

6. Медиков В.Я. Производственные мощности и их использование. / В.Я. Медиков. – М.: МГУП, 2002. – 264 с.
7. Мельничук М.А. Производственные мощности промышленности: методы стат. Изучения / М.А.Мельник. – К.: Наукова думка, 1981. – 116 с.
8. Непорент О.И. Технические основы календарного движения производства / О.И. Непорент. – Л.: Изд-во Стандартизация и рационализация, 1933. – 413 с.
9. Ойнер К.Ф. Совершенствование управления основными фондами и производственными мощностями предприятий машиностроения / К.Ф. Ойнер. – Свердловск: Изд-во Урал. ун.-та, 1986. – 194 с.
10. Петрович Г.М. Производственная мощность и экономика предприятия / Г.М. Петрович, Р.П. Атаманчук – М.: Экономика, 1990. – 110 с.
11. Ревуцкий Л.Д. Производственная мощность, продуктивность и экономическая активность предприятия. Оценка, управленческий учет и контроль/ Л.Д. Ревуцкий. – М.: Перспектива. 2002. – 240 с.
12. Управление использованием основных фондов в промышленности / Под ред. М.И. Римера, Б.В. Воскресенского. – М.: Экономика, 1985. – 160 с.
13. Федотов А.Н. Развитие капиталистические страны: производственные мощности (теория и методы измерения) / А.Н. Федотов. – М.: Мысль, 1975. – 259 с.
14. Швец И.Б. Управление производственными мощностями: методология, оценки, учет / И.Б. Швец. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1998. – 288 с.
15. Экономика, организация и планирование промышленного производства / Под ред. Н.А. Лисицина. – Мн.: Высш. школа, 1980. – 392 с.
16. Ch. T. Horngren. 1962. Op. cit. p.310
17. Mellerowicz K. Betriebswirtschaftslehre der Industrie. 3 Auflage. Freiburg im Breeslau, 1958, Bd.1. – 241 p.
18. Zabel E. On the meaning and use of capacity concept. – «Naval Research Logistics Quarterly», 1955, December, vol. 2, 4, p. 239-249

657:330.34.01

*Карпенко Д.В., аспірант,
Київський національний торговельно-економічний університет*

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ СУТНОСТІ КАТЕГОРІЇ «ДОХІД»

Поняття дохід є надзвичайно розповсюдженим і широко застосовуваним у теорії та практиці ведення бізнесу. У різні періоди розвитку економічної думки категорія «доходу» була об'єктом ґрунтовного вивчення та розглядалася як на мікро-, так і на макрорівнях представниками різних наукових шкіл. Потреба у дослідженні сутності цієї категорії зумовлена розвитком сучасної парадигми управління економічними процесами, спрямованим на стратегічні цілі, що забезпечує необхідність перегляду основних характеристик «доходу», його сутності та напрямів формування і, як наслідок, появою якісно нових підходів до їх обліку, аналізу, контролю. Цьому також сприяє процес впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), що підсилює необхідність термінологічної та концептуальної узгодженості категорій з аналогічними, які застосовуються в міжнародному просторі.

Дослідженням питань щодо категорії «дохід» займалися вчені-економісти в різних наукових площинах, а саме з точки зору: економічної сутності, тлумачення поняття, підходів до теоретичних і методологічних аспектів формування, розподілу і використання доходу; управління доходами; оподаткування доходів; оптимізація та пошук резервів зростання та накопичення доходів; впливу факторів на доходи та джерела їх утворення; визнання, оцінки доходів тощо. Більшість цих питань розкрито у наукових публікаціях сучасних дослідників, зокрема І.О. Бланка, Ф.Ф. Бутинця, Н.М. Шмиголь, М.В. Реслер, О.А. Подальнячук тощо. Проте практично відсутні наукові розробки, пов'язані із розкриттям особливостей галузевої диференціації доходів, джерел їх утворення, механізмів формування та розподілу. Наявність дискусійних питань та неоднозначних поглядів серед науковців щодо сутності категорії «дохід» зумовлюють необхідність у подальших дослідженнях.

Метою дослідження є узагальнення поглядів на економічну сутність категорії «дохід» у загальноекономічному та обліковому аспектах, уточнення її сучасного розуміння та трактування.

Дохід є складною економічною категорією. Аналіз публікацій за даною проблематикою засвідчує, що тлумачення сутності поняття доходу має глибокий генезис [1-15], його еволюція формувалася під впливом думок різних економічних течій. Так, представники економічних шкіл розглядали джерела доходу починаючи з нееквівалентного обміну в процесі зовнішньої торгівлі (меркантилісти), у вигляді дії матеріальних чинників природи (фізіократи), як наслідок використання факторів виробництва (класична

економічна школа), через призму поведінки індивіда (кейнсіанство), працю робітників та власників робочої сили (марксиста), грошових надходжень (монетаристи), прав власності з точки зору окремих інститутів (інституціоналісти) тощо. Сьогодні ж досить часто для трактування сутності доходу економістами використовується визначення, наведене К.Р. Макконнеллом і С.Л. Брю, які під доходом розглядають надходження грошей (або збільшення купівельної спроможності) за одиницю часу в результаті використання людських ресурсів чи власності [8, с. 882]. При цьому економісти вирізняють процентні доходи (такі, що отримують власники капіталу, надаючи його у використання) та доходи власника (чисті доходи індивідуальних власників і партнерів). Натомість прибуток досліджується з точки зору можливості отримання доходу за рахунок підприємницьких здібностей (нормальний прибуток) та у вигляді різниці між сукупними доходами й витратами (економічний прибуток).

Сучасне трактування категорії «дохід», на нашу думку, значно модифікувалося, проте до цього часу не набуло стійкого значення, оскільки в економічній літературі, довідникових видання, нормативних документах відсутня єдність підходів до його тлумачення. Так, у довідниковій літературі трактування доходу, сформовано з урахуванням різних підходів. Їх можна узагальнити наступним чином, дохід – це: грошові та інші цінності, одержані в результаті певної діяльності; результат виробничо-господарської діяльності, отриманий як різниця між вартістю реалізованої продукції й послуг та витратами; сплачувані власникам дивіденди або проценти, виражені у відсотках від поточної ціни цінних паперів.

Найпоширенішим є визначення доходу наведене в українській Економічній енциклопедії, де підкреслено дуалістичність цієї категорії. З одного боку дохід – різниця між виручкою від реалізації продукції (робіт чи послуг) і вартістю матеріальних витрат на виробництво та збут цієї продукції. Під матеріальними витратами у цьому випадку розуміють вартість використаних у процесі виробництва матеріалів, виробів, конструкцій, палива та енергії, з урахуванням амортизаційних відрахувань, коштів на соціальне страхування та інші витрати [4, с. 363]. Відповідно до такого трактування відмінність доходу підприємства та його прибутку полягає у сумі заробітної плати працівників, тобто дохід дорівнює сумі прибутку і заробітної плати працівників. З іншого боку дохід – це гроші або матеріальні цінності, отримані від будь-якого виду діяльності (виробничої, комерційної, посередницької чи іншої).

Поняття «дохід» неодноразово використовується у нормативно-правових документах. Так, у Господарському Кодексі України «дохід» розглядається у тісному взаємозв'язку з прибутком, визначаючи його основною метою діяльності підприємства, а у Цивільному Кодексі України зазначено порядок визначення доходу при укладанні договорів цивільно-правового характеру, що є важливим для здійснення господарської діяльності. У бухгалтерському обліку методологічні засади формування інформації про доходи та її розкриття у фінансовій звітності підприємства визначає П(С)БО 15 «Дохід», а також П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» [15]. Фахівці з обліку тлумачать його офіційне визначення, наведене у П(С)БО : «...збільшення економічних вигід у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків власників) за звітний період». Це не суперечить більш узагальненому тлумаченню, зазначеному у МСФЗ 18 «Дохід», а саме як валове надходження економічних вигід протягом періоду, що виникає в ході звичайної діяльності суб'єкта господарювання, при відповідному збільшенні власного капіталу в результаті такого надходження, а не в результаті внесків учасників» [15].

Важливою перевагою визначення, наведеного у стандартах, є розуміння сутності доходу як наслідку збільшення капіталу підприємства, за умови чіткого його відмежування від внесків власників майна. Проте не кожне збільшення активів та зменшення зобов'язань характеризує момент отримання доходу. Так, у бухгалтерському обліку не завжди факт руху грошових коштів та надходження активів буде вважатися доходом підприємства. Наприклад, отриманий банківський кредит забезпечує надходження грошових коштів, проте одночасно призводить до збільшення зобов'язань або отримані кошти в рахунок майбутніх періодів виступають активами, проте ще не є «заробленими» доходами тощо.

Визначення, наведене у МСФЗ 18, також має ряд сумнівних аспектів, оскільки охоплює лише доходи, отримані від звичайної діяльності, в той час як доходи, сформовані в результаті надзвичайних подій також мають безпосередній вплив на величину фінансового результату та власного капіталу. Спільним недоліком наведених у стандартах тлумачення є те, що вони поширюються тільки на ті доходи, що отримані від продажу продукції, товарів, інших активів, робіт та послуг та не регламентують порядок визнання доходів від кон'юнктурних коливань, у вигляді зміни вартості активів, а також не розкривають сутність доходів специфічних галузей господарювання.

В Податковому кодексі України [15] поняття доходу наведено в досить загальному та неоднозначному вигляді. Відповідно до п. 14.1.56 ПК під доходом розуміють загальну суму доходу

платника податку від усіх видів діяльності, отриманого (нарахованого) протягом звітного періоду у грошовій, матеріальній або нематеріальних формах. У п. 14.1.56 та п. 14.1.55 ПК наведено розмежування доходів за джерелами їх походження на території України та поза її межами як « будь-який дохід, отриманий резидентами або нерезидентами, з урахуванням будь-яких видів діяльності на території України та за межами митної території України». Некоректність формулювання зумовлена використанням словосполучення «будь-який дохід».

Для ґрунтовного розуміння сутності «доходу» нами виокремлено характеристики, які покладено в основу тлумачення цієї категорії (рис. 1):

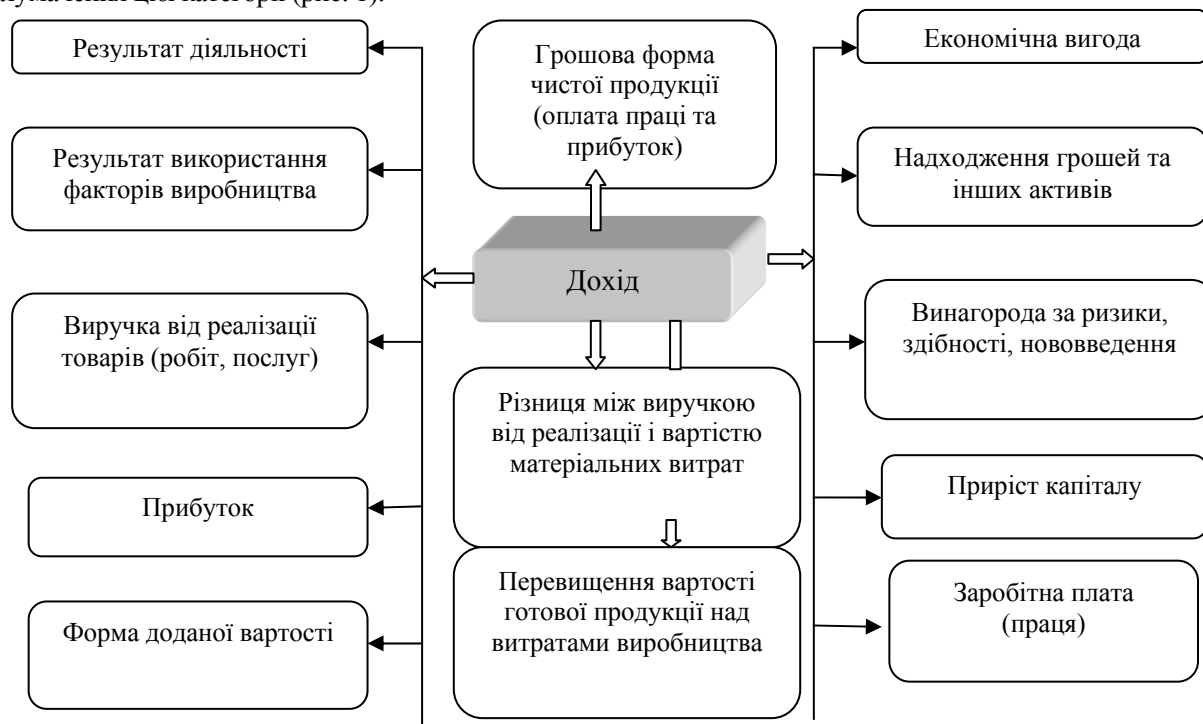


Рис 1. Альтернативні тлумачення сутності доходу

* Авторське узагальнення

Розглянемо основні з них більш детально. Науковці в галузі економіки підприємства, зокрема Л.М. Бондар, дохід ототожнюють з виручкою підприємства за певний період у вигляді суми грошових коштів, що надійшли від покупців протягом цього періоду за реалізовану продукцію [3, с. 335]. Представники сфери мікроекономіки також розділяють такий підхід і трактують дохід у вигляді виручки фірми, отриманої від продажу товару на ринку або надання послуг [14, с. 665]. Проте, на нашу думку, поняття дохід недоцільно ототожнювати лише з виручкою від реалізації, оскільки в такому випадку не враховуються інші джерела його формування. Поза увагою, наприклад, залишаються доходи, отримані у вигляді орендної плати (при наданні основних засобів в оренду), роялті (за умови одержання платежів за використання інноваційного або програмного продукту, торгової марки тощо), дивіденди та проценти (по сформованому портфелю фінансових інвестицій у цінні папери сторонніх організацій), отримані штрафи, пені, неустойки, благодійні внески, спонсорська допомога тощо.

Аналогічні ототожнення також зустрічаються в нормативно-правових документах, оскільки в П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» поняття «доходи» підміняється «виручкою» [15], при цьому трактування сутності «виручки» не наведено в П(С)БО. Суперечність полягає в тому що, відповідно до Інструкції про застосування плану рахунків підприємства і організації зобов'язані на рахунках бухгалтерського обліку відображати суми доходу (виручки) разом із сумою непрямих податків, зборів і платежів, які входять до складу ціни продажу [15], що при цьому не відповідає сутності цієї категорії, наведеної в П(С)БО 15 «Дохід». Крім того у формі № 2 «Звіт про фінансові результати» до статті «Дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)» включається «брутто-дохід» з урахуванням суми наданих знижок та непрямих податків (податку на додану вартість, акцизного збору тощо), які не приносять підприємству доходів у вигляді економічних вигід і зростання власного капіталу, оскільки останні забезпечуються лише за рахунок чистого доходу.

Існують наукові праці в яких дохід розглядається як приріст суми грошей або ж надходження отриманих в результаті господарської діяльності, тим самим підкреслюючи грошову оцінку останніх [1, 3, 4]. Прибічниками такого підходу виступають і фахівці у галузі фінансів [1, с. 72]. В такому випадку має місце невідповідність принципу нарахування. Оскільки відповідно до чинного законодавства України, доходи визнаються не в момент надходження грошових коштів від контрагентів, а після передачі ризиків та вигоди, пов'язаних з правом власності на конкретні активи [15]. Також недосконалість цього підходу підкреслює той факт, що у бухгалтерському обліку не кожне надходження грошових коштів чи інших матеріальних цінностей буде визнаватися доходом (повернення підзвітних сум, отримані банківські позики, суми передоплати тощо).

Привертає увагу визначення доходу як «...результату господарської діяльності підприємств, який виступає фінансовою базою, що забезпечує покриття поточних витрат, сплату податкових платежів та формування прибутку» [2, с. 183].

Підґрунтям бухгалтерського підходу до сутності доходу є категорія «економічна вигода», тобто потенційна можливість отримання підприємством грошових коштів від використання активів. Доходи підприємства розглядаються з точки зору корисності (вигоди), в даному випадку економічної вигоди яка зосереджує в собі потенційний зиск від використання ресурсів підприємства у господарському чи фінансовому обороті. Так, О.А. Подолячук використовує цей підхід у тісному взаємозв'язку з такими трьома позиціями: форми прояву, змісту і сутності економічної категорії. Виходячи з цього науковець надає тлумачення категорії дохід як надходження економічних вигід, що нараховані і підлягають отриманню або отримані в результаті виробничо-фінансової та комерційної діяльності [10]. Таке трактування розкриває функціональні можливості доходу з позиції формування джерел фінансування підприємства.

Т.Г. Камінська, розглядає сутність поняття дохід як об'єкт вартісного виміру в бухгалтерському обліку у вигляді збільшення економічних вигід протягом звітного періоду внаслідок надходження активів і (або) підвищення їх вартості, і (або) зменшення зобов'язань, які приводять до збільшення капіталу організації, за винятком внесків власників [7]. Такий підхід підкреслює взаємозв'язок виникнення економічних вигід підприємства та збільшення вартості активів (капіталу) як результат їх надходження або коригування їх оцінки (переоцінки); розкриває вартісне вимірювання доходів і їх вплив на капітал суб'єкта господарювання; вказує на приналежність визнання доходу в обліку до певного моменту часу (звітного періоду).

Враховуючи принцип нарахування та відповідності доходів та витрат важливою характеристикою сутності «доходу» є відповідність визнання доходу певному періоду. При цьому доходи і витрати відображаються в момент їх виникнення, незалежно від дати надходження або сплати грошових коштів. Наступною сутнісною ознакою є визначення об'єктивної оцінки доходу з урахуванням фактору часу, що зумовлено постійною зміною вартості грошей у часі під впливом інфляції та інших факторів. Так, наприклад, Г.І. Цилюрик тлумачить дохід як один із різновидів фінансового результату господарської діяльності підприємства за певний період, що розкриває у вартісному вираженні розмір надходження грошових коштів у формі виручки від реалізації виробленої продукції (робіт, послуг) з урахуванням чинника часу [12, с. 167]. Проте, на нашу думку, не зовсім коректним є отождоження доходу з фінансовим результатом, оскільки він виступає лише джерелом формування прибутку (збитку), а також обмеження його сутності поняттям виручки від реалізації, оскільки в такому випадку поза увагою залишаються інші джерела формування доходу окрім процесу реалізації.

Забезпечення стійкого розвитку підприємств у ринкових умовах передбачає дослідження доходу як економічної вигоди отриманої внаслідок використання в господарському процесі залучених для цього ресурсів та конкурентних переваг в умовах прийняттого рівня підприємницького ризику. Також, Н.М. Шмиголь пропонує враховувати і ті доходи, які отримує підприємство за рахунок розвитку організаційної культури підприємства, підвищення рівня його ділової репутації, формування іміджу підприємства тощо [13]. Такі доходи автор називає «непрямими», тим самим підкреслюючи їх опосередкований вплив на формування суми загального доходу підприємства. Виділення частки непрямих доходів, на нашу думку, є досить виправданим, оскільки імідж підприємства, якість його організаційної культури суттєво сприяє його конкурентоспроможності, що в свою чергу забезпечує підвищення рівня доходності підприємства та забезпечує його сталий розвиток.

Отже, для формування найбільш прийняттого визначення категорії «дохід», яке б відповідало його сутнісним характеристикам, не суперечило чинному законодавству та враховувало специфіку сучасного розвитку економіки, мають бути зважені всі критерії визнання доходу, всі можливі джерела його формування, з метою забезпечення вирішення конкретних завдань, пов'язаних з інформаційною

підтримкою прийняття управлінських рішень. Нами виокремлено критерії, що характеризують сутнісне насичення сучасного трактування категорії «дохід» та на їх основі сформульовано її тлумачення:

- розкриття сутності доходу через призму категорії «економічна вигода», тобто з урахуванням потенційної можливості отримання підприємством грошових коштів від використання активів;
- розкриття зв'язку між збільшенням капіталу та приростом вартості активів як наслідок їх надходження і (або) коригування оцінки наявних активів з чітким відокремленням від внесків учасників;
- чітка прив'язаність доходу до певного моменту часу залежно від умов їх визнання у системі обліку;
- дохід має бути «заробленим», тобто його визнання відбувається при умові виконання договірних зобов'язань при реалізації та відвантаженні продукції (товарів) та наданні послуг(виконанні робіт) покупцю;
- врахування зміни реального значення суми економічної вигоди, що уособлює в собі дохід підприємства, оскільки цей показник має вартісний вимірник, тобто грошову форму, що постійно змінюється під впливом інфляції та інших факторів протягом певного періоду, тобто фактору часу;
- визначення доходів в умовах прийнятного рівня підприємницького ризику;
- врахування як домінуючого фактору конкурентних переваг, що досягається за рахунок інноваційної активності та відповідного конкурентного (монопольного) становища на конкретному сегменті ринку;
- врахування частки непрямих доходів, які можуть бути отримані за рахунок розвитку та удосконалення організаційної культури підприємства, підвищення його ділової репутації, формування іміджу компанії загалом;
- врахування соціальної орієнтації бізнесу, оскільки доходи підприємства є основою для створення фонду оплати праці та джерелом поповнення державного бюджету за рахунок сплати податків. Сутність цієї категорії має розглядатися не лише як джерело нагромадження капіталу, шляхом збільшення вартості майна власника, а й з точки зору джерела задоволення соціальних потреб працівників підприємства, проміжним етапом до якого є їх економічне стимулювання, що сприяє відтворенню робочої сили та підвищенню ефективності праці.

Таким чином, на нашу думку, під доходом підприємства слід розуміти збільшення економічних вигід у вигляді надходження активів (і/або їх переоцінки) і/або погашення зобов'язань, які зумовлюють зростання капіталу (за винятком внесків власників), нараховані і підлягають отриманню протягом звітного періоду та виникають внаслідок використання у виробничо-торгівельній та фінансовій діяльності економічних ресурсів та конкурентних переваг з урахуванням факторів часу та прийнятого рівня підприємницького ризику з метою задоволення економічних та соціальних потреб.

Застосування запропонованого підходу до трактування сутності категорії «дохід» сприятиме більш чіткому розумінню питань, пов'язаних з його формуванням та відображенням в обліковій системі підприємства.

Проведені дослідження свідчать, що специфікою сучасного підходу до тлумачення сутності категорії «дохід» є те, що з метою задоволення соціальних, економічних потреб та одержання безпосередньо прибутку, система управління підприємством постійно пристосовується до змін зовнішнього і внутрішнього середовища, що змінює спектр джерел формування доходу, набуваючи нових форм та трансформуючи вже набуті якості, щоб забезпечувати можливість прийняття ефективних управлінських рішень. Зміст категорії «дохід», у сучасному його розумінні, інтегрував усі концептуальні підходи минулого та у теперішній час набув нової якості, тому для його розуміння доцільно використовувати дану інтерпретацію тлумачення, що ґрунтується на запропонованих критеріях, не суперечить чинному законодавству та розкриває всі сутнісні характеристики.

Література

1. Біла О.Г. Фінанси підприємств: навч. посіб. / О.Г. Біла. – Львів: «Магнолія 2006», 2008. – 383 с.
2. Бланк И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 1998. – 544 с.
3. Бондар Н.М. Економіка підприємництва: навч. посіб. / Н.М. Бондар. – К.: Видавництво А.С.К., 2004. – 400 с.
4. Економічна енциклопедія / за заг. ред. С. В. Мочерного та ін.. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
5. Економіка підприємництва: підруч./ За заг. ред. Н.М. Ушакової. – К. КНТЕУ, 2005. – 569 с.
6. Історія економічних вчень: навч. посіб./ За заг. ред. С.В. Мочерного. – Львів: «Новий світ – 2000», 2004. – 480 с.
7. Камінська Т.Г. Взаємозв'язок доходів і витрат як категорій оціночних характеристик руху капіталу в обліку / Т.Г. Камінська // Науковий вісник НУБіП України. – К.: Вид-во НУБіП України, 2010. – Вип. 154. – Ч. 3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnu/2010_154_3/10ktg.pdf.
8. Макконнелл К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю. – М., «ИНФРА-М», 2005. – 972 с.

9. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль / Ф.Х. Найт. – М., «Дело», 2003. – 264 с.
10. Подоляничук О.А. Облік доходів сільськогосподарських підприємств: теорія та практика: монографія / О.А. Подоляничук. – Вінниця: ТД «Едельвейс і К», 2010. – 272 с.
11. Хикс Дж.Р. Стоимость и капитал. М., «Прогресс», «Универсал», 1993, с. 300
12. Цилорик Г.І. Економічний зміст та порядок визнання доходів операційної діяльності / Г.І. Цилорик // Реформування обліку, звітності та аудиту в системі АПК України: стан та перспективи. – К.: ННЦ ІАЕ, 2006. – С. 166-169.
13. Шмиголь Н.М. Економічна суть доходів та доходності в системі управління підприємством / Н.М. Шмиголь // Держава та регіони. – Запоріжжя: Вид-во Класичного приватного університету. – 2009. – № 7. – С. 221-225.
14. Ястремський О.І. Основи мікроекономіки / О.І. Ястремський, О.Г. Грищенко. – К.: Знання, КОО, 1998. – 714 с.
15. [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.rada.gov.ua

330.341.1:334.732.4

*Іщейкін Т.С., аспірант,
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»*

МОДЕЛЮВАННЯ РОЗПОВСЮДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ МІЖ КООПЕРАТИВНИМИ РОЗДРІБНИМИ ТОРГОВЕЛЬНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ НА ҐРУНТІ ТЕОРІЇ ДИФУЗІЇ

Обираючи інноваційний тип розвитку будь-яке підприємство повинно, у першу чергу, спиратися на достовірну і достатньо повну інформацію щодо його ефективності та доцільності. Саме така інформація дозволить підприємству обґрунтувати свій власний вибір, змоделювати та розробити відповідну стратегію і тактику переходу до даного типу розвитку. На нашу думку, одним з досить ефективних підходів до моделювання процесу розповсюдження інформації щодо доцільності впровадження інновацій і переходу підприємства до інноваційного розвитку, зокрема кооперативних торговельних підприємств, може бути підхід який ґрунтується на основних положеннях теорії дифузії [3, 6, 7].

У той же час слід зазначити, що дослідженням дифузії інновацій займалися такі зарубіжні вчені: Е. Роджерс, В. Рутган, Р. Баєрс, Дж. Емрік, Дж. Поуп та багато інших. Разом з тим, в Україні дана проблематика не знайшла такої кількості прихильників, хоча можна виділити, наприклад, праці Н. О. Матвійчук-Соскіної яка вивчала використання інструментів дифузії інновацій у маркетинговому менеджменті. Крім того фундаментальні теоретичні аспекти інновацій знайшли відображення у працях багатьох вітчизняних і закордонних учених, зокрема І. Ансоффа, Ю. Бажала, Г. Бірмана, Т. Васильєвої, С. Ілляшенка, Л. Кавуненко, Л. Канторовича, Б. Твісса, Р. Фостера, Т. Хачатурова, Я. Хонка, В. Шапіро, Л. Шаршукової, Й. Шумпетера, А. Шустера, Ю. Яковця та ін. Проте, хоча питанням інноваційного розвитку і присвячена низка праць вітчизняних і зарубіжних науковців, і спектр цих досліджень досить широкий, разом з тим, проблемам дифузії інновацій в Україні, і торгівлі зокрема, майже не приділялось уваги, тому ці аспекти потребують особливої уваги.

Мета статті – розглянути можливість використання основних положень теорії дифузії для моделювання розповсюдження інновацій між кооперативними роздрібними торговельними підприємствами як основи для обґрунтування їх подальшого переходу до інноваційного типу розвитку.

Враховуючи це, по-перше, слід зазначити, що залежно від інноваційного потенціалу і результатів інноваційної діяльності варто розподіляти торговельні підприємства на три групи: інноваційно активні торговельні підприємства (ІАТП); торговельні підприємства які сприймають інновації (ТПСІ); торговельні підприємства які не сприймають інновації (ТПНІ).

По-друге, моделюючи розповсюдження інновацій між кооперативними роздрібними торговельними підприємствами (на прикладі однієї області), варто, на нашу думку, скориставшись запропонованою рядом авторів послідовністю дій [1, 2, 5] дотримуватися таких положень.

Нехай $S(t)$ – кількість кооперативних роздрібних торговельних підприємств однієї облспоживспілки які сприймають інновації (ТПСІ); $I(t)$ – інноваційно активні кооперативні роздрібні торговельні підприємства облспоживспілки (ІАТП) які розповсюджують інновації; $R(t)$ – кількість кооперативних роздрібних торговельних підприємств облспоживспілки які не сприймають інновації (ТПНІ). У такому випадку загальна кількість кооперативних роздрібних торговельних підприємств однієї облспоживспілки в $t - \epsilon$ періоді становитиме: