

мость изделий, изготавливаемых с использованием конкретной технологии.

Калькуляция себестоимости при определении цены технологии обязательно должна включать все затраты на разработку и создание документации. Плановые показатели, полученные при определении цены объекта трансфера, в процессе производства могут быть скорректированы в случае изменения внешних и внутренних факторов, а также внедрения мероприятий, направленных на совершенствование техно-технологической базы предприятия.

Такие мероприятия обычно должны закладываться (учитываться) в стратегических планах развития организации с учетом определения источников их финансирования, составления программы внедрения и сроков осуществления мероприятий. При покупке-продаже технологии, снижение себестоимости продукции, изготавливаемой с ее применением, ведет к увеличению прибыли, которая подлежит распределению между покупателем и продавцом и является основой установления цены предмета трансфера. Цена является основным фактором для принятия решения о трансфере технологий и эффективности ее использования. Поэтому как можно более точное определение себестоимости дает возможность определить эффективность трансфера как для покупателя, так и для продавца.

Калькуляция себестоимости должна осуществляться высокомотивированными специалистами, обладающими соответствующими знаниями и опытом. В связи с этим, целесообразным является создание специализированных отделов на предприятии, сотрудники которых владели бы определенными знаниями и опытом для оценки предмета трансфера. Обозначенные отделы должны функционировать как самостоятельные организационные части предприятия и быть подотчетными непосредственно высшему руководству. В работе отдельно подчеркивается различие между предложенными отделами и отделами НИОКР на предприятиях, заключающееся в концентрации деятельности сотрудников данного отдела исключительно на операциях трансфера технологий.

Мотивирование сотрудников данных отделов необходимо осуществлять путем развития их заинтересованности в продаже объекта трансфера (премированием в случае осуществления сделки). Помимо этого, в целях развития трансфера технологий при помощи трудового потенциала предприятия, сотрудники предложенного для формирования отдела должны заниматься организацией и внедрением научно-технических разработок. В состав данного отдела могут быть включены специалисты в области планирования, технического внедрения новшеств, маркетологи, менеджеры, которые должны обладать знаниями в области планирования, инноваций, калькуляции себестоимости, ценообразования, технологии и организации производства. При формировании эффективного отдела возможно предоставление услуг другим организациям данной отрасли и получение прибыли от обозначенной деятельности. Помимо этого, предложенный отдел может выполнять функции коучинг-центра на предприятии, путем предоставления консультационных услуг сотрудникам как своей, так и иных организаций, что позволит повысить эффективность внедрения новшеств, сократить затраты времени и увеличить прибыль организации. Таким образом, процесс развития трансфера технологий сопряжен с ведением грамотной политики относительно формирования и мотивирования персонала организации.

В качестве вывода по данному исследованию в работе отмечено, что для повышения конкурентоспособности предприятия и эффективности его функционирования необходимо отдельное внимание уделять развитию трансфера технологий как одному из основных направлений совершенствования производственного процесса. Данное развитие предполагается проводить путем создания целостного отдела на предприятии, основной задачей которого будет являться оценка предметов трансфера технологий, а также организация внедрения научно-технических разработок. В работе отдельно

описаны направления мотивирования сотрудников данного отдела. Авторами выявлен объект, предмет исследования. Выделены основные экономические параметры для проведения оценки трансфера и внедрения новых технологий на предприятии.

**Литература:** 1. Вольнец-Руссет Э. Я. Коммерческая реализация изобретений и ноу-хау (на внешних и внутренних рынках): Учебник. – М.: Юристъ, 1999. – 326 с. 2. Штумпф Г. Договор о передаче ноу-хау. – М.: Прогресс, 1998. 3. Доронина М. С. Организация международных научно-технических связей: Учебн. пособ. Ч. 1. – Харьков: РИО ХГЭУ, 1997. – 76 с. 4. Варгатюк А. П. Винахідницька творчість та патентна активність як передумови трансферу технологій та комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності // Проблеми науки. – 2004. – № 4. – С. 25 – 31. 5. Грудзинский А. О. Европейский трансфер технологий: кооперация без "утечки мозгов" // Социологические исследования. – 2004. – № 11. – С. 123 – 131. 6. Ивашковская И. В. Обмен технологией: зависимость или сотрудничество? – М.: МГУ, 1991. – 93 с. 7. Кучма І. Інтелектуальна власність, інновації і трансфер технологій: нові підходи // Інтелектуальна власність. – 2007. – № 11. – 2008. – С. 31 – 35. 8. Михайлов В. С. Методологічні аспекти статистичного обліку міжнародного трансферу технологій // Проблеми науки. – 2004. – №10. – С. 2 – 7. 9. Щедрина Т. І. Стан та сучасні тенденції трансферу технологій в Україні // Проблеми науки. – 2004. – № 3. – С. 16 – 22.

Стаття надійшла до редакції  
23.12.2008 р.

УДК 330.45:338.28:330.322

**Колесніченко В. Ф.  
Складанний Д. М.**

## ДО ПИТАННЯ ПРО ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ ПІДПРИЄМСТВ РІЗНИХ ГАЛУЗЕЙ ГОСПОДАРСТВА (НА ПРИКЛАДІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ)

*The econometrics design by the first order regression equations for the exposure of factors, that influence on the structure and volume of investments, which are sinked in the innovative projects of machine-building, food-processing industries and AIC, are used in the article.*

Активізація інноваційної діяльності на всіх рівнях є досить актуальною для економіки України, оскільки лише інноваційний шлях розвитку забезпечить конкурентоспроможність продукції підприємств завдяки постійному оновленню техніки й технологій, продукції і послуг, розширенню ринків збуту, ефективному використанню науково-технологічного потенціалу та стимулюванню його зростання. Нововведення, нові технології та організаційні рішення в сучасному суспільстві відіграють ключову роль "двигуна" економічного розвитку, виводять підприємства з кризових ситуацій.

Економічне зростання країни в умовах конкурентоспроможності повинно забезпечуватись провідною роллю науково-технічного прогресу та інтелектуалізацією основних складових виробництва в усіх сферах економіки і, головним чином, у промисловості. Ситуація, що склалася в економіці України, характеризується зниженням активності інноваційної діяльності при наявності в країні значних фундаментальних і технологічних заділів. Інтенсивність інноваційної діяльності впливає на рівень економічного розвитку – у глобальній економічній конкуренції виграють країни, які забезпечують сприятливі умови для інноваційної діяльності. В українську економіку надходить мало іноземних інвестицій – близько 1,5% від обсягу ВВП за рік, або близько 138 дол. США на душу населення, що в кілька разів менше, ніж у деяких країнах Центральної та Східної Європи [1]. Обсяги і структура іноземних інвестицій свідчать, що певний, хоча і відносно невисокий інтерес у інвесторів мають сфери діяльності зі швидким оборотом капіталу, продукція яких у першу чергу має стабільний попит на внутрішньому ринку – харчова і переробна промисловість, торгівля, сфера послуг. Практично ніякого інтересу до розвитку вітчизняних наукоємних галузей національної економіки в іноземних інвесторів немає. Слід відзначити, що іноземні інвестиції притягуються інвестиціями внутрішніми і є лише одним із компонентів високоєфективного розвитку. Отже, виявлення міри та ступенів впливу факторів, які визначають обсяги як внутрішнього так і зовнішнього фінансування інноваційної діяльності підприємств є актуальним завданням.

Технологічна відсталість певних видів економічної діяльності України зумовлює низьку продуктивність праці, високу ресурсо- та енергоємність продукції. У зв'язку з цим дуже важливо створити сприятливі умови для розгортання інноваційних процесів. Упровадження інновацій на підприємствах, насамперед, залежить від їх інвестиційного забезпечення, тобто від необхідного обсягу коштів. Це визначає тенденцію зростання щодо впровадження інноваційних проектів, що впливає на конкурентоспроможність як виробництва, так і підприємства в цілому.

Для забезпечення ефективності залучення та використання інвестиційних ресурсів щодо впровадження інноваційних проектів необхідно визначити фактори, які найбільше впливають на обсяги фінансування інноваційних проектів.

Дослідженню проблеми фінансування інноваційної діяльності приділяється значна увага в наукових працях та дослідженнях багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів таких, як В. Гриньова, Н. Гуляєва, М. Крупка, Т. Майорова, В. Папп, А. Пересада, Д. Пономаренко, О. Ястремська [2 – 9] та ін. Питання розробки ефективного механізму фінансування інноваційної діяльності посіло чільне місце на всіх етапах розробки інноваційного законодавства України, проте й досі фактично залишається невирішеним повною мірою і потребує подальшого дослідження.

Вивчення світового та вітчизняного досвіду переконливо свідчить, що вирішення проблем інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності підприємств полягає, у першу чергу, в обґрунтуванні теоретико-методичних підходів щодо збільшення обсягів притоку інвестицій та їх ефективного використання. Тож, на думку авторів, доцільно виявити фактори, які суттєво впливають на обсяги фінансування інноваційних проектів підприємств як з боку самого підприємства, так і з боку стороннього інвестора, та оцінити ступінь їх впливу на ефективність залучення інвестиційних коштів підприємствами різних галузей економіки.

Для вирішення поставленої мети дослідження використовується економетричний аналіз. Визначення значущих факторів, які впливають на обсяги фінансування конкретних інноваційних проектів та підприємств, проведено у декілька етапів.

**Етап 1.** Формування вхідних даних на основі бізнес-планів упровадження конкретних інноваційних проектів (вибір факторів, які можуть впливати на обсяги фінансування інноваційних проектів – фіктивних змінних), а саме:

1.1 – форма власності підприємства – фактор  $x_1$ . Даний фактор враховує, які правові можливості та гарантії має підприємство для використання різних потенційних джерел інвестування. У сукупності підприємств, які були проаналізовані,

виділено підприємства державної (–1), колективної (0) та приватної (+1) форм власності;

1.2 – статутний фонд підприємства, млн грн, ( $x_2$ ), характеризує масштаби підприємства, і тому важливо проаналізувати, які з них більш привабливі для інвесторів;

1.3 – розмір підприємства, сотень працюючих, ( $x_3$ ). Зовнішнього інвестора найбільше приваблюють підприємства, які швидше адаптуються до постійно мінливих ринкових умов. Підприємства за цим фактором були розподілені на основі законодавчо-нормативної бази України та звітних даних;

1.4 – термін окупності інноваційного проекту, роки, ( $x_4$ ), характеризує ефективність інвестиційних вкладень.

**Етап 2.** Вибір функціональних характеристик, які буде покладено в основу економетричних моделей. Функціональними характеристиками моделей були обрані: загальний обсяг інвестицій ( $Y$ ), який формується за рахунок коштів вітчизняних ( $Y_1$ ) та сторонніх інвесторів ( $Y_2$ ).

**Етап 3.** Обрання методу економетричного моделювання, тобто його відповідність таким умовам: статистична значущість отриманих оцінок параметрів моделі; високі коефіцієнти кореляції отриманих моделей; відсутність мультиколінеарності та гетероскедастичності між факторами (фіктивними змінними); обрано лінійне рівняння регресії відносно кожної окремої змінної виду:

$$\hat{y} = b_0 + b_1x_1 + b_2x_2 + b_3x_3 + b_4x_4. \quad (1)$$

**Етап 4.** Оцінка параметрів економетричних моделей та виявлення значущих факторів, які істотно впливають на обсяги інвестиційних ресурсів для інноваційних проектів:

визначення чисельних оцінок коефіцієнтів рівняння регресії обраного виду за методом найменших квадратів:

$$B = (X^T X)^{-1} (X^T Y), \quad (2)$$

де  $B$  – стовпець коефіцієнтів моделі;

$X$  – матриця значень факторів;

$Y$  – матриця-стовпець значень функціональної характеристики;

перевірка адекватності знайденого рівняння регресії масиву даних за кореляційним аналізом початкових та розрахованих за моделями значень;

оцінка значущості впливу фіктивних змінних через оцінку значущості коефіцієнтів за допомогою статистичного критерію Стьюдента:

$$t_{p_i} > t_{\tau}(f_0, q), \quad (3)$$

де  $t_{p_i}$  і  $t_{\tau}$  – відповідно розрахункове і табличне значення критерію Стьюдента;

$f_0$  – кількість ступенів вільності;

$q$  – рівень значущості.

Галузева приналежність підприємства до тієї чи іншої галузі промисловості зумовлює специфіку обігу капіталу та його рентабельність, впливаючи, таким чином, на необхідність та обсяги залучення інвестицій. У сучасній високорозвиненій економіці машинобудування – це найбільший комплекс, який є основою технологічної, економічної та політичної незалежності країни. Від діяльності цього комплексу залежить конкурентоспроможність товарів і послуг на внутрішньому і зовнішньому ринках. Найнижчий рівень інноваційної активності спостерігається у галузях, орієнтованих, головним чином, на задоволення внутрішніх потреб, до яких і відносяться обрані харчова та агропромислова галузі.

Отже, авторами проведена кластеризація галузей промисловості за ступенем значущості для Харківської області, в результаті якої для подальшого аналізу обрані підприємства машинобудівної, харчової та агропромислової галузей. Оскільки інноваційна діяльність передбачає впровадження певної сукуп-

ності інноваційних проектів, що формують інноваційну програму підприємства, економетричний аналіз проводився за даними бізнес-планів 90 інноваційних проектів Харківського регіону.

Оцінка значущості коефіцієнтів рівнянь з використанням запропонованого алгоритму для підприємств машинобудівної галузі промисловості зведена в табл. 1.

Таблиця 1

Числові оцінки значень коефіцієнтів рівнянь регресії для підприємств машинобудівної галузі промисловості

Фіктивні змінні	Y – загальний обсяг інвестицій, тис. дол. США		Y <sub>1</sub> – у т. ч. власні кошти		Y <sub>2</sub> – потреба в інвестиційних коштах	
	Числова оцінка значення коефіцієнта (b <sub>i</sub> )	Числова оцінка ступеня впливу коефіцієнта (t <sub>p</sub> )	Числова оцінка значення коефіцієнта (b <sub>i</sub> )	Числова оцінка ступеня впливу коефіцієнта (t <sub>p</sub> )	Числова оцінка значення коефіцієнта (b <sub>i</sub> )	Числова оцінка ступеня впливу коефіцієнта (t <sub>p</sub> )
x <sub>1</sub>	-8 151,53	4,146	-1 035,15	2,550	-7 116,4	4,212
x <sub>2</sub>	-298,151	71,50	-343,977	399,6	45,826	12,79
x <sub>3</sub>	393,726	320,7	255,851	1009	137,87	130,7
x <sub>4</sub>	3 355,02	25,98	786,238	29,49	2 568,8	23,15

Вільні члени регресійних залежностей (b<sub>0</sub>) слугують для приведення факторів і значень функцій відгуку до однієї оціночної шкали значущих та не впливають на значущість кожного окремого фактора. Адекватність одержаних регресійних рівнянь перевірена за кореляційним аналізом між розрахованими і одержаними в результаті спостережень значеннями за рівнем значущості 0,001. Усі одержані рівняння визнані адекватними.

Як бачимо з табл. 1, найбільші загальні обсяги інвестиційних вкладень мають машинобудівні підприємства державної форми власності, що цілком закономірно, оскільки для приватного бізнесу ця галузь промисловості ще й досі залишається непривабливою і тільки держава надає їй інвестиційну підтримку. З іншого боку, якщо таке підприємство й потрапляє у приватні руки то найчастіше воно змінює профіль діяльності.

Також виявлено закономірність, що зі збільшенням статутного фонду підприємства, зменшуються обсяги загальних інвестицій і власних інвестиційних вкладень, які залучаються до його господарської діяльності. Це відображає світову тенденцію розвитку великих промислових підприємств у західних країнах, які менш за все реагують на зміни ринкової кон'юнктури і були в цих питаннях завжди "консервативні". Поряд з цим зауважимо, що великий статутний фонд підприємства, навпаки, стимулює стороннього інвестора до вкладень грошових коштів, оскільки він позитивно характеризує фінансову стійкість підприємства.

Виходячи з регресійних рівнянь, зі збільшенням розміру підприємства збільшуються залучені інвестиційні кошти. У розвинених країнах великі підприємства мають менше стимулів для залучення стороннього інвестиційного капіталу, оскільки можуть використовувати для цього власні кошти, а середні й дрібні підприємства найчастіше змушені звертатися до стороннього інвестора для фінансування інноваційного проекту. Великі інвестиційні вкладення потребують більшого періоду окупності проекту, про що і свідчать отримані в табл. 1 дані.

Проаналізуємо вплив фіктивних змінних на обсяги фінансування інноваційних проектів для підприємств агропромислового комплексу (табл. 2).

Таблиця 2

Числові оцінки значень коефіцієнтів рівнянь регресії для підприємств агропромислового комплексу

Фіктивні змінні	Y – загальний обсяг інвестицій, тис. дол. США		Y <sub>1</sub> – у т. ч. власні кошти		Y <sub>2</sub> – потреба в інвестиційних коштах	
	b <sub>i</sub>	t <sub>p</sub>	b <sub>i</sub>	t <sub>p</sub>	b <sub>i</sub>	t <sub>p</sub>
x <sub>1</sub>	1 243,948	1,978	-111,650	4,540	1 465,580	2,370
x <sub>2</sub>	-0,229	2 536,278	0,055	15 745,231	-0,260	2 934,015
x <sub>3</sub>	2 727,709	14,245	-92,245	12,320	2 781,775	14,774
x <sub>4</sub>	-1 365,017	9,670	30,794	5,579	-1 400,164	10,088

Виходячи з отриманих моделей, для підприємств агропромислового комплексу маємо:

форма власності господарюючого суб'єкта суттєво не впливає на загальний розмір інвестиційних коштів;

фінансування інноваційних проектів на підприємствах агропромислового комплексу державної форми власності здійснюється переважно за рахунок власних коштів, що цілком закономірно;

найбільше впливає на обсяги фінансування підприємств агропромислового комплексу статутний фонд підприємства, так, чим він менший, тим більші обсяги фінансування інноваційних проектів. Це пояснюється тим, що підприємства з невеликим статутним фондом не в змозі самостійно профінансувати інновації й тому залучають до цього процесу сторонніх інвесторів;

розмір підприємства також істотно впливає на обсяги фінансування, оскільки під створення агропромислових фірм і залучаються інвестиції;

чим менший період окупності інноваційного проекту, тим більші інвестиційні вкладення до нього залучаються, що цілком закономірно, оскільки сторонні інвестори віддають перевагу проектам з меншим періодом окупності і відповідно низьким ризиком неповернення вкладених коштів.

Аналіз факторів, які впливають на обсяги фінансування інноваційних проектів для підприємств харчової промисловості, наведені в табл. 3. Проведений аналіз показав, що при фінансуванні інноваційних проектів перевагу інвестори віддають підприємствам харчової промисловості приватної форми власності, що цілком закономірно, оскільки практично всі підприємства цієї галузі промисловості мають приватну форму власності.

Таблиця 3

Числові оцінки значень коефіцієнтів рівнянь регресії для підприємств харчової промисловості

Фіктивні змінні	Y – загальний обсяг інвестицій, тис. дол. США		Y <sub>1</sub> – у т. ч. власні кошти		Y <sub>2</sub> – потреба в інвестиційних коштах	
	b <sub>i</sub>	t <sub>p</sub>	b <sub>i</sub>	t <sub>p</sub>	b <sub>i</sub>	t <sub>p</sub>
x <sub>1</sub>	4 148,290	8,594	1 667,803	8,858	2 484,714	8,101
x <sub>2</sub>	1 553,746	112,977	639,291	119,165	914,223	104,614
x <sub>3</sub>	655,773	147,802	34,835	20,127	623,005	220,977
x <sub>4</sub>	266,416	4,692	97,186	4,387	167,416	4,640

Зі збільшенням розміру підприємства і статутного фонду підприємства збільшуються обсяги інвестицій, які до нього залучаються. Продукція, що випускається на підприємствах цієї галузі, в основному відноситься до товарів повсякденного

вжитку, ринок збуту яких більш стабільний, ніж інших. Технічне переоснащення харчової галузі здійснюється на основі використання іноземних технологій, що найчастіше супроводжується поставками імпортного устаткування та інтелектуальної власності.

Великі інвестиційні вкладення залучаються в проекти більш значущі, вартісні, які засновані на використанні нових технологічних процесів, а не на окремих удосконаленнях і відповідно мають більший період окупності.

Таким чином, у результаті проведеного економетричного аналізу факторів, які впливають на розмір інвестиційних коштів для інноваційних проектів на прикладі підприємств трьох галузей економіки Харківської області, можна зробити такі висновки:

1) сторонні інвестори при фінансуванні інноваційних проектів перевагу віддають підприємствам харчової промисловості, в той час як держава більшою мірою підтримує машинобудування;

2) чим більший розмір підприємства і його статутний фонд, тим більші сторонні інвестиції до нього залучаються, оскільки підприємство має високу фінансову стійкість;

3) загалом в інноваційну діяльність підприємств машинобудівного комплексу та харчової промисловості надходять більші інвестиційні вкладення з тривалими періодами окупності, а для агропромислового комплексу характерна така тенденція: чим менший період окупності проекту тим більше сторонніх інвестицій для цього залучається.

На основі побудованих економетричних моделей та відповідної інформації щодо форми власності підприємства, його розмірів і галузі промисловості можна спрогнозувати майбутню структуру інвестиційного капіталу, яка суттєво впливає на інвестиційну привабливість суб'єкта господарювання.

**Література:** 1. Колесниченко В. Ф. Аналіз факторів, впливаючих на структуру інвестицій // Матер. 6-ї Міжнар. міждисцип. наук.-практ. конф. "Сучасні проблеми науки та освіти", 30 квіт.- 9 травн. 2005 р., Алушта.- Харків: Б. в., 2005. – С. 48. 2. Гриньова В. М. Проблеми розвитку інвестиційної діяльності: Монографія / В. М. Гриньова, В. О. Коюда, Т. І. Лепейко, О. П. Коюда; [За заг. ред. В. М. Гриньової. – Харків: Вид. ХДЕУ, 2002.– 464 с. 3. Гуляєва Н. М. Фінансові ресурси підприємства / Н. М. Гуляєва, О. В. Сьомко // Фінанси України. – 2003. – № 12. – С. 58 – 62. 4. Крупка М. І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України. – Львів, 2001.– 608 с. 5. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність: Навч. посібн. – К.: ЦУЛ, 2003. – 376 с. 6. Пап В. Оптимізація розподілу інвестиційних ресурсів та вибір ефективних інвестиційних проектів // Регіональна економіка. – 2004. – №2. – С. 246 – 255. 7. Пересада А. А. Реалізація інвестиційних проектів в Україні / А. А. Пересада, В. В. Зубленко // Фінанси України. – 2004. – №3. – С. 106 – 112. 8. Пономаренко Д. В. Методический подход к выбору форм и видов внесения инвестиций // Экономика и право.– 2002. – № 3. – С. 56 – 65. 9. Ястремська О. М. Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади: Наук. вид. – Харків: Вид. ХДЕУ, 2004. – 472 с.

Стаття надійшла до редакції  
20.01.2009 р.

УДК 330.33.01:339.747

Костіна О. М.

## КРИЗОВІ ЧИННИКИ І ТИПОЛОГІЯ ФАЗ РОЗГОРТАННЯ КРИЗОВИХ ЯВИЩ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

*The article is devoted to elicitation of questions of origin and development of crisis situations. Considerable attention is spared to classification of the crisis phenomena and factors which are reasons of their origin and subsequent development.*

Нестабільність в економіці та політиці, прогалини у законодавчій та судовій сферах, недостатня кількість договорів про міжнародне співробітництво та неадекватна підтримка діяльності підприємств з боку держави – це тільки деякі з чинників, що спонукають до виникнення чи загострення вже існуючих кризових ситуацій на рівні окремого підприємства та до стагнації економіки держави в цілому. Більшість вітчизняних підприємств змушені задовольняти вимоги споживачів в умовах неприбуткового виробництва, відсутності інвестицій та зношеної виробничої бази. Це негативно відображається на якості продукції (послуг), призводить до зменшення заробітної плати або скорочення персоналу, що, з іншого боку, призводить до зниження купівельної спроможності населення в межах усієї України. Розірвати це замкнене коло можливо лише за умови стабілізації ситуації в країні та злагодженої роботи державних органів й окремих суб'єктів господарювання з метою розробки та впровадження ефективних антикризових і попереджувально-стабілізуючих заходів управління. Таким чином, дослідження проблематики антикризового управління та практика застосування профілактичних заходів є найбільш актуальними та першочерговими проблемами вітчизняної науки та економіки.

Мета статті – проаналізувати, узагальнити та вдосконалити існуючі підходи щодо класифікації кризових чинників, причин, фаз і можливих наслідків кризи, встановити причинно-наслідкові зв'язки між ознаками кризи на різних стадіях її розгортання. Теоретичною та методичною основами проведеного дослідження стали праці вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів з питань антикризового управління підприємством і такі загальнонаукові методи дослідження, як аналіз і синтез, теоретичне узагальнення та формальна логіка на основі системного підходу.

Розробка ефективних антикризових заходів неможлива без дослідження першооснови кризи, тобто її сутнісних параметрів, до яких здебільшого відносяться причини виникнення (кризові чинники), види, стадії розвитку і наслідки криз. Результати подібних досліджень є не тільки фундаментом для формування антикризової програми підприємства, яке вже опинилося у кризовому становищі, вони є підґрунтям для розробки профілактичних заходів та методів діагностики і прогнозування як засобів попередження кризових явищ для тих ефективно функціонуючих суб'єктів господарювання, що досі не перебували у кризових ситуаціях.

Усю різноманітність чинників, що є причиною виникнення кризових явищ у соціально-економічній системі (СЕС), можна розділити на дві групи: екзогенні (зовнішні по відношенню до підприємства), що здійснюють найбільш істотний вплив, оскільки підприємство не в змозі впливати на них, та ендогенні (внутрішні), що є результатом діяльності суб'єкта господарювання. У свою чергу більшість спеціалістів [1 – 3] схильні поділяти екзогенні чинники на макро- (світові), мезо- (державна