

6. Лебедева Л. Соціально-економічний розвиток та способи його виміру // Конкуренція. Вісник антимонопольного комітету України. №1(48), 2013. С. 54-59. – с.56.

7. Офіційний сайт Європейської комісії із статистики. Режим доступу: http://ec.europa.eu/index_en.htm

8. Рогоза М. Є. Управління соціально-економічним розвитком підприємств: механізми, моделі формування та організація процесів : монографія / М. Є. Рогоза, І. А. Сененко. – Полтава : ПУЕТ, 2013. – 99 с.

9. Сапрунова Е.В. Совершенствование механизма социально-экономического развития предприятий швейной промышленности: дис. канд. экон. наук: 08.00.05 // Краснодар, 2006. – 194с.

10. Фещур Р.В., Тимошук М.Р. Управління соціально-економічним розвитком машинобудівних підприємств// Нац. Ун-т "Львівська політехніка", Ун-т банківської справи НБУ. № 657 (2010). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/687/1/20.pdf>

Надійшла до редколегії 09.04.14

М. Римкина, асп.

КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Важной составляющей управления предприятиями в нынешних условиях, что требует дальнейшего детального исследования, выступает изменение основных факторов производства. Успешное ведение предпринимательской деятельности все в большей степени зависит от интеллектуальных возможностей, которые воплощаются в производстве. При этом на первый план выступают интеллектуальный, человеческий и социальные капиталы. Именно эти рычаги на сегодня формируют надёжное долгосрочное развитие предприятия и конкурентоспособность функционирования в мире и в Украине, в частности.

Ключевые слова: развитие, социально-экономическое развитие, принципы социально-экономического развития предприятия, человеческий капитал, интеллектуальный капитал.

М. Rymkina, PhD-student

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

THEORETICAL ASPECTS OF SOCIAL AND ECONOMIC ENTERPRISE DEVELOPMENT

Changing main factors of production advocates an important component of the enterprises management and needs to be further profound research at current conditions. Increasingly the successful of doing business depends on intellectual opportunities that implemented in the production process. Thus, intellectual, human and social capitals become in the foreground. For today, exactly these levers form the dependable development long-term and competitiveness of enterprises globally and in Ukraine in particular.

Keywords: development, socio-economic development, the principles of social and economic development of the enterprise, human capital, intellectual capital.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2014, 158: 76-78

УДК 658

JEL L16

К. Надточій, асп.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

РОЛЬ НЕЗВОРОТНИХ ВИТРАТ У ПРОЦЕСІ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ

У статті розглянуто сутність незворотних витрат компаній. Порівняно визначення цього поняття сучасними науковцями та запропоновано авторську дефініцію. Описано причини виникнення витрат такого виду, а також їх основні риси та характер впливу на прийняття стратегічного рішення про вхід на ринок. Підкреслено подвійну роль незворотних витрат та вказано на їх вплив на рішення новачків та діючих гравців.

Ключові слова: незворотні витрати, бар'єри входу на ринок, стратегічна поведінка фірми, прийняття рішення про вихід на зовнішній ринок.

Постановка проблеми. Приймаючи рішення про вихід на ринок, підприємець враховує велику кількість факторів об'єктивного та суб'єктивного характеру. При цьому вибір конкретної стратегії виходу залежить від цілей компанії та вартості її реалізації. Важливим фактором при визначенні ефективності такого інвестиційного рішення є розмір всіх видів витрат, серед яких одне з центральних місць займають незворотні витрати.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням сутності невідшкодовуваних витрат та їх зв'язку із структурою ринку займався Дж. Саттон [1], їх впливу на прийняття стратегічних рішень – Р. Кейвс та М. Портер [2], їх впливу на укладання договорів та прийняття рішення щодо їх розірвання – Ж. Кепплер [3]. Класифікація цих витрат розглянута у роботах М. Спенса [4], Д. Гарборда та Т. Хоєна [5] тощо.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Дослідженням поняття "незворотних витрат" перебуває в центрі уваги багатьох науковців, проте їх суперечлива (подвійна) природа є недовільно висвітленою. Крім того, не розкритою залишається роль цих витрат у процесі прийняття рішення про вихід на зовнішній ринок.

Метою статті є розкриття подвійної природи незворотних витрат та обґрунтування їх ролі у прийнятті інвестиційних рішень фірмами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження сутності незворотних витрат відбувалося парадельно із виокремленням та розвитком загального поняття "бар'єрів входу". І хоча тривалі дискусії щодо перешкод при вході на ринок розглядали його з абсолютно різних точок зору, існування та важлива роль витрат такого виду залишається беззаперечною.

Для з'ясування сутності незворотних витрат розглянемо точки зору представників різних наукових шкіл.

Так, відомі представники гарвардської бізнес-школи М. Портер та Р. Кейвс визначають незворотні витрати як витрати на прийняття рішення щодо входу на ринок [2]. Тобто йде мова про врахування всього спектру витрат на прийняття стратегічного рішення. П. Оразем дає більш точне визначення і підтримує думку дослідників, додаючи, що: "незворотні витрати – це невідшкодовувані, прямі вкладення інвестицій для започаткування бізнесу" [6]. На наш погляд думка про невідшкодування витрат є спірною і буде пояснена нижче.

Американський економіст, лауреат Нобелівської премії Дж. Стігліц стверджує, що у кожній інвестиції на реалізацію стратегії виходу на новий ринок є елемент незворотних витрат [7]. Він наголошує на тому, що такі витрати носять переважно внутрішній характер (наприклад, витрати на дослідження та розвиток і витрати на рекламу).

Англійські дослідники-практики Д. Гарборд та Т. Хон акцентують увагу на тому, що основною характеристикою незворотних витрат є неможливість їх повернення при виході з ринку, а тому вони слугують для утримання фірм на ньому [5]. У цьому визначенні запропоновано розглядати такий вид витрат не тільки як бар'єр входу на ринок, але і як бар'єр виходу з нього. Це свідчить про вплив невідшкодовуваних витрат на весь процес реалізації стратегічного плану.

Департамент юстиції Сполучених Штатів Америки трактує поняття "незворотні витрати" як витрат на придбання матеріальних та нематеріальних активів, які не можуть бути повернені при переміщенні цих активів за межі даного ринку [8]. Ця дефініція є важливою для визначення напрямку вкладення капіталу, а особливо його нематеріальної складової. Водночас неможливість переміщення цих активів слід розуміти як платність даної операції. Проте їх фізичне переміщення є цілком реальним, особливо коли компанія використовує свій бренд при створенні якісно нового виду продукції (наприклад впізнаваність марки допомагає просуватися на новому ринку) або внаслідок тривалих наукових розробок створює інноваційний продукт.

На нашу думку, незворотні витрати слід розглядати як інвестиції, що мають бути обов'язково здійснені фірмою при вході на ринок у певні види матеріальних та нематеріальних активів, які через свою специфічність та/або тривалість використання, утримують підприємство від виходу з даного ринку.

Основними причинами виникнення таких витрат для новачків є стратегічна поведінка діючих гравців на ринку або структурні внутрішні характеристики цього ринку. Недостовірність даних про ринок, їх недостатній обсяг або застарілість інформації також впливають на швидкість входу до бажаної ринкової ніші, що унеможлиблює використання переваг фірми-піонера.

Загалом, незворотні витрати є важливим фактором у таких випадках:

- у процесі прийняття рішення про вихід на зовнішній ринок, де високий рівень першопочаткових витрат може відвадити фірму від входу;
- при вивченні та виборі ринкової ніші для компанії, адже вивчення та дослідження стратегічного сегменту є надзвичайно витратним процесом;
- при формуванні конкретної стратегії подолання всієї сукупності вхідних бар'єрів, оскільки загальна стратегія розробляється тільки з повним врахуванням усіх перешкод.

Підкреслимо, що одним з найвпливовіших факторів при реалізації будь-яких завдань підприємства є асиметрія інформації. Недостатність інформації та необхідність перевірки її достовірності зумовлюють появу трансакційних витрат. Останні можуть стосуватися як пошуку надійного стратегічного партнера, так і укладення одноразового чи довготривалого контракту з місцевими постачальниками або клієнтами, замовлення аналізу локального ринку, підготовки інвестиційного плану для самостійного заснування бізнесу тощо. Такий вид витрат має незворотний характер. Однак їх здійснення нерідко забезпечує істотний позитивний ефект: зниження ризиків, встановлення партнерських бізнес-зв'язків, налагодження мережі виробництва продукції тощо.

Незворотні витрати впливають на зміну структури ринку, посилюють конкуренцію та сприяють підвищенню рівня інновацій і розвитку фірм. Завжди будуть існувати бар'єри стратегічного чи нестратегічного характеру на ринках, на яких ядром конкурентних переваг є технологічні зміни та інновації (наприклад, фармацевтика, виробництво електроніки та інші).

Можна зробити припущення, що незворотні витрати – це фактор суто стратегічного характеру, тобто такий, що виникає внаслідок антиконкурентної політики діючих підприємств на ринку. Проте його особливістю є використання цього інструменту з боку фірм, що бажають ввійти на нього. Зокрема, трансакційні та витрати на підкуп споживачів відносяться до витрат такого виду.

Сучасні підприємства віддають перевагу не цінovій конкуренції, а витратам, що передбачають отримання прибутку або позитивного ефекту у майбутньому (наприклад витрати на дослідження та розвиток).

Роль незворотних витрат у прийнятті стратегічного рішення слід розглядати через виокремлення та аналіз їх складових компонент. У структурі витрат, які не можна відшкодувати, можна виокремити такі види:

- інвестиції у зниження відносних витрат (порівняно з потенційними новачками) як напрям стратегічної поведінки гравця на ринку. У цьому випадку традиційно виокремлюють витрати на утримання та введення в дію виробничих потужностей, придбання патентів (та інших охоронних документів), інвестиції у дослідження та інновації. Для подолання цього бар'єру науковці пропонують: або придбати дану технологію у конкурента, або розробити власний аналог, або замовити виготовлення технології в інших компаній (наприклад, стартапів) [7]. Проте в кожному з випадків вкрай необхідним є наявність достатнього розміру фінансового капіталу;

- інвестиції у зміну структури витрат конкурентів через монополізацію ресурсів, вертикальний контроль мережі постачання, "прив'язуючі" контракти з постачальниками сировини тощо. Такі інструменти боротьби за ринок, як правило, характерні для великих підприємств [5];

- інвестиції у зростання попиту на продукцію (витрати на рекламу, поширення популярності бренду). Вкладення коштів у репутацію компанії може бути оцінено в майбутньому за допомогою показника "гудвіл".

Існують підстави вважати, що витрати на розвиток та дослідження продукції мають позитивний соціально-економічний ефект: знижують граничні витрати виробництва та підвищують технічні характеристики товарів. Господарські витрати

До інвестицій у зміну структури витрат також відносять витрати переключення – ліквідаційні втрати при достроковому розірванні контракту. Оскільки більшість укладених договорів у системах B2B (business-to-business) та B2C (business-to-customer) передбачають сплату штрафу за розірвання договору. Часто цим користуються діючі підприємства у телекомунікаційній сфері.

Такі витрати мають брати на себе новачки на ринку, які бажають "перехопити" споживачів. Однак, раціональний суб'єкт надасть перевагу новому підприємству тільки за умови його вищої ефективності, кращого продукту, більш зручних умов надання послуг. Ці фактори свідчать про вищу конкурентноспроможність фірми, а тому незворотні витрати слід вважати вимушеним інструментом ефективнішого гравця.

Таким чином, незворотні витрати є не тільки негативним явищем, а також, в окремих випадках, можуть слугувати показником високої конкурентноздатності окремого підприємства. Це вказує на їх подвійну роль у загальному процесі прийняття стратегічних рішень як для виробника продукції, так і споживача.

Невідшкодовувані витрати не створюють стратегічних бар'єрів входу на ринок самі по собі. Вони створюють короткострокові перешкоди для потенційних новачків лише на етапі прийняття ними рішення про вхід на цей ринок.

Незворотні витрати такі витрати мають різну силу впливу на малі, середні та великі підприємства. Досвід

переконливо доводить, що великі фірми більш схильні до перенесення своїх виробничих потужностей із ринків, на яких спостерігається спад, у той час як малі фірми більш мобільні і просто закриваються. Відрізняється також вплив витрат на новачка та підприємство, яке вже функціонує на ринку. Фірма, що вже функціонує, не може прямо повернути капіталовкладення, а новачок може отримати шанс не здійснювати цих витрати, якщо структурні вимоги ринку різко змінилися.

Роль незворотних витрат також полягає у тому, що вони:

1) підвищують ризикованість входу на такий ринок (оскільки у разі провалу незворотні витрати набувають характеру прямих втрат);

2) створюють асиметрію витрат між потенційними новачками та чинними фірмами на ринку (що впливає з сутності бар'єрів);

3) можуть слугувати стимулом для утримання фірми на ринку (через неможливість відшкодування вартості проінвестованих активів).

Однак слід зазначити, що такі витрати за своєю природою не є незворотними, якщо їх наслідком буде:

а) зниження витрати виробництва чи просування продукту;

б) покращення споживчих характеристик товару.

При цьому слід наголосити, що передбачити розмір прямих грошових надходжень від здійснення незворотних витрат практично неможливо, як і неможливо наголосувати на відсутності позитивного економічного, виробничого чи соціального ефекту від їх здійснення. Прогнози є ненадійними як для діючих гравців – наскільки створені перешкоди дозволять утримати ринкову частку, яка частка підприємств відмовиться входити на ринок, так і прогнози новачків – чи зможуть вкласти інвестиції забезпечити бажаний рівень прибутку, чи зможуть зацікавити споживачів в обраному сегменті.

Незворотні витрати часто ототожнюються з "бар'єрами виживання", тобто з необхідністю здійснення таких витрат, які забезпечують конкретній компанії утримання на ринку. Таке розуміння незворотних витрат поширює сферу їх впливу на весь життєвий цикл фірми – запланований обсяг витрат здійснюється для входу на ринок, потім інвестиції вкладаються для утримання позицій у ніші, а приймаючи рішення про вихід із затухаючої галузі – здійснені раніше вкладення утримують підприємців.

Разом з тим існує проблема у класифікації витрат до незворотних та визначити стан конкурентного середовища на ринку. Підприємці часто помилково прирівнюють фіксовані початкові капіталовкладення до невідшкодовуваних витрат. Так, необхідність здійснення значних першопочаткових інвестицій в парк літаків для авіакомпаній не можна вважати незворотними витра-

тами, оскільки пасажирські літаки можуть бути переобладнані на інші потреби [3].

Важливе значення має й час, який обирає підприємство для виходу на ринок. Піонери мають значні переваги (повна свобода у політиці ціноутворення, одноосібне охоплення всього сегменту споживачів, можливість реалізувати недиференційовані товари, значна гнучкість у загальному прийнятті рішень), хоча і зазнають ризиків, а їх послідовники вже обмежені прихильністю споживачів. Таку гіпотезу підтверджують дослідження на ринку провайдерів у США – іноземні компанії, що скористалися можливістю ввійти на ринок першими (у середині 90-х рр. XX століття), надалі створювали та підвищували бар'єри входу для своїх послідовників [6]. Зокрема, акцент був спрямований на незворотні витрати.

Висновки. Витрати, що не можуть бути відшкодовані, є одним з найважливіших факторів щодо прийняття рішення про вхід на ринок. Проте слід розуміти, що незворотні витрати впливають на весь життєвий цикл компанії на новому ринку – вони також виступають і у ролі бар'єру виходу. Витрати такого виду переважно виникають унаслідок антиконкурентної поведінки діючих фірм, проте підтримуються вони внаслідок специфічності активів, на які були витрачені кошти.

Незворотні витрати не можуть бути прямо відшкодовані, проте реалізовані на розвиток фірми та на інновації будуть приносити позитивний економічний та соціальний ефекти. Проте приймаючи стратегічне рішення, компанія має оцінити передбачуваний обсяг таких вкладень та намагатися визначити ефективність їх здійснення.

Список використаних джерел

1. Sutton J. Sunk Costs and Market Structure. Price Competition, Advertising, and the Evolution of Concentration. The MIT Press Cambridge, Massachusetts, London, England, 1996. – p.555.
2. Caves R.E. From entry barriers to mobility barriers / R.E. Caves, M.E Porter // Quarterly Journal of Economics. – 1977. – vol. 91. – p. 241–262.
3. Keppeler J. Barriers to entry: abolishing the barriers to understanding // Journal of Public Finance and Public Choice. – 2009. – vol. 27 (2-3). – p. 99-124.
4. Spence M. Entry, Capacity, Investment and Oligopolistic Pricing // The Bell Journal of Economics. – 1977. – 8 (2). – p. 534-544.
5. Harbord D. Barriers to entry and exit in European competition policy / David Harbord, Tom Hoehn // International Review of Law and Economics. – 1994. – vol. 14. – p. 411-435.
6. Orazem P. F. Does the fourth entrant make any difference? □ Entry and competition in the early U.S. broadband market / Peter F. Orazem, Mo Xiao // International Journal of Industrial Organization. – 2011. – vol. 29. – p. 547-561.
7. Stiglitz J. E. Technological Change, Sunk Costs, and Competition // Brookings Papers on Economic Activity. – 1987. – vol. 3. – p. 883-947.
8. Horizontal Merger Guidelines [Електронний ресурс] // Department of Justice of the US [сайт] – Режим доступу: <http://www.justice.gov/atr/public/guidelines/hmg.htm>

Надійшла до редколегії 09.04.14

Е. Надточий, асп.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

РОЛЬ БЕЗВОЗВРАТНЫХ ИЗДЕРЖЕК В ПРОЦЕССЕ ВЫХОДА ПРЕДПРИЯТИЯ НА ВНЕШНИЙ РЫНОК: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

В статье рассмотрена сущность безвозвратных расходов компаний. Сравниваются определения этого понятия современных ученых и предложена авторская дефиниция. Описаны причины возникновения расходов такого вида, а также их основные черты и характер влияния на принятие стратегического решения о входе на рынок. Подчеркнуто двойную роль безвозвратных издержек и указано на их влияние на решение новичков в отрасли и действующих игроков.

Ключевые слова: безвозвратные издержки, барьеры входа на рынок, стратегическое поведение фирмы, принятия решения о входе на внешний рынок.

K. Nadtochii, PhD student
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

THE ROLE OF SUNK COSTS IN ENTRY PROCESS INTO A FOREIGN MARKET: THEORETICAL APPROACH

The category of sunk costs is studied along with specific features of entry barriers. Different scientific approaches in defining a category are compared to make author's own. The study elucidates a role of sunk costs, including its influence on researching a market, evaluating an efficiency of entering into market and evaluating its risk. The paper highlights three main components of sunk costs, that are: investments to reduce production costs of incumbents relative to newcomers, investments to change a structure of rival's costs and investments to positive change of a demand on a product. Author proposes to consider sunk costs as a strategic barrier, due to a huge influence of incumbents' activities. A need to invest these costs also determines a high competitiveness of a new firm.

Keywords: sunk costs, barriers to entry, strategic behavior of a firm, decision making about entering into foreign market.