування в амортизаційний фонд підприємств не завжди в змозі наздогнати зростання цін на необоротні активи.

Так, К. Безверхий [10, с. 14] указує, що «в сьогоденних умовах господарювання (високий темп інфляції) балансова вартість основних засобів, що обліковується за фактичною собівартістю, буде суттєво відрізнятись від ринкової (справедливої) вартості».

Н. Ковальчук, Т. Побіжан [11, с. 912] аналізуючи стан основних засобів на підприємствах України в 2014-2015 рр. зазначають: «... реальна ситуація така, що через інфляцію та падіння курсу національної валюти вартість нового обладнання набагато вище первісної вартості аналогічного експлуатованого устаткування».

З даними авторами згодна А. Снеткова [12, с. 12], яка підкреслює: «В умовах інфляції відбувається зростання номінальних цін окремих видів основного капіталу, а амортизаційні відрахування визначаються від первинної вартості, тому встановлені амортизаційні відрахування можуть опинитися нижче за її економічно обґрунтованої величини».

Аналогічну позицію займають й інші вчені-економісти, підтримуючі необхідність переоцінки основних засобів, яка, на їхню думку, може відбуватись за ініціативою самого підприємства. Наприклад, Е. Сулейманова, М. Коцюба [13, с. 87] розглядаючи історичні аспекти даної проблеми, вказують, що «за період 1991-1996 рр. в Україні здійснено чотири переоцінки основних засобів.

Зазначені переоцінки були зумовлені глибокою кризою економіки, зростанням цін, гіперінфляцією... У результаті проведених переоцінок початкова вартість основних засобів була втрачена, а її зміна внаслідок переоцінок призвела до спотворення, невинного завищення вартості основних засобів, що не відображало їх реальної оцінки».

Відповідно до п. 16 Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 [14] та п. 34 Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку основних засобів № 561 [15] підприємство може переоцінювати об'єкт основних засобів, якщо залишкова вартість такого об'єкта суттєво відрізняється від його справедливої вартості на дату балансу. Поріг суттєвості для проведення переоцінки визначається у розмірі одного відсотка від прибутку підприємства, або 10 % відхилення залишкової вартості таких об'єктів від їхньої справедливої вартості. Первісну (переоцінену) вартість об'єкта основних засобів може бути збільшено на суму індексації, яка проводиться наступним чином:

- визначається індекс переоцінки шляхом ділення справедливої вартості об'єкта на його залишкову вартість;
- обчислюється переоцінена (первісна) вартість та сума зносу об'єкта. Для цього первісна вартість і сума зносу об'єкта множиться на отриманий індекс переоцінки.

Різниця між переоціненою (первісною) вартістю та сумою зносу і буде переоціненою залишковою вартістю об'єкта основних засобів. У разі, якщо залишкова вартість об'єкта дорівнює нулю, його переоцінена залишкова вартість визначається шляхом додавання справедливої вартості цього об'єкта до його первісної (переоціненої) вартості без зміни суми зносу об'єкта. При цьому для об'єктів, що продовжують використовуватися, обов'язково визначається ліквідаційна вартість. Справедливу вартість для цілей переоцінки основних засобів визначають суб'єкти оціночної діяльності.

А. Фатенко-Ткачук, А. Губей [16] так характеризують позитивні й негативні наслідки проведення переоцінки основних засобів. Аргументи «за» проведення переоцінки:

- в результаті дооцінки збільшується первісна і залишкова вартість об'єктів. Дооцінка може збільшувати розмір капіталу в дооцінках, який є частиною власного капіталу;

- в результаті зменшення залишкової вартості основних засобів зменшується база для нарахування податку на додану вартість за деякими операціями, наприклад, під час продажу об'єкта;

- зменшення амортизованої вартості основних засобів зменшує амортизаційні відрахування і собівартість продукції.

Аргументи «проти» проведення переоцінки:

- якщо прийнято рішення про переоцінку одного об'єкта, то доведеться на цю ж дату переоцінити всі об'єкти його групи основних засобів;

- переоцінку об'єктів тієї групи, яка вже була переоцінена, згодом потрібно буде проводити з такою регулярністю, щоб залишкова вартість цих об'єктів на дату балансу істотно не відрізнялася від їх справедливої вартості;

- оцінку може проводити тільки суб'єкт оціночної діяльності, тому підприємство не може провести переоцінку основних засобів тільки силами своїх фахівців, тобто переоцінка потребуватиме додаткових витрат.

На наш погляд, найбільш вагомим аргументом за проведення переоцінки на підприємстві є можливість в результаті дооцінки підвищувати первісну й залишкову вартість об'єктів основних виробничих засобів. Така дооцінка може збільшувати розмір капіталу в дооцінках, який є частиною власного капіталу суб'єкта господарювання. Звідси випливає потенціальна можливість отримувати більш великі кредитні позики в банках, маніпулювати більшими сумами амортизаційних відрахувань з метою поповнення оборотних фондів тощо.

І. Чалий [17] з цього приводу пише: «... при переході на Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ), за інших рівних умов, підприємство буде зацікавлене в тому, щоб продовжити застосовувати ту ж облікову політику, яка застосовувалася щодо оцінки основних засобів і до переходу на МСФЗ. Втім, сам перехід може бути сприйнятий і як зручний

привід для зміни облікової політики. Прийнято вважати, що модель собівартості є більш традиційною і зручною з точки зору бухгалтерської методології. Більшість компаній, які звітують за МСФЗ, роблять вибір саме на користь цієї моделі. А, наприклад, в США дооцінка основних засобів прямо заборонена».

Звичайно, ми не закликаємо до повної заборони дооцінки основних фондів у промисловості України: умови економічного розвитку і характер інфляційних процесів, що спостерігались у нас і в США, є дуже різними, не порівнянними. Водночас ми усвідомлюємо всю складність поставленої проблеми: з одного боку, переоцінка основних виробничих засобів вітчизняних підприємств є об'єктивно необхідною, зважаючи на рівень і темпи інфляції в Україні, а з іншого – така переоцінка викликає фіктивне завищення основних фондів і неоптимальність фондоозброєності суб'єктів господарювання.

М. Зверяков [18, с. 26] звертає увагу на загальний негативний наслідок переоцінки вітчизняних основних фондів: «За нашими розрахунками, вартість основних засобів в Україні в результаті їхньої періодичної переоцінки збільшилася за 1996-2017 рр. у 9,7 раза. Але така «паперова» переоцінка вартості основного капіталу не відображає реального фізичного зносу і морального старіння техніки і гальмує її заміну».

А. Непран [19, с. 114] розглядаючи динаміку амортизації як фінансового джерела оновлення основних фондів в Україні і фактора нагромадження, відмічає, що «вартість основних засобів суттєво підвищилась, у тому числі й за рахунок індексації. Протягом 2008-2014 рр. залишкова вартість основних засобів промисловості зросла з 319,2 млрд. грн. до 769,5 млрд. грн., тобто в 2,4 раза, тоді як у торгівлі – лише в 1,2 раза (з 65,4 млрд. грн. до 78,7 млрд. грн.)».

На рис. 2 представлено динаміку переоціненої вартості основних засобів промисловості України за 2013-2020 рр.

Аналіз даних рис. 2 показує, що в промисловості України переоцінена вартість основних фондів за останні роки має загальну тенденцію до зростання. Її абсолютний базисний приріст

за 2013-2020 рр. склав 2274467 млн. грн., або у відносному вираженні 130 %.

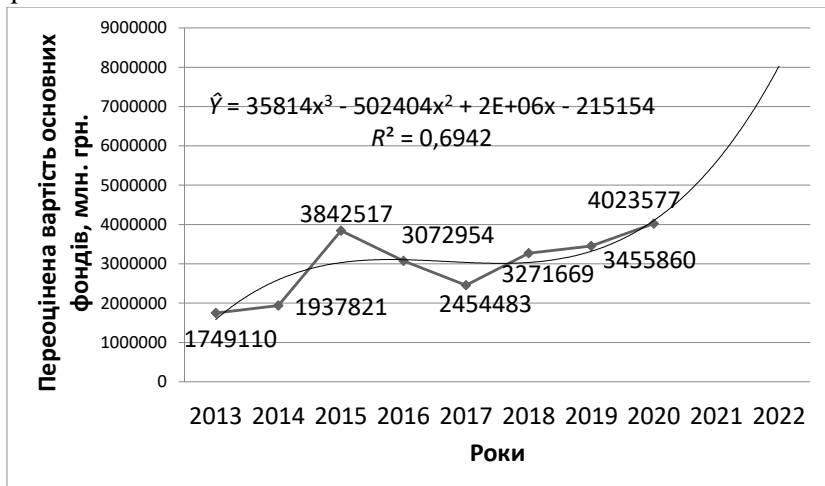


Рис. 2. Фактична та вирівняна за параболічним поліномом 3-го ступеня переоцінена вартість основних фондів у промисловості України в 2013-2020 рр. і точковий прогноз на 2021-2022 рр., млн. грн.

*Джерело: побудовано авторами на основі [20]*

Різкий скачок первісної (переоціненої) вартості основних фондів у промисловості України в 2015 р. (до 3842517 млн. грн.) пояснюється саме переоцінкою первісної вартості основних засобів у машинобудуванні, зокрема, в групі підприємств, що випускають автотранспортні засоби, причепи і напівпричепи з 39944,1 млн. грн. у 2014 р. до 800717,6 млн. грн. у 2015 р., яка відбулась з коефіцієнтом індексації 2004,6 % [21].

Більш ніж 20-ти кратна індексація переоціненої вартості основних фондів підприємств даного напрямку машинобудування (абсолютний приріст склав 760773,5 млн. грн.), призвела до збільшення коефіцієнта індексації промисловості в цілому до 915,7 %.

На нашу думку, скоріш за все вказана ситуація значною мірою обумовлена індексацією переоціненої й відповідно залишкової вартості основних засобів машинобудування. За нашими

розрахунками на базі наявної статистичної інформації з офіційних джерел, навіть без урахування аномальної 20-ти кратної індексації первісної вартості основних виробничих фондів підприємств, що випускають автотранспортні засоби, причепа і напівпричепа, яка відбулась у 2015 р., переоцінена вартість основних засобів машинобудівних підприємств на початок року за період 2014-2018 рр. підвищилась на 29,7 %. Такий стрімкий ріст основних фондів підприємств за 5 років викликає певні сумніви щодо реального підвищення речового складу основних засобів машинобудування.

Розглянемо детальніше, які ж наслідки для економіки мали місце в результаті проведеної «паперової» переоцінки первісної вартості основних виробничих засобів у промисловості України. З цією метою необхідно з'ясувати, яке місце вона займає в процесі відтворення основних фондів підприємства, зокрема, в процесі розрахунку амортизаційних відрахувань.

Якщо звернутись до окремих методів нарахування амортизації (прямолінійного, простого і прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивного, виробничого та ін.), то з'ясується, що всі вони базуються на величині первісної (переоціненої) або залишкової вартості основних виробничих засобів. Тому при їх викривленні відбувається й відповідне спотворення величини нарахованої амортизації. Остання стає необґрунтовано завищеною і цей економічний феномен, з огляду на його розповсюдження в Україні, є цілком прийнятним та вигідним для більшості підприємств промисловості.

Відомо, що одною з важливіших складових інвестиційної політики будь-якої держави є поряд з економічною та фіскальною є інноваційно-інвестиційна. За рахунок амортизаційного ресурсу відбувається не тільки просте відтворення основного капіталу, але й підвищення його технічних характеристик завдяки асиміляції інновацій. Прибуток та інвестиційні кредити здебільшого направляються або на розширення виробництва, або на його диверсифікацію. Розрахунки експертів показали, що для бізнесу кошти від амортизаційних відрахувань – найефективніше фінансове джерело інвестицій. Порівняння трьох джерел фінансування при здійсненні одного й того самого проекту за

рахунок нагромаджених амортизаційних відрахувань, чистого прибутку і позикових коштів, виконані з урахуванням фактора часу, показало, що віддача від використання амортизаційних відрахувань є в 2 рази вищою порівняно із витратами, здійсненими з власного прибутку, і в 4 рази – порівняно з банківським кредитом.

Сьогодні амортизаційні фонди слугують стабільним джерелом інвестицій і менше за інші джерела (прибуток та кредит) зазнають впливу кризових явищ. Якраз завдяки тому, що частка амортизації в інвестиціях у США у 2001-2008 рр. становила в приватному секторі в середньому 77 %, у посткризовий період вдалося зберегти стабільність інвестиційних ресурсів [22, с. 70].

Західний світ пройшов тривалий шлях до розуміння необхідності збільшення частки амортизаційних відрахувань у структурі інвестицій. У США з 1954 р. регулярно, приблизно раз на 10 років, проводились значні амортизаційні реформи. Як правило, після кожної з них прискорювалися інвестиційна діяльність та збільшувалися амортизаційні відрахування в загальних інвестиціях. О. Соколова [23, с. 189] з цього приводу зазначає: «Останню амортизаційну реформу у США здійснено з метою подолання економічної та фінансової кризи 2008–2009 рр.: було прийнято «Американський акт відновлення і реінвестицій 2009 р.» (*American Recovery and Reinvestment Act of 2009*), під який Конгрес виділив 787 млрд. дол. Згідно з цим документом, у перший рік після придбання майна дозволялось одноразово списувати у вигляді амортизаційних відрахувань по корпоративному сектору 50 % від ціни його придбання, а по малому і середньому бізнесу – всі 100 %. У результаті сьогодні у цій країні обсяг інвестицій в основні фонди в 95% великих компаній приблизно дорівнює обсягу нарахувань амортизації».

Аналізуючи економічну ситуацію з оновленням основних фондів в Україні, ще на початку 2000-х рр. учені Інституту економіки та прогнозування НАН України [24, с. 68] спробували виявити причини невикористання амортизаційного фонду. На їх думку, від 40 до 60 % виведених з-під оподаткування амортизаційних коштів було спрямовано не на інвестування, а на поповнення оборотних засобів підприємств.

А. Даниленко та ін. [25] вказують: «Незважаючи на позитивні зміни, роль амортизації як джерела відтворення основних засобів за останні роки зменшилася... При темпах приросту основних засобів, що спостерігаються в останні роки, і фактичних середніх термінів використання тих із них, які вибувають, частка амортизації у валових капітальних інвестиціях становить трохи більше 10 %. Таке незначне джерело фінансування не стабілізує всього відтворювального процесу».

В. Дем'янишин та ін. [26, с. 70] стверджують: «Власні ресурси суб'єктів господарювання в обсязі капітальних інвестицій становлять близько 60 %, при цьому на капітальні інвестиції, як правило, направляється лише 25 % нарахованої амортизації».

А. Непран [19, с. 118] з цього приводу пише: «Із нарахованих сум амортизаційних відрахувань на фінансування капітальних інвестицій у середньому за 2010-2014 рр. використовувалося близько 20 %. Це свідчить про небажання підприємців здійснювати реальні інвестиції в розвиток виробництва».

Л. Лазебник [27, с. 69] підтверджує думку про незначну інвестиційну роль амортизаційних нарахувань: «Проте на даний час повна інформація про використання в Україні амортизаційних відрахувань в операційній та/або інвестиційній діяльності підприємств залишається невідомою... При цьому в середньому за 2011-2016 рр. обсяг амортизації основних засобів у 6 разів перевищив обсяг капітальних інвестицій, профінансованих за рахунок амортизації. А якщо порівняти щорічні суми нарахованої амортизації та капітальних інвестицій, профінансованих за рахунок усіх власних коштів підприємств і організацій, то зрозуміло, що з 2013 р. амортизація і ці показники теж стабільно перевершує».

На неналежне використання потенціалу амортизації як ефективного інструмента фінансування оновлення основних виробничих засобів вказує і А. Снеткова [12, с. 11]: «Суттєвим недоліком чинної амортизаційної системи є те, що вона не створює умов для оновлення основних фондів у найважливіших сферах економічної діяльності, таких як машинобудівна галузь, транспорт,



виробництво енергії, сільське господарство, де ступінь зносу основних засобів є одним із найвищих».

Отже, приходиться констатувати, що в Україні, на відміну від розвинутих країн з ринковою економікою, кошти амортизаційного фонду не стали головним джерелом відтворення основного капіталу. Вони досить слабо використовуються як джерело інвестицій підприємств у модернізацію і розширення виробництва.

Обговорення пріоритетних напрямків використання амортизаційних коштів в промисловості України почнемо з констатації того факту, що регулярна переоцінка основних фондів задля забезпечення правильного нарахування амортизації в промисловості України у разі підвищила їх переоцінену вартість. Це означає, що на вітчизняних промислових підприємствах теж у разі зросли кошти амортизаційних фондів і, відповідно, підвищилась потенційна можливість відновлення основних фондів, в першу чергу, їх активної частини – робочих машин, техніко-технологічного і лабораторного устаткування, транспортних засобів, вимірювальних та регулюючих приладів, персональних комп'ютерів. Однак, у реальній економічній дійсності цього, на жаль, не відбулось.

Як відомо, ефективність амортизаційної політики відображає ступінь зносу основних виробничих засобів. У разі, коли цей знос зростає, або знаходиться на постійному рівні на протязі тривалого часу, тобто відновлення основних фондів підприємств не відбувається, то це свідчить про те, що кошти амортизаційного фонду використовуються не за цільовим призначенням, наприклад, для поповнення оборотних активів, погашення кредиторської заборгованості, на фінансові інвестиції тощо.

Так, Є. Жердев [28] з цього приводу пише: «Про незадовільне використання потенціалу амортизації як найбільш ефективного інструменту фінансування оновлення основних фондів, насамперед, свідчить наявність тенденції до збільшення ступеня зносу основних засобів».

Перевіримо дану наукову гіпотезу в сучасних економічних умовах за допомогою статистичної інформації, що характеризує

динаміку ступеню зносу основних виробничих засобів в промисловості України (рис. 3)

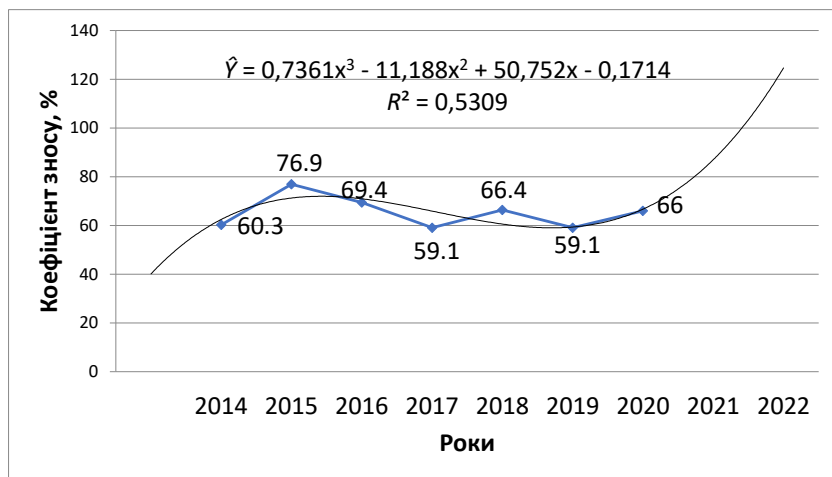


Рис. 3. Фактична та вирівняна за параболічним поліномом 3-го ступеня динаміка коефіцієнта зносу основних фондів в промисловості України за 2014-2020 рр. і точковий прогноз на 2021-2022 рр.

*Джерело: побудовано авторами на основі [29; 30]*

Візуальний аналіз графіка динаміки коефіцієнта зносу основних виробничих засобів в промисловості України в 2010-2018 рр. на рис. 3 показав, що в досліджуваному періоді часу аналізований показник мав нижню межу 59,1 %, тобто незважаючи на зростаючі обсяги амортизаційних коштів дійсного оновлення основних фондів не спостерігалось. При цьому перспективи перелому виявленої негативної тенденції в динаміці коефіцієнту зносу в промисловості України представляються досить примарними.

Таким чином, незважаючи на суттєве зростання у рази переоціненої величини вартості основних фондів в промисловості України, і нарахування відповідної завищеної амортизації, на промислових підприємствах не спостерігається серйозне оновлювання основних виробничих засобів, в тому числі, їх активної частини. Така ситуація, на нашу думку, може бути лише

наслідком нецільового використання коштів амортизаційних фондів суб'єктів господарювання. Цю думку підтверджують дослідження багатьох вітчизняних економістів, які займаються вивченням даної проблематики.

Наприклад, Н. Швець [31, с. 200], розглядаючи проблеми амортизаційної політики підприємства, зазначає: «Аналіз діяльності різних підприємств показав, що дуже часто в Україні амортизаційні кошти використовуються не за призначенням, у результаті чого на багатьох підприємствах відновлення основних засобів практично припинено, у той час як у промислово розвинених країнах воно відбувається через кожні 12-15 років».

Хоча існують й інші точки зору на обговорювану проблему. Так, Н. Педченко, Л. Лугівська [32, с. 79-80] зазначають, що «амортизаційний фонд підприємства може бути використаний як на інвестиційні цілі, так і за нецільовим призначенням. У сучасних складних вітчизняних умовах господарювання така ситуація, з економічного погляду, для досліджуваного суб'єкта господарювання є обґрунтованою. При цьому амортизація не спрямовується на інвестування, а перетворюється знову на капітал товариства із невизначеною подальшою долею».

А. Поддєрьогін, Н. Марченко [33, с. 143], досліджуючи використання амортизаційного фонду, роблять наступний висновок: «В умовах збиткової діяльності частини підприємств промисловості вони використовують амортизаційні відрахування не на відновлення основних засобів, а на покриття поточних фінансово-господарських потреб».

Л. Лазєбник [27, с. 69] підтверджує цю практику: «Не виключено, що підприємства через скрутне фінансове становище можуть направляти амортизаційні відрахування, на суму яких збільшено витрати, на поповнення оборотних коштів або взагалі вилучати з обігу».

А. Притула, О. Шумейко [34, с. 593] з метою покращення ситуації з використанням амортизаційного фонду в Україні пропонують наступні заходи:

- встановити жорстку регламентацію використання амортизаційних коштів шляхом створення офіційного порядку

формування та відображення у звітності інформації про відтворення основних засобів;

- запровадити на промислових підприємствах України механізм інвестиційної податкової знижки, яка б надавалася за умови повного використання амортизаційних відрахувань на інвестиційні цілі;

- обмежити безпосередній державний вплив на процеси нарахування та використання амортизаційних відрахувань підприємств і створити можливості для переходу на індикативне регулювання.

Окрім указаних заходів А. Непран [19, с. 117] пропонує: «Для прискорення оновлення основних засобів необхідно збільшити їх вибуття до 3,5-5 % на рік. Одним зі стимулів може бути використання досвіду розвинутих країн світу – наприклад, Японії, де в 1970-х рр. були введені штрафні санкції за використання фізично та морально застарілого обладнання (понад 15 років)».

При цьому практично всі дослідники обговорюваної проблематики вказують на нагальну необхідність посилення контролю з боку держави за цільовим застосуванням амортизаційних коштів, особливо у разі використання прискорених методів нарахування.

Наприклад, Н. Педченко, Л. Лугівська [32, с. 80] зауважують: «Застосування на вітчизняних підприємствах методу прискореної амортизації можна вважати податковою пільгою, що дозволяє у перших звітних періодах накопичити більшу, ніж економічно обґрунтована, суму амортизації. У такому разі держава повинна мати право на контроль за цільовим використанням додатково отриманих коштів, які будуть акумульовані в амортизаційному фонді підприємства завдяки здійсненню прискореної амортизації».

Л. Коваленко, В. Тимошенко [35, с. 81], обговорюючи роль амортизаційних відрахувань як джерела фінансування інвестиційної діяльності в разі його нецільового використання, відмічають: «Однак в умовах хронічного дефіциту оборотного капіталу, високої вартості кредитних ресурсів для фінансування операційної діяльності підприємства використовують накопичені амортизаційні відрахування на покриття поточних витрат. Така

практика набула розповсюдження і по причині відсутності законодавчих вимог щодо цільового використання амортизаційного фонду. Як наслідок – звужуються фінансові джерела капітальних інвестицій в оновлення технологічної бази підприємств».

А. Снеткова [12, с. 12] вказує: «Держава силами контролюючих органів повинна змусити підприємства не нехтувати цими сумами, як найслабшою і неконтрольованою статтею витрат, і відслідковувати реальні суми коштів на окремому (спеціально з цією метою відкритому) рахунку... Здійснювати контроль за формуванням амортизаційного фонду не тільки силами самого підприємства, але і з боку контролюючих державних структур».

Таким чином, аналіз усіх наведених першоджерел, а також власні розрахунки трендових моделей динаміки переоціненої вартості основних фондів у промисловості України, а також їхнього зносу дозволив авторам дійти висновку про посилення негативних тенденцій у відтворенні основних виробничих засобів на протязі останнього десятиріччя. Більш того, проблеми, які призводять до прискорення цих процесів, мають хронічний характер і не можуть бути вирішені такими простими заходами, як, наприклад, підвищення норми амортизації. Фундаментальна причина проблем – це порушення інвестиційного циклу на стадії відшкодування вартості основних виробничих засобів підприємств у результаті нецільового застосування коштів амортизаційного фонду, з одного боку, і пасивної ролі державних контролюючих органів, перш за все, фіскальних, з іншого.

На наш погляд, реальне підвищення конкурентоздатності вітчизняних підприємств неможливо без вирішення вказаних проблем неоптимальної фондоозброєності суб'єктів господарювання та стану відтворення їхніх основних виробничих засобів.

### **3. Перехід від традиційної лінійної економічної моделі виробництва до моделі замкнутого циклу**

У сучасних умовах підхід до виявлення резервів конкурентоспроможності підприємства змінює свій характер,

оскільки будь-які прийняті управлінські рішення повинні, насамперед, забезпечувати сталий розвиток підприємства. Становлення культури масового споживання стимулювало збільшити об'єми виробництва без урахування можливих економічних, соціальних та екологічних наслідків. Внаслідок тривалого ірраціонального споживання матеріалів та ресурсів у виробництві та готової продукції кінцевими споживачами виникли проблеми виснаження природних ресурсів, збільшення викидів шкідливих речовин в атмосферу та об'ємів непереробних відходів.

Становлення ірраціонального споживання відбулося внаслідок усталеної традиційної лінійної економічної моделі «take–make–dispose». Модель передбачає неефективне використання у виробництві вхідних ресурсів, які проходять лише через один життєвий цикл: береться сировина, з якої виробляється продукт, який після використання утилізується. Таким чином, модель не дозволяє створити цінність продукту або створена цінність мінімальна, що в сучасних умовах більше не може гарантувати та забезпечувати стабільний та стійкий розвиток підприємств. Виникла необхідність формуванні нової економічної моделі, яка вирішить накопичені проблеми (рис. 4).

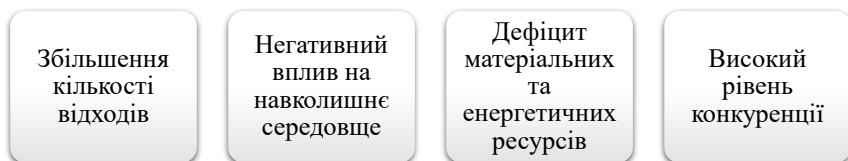


Рис. 4. Основні передумови переходу від лінійної до циркулярної економічної моделі

*Джерело: побудовано авторами*

Такою моделлю стала економіка замкнутого циклу. Вперше ідеї щодо важливості та необхідності перебувати у циклічній системі виробництва було опубліковано К. Боулдінгом у роботі «The Economics of the Coming Spaceship Earth» [36] у 1966 р. Проте подальший розвиток зазначена проблематика отримала лише у 1990 р. в книзі Д. Пірса та Р. Тернера «Economics of natural resources and the environment» [37], в якій уперше було застосовано

поняття «циркулярної економіки» як альтернативної концепції у вигляді закритої системи, що повинна замінити існуючу відкриту систему виробництва.

Популярність теми циркулярної економіки зростає кожного року, що привертає увагу більшої кількості дослідників з різних сфер. Тому в науковій літературі та фахових виданнях використовується понад 100 різних визначень, оскільки в кожному наголошується важливість тих чи інших аспектів або принципів [38].

Визначення поняття «циркулярна економіка» найчастіше фокусується на наступних аспектах:

- спосіб використання сировини;
- зміна існуючої системи.

Принципова різниця між лінійною та циркулярною економічними моделями передбачає закриття циклу використання сировини у виробництві, за рахунок максимально можливого повторного використання та переробки зі збереженням високої якості. Окрім цього, важливим елементом ланцюжка є зменшення кількості вхідних сировини та матеріалів, особливо не відновлювальних природних ресурсів. Отже, у вузькому сенсі циркулярну економіку можна трактувати як концепцію сталого розвитку, яка зводиться до моделі з трьох елементів «reduce–reuse–recycle», так званої моделі 3r.

Однак недостатньо лише переробляти аби забезпечити закриття циклу використання сировини. Циркулярна економіка – це складна та комплексна модель, тому підходи до трактування на основі зміни системи є більш влучними та зосереджують свою увагу на наступних трьох елементах [39]:

- замкнуті цикли;
- відновлювальна енергія;
- системне мислення.

У циркулярній економіці матеріальні цикли замикаються за прикладом екосистем, яку коротко можна охарактеризувати наступним чином:

- в системі відсутні відходи або їхня кількість мінімальна, так як кожний залишковий потік може бути задіяний у процесі виробництва нового продукту;
- коли продукція втрачає свою первісну цінність, вона ремонтується для нового терміну служби. Ремонт можливий до тих пір поки продукція бути мати цінність;
- продукція, яку неможливо більше відремонтувати або витрати на ремонт недоцільні, переробляється, а вилучені компоненти, матеріали та сировина використовуються у виробництві нового продукту або утилізуються відповідно до норм та технологій.

Таким чином, важливо не лише належним чином використовувати та переробляти сировину та матеріали, а й щоб компоненти продукту залишалися високоякісними в цих циклах аби подібна екосистема гарантувала продуктивність виробництва.

Закрита система виробництва дозволяє довше зберігати енергію за рахунок відновлювальних джерел (сонячні, вітряні, гідро електростанції, природна теплова енергія тощо), що критично важливо в умовах обмеженості природних копалин. Сучасні технології не дозволяють переробляти енергію, тобто нема можливості побудувати енергетичні цикли, проте існує таке поняття як «потоки енергії каскадного типу» – спільне виробництво тепла та електроенергії у результаті спалювання матеріалів за певною технологією із відновленням енергії («recover»). Необхідно зазначити, що цей елемент дає можливість удосконалити вищезазначену модель 3r та отримати нову модель 4r «reduce–reuse–recycle–recover», яка розширює можливості циклічного використання сировини.

Останнім та ключовим елементом є системне мислення, оскільки замкнути матеріальні цикли в межах одного підприємства майже неможливо. Циркулярна економіка передбачає взаємодію між суб'єктами господарювання, результатом якої є створення мережі, в якій дії одного суб'єкта мають вплив на інші суб'єкти [40].

Прикладом системного мислення є співпраця виробника взуття Timberland та виробника та дистриб'ютора шин Omni United з метою виробництва взуття з перероблених шин. Коли термін



служби шин Timberland Tyres закінчується, їх відправляють на переробку для перетворення на гумову крихту, яку потім переробляють на листову гуму для підшви взуття Timberland.

Іншим прикладом системного мислення є «shared economy» («спільна економіка»). Підприємство з виробництва одягу Vigma пропонує за місячну підписку 20 одиниць дитячого одягу. Як тільки одяг більше не підходить, клієнт його повертає та отримує інший комплект на розмір більше. Така система стимулює компанію розробляти високоякісний та довговічний одяг, який безпосередньо служить результату [41].

Аналіз вищевикладеного матеріалу надає змогу стверджувати, що в умовах циркулярної економіки особливе значення мають спосіб використання наявних, – матеріальних та енергетичних, – ресурсів. Тому в усталеній моделі «take–make–dispose» повинна з’явитися фаза «use», яка сприяє досягненню головної цілі – зміні способу створення та збереження цінності сировини, матеріалів, продукції та її компонентів, який неможливо обмежити лише моделлю «reduce–reuse–recycle» (рис. 5).

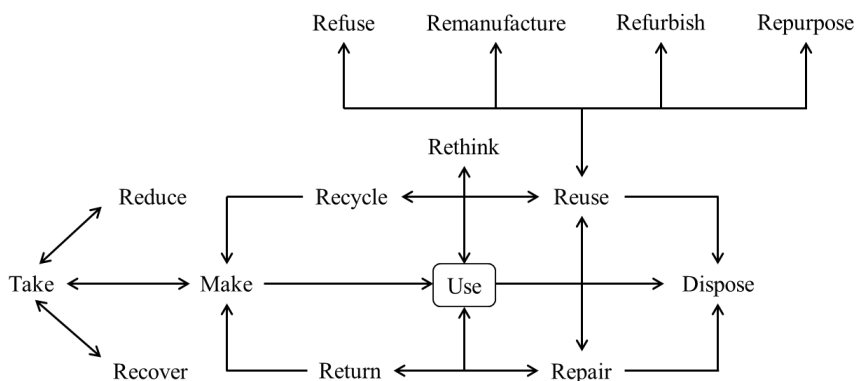


Рис. 5. Процес створення та збереження цінності у циркулярній економічній моделі

*Джерело: побудовано авторами на основі [42]*

Таким чином, резерви конкурентоспроможності підприємства в умовах переходу до циркулярної економіки

формуються за рахунок проходження відповідних фаз створення цінності (табл. 2).

Таблиця 2

Напрямки підвищення конкурентоспроможності підприємства

Напрямок	Опис
<b>Резерви використання продукту</b>	
Refuse	Відмова від використання небезпечних матеріалів, певних технологій при виробництві продукту; відмова від функції продукту або запропонувати ту саму функцію за допомогою іншого продукту (наприклад, цифрового) або послуги
Rethink	Переосмислення підходів щодо використання готового продукту, наприклад, за рахунок спільного використання («shared economy»), виведення на ринок багатофункціональних продуктів (принцип «Product as a Service» – «продукт як послуга»); впровадження моделі «Cradle-to-Cradle» («від колиски до колиски»); концепція «Регенеративного дизайну»
Reduce	Підвищення ефективності виробництва за рахунок зменшення кількості первинних сировини, матеріалів та енергетичних ресурсів (перехід від викопного палива до джерел зеленої енергії)
<b>Резерви подовження терміну служби продукту та його компонентів</b>	
Reuse	Повторне використання іншим споживачем вибракуюваного продукту, наприклад, із пошкодженою упаковкою, за умови задовільного стану та можливості виконувати початкову функцію; багаторазове повторне використання транспортної упаковки; повторне використання матеріалів при виробництві та дизайні продукту
Repair	Ремонт та обслуговування продукту з дефектом для подальшого використання за основним призначенням
Refurbish	Реконструкція старого продукту та його оновлення: загальна структура багатокomпонентного продукту залишається недоторканою, проте окремі його компоненти ремонтуються, що призводить до загального оновлення якості продукту

## Продовження таблиці 2

Напрямок	Опис
Remanufacture	Використання відновлених вибракуваного продукту або його компонентів у виробництві продукту з однаковим вихідним призначенням: багатокомпонентний продукт розбирається, перевіряється, при необхідності окремі компоненти замінюється або ремонтується (можливе використання перероблених деталей)
Repurpose	Повторне призначення вибракуваного продукту або його компонентів у виробництві продукту з іншим вихідним призначенням. Такий процес називається «Cascading» (наприклад, використання одягу як наповнювач для подушок)
Резерви використання та застосування сировини та матеріалів	
Recycle	Переробка матеріалів та потоків відходів після виробництва зі збереженням високої якості або отриманням ресурсів нижчої якості, у т. ч. подрібнення, плавлення та інші процеси, що дозволяють отримати (майже) очищені ресурси
Recover	Відновлення втраченої енергії, втіленої у відходах, у результаті їхнього спалення

Джерело: побудовано авторами на основі [42; 43]

Результатом розвитку циркулярної економіки, імплементації її головних принципів та виявлення основних напрямків забезпечення циркулярності виробничих процесів підприємства, у бізнес-практиці було сформовано типові циркулярні бізнес-моделі, які пропонують наступні механізми досягнення конкурентної переваги [44]:

1. *Циркулярне постачання*: розроблена на основі постачання відновлених, перероблених або біодеградаційних ресурсів. У результаті підприємства припиняють використовувати дефіцитні ресурси, скорочують відходи та усувають неефективність. *Кому підходить*: підприємствам, які змушені використовувати дефіцитні ресурси або мають серйозний вплив на навколишнє середовище.

2. *Відновлення ресурсів*: передбачає перетворення відходів на цінний ресурс за допомогою інноваційних послуг з відновлення та переробки за рахунок передачі створеної цінності продукту наприкінці його життєвого циклу в інший. Прикладом такої бізнес-

моделі являється промисловий симбіоз і замкнений цикл переробки за стандартом «Cradle-to-Cradle», де утилізовані продукти можуть бути перероблені в нові. *Кому підходить:* підприємствам, які мають великі обсяги побічної продукції або відходів, які можна рентабельно відновити та переробити.

3. *Подовження життєвого циклу продукту:* гарантує, що продукт залишиться економічно корисним за рахунок за рахунок його ремонту, модернізації або переробки, що дозволяє генерувати додатковий дохід. *Кому підходить:* капіталомістким (промисловим) підприємствам B2B та підприємствам B2C, які обслуговують ринки, де поширена «повторна комерція».

4. *Продукт як послуга:* передбачає використання продукту одним або кількома споживачами за договором оренди або плати за використання. Таким чином, модель сприяє виробляти довговічну продукцію з можливістю її оновлення. *Кому підходить:* модель приваблива для підприємств, які багато витрачають на експлуатацію продукту, але які мають перевагу в навичках управління обслуговуванням продукту.

5. *Спільне використання:* сприяє розподілу надлишкової потужності або недостатнього використання, що підвищує продуктивність. *Кому підходить:* модель поширена серед підприємств, які не займаються виробництвом, проте спеціалізуються на підвищенні коефіцієнта використання продукту.

Треба зауважити, що наведені циркулярні бізнес-моделі – це не готові до використання моделі, а лише шаблони запропонованих рішень отримання конкурентних переваг в умовах циркулярної економіки. Окрім цього, на практиці підприємства не використовують конкретну модель, оскільки це ставить підприємство у певні рамки і не дає повністю розкрити власний потенціал. Тому циркулярні бізнес-моделі носять індивідуальний характер та розробляються в залежності від запитів підприємства та особливостей його виробничого процесу на основі зазначених напрямків у табл. 2.

Нижче пропонується розглянути приклади циркулярних бізнес-моделей, які використовуються на підприємствах автомобільної промисловості.

*Приклади отримання конкурентної переваги підприємствами автомобільної промисловості*

Піонером циркулярної економіки в автомобільній промисловості є французький автовиробник Renault [45], головна мета якого полягає у подовженні терміну використання транспортних засобів і його компонентів, а також використанні меншої кількості вхідних матеріалів. Ключовими напрямками досягнення поставленої мети є:

- відновлення компонентів транспортних засобів, таких як коробки передач і турбокомпресори;
- збільшення вмісту переробленого пластику;
- створення другого життя для електричних батарей.

Наприкінці 2020 р. Group Renault заснувала нову індустріальну екосистему Re-Factory – першу в Європі спеціалізовану фабрику з циркулярною економікою для транспортних засобів. Заводський комплекс міститиме екосистему з чотирьох взаємопов’язаних і взаємодоповнюючих територій, головне завдання якого – розробка мобільних рішень для досягнення від’ємного балансу вуглецю до 2030 р. та створення 3 000 нових робочих місць (рис. 6).

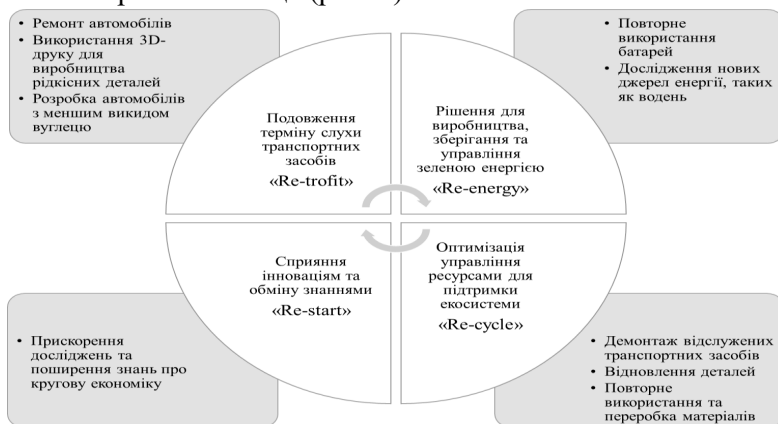


Рис. 6. Складові комплексу Re-Factory та опис призначення  
Джерело: побудовано авторами на основі [46]

Вперше підприємство виробило відновлені автомобільні деталі у 1949 р. на заводі в Шуазі-ле-Руа, а сьогодні – це налагоджений бізнес по відновленню, який дозволяє отримувати більшу операційну маржу, ніж на інших заводах підприємства, а процес виробництва є безвідходним: 43 % отриманих деталей з європейської мережі Renault відновлюються, 48 % непридатні для експлуатації, тому переробляються на ливарних заводах на нові деталі, а решта 9 % переробляється в центрах обробки. Таким чином, на заводі щороку відновлюється близько 30 000 двигунів, 20 000 коробок передач і 16 000 систем уприскування палива, що забезпечує 345 людей новими робочими місцями.

З 2012 р. перероблені компоненти двигунів було повторно використано у виробництві інших виробів (у дужках відсоток відновлених комплектуючих):

- коробки передач: понад 112 000 одиниць (60 %);
- двигуни: понад 73 000 одиниць (60-70 %);
- турбіни: понад 50 000 одиниць, (40 %);
- інжектори: понад 94 000 одиниць.

Таким чином, Renault отримає наступні переваги для власного бізнесу, навколишнього середовища та суспільства:

1. Відновити один виріб дешевше, ніж виробити новий (економія може складати 30-50 %). Отже, споживачі продукції мають доступ до дешевих запчастин з гарантією, а також до запасних частин, які в інших умовах могли би бути відсутніми.

2. У 2019 р. дохід від відновлювальних робіт склав майже 120 млн. євро. Щорічний оборот у сфері переробки та повторного використання перевищує 500 млн. євро.

3. За рахунок відновлювального виробництва підприємство пропонує нові робочі місця. Оскільки це високотехнологічний процес, то потребується кваліфікована робочої сили, що може стати перешкодою на початковому етапі, проте у перспективі – це вагома перевага, оскільки сприяє технологічному прогресу підприємства.

4. Екологічна перевага, яка водночас позитивно впливає на фінансовий стан підприємства: виробництво відновленої деталі потребує менше енергії (на 80 %) та води (на 88 %). У результаті

утворюється менше хімічних продуктів (на 92 %), та відходів на (70 %).

Іншим прикладом є шведський автовиробник Volvo [47], який планує до 2040 р. стати циркулярним бізнесом. Стратегія підприємства полягає у створенні замкнених циклів для матеріалів із важкими викидами, таких як сталь та алюміній, а також для відновлення («remanufacture»), ремонту («repair»), повторного використання («reuse») та поновлення («refurbish») деталей.

Зараз Volvo використовує такі фази формування цінності ресурсів, як відновлення, переробка та спільне використання:

- у 2019 р. було перероблено 95 % відходів виробництва (176000 т сталі), що не дозволило виробити майже 640000 т вуглецю;
- у 2020 р. було відновлено 40000 деталей (коробки передач і двигуни), що зменшило викиди вуглецю майже на 3000 т;
- у 2021 р. внаслідок співпраці з компанією Battery Loop батареї від електромобілів почали використовуватися для накопичення сонячної енергії в зарядних станціях для електромобілів та електровелосипедів.

Внаслідок впроваджених заходів Volvo отримує низку конкурентних переваг в декількох сферах:

1. Підприємство оптимізує використання матеріалів, компонентів та автомобілів за рахунок їхнього проєктування, розробки та виготовлення для використання та повторного використання як самим підприємством, так і його постачальниками або іншими підприємствами.

2. За рахунок циркулярної ділової практики щорічна економія підприємства складає близько 116 млн. доларів США.

3. Постійне скорочення викидів вуглецю: до 2025 р. планується скорочення на 2,5 млн. т, що позитивно впливає на екологічний імідж підприємства.

4. Інноваційно-технологічний прогрес: співпраця з компанією Battery Loop надає змогу досліджувати, як старіють батареї при повторному використанні, які застосовуються не так інтенсивно порівняно з використанням в автомобілі. Це також дозволить автовиробнику визначити комерційну цінність

аккумуляторів після їх застосування в автомобілях і потенційні майбутні потоки доходу.

Перехід до циркулярної моделі виробництва є логічною закономірністю подальшого розвитку господарської діяльності підприємства, оскільки лінійна економічна модель вичерпала себе як джерело стійкості та стабільності, а також сприяла появленню серйозних проблем, які необхідно вирішувати:

1. *Екологічні проблеми*: сучасна продуктивність виробництва досягається за рахунок виснаження довколишніх екосистем. Процеси збирання сировини та виробництва продукції супроводжуються великою кількістю енергії, води, токсичних відходів та руйнуванням природного середовища. Після використання продукт не утилізується належним чином, а викидається так само, як і токсичні відходи виробництва.

2. *Економічні проблеми*: лінійна економічна модель ставить під загрозу постачання матеріалів, що викликано коливанням цін на сировину, дефіцитом та геополітичною залежністю від різних матеріалів, збільшення матеріального попиту. Окрім цього, екологічні проблеми мають вплив на економічні – змінюється структура витрат та потоки доходу підприємства, оскільки процес виробництва нераціональний, непродуктивний і не передбачає створення цінності продукції. У результаті підприємство втрачає можливість отримати потенційно можливий дохід, перш за все, через навмисні перевитрати.

Однією з причин переходу від принципів лінійної до циркулярної економічної моделі є загострення проблеми забезпечення конкурентоспроможності підприємств, які вимушені здійснювати господарську діяльність водночас в умовах обмеженості ресурсів і збільшення матеріального попиту. Таким чином, перед підприємствами постає завдання розробки управлінських рішень щодо переорієнтування виробничих циклів та адаптування бізнес-процесів під принципи циркулярності, які є новим джерелом отримання конкурентних переваг.

В умовах циркулярної економіки конкурентоспроможність підприємства характеризується його автономністю, що передбачає формування матеріального потоку, на який зовнішній вплив



зведений до мінімуму, наприклад, затримка постачання сировини або її відсутність на ринку, незадовільний рівень цін або якості ресурсів тощо. Головна мета підприємства полягає у перетворенні сировини у функціональну продукцію, компоненти якої після закінчення терміну служби продукту можна використовувати у власному виробництві або направляти на інші підприємства, а отримані відходи застосовувати як ресурси зі збереженою або нижчою якістю.

Автономність підприємства забезпечується розширеною до 9г моделлю «refuse–rethink–reduce–reuse–repair–refurbish–remanufacture–repurpose–recycle–recover», яка сприяє формування циклу створення цінності сировини та матеріалів задіяних у виробництві: повторно використовувати, якщо можливо; переробляти, якщо неможливо повторно використовувати; ремонтувати, якщо зламано; відновлювати, якщо неможливо відремонтувати.

Кінцевою метою та вищим рівнем розвитку автономності є створення локальної екосистеми, в якій підприємства перетворюються на комплекси та становлять цінність одне одному. Системне мислення дозволяє перерозподілити виробничі можливості між підприємствами залежно від рівня технологій, специфіки виробництва та необхідних ресурсів. В результаті між підприємствами встановлюється зв'язок, який дозволяє ефективніше використовувати ресурси, оскільки, наприклад, відходи виробництва «А» можна повторно використати у виробництві «Б»; а технології підприємства «Б» при переробці наданих відходів дозволяють виділити дефіцитний ресурс, необхідний підприємству «А».

Оскільки циркулярна економіка, насамперед, пов'язана з інноваціями та технологіями, то напрямки підвищення конкурентоспроможності підприємства є невичерпними. Поточний технологічний прогрес не дозволяє переробляти всі відходи, перетворюючи їх на якісні та функціональні ресурси. Окрім цього, питання енергетичного забезпечення за рахунок зеленої енергії також повністю не вирішене. Тому в рамках кожного напрямку є безліч наявних або прихованих шляхів

отримання конкурентних переваг залежно від специфіки виробництва та можливостей підприємства.

У загальному вигляді підприємства, які дотримуються принципів циркулярності, отримують наступні переваги:

- зниження матеріальних витрат;
- стабільне забезпечення ресурсами;
- опанування нових ринків за рахунок нових послуг;
- підвищення продуктивності виробництва;
- покращення інвестиційної привабливості;
- формування нових потоків доходів;
- інноваційно-технологічний прогрес;
- збільшення кількості робочих місць;
- підвищення кваліфікації робочої сили;
- покращення екологічного іміджу;
- розвиток партнерських відносин з іншими підприємствами.

Російська агресія довела економічну неспроможність лінійної моделі виробництва, оскільки геополітична залежність від енергетичних ресурсів зараз ускладнює діяльність багатьох підприємств світу. Окрім цього, було порушено безліч логістичних ланцюжків поставок. У результаті витрати підприємств збільшилися, ресурси отримуються за ціною вище, ніж очікувалося, або не отримуються зовсім. Ці всі фактори вказують на загальну актуальність циркулярної економічної моделі, а також на необхідність подальшого дослідження імплементації її напрямків для забезпечення не лише конкурентоспроможності, але й стабільної діяльності вітчизняних підприємств.

### Література

1. Янковий О. Г., Єртієва Л. В. Методи оцінки рівня конкурентоспроможності підприємств // Конкурентоспроможність підприємства : оцінка рівня та напрями підвищення : монографія за заг. ред. д.е.н., проф. О. Г. Янкового. 2013. 270 с. URL: [http://oneu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/01/monografiya\\_ep\\_2013.pdf](http://oneu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/01/monografiya_ep_2013.pdf) (дата звернення: 14.04.2020)
2. Янковий О. Г. Латентні ознаки в економіці : монографія. Одеса: Атлант, 2015. 168 с. URL:

<http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/3315/1/Латентні%20ознаки%20в%20економіці.pdf> (дата звернення: 14.04.2020)

3. Теоретичні, методологічні та практичні аспекти конкурентоспроможності підприємств : монографія за заг. ред. проф. О. Г. Янкового. Одеса, Атлант, 2017. 514 с. URL: [http://oneu.edu.ua/wpcontent/uploads/2018/01/monograf\\_ep\\_oneu\\_2017\\_11\\_12.pdf](http://oneu.edu.ua/wpcontent/uploads/2018/01/monograf_ep_oneu_2017_11_12.pdf) (дата звернення: 14.04.2020)

4. Кравчук Б. В., Лазоренко Т. В. Фактори забезпечення конкурентоспроможності підприємства. *Держава і регіони*. 2020. № 5. С. 50–54. URL: [http://www.econom.stateandregions.zp.ua/journal/2020/5\\_2020/11.pdf](http://www.econom.stateandregions.zp.ua/journal/2020/5_2020/11.pdf) (дата звернення: 14.04.2020)

5. Криворотов В. В. Принципы и факторы построения системы показателей конкурентоспособности предприятия. *Проблемы конкурентоспособности в современной экономике*. 2004. № 1–2. URL: <http://www.m-economy.ru/author.php?nAuthorId=285> (дата звернення: 14.04.2020)

6. Янковий О. Г., Янковий В. О. Процедура визначення оптимальної фондоозброєності на базі виробничих функцій. *Вісник соціально-економічних досліджень ОНЕУ*. Одеса. 2018. № 4 (68). С. 77–87.

7. Янковий О. Г., Янковий В. О. Фондоозброєність у машинобудуванні України : реальність і оптимальність. *Економіка України*. 2018. № 8. С. 16–29.

8. Янковий О. Г., Янковий В. О. Оптимізація фондоозброєності на промислових підприємствах за допомогою виробничих функцій. *Економіка України*. 2019. № 11-12. С. 34–48.

9. Янковий О. Г., Янковий В. О. Співвідношення динаміки продуктивності праці та фондоозброєності як індикатор оптимальності координації основних фондів і чисельності персоналу на підприємстві. *Економіка України*. 2020. № 8. С. 40–57

10. Безверхий К. Особливості переоцінки основних засобів: міжнародний та український досвід. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2016. № 1. С. 11–15. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/53098108.pdf> (дата звернення: 18.04.2020).

11. Ковальчук Н. О., Побіжан Т. А. Аналіз стану основних засобів на підприємствах України. *Молодий вчений*. 2017. № 10 (50). С. 910–914. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/10/206.pdf> (дата звернення: 08.04.2020).

12. Снеткова А. В. Вплив амортизаційної політики підприємства на її інвестиційний потенціал. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. Сер. Економічні науки. 2017. № 5 (5). С. 7–12. URL: <https://www.inter-nauka.com/issues/economic2017/5/2907> (дата звернення: 14.04.2020)

13. Сулейманова Э. Э., Коцюба М. П. Методические подходы к оценке основных средств предприятий. *РВУЗ «Крымский инженерно-педагогический университет»*. 2008. С. 85–87. URL:

<http://dspace.nbuuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/35627/30-Suleymanova.pdf?sequence=1>

14. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку № 7 «Основні засоби». URL: <https://ips.ligazakon.net/document/REG4509?an=147> (дата звернення: 12.03.2020)

15. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів № 561. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0561201-03#Text> (дата звернення: 20.01.2020).

16. Фатенок-Ткачук А. О., Губей А. В. Особливості переоцінки основних засобів та наслідки її проведення: прикладні аспекти. економіка і суспільство. *Вісник Мукачівського державного університету*. 2017. № 10. С. 810–814. URL: [http://www.economyandsociety.in.ua/journal/10\\_ukr/137.pdf](http://www.economyandsociety.in.ua/journal/10_ukr/137.pdf) (дата звернення: 25.03.2019).

17. Чальий И. Оценка основных средств : две модели, два образа отчетности. *Вестник международных стандартов финансовой отчетности*. 2015. № 26 от 15.12.2015 г. URL: <http://ifrs.ligazakon.ua/magazine/900088> (дата звернення: 19.04.2020)

18. Зверяков М. І. Теоретична парадигма сталого розвитку та українські реалії. *Економіка України*. 2018. № 10. С. 10–31.

19. Непран А. В. Удосконалення державної політики у сфері оновлення основних виробничих засобів. *Фінанси України*. 2016. № 11. С. 109–125.

20. Вартість основних засобів за видами економічної діяльності (2013-2020). Держстат України, 1998-2020. Дата останньої модифікації: 10.10.2020.

URL:

[https://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/ibd/voz/voz\\_u/arh\\_voz\\_u.htm](https://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/ibd/voz/voz_u/arh_voz_u.htm)

21. Статистичний бюлетень «Основні засоби України» за 2010-2016 р. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv\\_u/06/Arch\\_oz\\_bl.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/06/Arch_oz_bl.htm) (дата звернення: 16.04.2018).

22. Соколов М. О поиске финансовых резервов для ускорения экономического развития России. *Общество и экономика*. 2015. № 6. С. 49–75.

23. Соколова О. Амортизаційна політика в системі антикризового регулювання економіки. *Вісник Національної академії державного управління*. 2013. № 11. С. 187–195. URL: <http://visnyk.academy.gov.ua/wp-content/uploads/2013/11/2012-1-23.pdf> (дата звернення: 18.03.2017).

24. Держава та економічне зростання (концепція державного регулювання відтворення процесів в економіці України) / за ред. Б. Є. Кваснюка. Київ : Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2001. 254 с.

25. Державна політика стабілізації фінансів підприємств : монографія / А. І. Даниленко, В. В. Зимовець, О. М. Кошик та ін. Київ : Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2011. 451 с.

26. Фінансова політика інвестиційно-інноваційного розвитку України : монографія / В. Г. Дем'янишин, І. С. Гуцал, О. П. Кириленко, Т. О. Кізіма ; за ред. В. Г. Дем'янишина. Тернопіль : ТНЕУ, 2014. 464 с.

27. Лазебник Л. Л. Оновлення основних засобів в Україні : проблеми їх амортизації та використання. *Економіка України*. 2018, № 8. С. 62–74.

28. Жердев Э. В. Методичні засади формування амортизаційної політики на підприємствах. *Облік і фінанси АПК*. 2011. № 1. С. 1–5. URL: <http://magazine.faaf.org.ua/metodichni-zasadi-formuvannya-amortizaciynoi-politiki-na-pidpriemstvah.html> (дата звернення: 14.04.2020).

29. Статистичний щорічник України. 2019. URL: [https://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/2020/zb/11/zb\\_yearbook\\_2019.pdf](https://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2020/zb/11/zb_yearbook_2019.pdf) (дата звернення: 14.04.2020)

30. Економіка у 2019 році продовжила зростати: доповідь про результати діяльності мінекономіки у профільному комітеті Ради. URL: <https://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=3ad175de-05e7-4e87-b2c9-d7d9e8991d2a&title=EkonomikaU2019-RotsiProdovzhilaZrostati-DopovidProRezultatiDiialnostiMinekonomikiUProfilnomuKomitetiRadi> (дата звернення: 14.04.2020)

31. Швець Н. В. Амортизаційна політика підприємства: проблемні питання. *Вісник східноукраїнського національного університету ім. Володимира Даля*. 2016. № 6 (230). С. 199–202. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/VSunU\\_2016\\_6\\_36](http://nbuv.gov.ua/UJRN/VSunU_2016_6_36) (дата звернення: 06.04.2020).

32. Педченко Н. С., Лугівська Л. А. Амортизаційна політика підприємства в контексті реформування податкової системи. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2014. № 6 (68). С. 74–84. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvpush\\_2014\\_6\\_12](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvpush_2014_6_12) (дата звернення: 10.02.2020).

33. Поддєрьогін А. М., Марченко Н. А. Фінансове забезпечення відтворення основних засобів промисловості : монографія. Чернівці : ПВК “Десна”, 2013. 288 с.

34. Питула А. І., Шумейко О. Ю. Роль амортизаційної політики у відтворенні основних засобів промислових підприємств України. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. № 8. 588–593.

35. Коваленко Л. О., Тимошенко В. І. Сучасні проблеми формування амортизаційної політики підприємств промисловості. *Чернігівський науковий часопис. Сер. Економіка і управління*. 2017. № 1 (8). С 78–86. URL: [http://journals.stu.cn.ua/scientific\\_e-journal\\_of\\_chernigov/article/view/146157/144647](http://journals.stu.cn.ua/scientific_e-journal_of_chernigov/article/view/146157/144647) (дата звернення: 06.04.2020).

36. Kenneth E. Boulding. The Economics of the Coming Spaceship Earth. 1966.

37. Pearce, D. W. and Turner, R. K. Economics of natural resources and the environment. 1990.

38. Kirchherr J., Reike D., Hekkert M. Conceptualizing the circular economy: An analysis of 114 definitions. *Resources, Conservation & Recycling*. 2017. №127. URL: [https://www.researchgate.net/publication/321432839\\_Conceptualizing\\_the\\_circular\\_economy\\_An\\_analysis\\_of\\_114\\_definitions](https://www.researchgate.net/publication/321432839_Conceptualizing_the_circular_economy_An_analysis_of_114_definitions) (дата звернення: 26.05.2022).
39. Korhonen J., Nuurb C., Feldmann A., Birkiea S. Circular economy as an essentially contested concept. *Journal of Cleaner Production*. 2018. №175 URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0959652617330706> (дата звернення: 26.05.2022).
40. Ellen MacArthur Foundation. Towards a circular economy: Business rationale for an accelerated transition. 2015. URL: <https://emf.thirdlight.com/link/ip2fh05h21it-6nvypm/@/preview/1?o> (дата звернення: 27.05.2022).
41. 5 Companies That Embrace the Concept of a Circular Economy. 2018. URL: <https://www.goodnet.org/articles/5-companies-that-embrace-concept-circular-economy> (дата звернення: 05.06.2022).
42. Potting, J. Circular Economy: Measuring Innovation in the Product Chain. 2017. URL: <https://www.pbl.nl/sites/default/files/downloads/pbl-2016-circular-economy-measuring-innovation-in-product-chains-2544.pdf> (дата звернення: 28.05.2022).
43. Vermeulen J.V. W., Reike D., Witjes S. Circular Economy 3.0. 2019. URL: [https://www.researchgate.net/publication/335602859\\_Circular\\_Economy\\_3\\_0\\_-\\_Solving\\_confusion\\_around\\_new\\_conceptions\\_of\\_circularity\\_by\\_synthesising\\_and\\_re-organising\\_the\\_3R's\\_concept\\_into\\_a\\_10R\\_hierarchy](https://www.researchgate.net/publication/335602859_Circular_Economy_3_0_-_Solving_confusion_around_new_conceptions_of_circularity_by_synthesising_and_re-organising_the_3R's_concept_into_a_10R_hierarchy) (дата звернення: 06.06.2022).
44. Accenture Strategy. Circular Advantage: Innovative Business Models and Technologies to Create Value in a World without Limits to Growth. 2014. URL: <https://sharingcitiesalliance.knowledgeowl.com/help/circular-advantage-innovative-business-models-and-technologies-to-create-value-in-a-world-without-limits-to-growth> (дата звернення: 12.06.2022)
45. Europe's first circular economy factory for vehicles: Renault. URL: <https://ellenmacarthurfoundation.org/circular-examples/groupe-renault> (дата звернення: 12.06.2022).
46. The Re-Factory Flins. URL: <https://en.media.renaultgroup.com/news/groupe-renault-creates-the-first-european-factory-dedicated-to-the-circular-economy-of-mobility-in-flins-4f79-989c5.html> (дата звернення: 12.06.2022).
47. Volvo. How the Circular Economy Offers Businesses a Competitive Advantage. 2021. URL: <https://www.tatlerasia.com/power-purpose/gen-t/how-the-circular-economy-offers-businesses-a-competitive-advantage> (дата звернення: 06.06.2022).