

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ
І НАУКИ УКРАЇНИ

Національний технічний університет
«Харківський політехнічний
інститут»

MINISTRY OF EDUCATION AND
SCIENCE OF UKRAINE

National Technical University
"Kharkiv Polytechnic Institute"

Вісник
Національного технічного
університету «ХПІ»
(економічні науки)

№ 2(10)'2021

Збірник наукових праць

Видання засноване у 1961 р.

Харків
НТУ «ХПІ», 2021

Bulletin of the National
Technical University
"KhPI"
(economic sciences)

No. 2(10)'2021

Collection of Scientific papers

The edition was founded in 1961

Kharkiv
NTU "KhPI", 2021

Вісник Національного технічного університету «ХПІ» (економічні науки) = Bulletin of the National Technical University "KhPI" (economic sciences) Збірник наукових праць. – X. : НТУ «ХПІ». – 2021. – № 2. – 120 с.

У збірнику представлені результати досліджень та узагальнення актуальних тенденцій вітчизняної та світової економічної системи, стану і перспективи розвитку економіки регіонів, підприємств та організацій; особливості управління інвестиційною діяльністю, інноваціями, бізнесом, економічними ризиками, маркетинговою діяльністю, правове забезпечення підприємств, бізнес-планування, управління фінансами, проблеми обліку й аудиту, соціального прогресу.

Для науковці, викладачі вищої школи, аспірантів, студентів, фахівців різноманітних галузей

The collection presents the results of research and generalization of current trends of the domestic and world economic system, the state and prospects of economic development of regions, enterprises and organizations; features of investment management, innovation, business, economic risks, marketing activities, legal support of enterprises, business planning, financial management, accounting and auditing, social progress.

For scientists, teachers of higher education, postgraduates, students, specialists of various industries

Державне видання.

Свідоцтво Міністерство юстиції України КВ
№ 23773-13613Р від 14 лютого 2020 року.

Мова статей – українська, російська, англійська.

На підставі Наказу Міністерства освіти і науки України № 409 від 17.03.2020 року включено до категорії «Б» Переліку наукових фахових видань України у галузі економічних наук зі спеціальностей 051, 071, 072, 073, 075, 076, 242, 281, 292.

Вісник Національного технічного університету «ХПІ», серія «Технічний прогрес та ефективність виробництва» перереєстровано, відповідно з наказом МОН України від 09.03.2016 р., № 241, в Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). Індукується в наукометричній базі Google Scholar.

Офіційний сайт видання: <http://es.khpi.edu.ua>

Засновник
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

Founder
National Technical University
"Kharkiv Polytechnic Institute"

Головний редактор

Перерва П.Г., проф., НТУ «ХПІ», Україна

Заст. головного редактора:

Погорелов М.І., проф., НТУ «ХПІ», Україна

Погорелов С.М., проф., НТУ «ХПІ», Україна

Секретар:

Круглов О.А., НТУ «ХПІ», Україна

Члени редколегії:

Ілляшенко С.М., проф., СумДУ, Україна

Косенко О.П., проф., НТУ «ХПІ», Україна

Краснокутська Н.С., проф., НТУ «ХПІ», Україна

Кузьмін О.Є., проф., І-т «Львівська політехніка», Україна

Манойленко О.В., проф., НТУ «ХПІ», Україна

Маслак О.І., проф., Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, Україна

Посохов І.М., проф., НТУ «ХПІ», Україна

Райко Д.В., проф., НТУ «ХПІ», Україна

Сисоєв В.В., проф., НТУ «ХПІ», Україна

Кобелева Т.О., доц., НТУ «ХПІ», Україна

Mariann Veresné Somosi, проф., Мішкольцьський університет, Угорщина;

Peter Reichling, проф., Магдебургський університет ім. Отто фон Гуерике, Німеччина;

György Kocziszky, проф., член монетарного комітета Національного банку, Венгрія

Editor-in-chief

Pererva P.G., prof., NTU "KhPI", Ukraine

Deputy editor-in-chief:

Pogorelov M. I., prof., NTU "KhPI", Ukraine

Pohorielov S. M., prof, NTU " KhPI " , Ukraine

Secretary:

Kruglov O. A., NTU " KhPI " , Ukraine

Members of the editorial Board:

Ilyashenko S. M., prof., Sumdu, Ukraine

Kosenko O. P., prof., NTU "KHPI", Ukraine

Krasnokutska N.S., prof., NTU "HP", Ukraine

Kuzmin O. E., prof., Institute "Lviv Polytechnic", Ukraine

Manoylenko O. V., prof., NTU " KhPI " , Ukraine

Maslak O. I. prof Kremenchutzky national University imeni Mikhaila Ostrogradskogo, Ukraine

Posokhov I.M., prof., NTU " KhPI " , Ukraine

Raiko D. V., prof., NTU " KhPI " , Ukraine

Sysoiev V. V., prof., NTU " KhPI " , Ukraine

Kobielieva T. O., docent., NTU " KhPI " , Ukraine

Mariann Veresné Somosi, , prof, University Mxcalce, Porsena;

Peter Reichling, prof., Magdeburg University im. Otto von Guericke, Germany;;

György Kocziszky, prof., member of the monetary Committee of the National Bank, Hungary

Рекомендовано до друку Вченою радою НТУ «ХПІ».
Протокол № 4 від 29 квітня 2021 р.

© НТУ «Харківський політехнічний інститут», 2021

С.М. КОВАЛЕНКО, О.В. ЛІТВИНОВА, О.В. ТКАЧЕНКО, Т.В. ДЯДЮН
РОЗРОБКА МЕТОДИКИ «ОЦІНКА ВІДПОВІДНОСТІ» В РАМКАХ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ
ЯКОСТІ НА ФАРМАЦЕВТИЧНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Метою роботи є формування методики «Оцінка відповідності» в рамках впровадження систем екологічного та енергетичного менеджменту в умовах формування інтегрованої системи управління на фармацевтичному підприємстві.

Розробка та впровадження інтегрованої системи якості на дозволить фармацевтичному підприємству ефективніше використовувати усі види ресурсів, що спрямоване на максимальне досягнення стратегічних цілей підприємства і виконання збалансованих вимог всіх сторін, зацікавлених в ефективному та результативному функціонуванні фармацевтичного підприємства.

У статті доведено, що створення інтегрованої системи якості на фармацевтичному підприємстві дозволить оптимізувати всі види ресурсів, поєднати і взаємозв'язати процеси управління, зменшити можливі протиріччя між різними аспектами діяльності організації, знизити витрати на розроблення, функціонування і сертифікацію системи управління підприємства, створити єдині систему навчання та систему управління документацією.

Розроблено методику «Оцінка відповідності» та Лист оцінювання відповідності законодавчим та іншим вимогам у сфері екологічного менеджменту та енергоменеджменту для забезпечення можливості розглядати процеси інтегрованої системи якості з позицій їх впливу на відповідність результатів діяльності підприємства встановленим вимогам зацікавлених сторін, раціональне використання енергетичних ресурсів, визначати екологічні аспекти та їх впливи на навколишнє середовище, планувати та реалізовувати заходи управління для мінімізації ризиків, а також сприяти реалізації можливостей шляхом визначення пріоритетів діяльності фармацевтичного підприємства.

Ключові слова: інтегрована система якості; екологічний менеджмент; енергоменеджмент; оцінка відповідності

С.Н. КОВАЛЕНКО, О.В. ЛИТВИНОВА, О.В. ТКАЧЕНКО, Т.В. ДЯДЮН
РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ «ОЦЕНКИ СООТВЕТСТВИЯ» В РАМКАХ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ
КАЧЕСТВОМ НА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Целью работы является формирование обязательной методики «Оценка соответствия» в рамках внедрения систем экологического и энергетического менеджмента в условиях формирования интегрированной системы управления на фармацевтическом предприятии.

Разработка и внедрение интегрированной системы качества на фармацевтическом предприятии будет способствовать максимальному достижению стратегических целей предприятия и выполнению сбалансированных требований всех сторон, заинтересованных в эффективном и результативном функционировании фармацевтического предприятия.

Доказано, что создание интегрированной системы качества на фармацевтическом предприятии позволит оптимизировать все виды ресурсов, совместить и взаимосвязать процессы управления, уменьшить возможные противоречия между различными аспектами деятельности организации, снизить затраты на разработку, функционирование и сертификацию системы управления предприятия, создать единые систему обучения и систему управления документацией.

Разработана методика «Оценка соответствия» и Лист оценки соответствия законодательным и другим требованиям в области экологического менеджмента и энергоменеджмента для обеспечения возможности рассматривать процессы интегрированной системы качества с позиций их влияния на соответствие результатов деятельности предприятия установленным требованиям заинтересованных сторон, рациональное использование энергетических ресурсов, определять экологические аспекты и их влияния на окружающую среду, планировать и реализовывать меры управления для минимизации рисков, а также способствовать реализации возможностей путем определения приоритетов деятельности фармацевтического предприятия.

Ключевые слова: интегрированная система качества; экологический менеджмент; энергоменеджмент; оценка соответствия

S.M KOVALENKO, E.V. LITVINOVA, E.V. TKACHENKO, T.V.DYADYUN
DEVELOPMENT OF THE "CONFORMITY ASSESSMENT" METHODOLOGY WITHIN THE QUALITY
MANAGEMENT SYSTEM AT A PHARMACEUTICAL ENTERPRISE

The aim of the work is to form a mandatory methodology "Conformity Assessment" within the framework of the implementation of environmental and energy management systems in the context of the formation of an integrated management system at a pharmaceutical enterprise.

The development and implementation of an integrated quality system at a pharmaceutical enterprise will contribute to the maximum achievement of the strategic goals of the enterprise and the fulfillment of the balanced requirements of all parties interested in the efficient and effective functioning of the pharmaceutical enterprise.

It has been proven that the creation of an integrated quality system at a pharmaceutical enterprise will optimize all types of resources, combine and interconnect management processes, reduce possible contradictions between various aspects of an organization's activities, reduce the cost of developing, operating and certifying an enterprise management system, create a unified training system and a management system. documentation. The "Conformity Assessment" methodology and the Conformity Assessment Sheet to legislative and other requirements in the field of environmental management and energy management have been developed to provide an opportunity to consider the processes of the integrated quality system from the standpoint of their impact on the compliance of the enterprise's performance with the established requirements of stakeholders, rational use of energy resources, determine environmental aspects and their impact on the environment, plan and implement management measures to minimize risks, and contribute to the realization of opportunities by prioritizing the activities of the pharmaceutical enterprise.

Keywords: integrated quality system; environmental management; energy management; conformity assessment

Вступ. З кожним роком у світі все більш широко впроваджуються інтегровані системи якості (ІСЯ), розроблені відповідно до вимог різних стандартів.

ІСЯ - це система менеджменту підприємства, що відповідає вимогам двох або більше стандартів на системи менеджменту і функціонує як єдине ціле

[1,2,3]. Саме комбінація стандартів дозволить підприємству або організації вийти на новий рівень якості. Організаційною основою для створення ІСЯ на підприємстві є міжнародний стандарт ISO серії 9001 (зараз п'ятої версії 2015 року) [4,5].

На багатьох фармацевтичних підприємствах існують ІСЯ, основою яких є система управління якості (СУЯ) побудована у відповідності з вимогами міжнародного стандарту ISO 9001 та впроваджено низка систем менеджменту: екологічного менеджменту (ISO 14000), систем менеджменту безпеки та охорони праці (OHSAS ISO 45001), систем соціального захисту (SA 8000), HACCP (ISO 22000, система аналізу ризиків, небезпечних чинників і контролю критичних точок) та система якості галузевого стандарту GMP [1,2,3,6].

У статті розглядається ІСЯ фармацевтичного підприємства на базі трьох імплементованих систем менеджменту: системи управління якості (ISO 9001:2015), системи екологічного менеджменту (ISO 14001:2015) та системи енергоменеджменту (ISO 50001:2015) [4,5,7,8].

Стандарт ISO 9001 підкреслює, що розробка та впровадження СУЯ відноситься до важливішої внутрішньої діяльності організації, спрямованої на задоволення вимог споживачів. В основі побудови СУЯ лежить процесний підхід. Впровадження процесного підходу передбачає систематично визначати види діяльності, необхідні для досягнення бажаного результату, аналізувати та виміряти ключові види діяльності. Звичайно це приводить до установленню чіткої відповідальності, ідентифікації взаємозв'язків між ключовими видами діяльності усередині й між підрозділами організації, концентрації уваги на тих факторах, які будуть поліпшувати ключові види діяльності організації - таких, як ресурси, методи й матеріали [4,5, 6].

Система екологічного менеджменту на відповідність вимогам міжнародного стандарту ISO 14001 дає змогу впроваджувати вимоги цих настанов і стандартів в операційну діяльність підприємства шляхом організації комплексу чітко сформульованих, повторюваних процесів. Екологічний менеджмент — це система управління навколишнім середовищем - частина загальної системи управління, що включає організаційну структуру, діяльність із планування, обов'язки, відповідальність, досвід, методи, методики, процеси і ресурси для розробки, здійснення й аналізу екологічної політики [7].

Міжнародні стандарти серії ISO 14000 регламентують не кількісні параметри (концентрацію шкідливих речовин, обсяг викидів тощо), а скеровують на використання кращих, доступніших технологій. Міжнародні екологічні стандарти побудовані так, що вони не суперечать конкретним національним стандартам і спрямовані на постійне відносне вдосконалення економічних процедур. Перевага стандартів ISO серії 14000 полягає в тому, що вони створені для всіх сфер діяльності шляхом подання міжнародної системи або методів визначення захищеності навколишнього середовища, контролю інформації та запобіганню торгових бар'єрів.

Протягом останніх років питання економії енергії та раціонального управління енергетичними ресурсами стала вельми актуальною, оскільки ця проблема тісно пов'язана з екологічною ситуацією на планеті.

Оскільки найбільше ресурсів витрачають саме великі підприємства, було вирішено регламентувати їх діяльність в бік економії ресурсів та раціонального користування ними. Міжнародний стандарт ISO 50001 містить вимоги та настанову щодо застосування для створення і функціонування системи енергетичного менеджменту. Завдяки цьому стандарту будь-яка організація, незалежно від розміру та напряму діяльності може розробити стратегію дій щодо менеджменту і технічної частини енергосистеми бізнесу, а також правильно ввести її в дію і підтримувати функціонування [8].

Таким чином, імплементация трьох вищенаведених систем у єдину ІСЯ дозволить фармацевтичному підприємству ефективніше використовувати усі види ресурсів, що спрямоване на максимальне досягнення стратегічних цілей підприємства і виконання збалансованих вимог всіх сторін, зацікавлених в ефективному та результативному функціонуванні фармацевтичного підприємства. [1,2,9,10].

Аналіз стану питання. Оцінювання дотримання законодавчих та інших вимог, взятих на себе фармацевтичним підприємством, вимог здійснюється з метою визначення пріоритетів діяльності підприємства, їх врахування при розробці цільових і планових показників, обґрунтування планових заходів з досягнення відповідності чинному законодавству та очікуванням інших зацікавлених сторін, вимоги яких підприємство визначив для себе, як обов'язкові.

Методика «Оцінка відповідності» є обов'язковою та розробляється відповідно до вимог ДСТУ ISO 14001:2015 та ISO 50001:2018 у контексті формування й розвитку ризик-орієнтованого мислення в діяльності співробітників підприємства, що забезпечить можливість розглядати процеси інтегрованої системи якості з позицій їх впливу на відповідність результатів діяльності підприємства встановленим вимогам зацікавлених сторін, раціональне використання енергетичних ресурсів, визначати екологічні аспекти та їх впливи на навколишнє середовище, планувати та реалізовувати заходи управління для мінімізації ризиків, а також сприяти реалізації можливостей шляхом визначення пріоритетів діяльності фармацевтичного підприємства [1, 7,8].

Метою роботи є формування обов'язкової методики «Оцінка відповідності» в рамках впровадження систем екологічного та енергетичного менеджменту у інтегрованих системах управління на фармацевтичних підприємствах.

Аналіз основних досягнень і літератури.

Створення ІСЯ підприємству дозволяє одержати ряд переваг [1,9]:

- орієнтація організації на загальні цілі діяльності з урахуванням зацікавлених сторін;
- поєднання і взаємозв'язок процесів менеджменту;
- зменшення можливих протиріч між різними аспектами діяльності організації;

- зниження витрат на розроблення, функціонування і сертифікацію системи менеджменту організації;
- створення єдиної системи навчання і підвищення компетентності персоналу, спрямованої на досягнення намічених цілей;
- залучення більшої кількості співробітників до поліпшення діяльності організації;
- створення єдиної системи управління документацією і ведення записів;
- підвищення популярності та іміджу організації тощо.

Питанням впровадження інтегрованих систем якості на фармацевтичних підприємствах присвячені роботи вітчизняних вчених А.А. Котвіцької, О. В. Посилкіної, Ю.В. Підпругникова, С.М. Коваленко, В.О. Лебединця, А.В. Кайдалової, К.С. Світличної та інш. [1,2,3,9,10].

Викладення основного матеріалу дослідження.

Методика «Оцінка відповідності» встановлює порядок, методологію, періодичність та відповідальність за оцінювання дотримання законодавчих та інших, взятих на себе підприємством, вимог в сфері охорони навколишнього середовища та енергетичного менеджменту.

Ця методика визначає порядок дій з підготовки й здійснення процедури оцінювання дотримання законодавчих та інших, взятих на себе фармацевтичним підприємством. Положення цієї методики поширюються на всі процеси ІСЯ підприємства.

Оцінка відповідності діяльності підприємства законодавчим та іншим вимогам здійснюється на періодичній основі в кінці поточного року, перед підготовкою річного аналізу результативності ІСЯ при цьому враховуються:

- результати оцінки відповідності за Листами оцінювання відповідності законодавчим та іншим вимогам;
- результати оперативного контролю та цільових перевірок діяльності підприємства;
- результатів перевірок діяльності підприємства в рамках проведення внутрішніх аудитів ІСЯ;
- результатів комплексних обстежень і планових перевірок органів державного нагляду;
- результати аудитів другої сторони (замовників тощо).
- результати аудитів третьої сторони ІСЯ (сертифікаційних та наглядових).

Представник керівництва з питань функціонування ІСЯ організовує процес оцінювання відповідності та контролює заповнення відповідальними особами відповідних розділів Листа оцінювання відповідності законодавчим (з екологічного менеджменту та енергоменеджменту) та іншим вимогам.

Оцінка відповідності діяльності підприємства законодавчим та іншим вимогам включає:

- перевірку наявності дозвільних документів з охорони навколишнього середовища;

– перевірку наявності внутрішніх нормативних документів та наказів з екологічного та енергоменеджменту;

– аналіз виконання умов дозволів на емісії в навколишнє середовище;

– перевірку фактичних обсягів емісій на відповідність встановленим дозволам і лімітам;

– перевірку виконання організаційно-технічних заходів з екологічного та енергоменеджменту;

– перевірку розміщення відходів;

– перевірку виконання планів за природоохоронними заходами;

– перевірку наявності актуальних версій документів щодо законодавчих і нормативних вимог у місцях застосування (у разі їх необхідності);

– перевірку стану та умов зберігання засобів колективного та індивідуального захисту тощо.

Перед кожною оцінкою Представник керівництва з питань функціонування ІСЯ уточнює Лист оцінювання відповідності законодавчим та іншим вимогам (таблиці 1, 2) з врахуванням змін контексту підприємства. У таблиці 1 наведено приклад заповненого Листу оцінювання відповідності, при проведенні аудитів ІСЯ стосовно частини екологічного менеджменту у розділі «Захист атмосферного повітря». На рис. 1 наведено приклад заповненого Листу оцінювання відповідності законодавчим та іншим вимогам у сфері (екологічного менеджменту, розділ «Захист атмосферного повітря»).

Таблиця 1 – Лист оцінювання відповідності законодавчим та іншим вимогам у сфері екологічного менеджменту

№ з/п	Вимога	Чим підтверджується	Результат оцінки	
			В	Н/В
1	Інвентаризація джерел викидів	Звіт про інвентаризацію стаціонарних джерел викидів Паспорти на ПГОУ	В	
2	Дозвіл на викиди від стаціонарних джерел	Дозволи на викиди: основне виробництво та очисні споруди	В	
3	Періодичний лабораторний контроль гранично допустимих викидів	Договір з лабораторією Протоколи замірів. (технічний звіт) за 2020 рік	В	
4	Статистична звітність	Звіт 2ТП-повітря (річна) за 2020 рік	В	

У розділі оцінюють дотримання наступних законодавчих та інших вимог, взятих на себе фармацевтичним підприємством як: Закон України «Про охорону атмосферного повітря» (від 16.10.1992, №2707-ХІІ), Постанова КМУ №1655 від 13.12.2001 «Про затвердження Порядку ведення державного обліку в галузі охорони атмосферного повітря», Наказ

Міністерства охорони навколишнього природного середовища та ядерної безпеки України №7 від 10.02.1995 «Про затвердження Інструкції про зміст та порядок складання звіту проведення інвентаризації викидів забруднюючих речовин на підприємстві», Наказ Міністерства екології та природних ресурсів України №177 від 10.05.2002 «Про затвердження Інструкції про порядок та критерії взяття на державний облік об'єктів, які справляють або можуть справити шкідливий вплив на здоров'я людей і стан атмосферного повітря, видів та обсягів забруднюючих речовин, що викидаються в атмосферне повітря», Наказ Держстату від 27.11.2015 №345 «Про затвердження форми державного статистичного спостереження №2-ТП (повітря) (річна) «Звіт про охорону атмосферного повітря».

Приклад заповненого Листу оцінювання відповідності при перевірці дотримання законодавчих та інших вимог на фармацевтичному підприємстві з питань енергоменеджменту наведено у таблиці 2.

Таблиця 2 -Листоцінювання відповідності законодавчим та іншим вимогам у сфері екологічного менеджменту

№ з/п	Вимога	Чим підтверджується	Результат оцінки	
			В	Н/В
1	Наказ Державного комітету статистики України «Про затвердження інструкцій щодо заповнення форм державних статистичних спостережень зі статистики» від 27 жовтня 2005 р. N331, Інструкція щодо заповнення форми державного статистичного спостереження N 11-мпт "Звіт про результати використання палива, теплоенергії та електроенергії", Редакція від 2 1.10.2008	Статистичний звіт Форма N 11-мпт (річна)	В	
2	Наказ Державного комітету статистики України «Про затвердження інструкцій щодо заповнення форм державних статистичних спостережень зі статистики» від 27 жовтня 2005 р. N331, Інструкція щодо заповнення форми державного статистичного спостереження N 4-мпт "Звіт про залишки і використання енергетичних матеріалів та продуктів перероблення нафти", Редакція від 21.10.2008	Статистичний звіт Форма N 4-мпт (річна)	В	
3	Держкоменергозбереження «Про затвердження та введення в дію Порядку видачі, оформлення, реєстрації "Енергетичного паспорта підприємства" та оплати послуг при його впровадженні», Наказ, Порядок від 10.11.1998 № 89, поточна редакція — Редакція від 08.09.2000	Енергетичний паспорт фармацевтичного підприємства	В	

Заповнений Лист оцінювання відповідності законодавчим та іншим вимогам за поданням Представник керівництва з питань функціонування ІСЯ розглядається на нараді з якості.

Вихідні дані оцінювання відповідності (заповнений Лист оцінювання відповідності законодавчим та іншим вимогам) є вхідними даними для аналізування ІСЯ з боку вищого керівництва.

У випадках виявлення невідповідностей законодавчим або іншим взятим підприємством вимогам на нараді розробляються заходи для досягнення такої відповідності, які можуть включатися в Цілі в сфері якості підприємства, Річну програму діяльності підприємства, плани за напрямками діяльності тощо.

Висновки. Доведено, що створення інтегрованої системи якості на фармацевтичному підприємстві сприятиме оптимізації всіх видів ресурсів (людських, часових, матеріальних тощо), поєднанню і взаємозв'язку процесів управління, зменшенню можливих протиріччя між різними аспектами діяльності організації, зниженню витрат на розроблення, функціонування і сертифікацію системи управління підприємства, створенню єдиної системи навчання і підвищення компетентності персоналу, залучення більшої кількості співробітників до поліпшення діяльності організації та створенню єдиної системи управління документацією.

З метою визначення пріоритетів діяльності, для здійснення процедури оцінювання дотримання законодавчих та інших, взятих на себе фармацевтичним підприємством, обґрунтування планових заходів з досягнення відповідності чинному законодавству та очікуванням інших зацікавлених сторін розроблено методика «Оцінка відповідності» та Лист оцінювання відповідності законодавчим та іншим вимогам у сфері екологічного менеджменту та енергоменеджменту.

Список літератури

1. Світлична К. С. Побудова інтегрованої системи менеджменту на фармацевтичних підприємствах / К. С. Світлична, О. В. Посилкіна // *Фармаком.* – 2010. – №3. – С. 88 – 96.
2. Котвицька А. А., Лебединець В. О. *Моделювання системи управління якістю та реформування організаційної структури підприємства з виробництва лікарських засобів* : метод. рек. Київ : Вид-во "НТМТ", 2015. 28 с.
3. Котвицька А. А., Лебединець В. О., Тахтаулова Н. О. *Основні етапи формування систем управління якістю підприємств з виробництва лікарських засобів* [84.15/123.15] : метод. рек. Київ : Вид-во "НТМТ", 2015. 24 с.
4. *Системи управління якістю. Вимоги (ISO 9001:2015, IDT): ДСТУ ISO 9001:2015.* – [На заміну ДСТУ ISO 9001:2009]. – К.: ДП "УкрНДНЦ", 2016. – 24 с. – (Національний стандарт України).
5. *Системи управління якістю. Основні положення та словник термінів (ISO 9000:2015, IDT) : ДСТУ ISO 9000:2015.* – [На заміну ДСТУ ISO 9000:2007]. – К.: ДП "УкрНДНЦ", 2016. – 28 с. – (Національний стандарт України).
6. Коваленко, С. М. Концептуальні основи систем управління якістю. Основоположні принципи міжнародного стандарту ISO 9000:2000 : навч. посіб. / С. М. Коваленко, В. О. Лебединець, Св. М. Коваленко. – Х. : Вид-во НФаУ; Золоті сторінки, 2003. – 96 с.
7. *Системи екологічного управління. Вимоги та настанови щодо застосовування: ДСТУ ISO 14001:2015 (ISO 14001:2015, IDT)*

- [Чинний від 2015-21-12]. – К. : ДП «УкрНДНЦ», 2016. – 11 с.
8. ISO 50001:2018 Energy management systems. Requirements with guidance for use (Системи енергетичного менеджменту. Вимоги та настанова з використання), 2018. – 25 с.
 9. Посилкіна О. В. Побудова системи показників для оцінки функціонування інтегрованої системи менеджменту на фармацевтичних підприємствах / О. В. Посилкіна, К. С. Світлична // *Управління, економіка та забезпечення якості в фармації*. – 2010. – № 3(11). – С. 40 - 46.
 10. Посилкіна, О. В., Світлична К. С. Розробка алгоритму проведення комбінованого аудиту в умовах побудови інтегрованої системи менеджменту якості на фармацевтичних підприємствах. *Управління, економіка та забезпечення якості в фармації*. 2009. № 3(5). С. 9 – 15.

References (transliterated)

1. Svitlychna K. S., Pobudova integrovanoi sistemi menedzhmentu na farmaceutichnih pidpriemstvah [Construction of an integrated management system at pharmaceutical companies] / Svitlychna K. S., Posylkina O. V. // 2010. *Farmakom* [Farmakom], no 3, pp. 88–96.
2. Kotvitska A. A., Lebedynets V. O. *Modelyuvannya sistemi upravlinnya yakystyu ta reformuvannya organizacijnoi strukturi pidpriemstva z virobnictva likarskih zasobiv* : metod. rek [Modelyuvannya systemy upravlinnya yakystiu ta reformuvannya orhanizatsiinoi struktury pidpriemstva z vyrobnytstva likarskykh zasobiv: metod. Rek]. Kyiv: Vyd-vo "NTMT", 2015. 28 p.
3. Kotvitska A. A., Lebedynets V. O., Takhtaulova N. O. *Osnovni etapy formuvannya sistem upravlinnya yakystyu pidpriemstv z virobnictva likarskih zasobiv* [Osnovni etapy formuvannya system upravlinnya yakystiu pidpriemstv z vyrobnytstva likarskykh zasobiv [84.15/123.15] : metod. Rek]. Kyiv : Vyd-vo "NTMT", 2015, 24 p.
4. *Sistemi upravlinnya yakystyu. Vimogi (ISO 9001:2015, IDT): DSTU ISO 9001:2015* [Quality Management Systems. Requirements (ISO 9001:2015, IDT)]. 2016. DSTU ISO 9001:2015. Kyiv: DP «UkrNDNC», 24 p. Nacionalnij standart Ukrainy [National standard of Ukraine]
5. *Sistemi upravlinnya yakystyu. Osnovni polozhennya ta slovnik terminiv (ISO 9000:2015, IDT) : DSTU ISO 9000:2015*. [Quality Management Systems. Guidelines and Glossary (ISO 9000:2015, IDT)]. 2016. DSTU ISO 9000:2015]. Kyiv: DP «UkrNDNC», 28 p. Nacionalnij standart Ukrainy [National standard of Ukraine]
6. Kovalenko S. M., *Konceptualni osnovi sistem upravlinnya yakystyu. Osnovopolozhni principi mizhnarodnogo standartu ISO 9000:2000* : navch. posib. [Konseptualni osnovy system upravlinnya yakystiu. Osnovopolozhni pryntsyipy mizhnarodnogo standartu ISO 9000:2000: navch. Posib.]/ Kovalenko S. M., Lebedynets V. O., Kovalenko Sv. M. // Kharkiv: Vyd-vo NFaU; Zoloti storinky, 2003, 96 p.
7. *Sistemi ekologichnogo upravlinnya. Vimogi ta nastanovi shodo zastosovuvannya: DSTU ISO 14001:2015 (ISO 14001:2015, IDT) – [Chinnij vid 2015-21-12]* [Environmental management systems. Requirements with guidance for use (ISO 14001:2015, IDT). (2015). DSTU ISO 14001:2015]. Kyiv: DP «UkrNDNC», 2015, 11 p.
8. ISO 50001:2018 Energy management systems. Requirements with guidance for use. (*Sistemi energetichnogo menedzhmentu. Vimogi ta nastanova z vikoristannya*) [Energy management systems. Requirements and instructions for use] 2018, 25 p.
9. Posylkina O. V., Pobudova sistemi pokaznikov dlya ocinki funkcionuvannya integrovanoi sistemi menedzhmentu na farmaceutichnih pidpriemstvah [Construction of a system of indicators to assess the functioning of an integrated management system in pharmaceutical companies] /Posylkina O. V., Svitlychna K. S., 2010. *Upravlinnia, ekonomika ta zabezpechennia yakosti v farmatsii* [Management, economics and quality assurance in pharmacy], no 3(11), pp. 40–46.
10. Posylkina O. V., Svitlychna K. S. Rozrobka algoritmu provedennya kombinovanogo auditu v umovah pobudovi integrovanoi sistemi menedzhmentu yakosti na farmaceutichnih pidpriemstvah [Development of an algorithm for conducting a combined audit in terms of building an integrated quality management system in pharmaceutical companies]. *Upravlinnia, ekonomika ta zabezpechennia yakosti v farmatsii* [Management, economics and quality assurance in pharmacy], 2009, no 3(5), pp. 9–15.

Надійшла (received) 07.04.2021

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Коваленко Світлана Миколаївна (Коваленко Светлана Николаевна, Kovalenko Svitlana) – доктор фармацевтичних наук, завідувачка кафедри управління, економіки та забезпечення якості у фармації Національного фармацевтичного університету, м. Харків, Україна, e-mail: yezjf@nuph.edu.ua; ORCID iD org / 0000-0001-9473-685X.

Літвінова Олена Вячеславівна (Литвинова Елена Вячеславовна, Litvinova Elena) - доктор фармацевтичних наук, професор кафедри управління, економіки та забезпечення якості у фармації Національного фармацевтичного університету, м. Харків, Україна; e-mail: yezjf@nuph.edu.ua; ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1578-7398>.

Ткаченко Олена Валентинівна (Литвинова Елена Валентинівна, Tkachenko Elena) - кандидат фармацевтичних наук, доцент кафедри управління, економіки та забезпечення якості у фармації Національного фармацевтичного університету, м. Харків, Україна, e-mail: yezjf@nuph.edu.ua; ORCID iD org / 0000-0003-1578-7398.

Дядюн Тетяна Валеріївна (Дядюн Татьяна Валериевна, Dyadyun Tatyana) - кандидат фармацевтичних наук, доцент кафедри товарознавства Національного фармацевтичного університету, м. Харків, Україна, e-mail: tovaroved@nuph.edu.ua; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5742-5443>.

О.В. ШКУРЕНКО

ВИЗНАЧЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

У статті проведено дослідження визначення результативності управління логістичним забезпеченням розвитку інноваційного співробітництва в новій моделі циркулярної економіки. Обґрунтовано, що завдяки економічній модернізації на інноваційній основі відбувається перетворення інновацій, технологічних та організаційних нововведень в головний фактор розвитку нової моделі циркулярної економіки. Саме інноваційні суб'єкти підприємництва, що залучені до інноваційного співробітництва та виробляють інноваційний продукт спроможні здійснити технологічне оновлення виробничого потенціалу та прискорити розвиток високотехнологічних видів діяльності.

Доведено, що територіальними асиметріями є невідповідності між функціонуванням окремих складових інноваційного розвитку регіонів у структурі економіки країни. Це є наслідком різного ступеня ефективності території, коли проблемність однієї території виходить за межі встановлених параметрів і спричиняє розбалансування всієї соціально-економічної системи.

Виявлення ефективного критерію групування територій за рівнем інноваційного розвитку дозволило сформулювати методичний підхід до усунення диспропорцій у розвитку інноваційного співробітництва країни й підвищення рівня інноваційної орієнтованості економіки України.

Сформульовано гіпотези залежності темпів економічного зростання територій від розвитку інноваційного співробітництва в умовах циркулярної економіки. Аналіз розвитку регіонів за даними гіпотезами дозволив виявити проблемні зони в економіці України та визначити, в яких регіонах, у першу чергу, має бути підвищено рівень державного контролю за процесом розвитку інноваційного співробітництва в умовах циркулярної економіки, точніше, вибором джерел фінансування інвестиційно-інноваційної діяльності, формуванням напрямів впровадження інновацій, ефективністю здійснюваних інноваційних проєктів та їх необхідністю для забезпечення сталого соціально-економічного розвитку регіону.

Побудовано модель зв'язку між дослідженими чинниками збалансованості розвитку інноваційного співробітництва в умовах циркулярної економіки та рівнем валового регіонального продукту. Надано характеристику результативності логістичного забезпечення розвитку інноваційного співробітництва в умовах циркулярної економіки.

Ключові слова: управління; логістичне забезпечення; розвиток; інноваційне співробітництво; циркулярна економіка

О.В. ШКУРЕНКО

ОПРЕДЕЛЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИМ ОБЕСПЕЧЕНИЕМ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

В статье проведено исследование определения результативности управления логистическим обеспечением развития инновационного сотрудничества в новой модели циркулярной экономики. Обосновано, что благодаря экономической модернизации на инновационной основе происходит превращение инноваций, технологических и организационных нововведений в главный фактор развития новой модели циркулярной экономики. Именно инновационные субъекты предпринимательства, которые привлечены к инновационному сотрудничеству и производят инновационный продукт, способны осуществить технологическое обновление производственного потенциала и ускорить развитие высокотехнологических видов деятельности.

Доказано, что территориальными асимметриями являются несоответствия между функционированием отдельных составляющих инновационного развития регионов в структуре экономики страны. Это является следствием различной степени эффективности территории, когда проблемность одной территории выходит за пределы установленных параметров и вызывает разбалансированность всей социально-экономической системы.

Выделение эффективного критерия группировки территорий по уровню инновационного развития позволило сформировать методический подход к устранению диспропорций в развитии инновационного сотрудничества страны и повышения уровня инновационной ориентированности экономики Украины.

Сформулированы гипотезы зависимости темпов экономического роста территорий от развития инновационного сотрудничества в условиях циркулярной экономики. Анализ развития регионов по данным гипотезами позволил выявить проблемные зоны в экономике Украины и определить, в каких регионах, в первую очередь, должен быть повышен уровень государственного контроля за процессом развития инновационного сотрудничества в условиях циркулярной экономики, точнее, выбором источников финансирования инвестиционно-инновационной деятельности, формированием направлений внедрения инноваций, эффективности осуществляемых инновационных проектов и их необходимостью для обеспечения устойчивого социально-экономического развития региона.

Построена модель связи между исследованными факторами сбалансированности развития инновационного сотрудничества в условиях циркулярной экономики и уровнем валового регионального продукта. Охарактеризовано результативность логистического обеспечения развития инновационного сотрудничества в условиях циркулярной экономики.

Ключевые слова: управление; логистическое обеспечение; развитие; инновационное сотрудничество; циркулярная экономика

O. SHKURENKO

DETERMINATION OF EFFECTIVENESS OF LOGISTICS MANAGEMENT OF INNOVATIVE COOPERATION DEVELOPMENT

In the article the research of definition of efficiency of management of logistical maintenance of development of innovative cooperation in new model of circular economy is carried out. It is substantiated that due to economic modernization on the basis of innovation there is a transformation of innovations, technological and organizational innovations into the main factor of development of the new model of circular economy. It is the innovative business entities that are involved in innovative cooperation and produce an innovative product that are able to carry out technological renewal of production potential and accelerate the development of high-tech activities.

It is proved that territorial asymmetries are discrepancies between the functioning of individual components of innovative development of regions in the structure of the country's economy. This is a consequence of varying degrees of efficiency of the territory, when the problem of one territory goes beyond the established parameters and causes an imbalance of the entire socio-economic system.

Identifying an effective criterion for grouping territories by level of innovative development allowed to form a methodical approach to eliminating disparities in the development of innovative cooperation of the country and increase the level of innovation orientation of Ukraine's economy.

Hypotheses of dependence of rates of economic growth of territories on development of innovative cooperation in the conditions of circular economy are formed. The analysis of regional development according to these hypotheses allowed to identify problem areas in the economy of Ukraine and determine in which regions, first of all, the level of state control over the development of innovation cooperation in a circular economy should be increased, more precisely,

the choice of funding formation of directions of introduction of innovations, efficiency of the carried out innovative projects and their necessity for maintenance of steady social and economic development of region.

The model of connection between the investigated factors of balance of development of innovative cooperation in the conditions of circular economy and the level of gross regional product is constructed. The characteristic of efficiency of logistical maintenance of development of innovative cooperation in the conditions of circular economy is given.

Keywords: management; logistics support; development; innovative cooperation; circular economy

Вступ. В Україні протягом останніх років спостерігається зростання основного макроекономічного показника ВВП як номінального, так і реального (рис.1), однак слід зазначити, що починаючи з 2016 року спостерігається уповільнення темпу зростання за рахунок того, що національний продукт виробляється в основному на застарілій технологічній базі та не супроводжується масштабною модернізацією економіки. Основою формування нової моделі економіки циркулярного типу є розвитку інноваційної складової через трансформацію матеріального виробництва завдяки впровадженню еколого-економічних технологій. Інновації і різні нововведення присутні не тільки в розробці чогось нового, але і в області управління, фінансів, логістики, маркетингу, інформації, що підтверджує всеосяжний характер інновацій [1].

Завдяки економічній модернізації на інноваційні основі відбувається перетворення інновацій, технологічних та організаційних нововведень в головний фактор розвитку нової моделі циркулярної економіки. Вирішити таку задачу можливо шляхом інноваційної співпраці в усіх галузях виробництва, що забезпечить стійкий розвиток національної економіки в умовах переходу від лінійної моделі до нової моделі циркулярної економіки, та є актуальним в умовах збереження навколишнього середовища та використання ресурсозберігаючих технологій.

Саме інноваційні суб'єкти підприємництва, що залучені до інноваційного співробітництва та виробляють інноваційний продукт спроможні здійснити технологічне оновлення виробничого потенціалу та прискорити розвиток високотехнологічних видів діяльності. Така співпраця можлива з різними партнерами як на території України

у різних регіонах, так і в інших країнах. Результатом такої співпраці з врахуванням партнерів (держави-бізнесу-науки), що володіють значним інтелектуальним потенціалом є забезпечення макроекономічної стабільності в новій моделі циркулярної економіки.

Взаємовідносини між партнерами інноваційного співробітництва, що виникають в новій моделі циркулярної економіки та взаємовигідні зв'язки можливо створити завдяки логістичному забезпеченню. Управлінські підходи до логістичного забезпечення розвитку інноваційного співробітництва вимагають адаптації до зовнішнього середовища, що швидко змінюється.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Необхідність логістичного забезпечення на різних рівнях управління була доведена вітчизняними та зарубіжними вченими та практиками [4-8].

Так Д. Бауерсток, Д. Клосс зазначають, що для того, щоб логістика приносила максимальні стратегічні вигоди, всі її функціональні ланки повинні працювати на основі інтеграції, і наголошують на тому, що «коли логістичні операції у значній мірі інтегровані і утворюють ключову сферу компетентності, вони служать джерелом стратегічних переваг. Впевненість у тому, що інтеграція системи забезпечує значно більші результати діяльності, ніж результати управління окремими функціями, складає фундаментальну парадигму логістики» [5, с. 47].

Незважаючи на широкий спектр досліджень, деякі аспекти щодо результативності управління логістичним забезпеченням розвитком інноваційного співробітництва в умовах циркулярної економіки вимагають подальшої розробки.

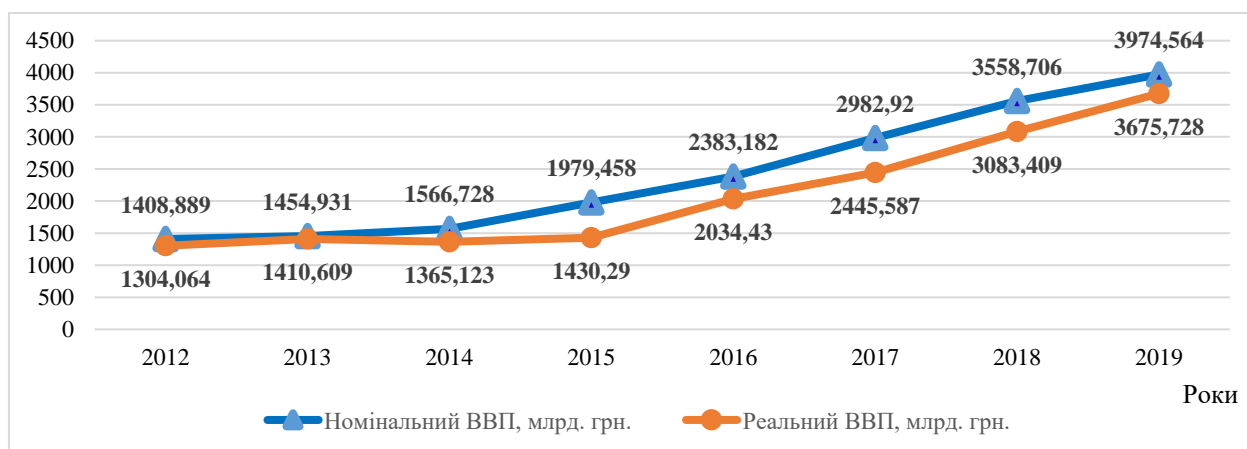


Рисунок 1 - Динаміка номінального та реального ВВП України за 2012-2019 рр.

Джерело: побудовано автором на основі [3]

Таким чином, метою даного дослідження є виявлення наявних диспропорцій розвитку інноваційного співробітництва між територіями України та розробка методичного підходу до визначення результативності управління логістичним забезпеченням розвитку інноваційного співробітництва для розробки механізму державного регулювання та корегування ринкової поведінки суб'єктів соціально - економічних процесів, а також формування сценарію інноваційного розвитку країни в умовах циркулярної економіки.

Виклад основного матеріалу. Проблеми асиметричного розвитку інноваційного співробітництва окремих територій існують у всіх країнах світу. Їх вплив на соціальний, економічний, політичний та інвестиційний клімат у державі спонукає до необхідності пошуку шляхів запобігання негативним наслідками означених територіальних нерівностей, впровадження стійкої та ефективної державної політики підтримки циркулярної економіки.

Україні також притаманна значна територіальна асиметрія в соціальному та економічному розвитку. Цей процес перманентно посилюється, що обумовлено наявним розривом між фінансовим та реальним секторами економіки. За таких умов для розробки сценарію подальшого розвитку та удосконалення політики держави необхідною умовою є вибір критеріїв визначення рівня диспропорцій у інноваційному розвитку територій в системі національної економіки. Під критерієм виявлення означеного диспропорційного розвитку територій слід розуміти сформовані сталі співвідношення між двома (або більше) взаємопов'язаними та взаємообумовленими факторами, зміна яких призводить до виникнення негативних явищ (асиметрій) у інноваційному розвитку, а також суттєвого погіршення рівня економічного розвитку.

Таким чином, територіальними асиметріями є невідповідності між функціонуванням окремих складових інноваційного розвитку регіонів у структурі

економіки країни. Це є наслідком різного ступеня ефективності території, коли проблемність однієї території виходить за межі встановлених параметрів і спричиняє розбалансування всієї соціально-економічної системи. Проблема визначення таких параметрів до цього часу також залишається нерозв'язаною остаточно. Пошук критеріїв виникнення асиметрій слід проводити в площині взаємозв'язку між окремими явищами економічного характеру всередині окремих територій та обґрунтуванні нормативних значень. Потім, порівнюючи ці дані між територіями країни, можна надавати оцінки щодо наявності чи відсутності диспропорцій у розвитку інноваційного співробітництва в країні.

Характерним негативним впливом територіальних диспропорцій є можливість досягнення певної критичної межі, коли територія перестає бути замкнутою та стає слабкою ланкою в економіці країни. За таких умов окремі проблеми кожної території «переростають» рамки своєї території та починають негативно впливати на стан економічної системи країни.

Згідно з проведеними дослідженнями сучасний етап функціонування економіки України також характеризується значним розривом в соціально-економічному розвитку територій в цілому, та розвитку інноваційного співробітництва зокрема. Це обумовлено територіальними умовами розміщення структурних складових країни, а також нерівністю концентрації ресурсів між територіями та відповідно різним ступенем ефективності використання власних і залучених інвестиційних ресурсів.

Одним з результативних показників розвитку інноваційного співробітництва території є валовий регіональний продукт на особу. Результати проведеного аналізу середньої частки регіонів у процесі формування валового внутрішнього продукту України за період 2004-2019 рр. дозволяють сформувати три групи територій наступним чином (табл. 1).

Таблиця 1 - Групи територій за часткою у ВВП України*

Місце	Території	Середня частка в структурі ВВП України, %	Валовий продукт території на особу у 2019 р., грн	Середній валовий продукт території на особу за 2004-2019 рр., грн	Середній темп приросту валовий продукт території на особу, %
Території I групи					
1	м. Київ	23,9	107228	83442	6,5
2	Дніпропетровська	9,8	40895	35966	4,4
Середнє по групі I		16,9	74062	59704	5,4
Загалом по групі I		33,7	148123		
Території II групи					
3	Харківська	6,2	31032	25454	4,3
4	Київська	5,5	41191	32200	7,3
5	Львівська	5,4	28470	20267	8,1
6	Одеська	5,0	27703	23013	3,5
7	Полтавська	4,7	44928	34372	8,1
8	Запорізька	3,9	30575	25937	4,5

Середнє по групі II		5,1	33983	26874	6,0
Загалом по групі II		30,7	203899		
Території III групи					
9	Вінницька	3,3	27794	19097	9,6
10	Черкаська	2,6	28845	21209	8,0
11	Миколаївська	2,3	27451	21783	5,4
12	Івано-Франківська	2,2	21137	17659	6,0
13	Житомирська	2,1	23474	17001	8,3
14	Хмельницька	2,1	22027	16827	7,2
15	Чернігівська	2,0	26104	18932	7,9
16	Сумська	1,9	23584	18621	6,3
17	Кіровоградська	1,8	26003	19727	7,9
18	Рівненська	1,7	19492	15572	5,8
19	Херсонська	1,6	20045	15837	5,6
20	Тернопільська	1,4	18323	13778	6,7
21	Закарпатська	1,5	16328	13025	5,5
22	Чернівецька	1,0	15417	11713	5,7
23	Луганська	1,0	6282	12628	-10,2
Середнє по групі III		1,9	15168	13343	2,7
Загалом по групі III		28,5	322306		
Загалом по Україні		100	31632	25787	5,3

Джерело: розраховано автором за даними [9]

Розподіл за групами проведено за часткою регіону в загальному ВВП країни (критерій L), шкала розподілу за яким наведена в табл. 2.

Таблиця 2 - Система розподілу регіонів за часткою у ВВП країни

Група	Частка ВРП в загальному ВВП країни, L		
	$7,2 \leq L$	$3,6 \leq L < 7,2$	$L < 3,6$
Група I	+	-	-
Група II	-	+	-
Група III	-	-	+

Джерело: побудовано автором

Згідно з запропонованою системою розподілу територій за їх участю в процесі формування ВВП країни, до територій I групи належать найбільші території, частка яких має перевищувати або дорівнювати 7,2 %; частка територій II групи має коливатися від 3,6 % до 7,2 %; частка територій III групи, відповідно, має бути меншою за 3,6 %.

Відповідно до отриманих результатів до територій I групи відносяться місто Київ (23,9 %) та Дніпропетровська область (9,8 %), загальний рівень регіонального ВВП яких складає 33,7 % від ВВП України та дорівнює 148123 грн на особу. Це обумовлює значний вплив економічної ефективності функціонування та інноваційної активності суб'єктів підприємництва на забезпечення розвитку інноваційного співробітництва регіонів. Проте це викликає ряд проблем. По-перше, оскільки економічна структура цих регіонів значною мірою спрямована на

зовнішньоекономічну діяльність, їх ефективність залежить від кон'юнктури на міжнародних ринках, тобто підвищує залежність розвитку інноваційного співробітництва регіонів від зовнішніх факторів. По-друге, ці регіони є локомотивами національної економіки, що обумовлює необхідність їх державної підтримки. По-третє, ці регіони є найбільшими наповнювачами державного бюджету, що вимагає реінвестування економіки цих регіонів через інститут бюджетування для забезпечення розвитку інноваційного співробітництва в умовах циркулярної економіки.

Серед регіонів II групи максимальний рівень частки територіального ВВП має Харківська область (6,2 %), мінімальний рівень – Запорізька область (3,9 %), середній рівень становить 5,1 %. Загальний обсяг представників II групи у формуванні ВВП України складає 30,7 %, що забезпечує територіальний ВВП на одну особу в розмірі 203,9 тис грн.

До III групи було включено 15 регіонів. Регіонами, частка яких у загальному обсягу ВВП України складає 1 %, є Чернівецька область (1,0 %) та Луганська (1,0 %). Загальна частка територій III групи у ВВП України складає 28,5 % або 322,3 тис грн ВВП території на особу.

Таким чином, при використанні обсягу частки території у ВВП України як критерію розподілу регіонів на групи середні реальні темпи зростання ВВП території на особу за групами дорівнюють такому: у I групі – 5,4 %, II групі – 6,0 %, у III групі – 2,7 %, загалом по Україні – 5,3 %. Однак наявні значні коливання в середині груп за цим показником (рис. 2), дозволяють зробити висновок про необхідність пошуку більш ефективного критерію розподілення територій за групами для виявлення проблемних зон.

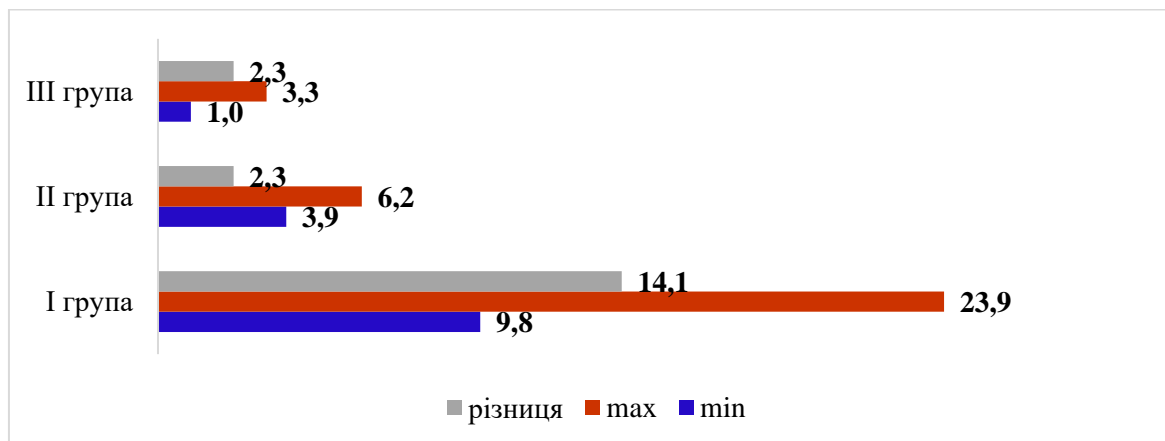


Рисунок 2 – Коливання в середині груп розподілу регіонів за часткою території у ВВП України, %
Джерело: побудовано автором за табл. 1

Виявлення ефективного критерію групування територій за рівнем інноваційного розвитку дозволить сформувати науково-методичний підхід до усунення диспропорцій у розвитку інноваційного співробітництва країни й підвищення рівня інноваційної орієнтованості економіки України.

Аналіз рівня кореляційної залежності між усередненими показниками розвитку інноваційного співробітництва територій та темпами зростання валового продукту території на особу територіального ВВП на особу (табл. 3) свідчать про наявність асиметричної віддачі показників розвитку інноваційного співробітництва.

Таблиця 3 -Рівень кореляційної залежності між усередненими показниками розвитку інноваційного співробітництва територій

	$H_{сер}$	$Q_{сер}$	$I_{сер}$	$F_{сер}$	$G_{сер}$	$K_{сер}$
$H_{сер}$	1,000					
$Q_{сер}$	0,367	1,000				
$I_{сер}$	-0,169	-0,055	1,000			
$F_{сер}$	-0,508	0,138	-0,037	1,000		
$G_{сер}$	0,450	-0,035	-0,002	-0,092	1,000	
$K_{сер}$	0,694	0,289	-0,039	-0,230	0,365	1,000

Джерело: розраховано і побудовано автором

Рівень кореляційної залежності встановлено між такими показниками: $H_{сер}$ – середній темп зростання ВВП території на особу, %; $Q_{сер}$ – середній темп зростання обсягів реалізованої інноваційної продукції, %; $I_{сер}$ – середній темп зростання обсягу прямих іноземних інвестицій до економіки регіону, %; $F_{сер}$ – середній темп зростання витрат на виконання НДР на особу, задіяну в НДР, %; $G_{сер}$ – середній темп зростання витрат на охорону навколишнього середовища на особу, %; $K_{сер}$ – середній темп зростання капітальних інвестицій, %.

Отримані дані обумовлюють формування наступної гіпотези: ідентичною є реакція економіки регіону на зміну обсягу капітальних інвестицій. Рівень кореляційної залежності за даною групою факторів ($H-K$) є найбільшим та дорівнює 0,694. Це означає, що в 69,4 % випадках середні реальні темпи приросту/скорочення ВВП регіону на особу співпадають з середнім реальним темпом здійснення капітальних інвестицій до економік регіонів.

Для виявлення рівня залежності між темпами економічного зростання в кожному окремому регіоні та показників інноваційного розвитку регіонів в умовах циркулярної економіки, що демонструє здатність окремих регіонів до розвитку інноваційного співробітництва в умовах циркулярної економіки, потрібно висунути такі гіпотези (табл. 4).

Аналіз розвитку регіонів за даними гіпотезами дозволить виявити проблемні зони в економіці України та визначити, в яких регіонах, у першу чергу, має бути підвищено рівень державного контролю за процесом розвитку інноваційного співробітництва в умовах циркулярної економіки, точніше, вибором джерел фінансування інвестиційно-інноваційної діяльності, формуванням напрямів впровадження інновацій, ефективністю здійснюваних інноваційних проєктів та їх необхідністю для забезпечення сталого соціально-економічного розвитку регіону. Такий підхід має рівень інноваційного розвитку у регіоні, а також підвищить ефективність перерозподілу ресурсів та рівень впливу держави як одного із партнерів інноваційного співробітництва.

Для оцінки коефіцієнтів кореляції між показниками висунутих гіпотез пропонується використовувати наступну систему розподілу балів (табл. 5).

Таблиця 4 - Гіпотези залежності темпів економічного зростання територій від розвитку інноваційного співробітництва в умовах циркулярної економіки

Шифр гіпотези	Формулювання гіпотези	Ефективний напрям залежності між показниками
<i>H-Q</i>	Темпи приросту валового внутрішнього регіонального продукту на особу мають пряму залежність від обсягів реалізованої інноваційної продукції, що характеризує рівень зацікавленості партнерів у його створенні у поточному періоді і визначає <i>економічну складову</i> розвитку інноваційного співробітництва	↑
<i>H-I</i>	Темпи приросту валового внутрішнього регіонального продукту на особу мають залежати від обсягу прямих іноземних інвестицій на особу, що характеризує інвестиційну привабливість регіонів і забезпечує створення нових підприємств або модернізацію діючих (<i>інвестиційну складову</i> розвитку інноваційного співробітництва)	↑
<i>H-F</i>	Зростання економіки регіону за сучасних ринкових умов та наявного рівня конкуренції має базуватися на виконанні науково-дослідних робіт, що забезпечує <i>розвиток інтелектуальної складової регіону</i>	↑
<i>H-G</i>	Зростання економіки регіону повинно базуватися на забезпеченні екологічно та техногенно безпечних умов сталого розвитку регіонів, збереження і відновлення навколишнього природного середовища, що створює умови для <i>екологічної складової</i> розвитку інноваційного співробітництва	↑
<i>H-K</i>	Темпи приросту валового внутрішнього регіонального продукту на особу мають знаходитись у прямій залежності від обсягу капітальних інвестицій у поточному періоді, що характеризує <i>інвестиційну складову</i> розвитку інноваційного співробітництва в умовах циркулярної економіки	↑
<i>Q-I</i>	Наявність кореляційної залежності між обсягами реалізованої інноваційної продукції у регіоні та обсягом прямих іноземних інвестицій на особу свідчить про зміни обсягів реалізованої інноваційної продукції у регіоні через збільшення обсягів прямих іноземних інвестицій на особу	↑
<i>Q-F</i>	Наявність кореляційної залежності між обсягами реалізованої інноваційної продукції у регіоні та питомими витратами на НДР свідчить про зростання рівня реалізованої інноваційної продукції у регіоні через залучення їх до НДР	↑
<i>Q-G</i>	Наявність кореляційної залежності між обсягами реалізованої інноваційної продукції та питомими витратами на охорону навколишнього середовища свідчить про забезпечення сталого, екологічно безпечного і комфортного економічного розвитку регіонів	↑
<i>Q-K</i>	Зростання обсягів реалізованої інноваційної продукції має супроводжуватися зростанням капітальних інвестицій у поточному періоді	↑
<i>I-F</i>	Наявність кореляційної залежності між обсягом ПІІ та питомими витратами на НДР свідчить про те, що інвестиції мають супроводжуватися процесом розширеного відтворення основних засобів та фінансуванням науково-дослідних розробок	↑
<i>I-G</i>	ПІІ у розвиток регіонів мають супроводжуватися створенням суб'єктів господарювання, які не будуть створювати екологічної загрози регіону, а сприятимуть збереження безпечного навколишнього середовища, рециклінг ресурсів регіонів	↑
<i>I-K</i>	Наявність кореляційної залежності між обсягом ПІІ та капітальними інвестиціями у поточному періоді свідчить про інвестиційну привабливість регіону для внутрішніх та зовнішніх інвесторів, при чому зворотна залежність цих факторів пояснює наявність певної конкуренції між інвесторами	↑
<i>F-G</i>	Наявність кореляційної залежності між питомими витратами на НДР та питомими витратами на охорону навколишнього середовища свідчить про необхідність наукових розробок щодо розвитку екологічно безпечного інноваційного співробітництва	↑
<i>F-K</i>	Наявність кореляційної залежності між питомими витратами на НДР та рівнем капітальних інвестицій у поточному періоді свідчить про необхідність наукових розробок щодо реалізації капітальних інвестицій	↑
<i>G-K</i>	Наявність кореляційної залежності між питомими витратами на охорону навколишнього середовища та рівнем капітальних інвестицій у поточному періоді свідчить про створення безпечних умов життєдіяльності населенню і забезпечення інвестиційної привабливості регіону для внутрішніх інвесторів	↑

Джерело: побудовано автором

Таблиця 5 - Система розподілу балів відповідно до рівня кореляції*

Рівень кореляційної залежності, <i>j</i>	-1,0	-0,9	-0,8	-0,7	-0,6	-0,5	-0,4	-0,3	-0,2	-0,1	0
Кількість балів, <i>g</i>	0	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
Рівень кореляційної залежності, <i>j</i>	0	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1
Кількість балів, <i>g</i>	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100

Джерело: розраховано авторами за даними [9]

Згідно з висунутими гіпотезами найбільш ефективною є ситуація, коли рівень кореляції між показниками дорівнює або близький до 1. Оскільки $(-1 \leq j \leq 1)$, де j – це рівень кореляційної залежності, то за 100-бальною шкалою кожні 0,1 кореляції дорівнюють 5 балам. Згідно з метою дослідження виявлення оцінки залежності між темпами економічного зростання регіонів та показниками розвитку інноваційного співробітництва в умовах циркулярної економіки, нейтральним показником є рівняння, коли $j = 0$, що відповідає 50 балам. Коли $(-1 \leq j \leq -0,6)$, що відповідає 0 та 20 балам відповідно, спостерігається різноспрямованість між динамікою складових досліджуваної гіпотези. Це свідчить про неефективне використання ресурсів та обумовлює гостру необхідність перегляду напрямів стратегії інноваційного розвитку регіонів. Низький рівень кореляційної залежності між обраними показниками $(-0,6 < j < 0,6)$ обумовлює відповідно низьку оцінку ефективності використання ресурсів регіонів. Згідно із запропонованою системою розподілу балів відповідно до рівня кореляційної залежності $(0,6 \leq j \leq 1)$, динаміка між показниками вважається найефективнішою, що обумовлює найвищу кількість балів від 80 до 100. За умови коли проводиться округлення рівня кореляційної залежності до другого знаку після коми, він дорівнює 0,99 або 1, тоді g за даною гіпотезою складає 100 балів.

Оскільки в процесі оцінки розвитку інноваційного співробітництва в умовах циркулярної економіки досліджуються п'ятнадцять гіпотез, то загальна оцінка розраховується таким чином:

$$G_i = \frac{g_{(H-Q)_i} + g_{(H-I)_i} + g_{(H-F)_i} + g_{(H-G)_i} + g_{(H-K)_i} + g_{(Q-I)_i} + g_{(Q-F)_i} + g_{(Q-G)_i} + g_{(Q-K)_i} + g_{(I-F)_i} + g_{(I-G)_i} + g_{(I-K)_i} + g_{(F-G)_i} + g_{(F-K)_i} + g_{(G-K)_i}}{n}, \quad (1)$$

де G_i – загальна оцінка розвитку інноваційного співробітництва в умовах циркулярної економіки i -го регіону та її кореляції з динамікою економічного зростання;

$g_{(H-Q)_i}, g_{(H-I)_i}, g_{(H-F)_i}, g_{(H-G)_i}, g_{(H-K)_i}, g_{(Q-I)_i}, g_{(Q-F)_i}, g_{(Q-G)_i}, g_{(Q-K)_i}, g_{(I-F)_i}, g_{(I-G)_i}, g_{(I-K)_i}, g_{(F-G)_i}, g_{(F-K)_i}, g_{(G-K)_i}$ – оцінка рівнів кореляції між складовими відповідної гіпотези для i -ого регіону;

n – кількість досліджуваних гіпотез.

Результати проведеного дослідження та оцінки рівнів кореляційної залежності між складовими визначених гіпотез за розробленою методикою наведено в табл. 6.

Згідно з отриманими результатами найнижчі рівні середньої оцінки (до 65 балів) за всіма територіями України відповідають першій $(H-Q)$, шостій $(Q-I)$, сьомій $(Q-F)$, восьмій $(Q-G)$ та дев'ятій $(Q-K)$ гіпотезам, які дорівнюють 54, 48, 49, 55 та 43 бали відповідно. Це свідчить про наявність неефективності використання прямих іноземних інвестицій для досягнення економічного зростання в регіонах України; незначну частку фінансування капітальних інвестицій за рахунок власних коштів підприємств та вітчизняних інвесторів; низький рівень зацікавленості іноземних інвесторів у фінансуванні інноваційної діяльності на території України.

Це обумовлює наступні критерії розподілу регіонів України відповідно до загальної оцінки рівня збалансованості розвитку інноваційного співробітництва в умовах циркулярної економіки, його кореляції з динамікою економічного зростання i -ого регіону та визначення ступеня збалансованості такого розвитку (рис. 3).

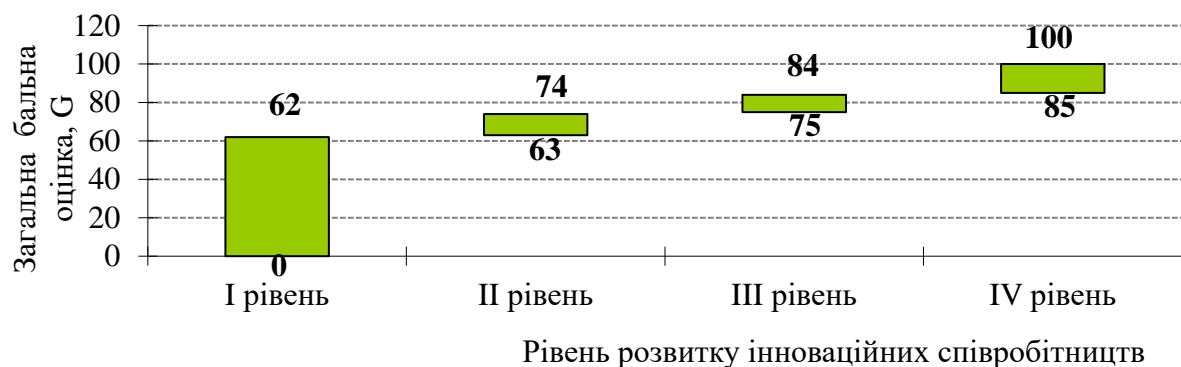


Рисунок 3 - Критерій розподілу регіонів України за рівнем збалансованості розвитку інноваційного співробітництва в умовах циркулярної економіки відповідно до загальної бальної оцінки

Джерело: розраховано автором за даними [9]

Таблиця 6 - Рівні кореляційної залежності між складовими гіпотез та їх бальна оцінка*

Регіони	H-Q		H-I		H-F		H-G		H-K		Q-I		Q-F		Q-G		Q-K		I-F		I-G		I-K		F-G		F-K		G-K	
	j	g	j	g	j	g	j	g	j	g	j	g	j	g	j	g	j	g	j	g	j	g	j	g	j	g	j	g	j	g
Вінницька обл.	0,5	75	0,61	80	0,96	95	0,99	95	0,79	85	0,38	65	0,35	65	0,57	75	0,41	70	0,72	85	0,69	80	0,93	95	0,95	95	0,85	90	0,85	90
Волинська обл.	0,34	65	0,3	65	1	100	0,98	95	-0,1	45	0,31	65	0,36	65	0,28	60	0,12	40	0,31	65	0,28	60	0,76	85	0,98	95	0,09	45	0,17	40
Дніпропетровська обл.	0,29	35	0,26	30	1	100	0,99	95	0,64	80	-0,2	40	0,27	35	0,24	35	0,46	25	0,24	60	0,34	65	0,73	85	0,99	95	0,61	80	0,69	80
Донецька обл.	0,19	40	0,56	75	0,58	75	0,99	95	0,39	65	0,13	40	0,43	70	-0,2	40	0,44	25	0,11	40	0,57	75	0,87	90	0,56	75	-0,4	30	0,36	65
Житомирська обл.	0,22	60	0,4	70	1	100	0,98	95	0,74	85	0,19	55	0,26	60	0,27	60	0,06	50	0,43	70	0,24	60	0,83	90	0,97	95	0,75	85	0,63	80
Закарпатська обл.	0,25	65	0,01	50	0,62	80	0,67	80	0,15	55	0,38	30	-0,1	45	0,08	45	0,17	40	0,48	70	0,34	65	0,15	55	0,65	80	0,12	55	0,2	60
Запорізька обл.	0,13	45	0,56	75	1	100	0,99	95	0,58	75	0,43	25	0,11	40	0,04	45	0,58	20	0,57	75	0,6	80	0,98	95	0,99	95	0,59	75	0,61	80
Івано-Франківська обл.	-0,1	45	0,76	85	1	100	0,97	95	0,84	90	0,09	45	0,04	45	-0,2	40	0,14	40	0,75	85	0,67	80	0,98	95	0,95	95	0,83	90	0,78	85
Київська обл.	0,17	60	0,53	75	1	100	0,87	90	0,77	85	0,17	55	0,24	60	0,55	75	0,14	55	0,52	75	0,47	70	0,94	95	0,9	95	0,77	85	0,68	80
Кіровоградська обл.	0,12	55	0,15	55	0,91	95	0,96	95	0,52	75	0,07	45	0,22	35	0,06	45	0,03	45	0,24	60	0,05	50	0,69	80	0,96	95	0,55	75	0,53	75
Луганська обл.	0,05	45	0,97	95	0,31	65	0,63	80	0,82	90	0,04	50	0,66	15	0,43	70	-0,4	30	0,27	60	0,54	75	0,79	85	-0,4	30	0,75	85	0,13	55
Львівська обл.	0,08	55	0,28	60	1	100	0,98	95	0,73	85	0,21	35	0,13	55	0,11	55	0,09	45	0,28	60	0,46	70	0,8	90	0,98	95	0,74	85	0,84	90
Миколаївська обл.	0,17	60	0,67	80	0,99	95	0,79	85	0,72	85	0,05	50	0,04	50	0,59	75	0,08	50	0,67	80	0,43	70	0,82	90	0,68	80	0,69	80	0,59	75
Одеська обл.	0,07	45	0,55	75	0,99	95	0,77	85	0,75	85	0	50	0,19	40	0,25	60	0,18	40	0,52	75	0,66	80	0,9	95	0,68	80	0,71	85	0,82	90
Полтавська обл.	0,03	50	0,82	90	0,96	95	0,99	95	0,53	75	0,16	55	0,19	40	0,02	45	-0,3	35	0,77	85	0,88	90	0,75	85	0,96	95	0,59	75	0,65	80
Рівненська обл.	0,07	55	0	50	1	100	0,97	95	0,69	80	0,03	45	0,12	55	0,08	50	0,08	45	0,02	45	0,23	60	0,68	80	0,96	95	0,66	80	0,84	90
Сумська обл.	0,06	55	0,12	55	0,92	95	1	100	0,89	90	0	50	0,26	35	0,03	50	0,01	45	0,17	55	0,09	50	0,52	75	0,93	95	0,85	90	0,88	90
Тернопільська обл.	0,43	70	0,19	55	0,94	95	0,61	80	0,73	85	0,2	60	0,17	55	0,91	95	0,48	70	0,21	60	0	50	0,8	90	0,32	65	0,66	80	0,44	70
Харківська обл.	-0,3	35	0,16	40	1	100	0,96	95	0,8	90	0,28	35	0,33	30	0,39	30	0,35	30	0,15	40	0,09	50	0,4	70	0,97	95	0,79	85	0,9	95
Херсонська обл.	0,17	60	0,68	80	1	100	0,96	95	0,77	85	0,08	50	0,14	55	0,1	55	0	50	0,68	80	0,83	90	0,93	95	0,96	95	0,76	85	0,91	95
Хмельницька обл.	0,3	65	0,5	75	0,97	95	0,99	95	0,57	75	0,22	60	0,46	70	0,35	65	0,14	55	0,48	70	0,58	75	0,99	95	0,95	95	0,52	75	0,64	80
Черкаська обл.	0,18	60	0,26	60	0,99	95	0,98	95	0,73	85	0,14	55	0,08	50	0,29	60	0,1	55	0,29	60	0,4	70	0,64	80	0,96	95	0,73	85	0,79	85
Чернівецька обл.	0	50	0,4	70	1	100	0,99	95	0,82	90	0,15	55	0,03	50	0,01	50	0,03	50	0,37	65	0,48	70	0,76	85	0,99	95	0,81	90	0,87	90
Чернігівська обл.	0,15	60	1	100	1	100	0,95	95	0,84	90	0,16	55	0,12	55	0,19	55	0,01	45	0,99	95	0,92	95	0,8	90	0,96	95	0,86	90	0,94	95
м. Київ	0,09	45	0,44	70	1	100	0,99	95	0,63	80	-0,2	40	-0,1	45	0	50	0,37	30	0,48	70	0,42	70	0,93	95	0,99	95	0,65	80	0,59	75
Середня оцінка за усіма регіонами	0,08	54	0,43	69	0,93	95	0,92	92	0,65	80	0,01	48	0,02	49	0,15	55	0,09	43	0,41	67	0,45	70	0,77	87	0,83	89	0,61	78	0,64	80

Джерело: розраховано автором за даними [9]

Використання запропонованого критерію розподілу регіонів України за ступенем збалансованості розвитку інноваційного співробітництва в умовах циркулярної економіки дозволяє виявити проблемні зони, при тому, чим вищою є загальна бальна оцінка, тим вищим є рівень збалансованості розвитку інноваційного співробітництва в умовах циркулярної економіки регіону. Таким чином, найбільш збалансовано розвиненими регіонами за розвитком інноваційного співробітництва в умовах циркулярної економіки є регіони, що відносяться до IV рівня розвитку, що відповідає загальній бальній оцінці в 85-100 балів.

Розподіл регіонів за рівнем збалансованості розвитку інноваційного співробітництва в умовах циркулярної економіки є таким (рис. 4).

У зоні найменш збалансованого розвитку

інноваційного співробітництва в умовах циркулярної економіки знаходяться 4 регіони України: Закарпатська, Донецька, Харківська та Луганська області. Мінімальне значення загальної бальної оцінки складає 58,3 бали по Закарпатській області, максимальне – у Луганській області, 62,0 бали. Середня загальна оцінка серед територій I рівня збалансованості розвитку інноваційного співробітництва в умовах циркулярної економіки складає 60,4 бали.

До територій з найбільш збалансовано розвиненими інноваційним співробітництвом в умовах циркулярної економіки (III рівень) згідно із запропонованою методикою відносяться Вінницька (82,7 бали), Чернігівська (81 бал), Херсонська (78 балів), Київська (77 балів) та Хмельницька (76,3 бали) області.

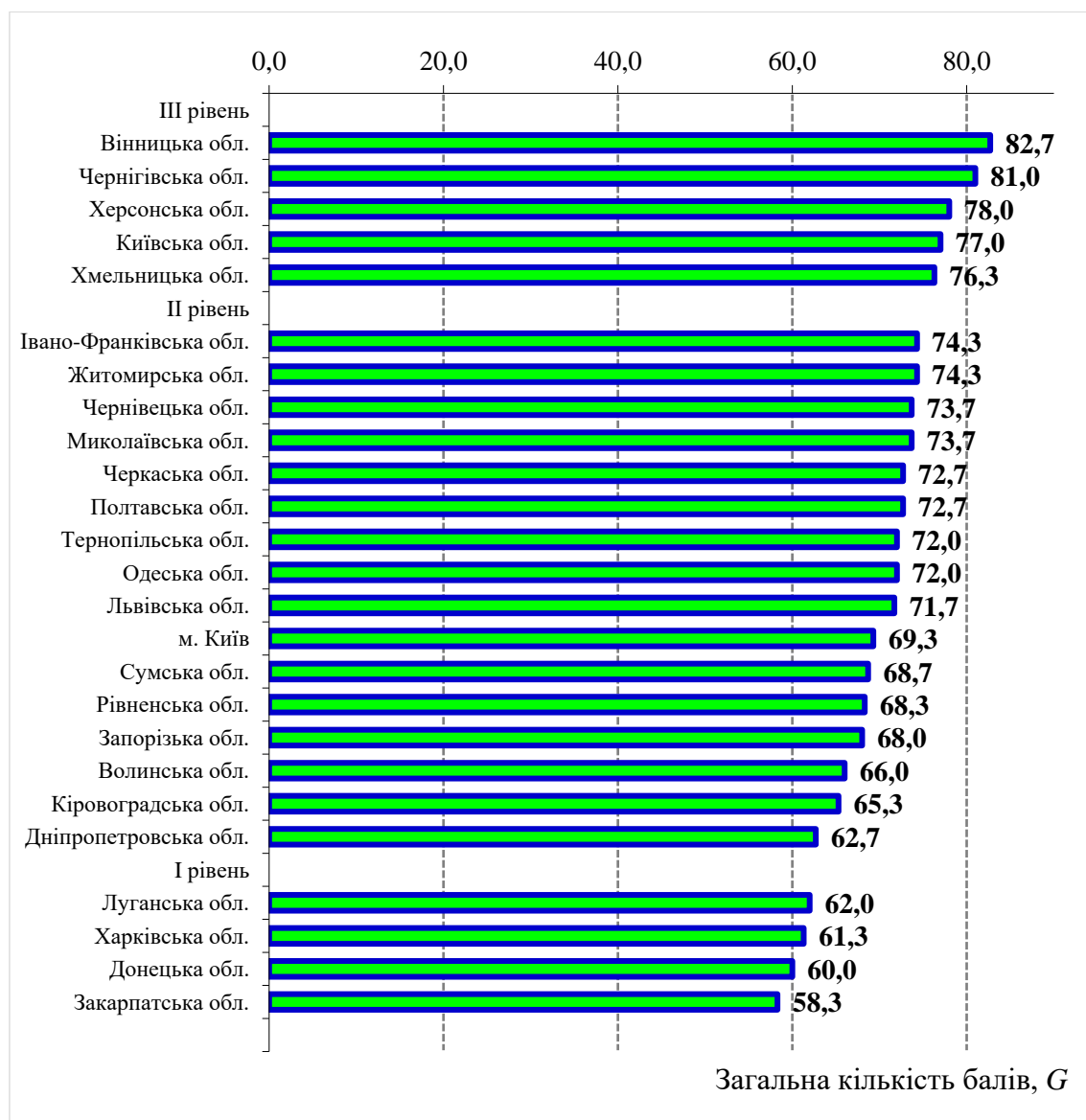


Рисунок 4 - Розподіл регіонів України за ступенем збалансованості розвитку інноваційного співробітництва в умовах циркулярної економіки

Джерело: розраховано автором за даними [29]

Проаналізуємо ті гіпотези, які зменшують ступінь збалансованості розвитку інноваційного співробітництва в умовах циркулярної економіки регіонів: перша ($H-Q$), шоста ($Q-I$), сьома ($Q-F$) та дев'ята ($Q-K$) гіпотези.

Найбільші оцінки за першою гіпотезою ($H-Q$), тобто вище за 55 балів, спостерігаються у Вінницькій області (75 балів), Тернопільській області (70 балів), Волинській, Закарпатській та Хмельницькій областям (65 балів). Найменші оцінки за гіпотезою ($H-Q$), а саме нижче за 40 балів, у таких територіях: Харківська, Дніпропетровська області (35 балів); Донецька область

(40 балів) (рис. 5).

Проведені дослідження дозволили побудувати модель зв'язку між дослідженими чинниками збалансованості розвитку інноваційного співробітництва в умовах циркулярної економіки та рівнем валового регіонального продукту.

$$H = 1,569 + 0,161Q - 0,136I - 0,194F + 0,124G + 0,306K, (1)$$

Перевірка моделі на адекватність дозволила обчислити певні її характеристики (табл. 7).

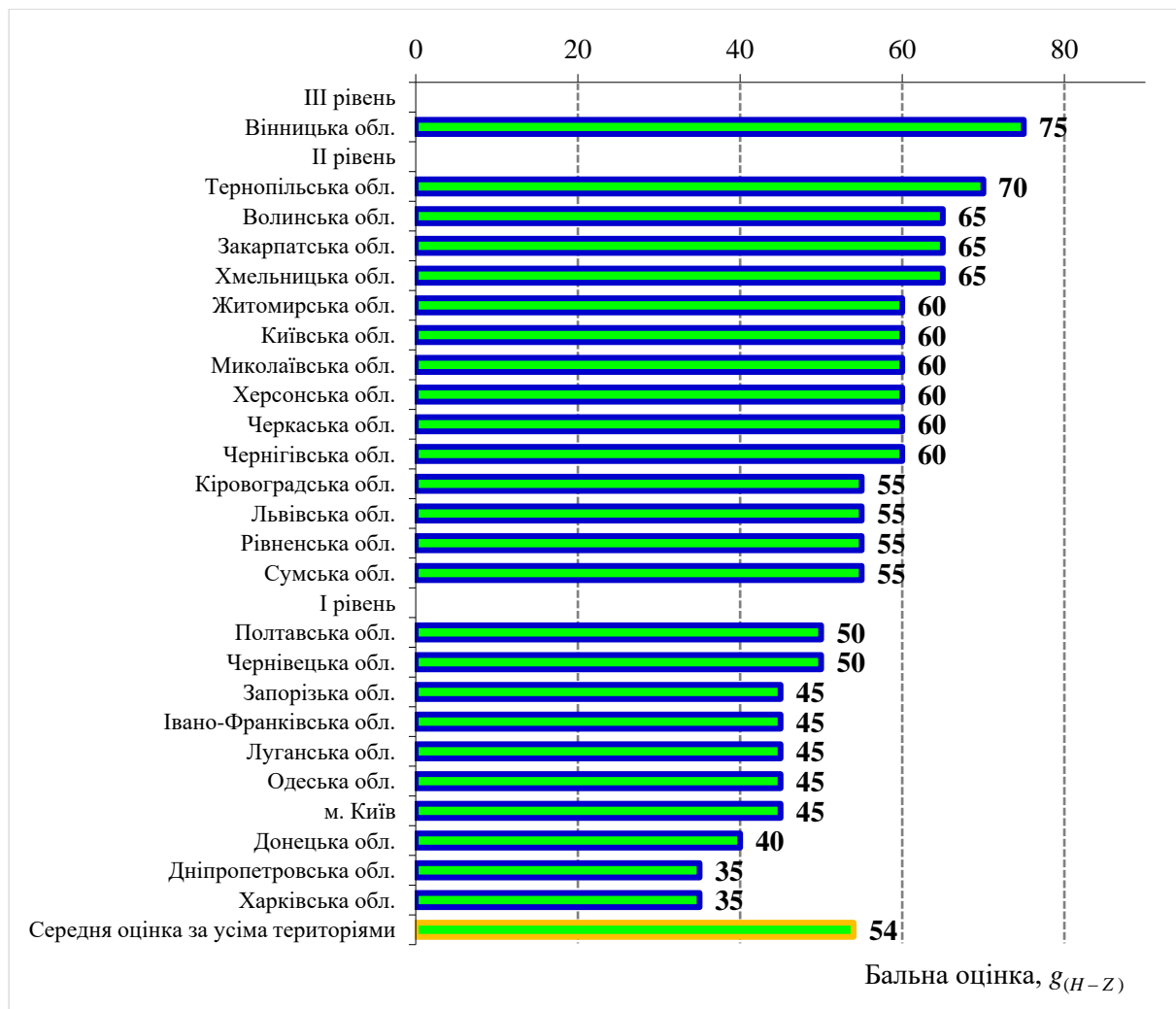


Рисунок 5 - Розподіл територій за кореляційною залежністю між територіальним ВРП та обсягами реалізованої інноваційної продукції за гіпотезою ($H-Q$)

Джерело: розраховано автором за даними [9]

Таблиця 7 - Оцінка достовірності економетричної моделі

Регресійна статистика	
Коефіцієнт кореляції (множинний R)	0,873637
Коефіцієнт детермінації R ²	0,763242
Нормований R ²	0,704052
Стандартна помилка	0,092365
Спостереження	26

Джерело: побудовано автором

Множинний коефіцієнт кореляції для моделі, яку отримано, дорівнює 0,8736 і, відповідно, коефіцієнт детермінації – 0,7632. Тобто, 76,32 % дисперсії показника Y (валовий регіональний продукт) можна пояснити за допомогою побудованої моделі залежності.

Для того, щоб оцінити достовірність економетричної моделі в цілому, обчислимо критерій Фішера (F-критерій) за формулою:

$$F = \frac{R^2}{(m-1)} \cdot \frac{(n-m)}{(1-R^2)} \quad (2)$$

Результати оцінки зведено до табл. 8.

Оскільки $F = 12,89$, а значущість $F = 1,09167E-05$, то модель в цілому значуща.

Оскільки $F_{факт} > F_{табл}$, то гіпотеза про значущість зв'язку приймається і модель є статистично значуща.

Зауважимо, що достовірність економетричної моделі може бути досягнута лише за рахунок окремих параметрів, а інші можуть бути не достовірними, тому доцільно оцінити значущість кожного параметра моделей. Для цього обчислимо t-критерій (критерій Стьюдента) за формулою:

$$t_{a_j} = \frac{|a_j|}{S_{a_j}} \quad (3)$$

де a_j – оцінка параметра моделі;

S_{a_j} – стандартна похибка параметра.

Результати обчислення t-критерію для визначеної економетричної моделі зведено до табл. 9.

Таким чином, згідно з обчисленими характеристиками (коефіцієнти детермінації, кореляції, критерій Фішера та Стьюдента), які використані для оцінювання достовірності моделі, можна зробити висновок, що побудована нами модель відбиває тісний зв'язок між ВРП та дослідженими

чинниками.

Отже, в Україні відсутні регіони, де б рівень обсягів реалізованої інноваційної продукції був достатнім для забезпечення повноцінного розвитку інноваційного співробітництва в умовах циркулярної економіки регіонів і зацікавленості суб'єктів господарювання у створенні більших обсягів валового внутрішнього продукту території (IV рівень). До I рівня збалансованості розвитку інноваційного співробітництва в умовах циркулярної економіки увійшли десять територій: Полтавська, Чернівецька, Запорізька, Івано-Франківська, Луганська, Одеська, Донецька, Дніпропетровська та Харківська області та м. Київ. Зрозумілим є висновок щодо низького рівня спрямованості реального сектору економіки України на виробництво інноваційної продукції та як передумова цього впровадження інноваційних технологій, тобто інвестування відбувається у низькотехнологічні галузі, що на світовому ринку автоматично відносить Україну до розряду країн поставників сировини та низькопрофільної продукції. Результативність логістичного забезпечення розвитку інноваційного співробітництва в новій моделі циркулярної економіки (рис.6) впливає на стійкість і конкурентоспроможність національної економіки через логістичну інтеграцію, а саме об'єднання дій учасників логістичних ланцюгів з метою раціоналізації логістичних потоків, на основі логістичної координації, дозволяє окреслити основні пріоритетні напрямки інноваційного розвитку країни. Саме ступінь досягнення конкретної окресленої мети з врахуванням зовнішніх та внутрішніх умов функціонування, індикатори розвитку інноваційного співробітництва і визначають результативність логістичного забезпечення, що спрямовано на створення гармонійної, адаптивної, інтегрованої, стратегічно орієнтованої системи. Логістичне забезпечення розвитку інноваційного співробітництва полягає у створенні конкурентних переваг інноваційного продукту шляхом дотримання основних принципів логістики 7-R: продукт, якість, кількість, час, місце, споживач, рівень витрат.

Таблиця 8 - Оцінка достовірності моделі за критерієм Фішера

Дисперсійний аналіз	df	SS	MS	F	Значимість F
Регресія	5	0,550055	0,110011	12,89486	1,09167E-05
Залишок	20	0,170628	0,008531		
Разом	25	0,720683			

Джерело: побудовано автором

Таблиця 9 - Оцінка достовірності моделі за критерієм Стьюдента

Показник	Коефіцієнти	Стандартна помилка	t-статистика	P-значення
1	2	3	4	5
Y-перетинання	1,569	0,246	6,372	0,000
Змінна Q	0,161	0,060	2,668	0,015
Змінна I	-0,136	0,097	-1,400	0,177
Змінна F	-0,194	0,051	-3,841	0,001
Змінна G	0,124	0,053	2,335	0,030
Змінна K	0,306	0,100	3,069	0,006

Джерело: побудовано автором

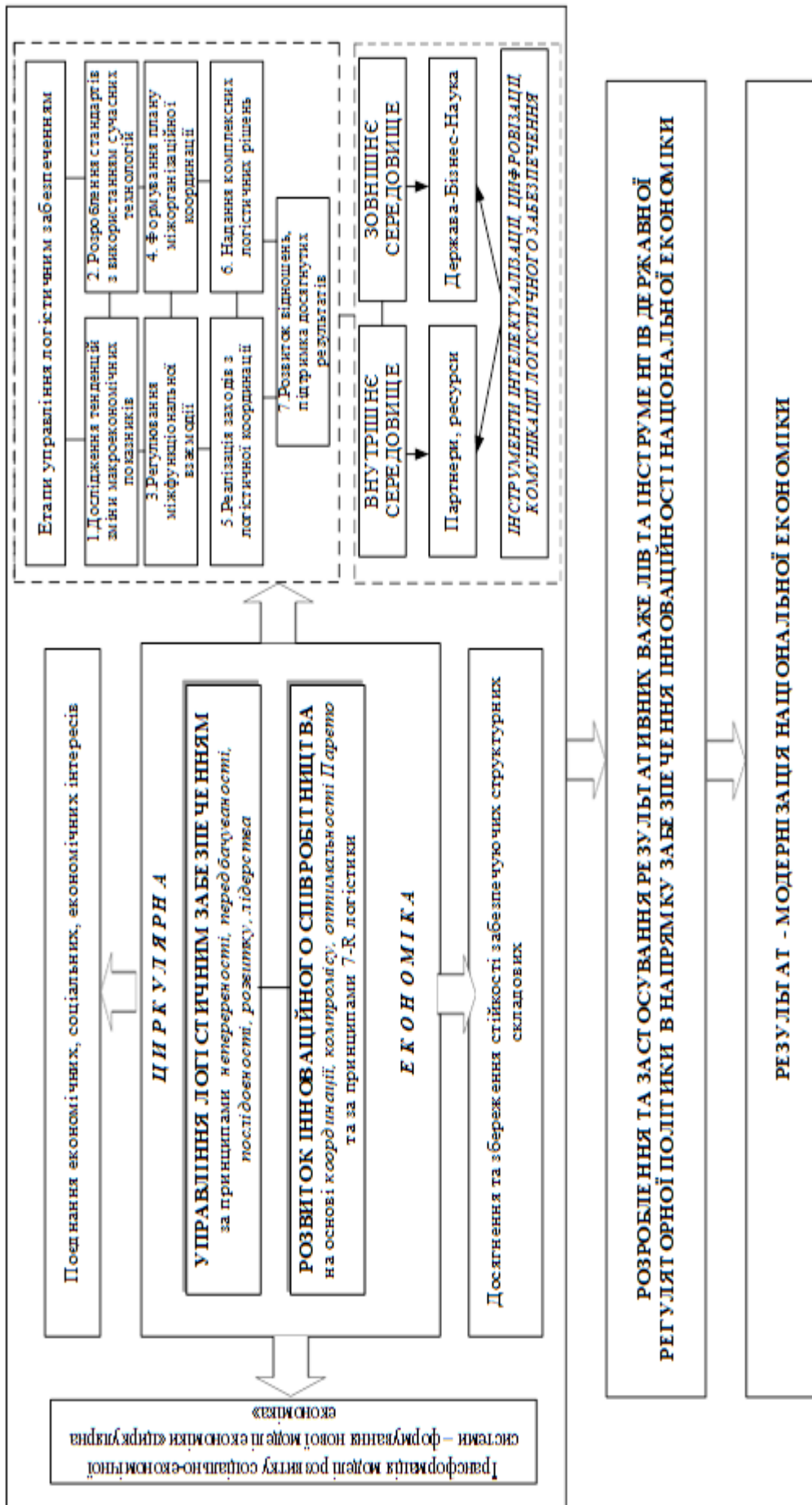


Рисунок 6 - Результативність логістичного забезпечення розвитку інноваційного співробітництва в умовах циркулярної економіки
Джерело: побудовано автором

Результативність логістичного забезпечення є складовою загальної результативності національної економіки, яка з одного боку впливає на економічне зростання національної економіки, а з іншого – якість управлінських рішень щодо випуску інноваційного продукту підприємствами, що залучені до інноваційного співробітництва.

У якості критерію комплексної оцінки результативності логістичного забезпечення розвитку інноваційного співробітництва в циркулярній економіці на макроекономічному рівні доцільно використати коефіцієнт стійкості економічного зростання, який характеризує частину національного доходу, що реінвестовано для створення інноваційного продукту до власного капіталу. Таким чином, одним з напрямів удосконалення державної політики в сфері розвитку інноваційного співробітництва в умовах циркулярної економіки є включення до пріоритетних інвестиційних проектів тих, які мають інноваційну складову та можуть якісно підвищити рівень конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світових ринках і національного господарства в цілому.

Висновки. Підсумовуючи вищевикладене, слід зазначити, що диспропорції у соціально-економічному розвитку територій пов'язані насамперед з відмінностями рівня інноваційного розвитку. Виокремлено чинники формування асиметрії розвитку інноваційного співробітництва територій України, що дозволило сформулювати гіпотези залежності темпів економічного зростання територій від розвитку інноваційного співробітництва в умовах циркулярної економіки. За результатами проведеного кореляційного аналізу складових гіпотез, встановлено, що показники економічного зростання території визначають ступень збалансованості розвитку інноваційного співробітництва. Удосконалено методичний підхід до визначення результативності управління логістичним забезпеченням розвитку інноваційного співробітництва, що базується на визначенні показника ступеня збереження функцій підсистеми та показника ступеня відновлення функцій підсистеми завдяки здатності системи і органів управління на мікро-, мезо-, макrorівнях оптимально поєднувати економічні, соціальні, екологічні інтереси з точки зору визначення цільових індикаторів розвитку на альтернативних траєкторіях трансформації моделі розвитку соціально-економічної системи, та є основою розробки механізму державного регулювання та корегування ринкової поведінки суб'єктів соціально - економічних процесів.

Запропонований методичний підхід щодо визначення результативності управління логістичним

забезпеченням розвитку інноваційного співробітництва може бути використано для розробки механізму державного регулювання та корегування ринкової поведінки суб'єктів соціально - економічних процесів, а також формування сценарію інноваційного розвитку країни в умовах циркулярної економіки.

Список літератури

1. Skorobogatykh I. I. Industriya tovarov klassa «lyuks» kak innovatsionnyy drayver mezhdu narodnykh ekonomicheskikh sistem. *Resursy. Informatsiya. Snabzhenie. Konkurentsya*. RISK. 2010. № 1.
2. Fedotenkov D. G. Innovatsionnaya logistika kak odin iz klyuchey v razvitiy ekonomiki. *Molodoy uchenyy*. 2014. № 4 (63). S. 623-627.
3. Minfin. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/>.
4. Друкер, Питер. Задачи менеджмента в XXI веке.: пер. с англ.: М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. 272 с.
5. Бауэрсокс Д., Клосс Д. Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок. 2-е изд.; пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. 640 с.
6. Прохорова В.В., Мушнікова С.А. Інноваційні промислові кластери як стратегічна основа системоутворюючих елементів безпеки розвитку підприємств. *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія Економічні науки*. 2019. № 6 (141). С. 129-138.
7. Ареф'єва О.В. Структурні перетворення на промислових підприємствах як фактор сталого розвитку. *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики*. 2014. № 2 (26). С. 36-43.
8. Дикань В. Л. Основи логістичної інтеграції при формуванні логістичних систем через утворення територіально-промислового кластера. *Українські залізниці*. 2014. № 9 (15). С. 22-26.
9. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

References (transliterated)

1. Skorobogatykh, I. I. Industriya tovarov klassa «lyuks» kak innovatsionnyy drayver mezhdu narodnykh ekonomicheskikh sistem. *Resursy. Informatsiya. Snabzhenie. Konkurentsya*. RISK. 2010. № 1.
2. Fedotenkov D. G. Innovatsionnaya logistika kak odin iz klyuchey v razvitiy ekonomiki. *Molodoy uchenyy*. 2014. № 4 (63). S. 623-627.
3. Minfin. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/>.
4. Druker, Peter. Zadachi menedzhmenta v XXI veke.: per. s angl.: M.: Izdatelskiy dom «Vilyams», 2004. 272 s.
5. Bauersoks D., Kloss D. Dzh. Logistika: integrirovannaya ser postavok. 2-e izd.; per. s angl. M.: ZAO «Olimp-Biznes», 2005. 640 s.
6. Prokhorova V. V., Mushnikova S. A. Innovatsiini promyslovi klasteri yak stratezhichna osnova sistemoutvoriuyuchykh elementiv bezpeky rozvytku pidpriemstv. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu tekhnologii ta dizaynu. Seriya Ekonomichni nauky*. 2019. № 6 (141). S. 129-138.
7. Arefieva O. V. Strukturni peretvorennia na promyslovykh pidpriemstvakh yak faktor staloho rozvytku. *Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy mashynobudivnoi haluzi: problemy teorii ta praktyky*. 2014. № 2 (26). S. 36-43.
8. Dykan V. L. Osnovy lohystychnoi intehratsii pry formuvanni lohystychnykh system cherez utvorennia terytorialno-promyslovoho klastera. *Ukrainski zaliznytsi*. 2014. № 9 (15). S. 22-26.
9. Ofitsiyni sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Надійшла (received) 07.04.2021

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Шкуренко Ольга Володимирівна (Шкуренко Ольга Владимировна, Shkurenko Olga) – к.е.н., доц., доцент кафедри бізнес-логістики та транспортних технологій Державний університет інфраструктури та технологій, м. Київ, Україна, e-mail: donduy@ukr.net

П.Г.ПЕРЕРВА, Т.О.КОБЕЛЄВА, А.В.КОСЕНКО, В.А.КУЧИНСЬКИЙ, С.М.ІЛЛЯШЕНКО
АУТСОРСИНГ ПАТЕНТНИХ, ЛОГІСТИЧНИХ ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОСЛУГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЮ ВЛАСНІСТЮ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

В статті доведено, що аутсорсингові технології активно формуються в галузях, схильних до швидких змін, де постачальниками послуг аутсорсингу є підприємства-аутсорсери, а замовниками - підприємства-аутсорси. Створення таких технологій дозволяє кожному підприємству йти по шляху спеціалізації всього лише кількох своїх компетенцій і одночасно встановлювати тісні взаємозв'язки, необхідні для інтеграції різних компетенцій. Гнучкість цих взаємозв'язків дозволяє швидко адаптуватися до зовнішніх змін, забезпечувати стійку конкурентоспроможність підприємства. У світовій практиці аутсорсингу лідируючі позиції передачі послуг стороннім підприємствам займають інформаційні технології, частка цього виду аутсорсингу становить 28%, 11% у фінансовому секторі, 15% в секторі продажів і маркетингу і 9% в секторі управління. Сектор виробництва займає 14%, а решта 22% належать іншим різним секторам, таким як туризм, обслуговування, логістика, управління нерухомістю і т.д. У 2019 на аутсорсинг було затрачено 1,9 трильйонів доларів. Понад 176 млн. дол. заробітної плати переведені в азіатські та африканські країни, в зв'язку з більш дешевою робочою силою. Деякі економісти пророкують, що до 2025 року в сфері аутсорсингу будуть зайняті понад 3,5 мільйона робочих місць в США, Китаї та Індії.

Послуги в області логістики та патентування об'єктів інтелектуальної власності не займають велику частку ринку. Це пояснюється високою вартістю цього виду послуг і їх значною роллю в забезпеченні стабільності та стійкості бізнесу. Згідно з рейтингом IDC, в сфері патентних послуг явним лідером є компанія США - IBM GlobalServices. Авторами проведено детальний аналіз практики перекладу послуг в сфері патентування та інформаційних технологій на промислових підприємствах Північно-Східного промислового регіону України. Запропоновано конкретні науково-методичні рекомендації щодо розвитку ринку аутсорсингу патентних та інформаційних послуг для промислових підприємств України.

Ключові слова: аутсорсинг, логістика, патентні послуги, інформаційні технології, інтелектуальна власність, ефективність

П.Г.ПЕРЕРВА, О.И.МАСЛАК, Т.О.КОБЕЛЄВА, В.А.КУЧИНСЬКИЙ, С.М.ІЛЛЯШЕНКО
АУТСОРСИНГ ПАТЕНТНЫХ, ЛОГИСТИЧЕСКИХ И ИНФОРМАЦИОННЫХ УСЛУГ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В статье доказано, что аутсорсинговые технологии активно формируются в областях, подверженных быстрым изменениям, где поставщиками услуг аутсорсинга являются предприятия-аутсорсери, а заказчиками - предприятия-аутсорси. Создание таких технологий позволяет каждому предприятию идти по пути специализации всего лишь нескольких своих компетенций и одновременно устанавливать тесные взаимосвязи, необходимые для интеграции различных компетенций. Гибкость этих взаимосвязей позволяет быстро адаптироваться к внешним изменениям, обеспечивать устойчивую конкурентоспособность предприятия. В мировой практике аутсорсинга лидирующие позиции передачи услуг сторонним предприятиям занимают информационные технологии, доля этого вида аутсорсинга составляет 28%, 11% в финансовом секторе, 15% в секторе продаж и маркетинга и 9% в секторе управления. Сектор производства занимает 14%, а остальные 22% принадлежат другим различным секторам, таким как туризм, обслуживание, логистика, управление недвижимостью и т.д. В 2019 на аутсорсинг было затрачено 1,9 млрд. долларов. Более 176 млн. долл. заработной платы переведены в азиатские и африканские страны, в связи с более дешевой рабочей силой. Некоторые экономисты предсказывают, что к 2025 году в сфере аутсорсинга будут заняты более 3,5 миллиона рабочих мест в США, Китае и Индии.

Услуги в области логистики и патентования объектов интеллектуальной собственности не занимают большую долю рынка. Это объясняется высокой стоимостью этого вида услуг и их значительной ролью в обеспечении стабильности и устойчивости бизнеса. Согласно рейтингу IDC, в сфере патентных услуг явным лидером является компания США - IBM GlobalServices. Авторами проведен детальный анализ практики перевода услуг в сфере патентования и информационных технологий на промышленных предприятиях Северо-Восточного промышленного региона Украины. Предложены конкретные научно-методические рекомендации по развитию рынка аутсорсинга патентных и информационных услуг для промышленных предприятий Украины.

Ключевые слова: аутсорсинг, логистика, патентные услуги, информационные технологии, интеллектуальная собственность, эффективность

P.G.PERERVA, O.I.MASLAK, T.O.KOBELEVA, V.A.KUCHYNSKY, S.M.ILLYASHENKO
OUTSOURCING OF PATENT AND INFORMATION SERVICES AS A TOOL TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF INTELLECTUAL PROPERTY MANAGEMENT IN INDUSTRY

The article proves that outsourcing technologies are actively formed in industries prone to rapid change, where the providers of outsourcing services are outsourcing companies, and the customers are outsourcing companies. The creation of such technologies allows each company to follow the path of specialization of only a few of its competencies and at the same time establish close relationships necessary for the integration of different competencies. The flexibility of these relationships allows you to quickly adapt to external changes, to ensure sustainable competitiveness of the enterprise. In the world practice of outsourcing, the leading positions in the transfer of services to third parties are information technology, the share of this type of outsourcing is 28%, 11% in the financial sector, 15% in the sales and marketing sector and 9% in the management sector. The manufacturing sector accounts for 14%, and the remaining 22% belong to other various sectors, such as tourism, services, logistics, real estate management, etc. In 2019, \$ 1.9 trillion was spent on outsourcing. More than \$ 176 million wages have been relocated to Asian and African countries due to cheaper labor. Some economists predict that by 2025, more than 3.5 million jobs will be outsourced in the United States, China and India. Services in the field of logistics and patenting of intellectual property do not occupy a large market share. This is due to the high cost of this type of

service and their significant role in ensuring the stability and sustainability of the business. According to the IDC rating, the clear leader in the field of patent services is the US company - IBM GlobalServices. The authors conducted a detailed analysis of the practice of translation services in the field of patenting and information technology at industrial enterprises in the North-Eastern industrial region of Ukraine. Specific scientific and methodological recommendations for the development of the market for outsourcing of patent and information services for industrial enterprises of Ukraine are proposed.

Keywords: outsourcing, logistics, patent services, information technology, intellectual property, efficiency

Вступ. Сучасний стан розвитку вітчизняної економіки характеризується швидкоплинними умовами господарювання, стратегія адміністрування ефективної інноваційно-інтелектуальної діяльності повинна використовувати передовий досвід і сучасні технології патентної та інформаційної діяльності на промислових підприємствах країни. Для досягнення високих показників ефективності виробничо-комерційної діяльності промислового підприємству необхідно визначити економічну доцільність та переваги впровадження аутсорсингу із врахуванням наявних ризиків.

На формування ринку послуг в сфері логістики та інтелектуальної власності істотно впливає вибір промисловим підприємством моделі управління інтелектуальною власністю і, зокрема, організаційної структури. Причому в даний час на багатьох промислових підприємствах почали активно розвиватися патентні служби, які за роки незалежності України практично працювали неефективно. Крім того, почали також активно розвиватися центри комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності та трансферу інтелектуально-інноваційних технологій, а також цілий спектр організаційних структур як традиційних, так і орієнтованих на зарубіжні моделі ефективного розвитку інтелектуально-інноваційної діяльності промислових підприємств.

Разом з тим, ціла низка певних напрямків в сфері логістики та управління інтелектуальною діяльністю на промислових підприємствах далеко не завжди є ефективною, що змушує ці організації шукати та обґрунтовувати більш ефективні інструменти виконання цих робіт. До таких видів логістичної, інформаційної та інтелектуально-інноваційної діяльності промислових підприємств, на наш огляд, слід віднести роботу логістичних, патентних та інформаційних підрозділів промислових підприємств. Далеко не завжди обсяги цих робіт та наявні можливості підприємств виконувати ці роботи власними силами співпадають. Досить часто такого роду діяльність для підприємства є збитковою [1].

Тому, на нашу думку, є нагальною задачею пошуку та обґрунтування сучасних методів підвищення ефективності робіт та послуг які є необхідними для здійснення виробничо-комерційної діяльності промислового підприємства, але виконання їх власними силами або в принципі неможливі, або є в певній мірі збитковим.

Авторами пропонується провести дослідження науково-методичних можливостей аутсорсингу для виконання неефективних або непрофільних на даному промисловому підприємстві робіт та послуг в сфері логістики, патентування об'єктів інтелектуальної власності та інформаційного забезпечення процесів управління інтелектуальною власністю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Теоретичні та практичні питання щодо використання аутсорсингу інформаційних технологій, логістичних та патентних послуг з метою удосконалення процесів управління інтелектуальною власністю дослідженнях підприємств розглянуті у наукових дослідженнях зарубіжних та вітчизняних вчених Шульгіна Д.Б. [1], Рибіна С.І. [2], Гончарової Н.П. [3], Яковлева А.І. [4], Гладенко І.В. [6], Погорелова М.І. [7], Романчик Т.В. [8], Ткачової Н.П. [9], Коціскі Д. [14], Старостіної А.О. [15] та інших. Незважаючи на значну кількість наукових публікацій та досліджень в даній сфері в цей час недостатньо розглянуто питання, які пов'язані з визначенням аутсорсингу як ефективного засобу управління логістичними, інформаційними та патентними роботами на промисловому підприємстві. Для подальшого прикладного застосування необхідно також чітко виділити та структурувати складові управління інтелектуальною власністю. Потребують уточнення методи та показники оцінювання ефективності аутсорсингу патентних та інформаційних послуг в сфері управління інтелектуальною власністю на промисловому підприємстві.

Метою статті є дослідження поточного стану та перспектив розвитку аутсорсингу інформаційних технологій, логістичних та патентних послуг на українських промислових підприємствах Північно-Східного промислового регіону.

Результати дослідження. Аутсорсингові технології активно формуються в галузях, схильних до швидких змін, де постачальниками послуг аутсорсингу є підприємства-аутсорсери, а замовниками - підприємства-аутсорсі. Створення таких технологій дозволяє кожному підприємству йти по шляху спеціалізації всього лише кількох своїх компетенцій і одночасно встановлювати тісні взаємозв'язки, необхідні для інтеграції різних компетенцій. Гнучкість цих взаємозв'язків дозволяє швидко адаптуватися до зовнішніх змін, забезпечувати стійку конкурентоспроможність підприємства.

На цьому тлі, згідно результатів проведених нами досліджень, активно розвивається ринок консалтингових послуг в сфері логістики, ІТ-технологій та інтелектуальної власності. Причому характерною особливістю змін, що відбуваються, є не стільки збільшення числа замовлень на патентування технічних рішень, реєстрацію товарних знаків, програм для ЕОМ, скільки зміщення пріоритетів патентно-ліцензійної діяльності, в основі якого, на наш погляд, лежить глибше розуміння менеджерами підприємств економічної сутності і протиріч інституту інтелектуальної власності, а також механізмів використання інтелектуальних прав. Крім того, з одного боку, своєчасне оформлення та

ефективне використання прав на об'єкти інтелектуальної власності забезпечують підприємству значні конкурентні переваги, а з іншого боку, нехтування інтелектуальними правами конкурентів обумовлює досить високі економічні ризики, пов'язані з порушенням законодавства у сфері інтелектуальної власності.

В Україні ще 20-30 років тому традиційно на багатьох підприємствах був патентний відділ, в штаті якого полягало іноді більше 10 осіб. Такий підрозділ щорічно оформляв близько ста заявок на винаходи та інші об'єкти інтелектуальної власності. Однак в даний час, коли патентні портфелі багатьох підприємств або порожні, або складаються тільки з кількох патентів і свідоцтв на товарні знаки, чимало підприємств вдаються до європейської схеми виконання патентних робіт в сфері інноваційної діяльності промислових підприємств, коли для оформлення правовстановлюючих документів на винаходи та інші об'єкти інтелектуальної власності, а також для захисту інтелектуальних прав промислового підприємства в конфліктних ситуаціях запрошуються сторонні спеціалізовані організації. Така схема з точки зору витрат на відповідну діяльність, очевидно, економічно більш ефективна при невеликій кількості охороноздатних технологій на підприємстві (наприклад, коли число заявок на винаходи не перевищує 8-10 на рік) [1]. Розрахункова ефективність тут дуже проста - в даний час середня вартість послуги з патентування винаходу в нашій країні складає близько 15 тисяч гривень, і приблизно таку ж величину складають щомісячні витрати на оплату праці кваліфікованого патентного фахівця.

Серед усіх способів підвищення ефективності, аутсорсинг є найбільш новою та ефективною стратегією. Економічна сутність аутсорсингу полягає в передачі сторонньому підприємству не тільки окремих виробничих процесів та послуг, але і повноважень, відповідальності та виробничих ризиків на підставі контракту. Крім таких переваг від застосування аутсорсингу, як вивільнення грошових коштів і концентрація на основній діяльності, існують певні його недоліки - це наявність ризику збитків і ризику витоку інформації. Об'єктами аутсорсингу є процеси не пов'язані з основною діяльністю, що вимагають певного обладнання та кваліфікації персоналу, займають багато робочого часу і монотонні за своїм характером. Існують наступні тенденції передачі бізнес-процесів - чим далі бізнес-процес знаходиться від основної діяльності, тим менше ризиків при його передачі на аутсорсинг.

З кожним роком в світовій практиці зростає частка використання аутсорсингу в інтелектуально-інноваційній та інформаційній діяльності таких галузей як автомобільна промисловість, виробництво споживчих товарів, комп'ютерна техніка. Також у світовій практиці найбільша частка передачі на аутсорсинг здійснюється в сфері інформаційних технологій, маркетингу і в сфері виробництва. Аутсорсинг в сфері виробництва є найбільш складним у зв'язку з тим, що підприємству-аутсорсеру необхідно мати не тільки кваліфікований персонал, а

й певне виробниче (в більшості випадків специфічне) обладнання і виробничі площі для якісного здійснення послуг аутсорсингу [2].

У відповідності з поточними тенденціями в світовій практиці формується попит на послуги аутсорсингу, що сприяє його росту. Деякі галузі виробництва все більше передають свої підрозділи на аутсорсинг. При цьому в кожній окремій галузі спостерігається різні темпи зростання. На сьогодні лідируючі підприємства автомобільної промисловості передали 70% свого виробництва на аутсорсинг [2]. Такі компанії-лідери на ринку, як Toyota, Ford і Volkswagen займаються тільки проектуванням і розробкою основних деталей, а вся інша діяльність передана на аутсорсинг. У більшості галузей світової промисловості аутсорсинг став повсякденною практикою. Наприклад, в автомобільній промисловості близько 70 % обороту (що становить 750 млрд.\$ на рік), доводиться на поставки комплектуючих від спеціалізованих виробників з аутсорсингу. В електронній промисловості виробники готових приладів і обладнання передають на виготовлення по аутсорсингу в середньому 73% комплектуючих, а 40% провідних виробників - 90%. У фармацевтичній промисловості вартість контрактів з аутсорсингу на розробку і виробництво виробів становить 30 млрд.\$, а середньорічні темпи приросту 17-20% [2].

У світовій практиці аутсорсингу лідируючі позиції передачі послуг стороннім підприємствам займають інформаційні технології, частка цього виду аутсорсингу становить 28%, 11% у фінансовому секторі, 15% в секторі продажів і маркетингу і 9% в секторі управління. Сектор виробництва займає 14%, а решта 22% належать іншим різним секторам, таким як туризм, обслуговування, логістика, управління нерухомістю і т.д. У 2019 на аутсорсинг було затрачено 1,9 трильйонів доларів. Понад 176 млн. дол. заробітної плати переведені в азіатські та африканські країни, в зв'язку з більш дешевою робочою силою. Деякі економісти пророкують, що до 2025 року в сфері аутсорсингу будуть зайняті понад 3,5 мільйона робочих місць в США, Китаї та Індії.

Послуги в області патентування об'єктів інтелектуальної власності не займають велику частку ринку. Це пояснюється високою вартістю цього виду послуг і їх значною роллю в забезпеченні стабільності та стійкості бізнесу. Згідно з рейтингом IDC, в сфері патентних послуг явним лідером є компанія США - IBM GlobalServices [2].

Для України аутсорсинг є відносно новим способом підвищення ефективності. Тому його впровадження на підприємствах ґрунтується, в більшості випадків, на зарубіжному досвіді і практиці.

Топ-менеджмент промислового підприємства, бажаючи спростити управління, виділити непрофільні активи, а так само впровадити нові інноваційно-інтелектуальні технології, стикаються з низкою труднощів. Першочергово це відсутність законодавчих механізмів регулювання партнерських взаємин у сфері аутсорсингу. Так само дається взнаки відсутність практики у керівників підприємств і те,

що підприємства-аутсорсери не завжди мають можливість прийняти всі замовлення від підприємства-аутсорсі (замовник послуг). Так само існують певні ризики для підприємств-замовників. До них, в першу чергу, слід віднести відсутність досвіду роботи в області аутсорсингу, ризик витоку інформації, ризик розірвання контракту, а так само можливість зростання витрат. У зв'язку з цим розробка основних принципів і практичних рекомендацій для застосування аутсорсингу стала затребуваною в розвивається українській економіці.

Основними напрямками застосування аутсорсингу в Україні є аутсорсинг персоналу, аутсорсинг інформаційних технологій і виробничий аутсорсинг. Як і в світовій практиці, для України виробничий

аутсорсинг є найбільш складним видом аутсорсингу, хоча і володіє найбільшими економічними перевагами для промислового підприємства. В українській практиці близько половини підприємств передають на виробничий аутсорсинг транспортні послуги, сервісне обслуговування і безпосередньо процес виробництва продукції. Важливим є також висновок про те, що аутсорсинг патентних послуг ще в недостатній мірі розповсюджений в практиці роботи вітчизняних промислових підприємств [1].

Проведено детальний аналіз практики перекладу послуг в сфері патентування та інформаційних технологій на промислових підприємствах Північно-Східного промислового регіону України (табл.1).

Таблиця 1 - Використання аутсорсингу в практиці роботи промислових підприємств Північно-Східного промислового регіону

Підприємство-аутсорсі	Види та обсяг послуг аутсорсингу	
	Обсяг ІТ-аутсорсингу, тис.грн	Обсяг патентних послуг, тис.грн
Державне підприємство «Харківський машинобудівний завод «ФЕД»	325,764	36,876
Державний український науково-дослідний інститут вагонобудування	-	42,543
ПАТ «Сумський завод насосного та енергетичного машинобудування «Насосенергомаш»	234,768	31,764
Державне підприємство «Завод «Електроважмаш»	356,876	121,56
ПАТ «Харківський верстатобудівний завод»	234,678	-
ПАТ «Турбоатом»	432,567	234,650
ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»	125,780	345,678
Державне підприємство «Завод «Електроважмаш»	329,789	287,654
ПАТ «Завод «Південкабель»	219,987	145,654
ДНВП «Об'єднання Комунар»	121,650	-
Харківське державне авіаційне виробниче підприємство	-	289,876
ПАТ «Кременчуцький завод технічного вуглецю»	-	167,543
ПАТ «Сумське машинобудівне науково-виробниче об'єднання»	428,543	224,543

Джерело: власні дослідження

Виходячи з представлених в табл.1 даних, можна зробити висновок про те, що в практиці роботи українських промислових підприємств аутсорсинг патентних послуг та інформаційних технологій стає все більш привабливим видом діяльності.

Слід також підкреслити, що патентування інтелектуальних технологій як вид інноваційної діяльності заслуговує на особливу увагу з точки зору доцільності аутсорсингу послуг в сфері правової охорони і комерціалізації інтелектуальної власності. Пріоритети інноваційного розвитку деяких підприємств і організацій передбачають формування власної служби патентування технологій, що включає в себе менеджерів-патентознавців та інших фахівців у сфері інтелектуальної власності. Такий вибір швидше характерний для великих підприємств, що мають свої власні дослідницькі центри, університетів, науково-дослідних інститутів, а також інститутів академії наук. Ці організації розвивають інтегровану інфраструктуру забезпечення інноваційного процесу, результатами якого, як правило, є ліцензійні угоди і startup-підприємства. На користь власного підрозділу або менеджера по патентуванню в таких організаціях говорить в першу чергу необхідність концентрації зусиль на підвищенні комерційного потенціалу власних інтелектуальних розробок.

Разом з тим, значну частку ринку інноваційних технологій і продуктів з боку пропозиції займають патентовласники - фізичні особи, які не є фахівцями в сфері патентування технологій. Крім того, на ринку нововведень останнім часом активізується діяльність інвестиційних фондів, венчурних компаній, які займаються просуванням або фінансуванням розробок, створених сторонніми організаціями або винахідниками. Для цих організацій значний інтерес представляють такі аспекти інноваційного проекту, як правомірність походження майнових прав, надійність правової охорони інноваційної розробки, вартість об'єктів інтелектуальної власності, а також організаційно-правові форми комерціалізації технологій. В таких проектах аутсорсинг послуг в сфері інтелектуальної власності також в значній мірі ефективний.

Висновки. Виходячи з представлених даних можна зробити висновок про те, що в світовій практиці аутсорсинг - це інноваційний і ефективний бізнес-інструмент. Зарубіжні країни активно переходять від кооперації до аутсорсингу, економлячи тим самим як засоби на зарплату своїм робітникам, так і загальнопромислові витрати на придбання, утримання і ремонт виробничого обладнання. На промислових підприємствах починає переважати орієнтація на зростання і гнучкість

бізнесу, а не на зниження вартості послуг, що веде за собою зростання числа аутсорсерів. Аутсорсинг дозволяє підприємствам не тільки знизити витрати, але і сконцентруватися на основній діяльності, що сприяє зростанню впровадження аутсорсингу на промислових підприємствах. Найбільша частка передачі на аутсорсинг здійснюється в сфері ІТ-технологій, інновацій, маркетингу та в сфері промислового виробництва. Стратегія переходу до аутсорсингу дозволяє підприємствам швидше впроваджуватися на ринки інших країн і бути більш гнучкими до мінливої економічної обстановки всередині нашої країни. Зростає потреба в професійних аутсорсерах, особливо в країнах, що розвиваються, з'являються світові центри надання послуг аутсорсингу (Індія, Китай, США). Як і в світовій практиці, аутсорсинг в Україні стає все більш привабливим для виробників. Але, порівнюючи український аутсорсинг із західним, можна відзначити, що проблем у нього набагато більше: низький рівень розвитку постачальників послуг аутсорсингу, правове середовище і практика не дозволяє з перших контактів встановлювати довірчі відносини зі сторонніми організаціями (аутсорсерами). Не дивлячись на те, що багато українських керівників не готові випустити з свого поля зору частину бізнес-процесів і довірити їх сторонній організації, цифри статистики свідчать про інше. Останнім часом все більше і більше промислових підприємств починають делегувати свої непрофільні напрями аутсорсерам. В першу чергу, це пов'язано з прагненням вітчизняних підприємств до прозорості їх бізнес-процесів, підвищенням ефективності бізнесу за рахунок передачі непрофільних напрямів фахівцям в цій області, прагненням підвищити привабливість бізнесу в очах іноземних інвесторів і партнерів, а також скороченням витрат, які довелось б здійснювали ефективний розвиток того чи іншого непрофільного для даного підприємства напрямку.

Також хотілося б підкреслити, що наш практичний досвід, а також аналіз досвіду країн в яких активно розвивається економіка знань та інформаційні технології свідчить про те, що аутсорсинг, а також і ринок послуг в сфері інтелектуальної власності та інформаційних технологій буде найближчим часом активно розвиватися. Одночасно будуть підвищуватися і вимоги до комплексності та рівня послуг, що надаються, обумовлені високою значимістю інтелектуальних прав в розвитку інноваційної системи України. Вибір між власним патентним підрозділом і зовнішнім виконавцем патентних послуг, звичайно, залишається за підприємством і визначається цілим комплексом фінансових і нефінансових чинників. Однак, якщо підприємство концентрує зусилля свого персоналу на інших інструментах підвищення конкурентоспроможності інноваційної продукції, таких як, наприклад, оперативність виведення на ринок нових товарів або формування комплексу супутніх товарів і послуг, то, мабуть, при організації заходів з правової захист інновацій більш ефективним

буде залучення сторонніх спеціалізованих організацій (аутсорсерів).

Список літератури

1. Шульгин Д.Б. Аутсорсинг патентных услуг как инструмент повышения эффективности инновационных процессов // *Вестник УГТУ-УПИ. Серия экономика и управление*. — 2018. — № 2. — С. 113-118. URL: <https://elar.urfu.ru/handle/10995/54132-auteursorsing-spetsifika-pravovoy-sredy>
2. Рыбина С.И. Применение аутсорсинга для повышения эффективности деятельности предприятия: зарубежный опыт, российская практика // *Молодёжь и наука: Сборник материалов VIII Всероссийской научно-технической конференции*. — Красноярск: Сибирский федеральный ун-т, 2019. URL: <http://conf.sfu-kras.ru/sites/mn2012/section05.html>.
3. Гончарова Н.П., Перерва П.Г., Яковлев А.И. Новые технологические системы: качество, потребность, эффективность. К.: Наукова думка, 1989. - 176с
4. Гончарова Н.П., Перерва П.Г., Яковлев А.И. Маркетинг инновационного процесса. Учебное пособие - Киев: ВИРА-Р. 1998.- 267с.
5. Кобелева Т.О. Електротехнічна галузь України: сучасний стан та перспективи розвитку // *Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПИ" : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес і ефективність виробництва*. — Харків : НТУ "ХПИ". — 2011. — № 26. — С. 34-43.
6. Мониторинг производственно-коммерческой деятельности промышленного предприятия / П.Г.Перерва, В.Л.Товажнянский, Т.А.Кобелева, И.В.Гладенко // *Вестник Нац. техн. ун-та "ХПИ" : сб. науч. тр. Темат. вып. : Технический прогресс и эффективность производства*. — Харьков : НТУ "ХПИ", 2009. — № 36-1. — С. 12-22.
7. Організація та управління інноваційною діяльністю: підручник / за ред. проф. Перерви П.Г., Погорелова М.И., Меховича С.А.- Харків : НТУ «ХПБ», 2008.- 1057 с.
8. Перерва П.Г., Кобелева Т.О., Романчик Т.В. Комплаєнс як фактор інноваційного розвитку підприємства // *Інформація та знання в системі управління інноваційним розвитком: монографія / заг. ред. Ю. С. Шипуліної*. — Суми : Триторія, 2018.— С. 205-220.
9. Перерва П.Г., Кобелева Т.О., Ткачова Н.П. Підвищення конкурентоспроможності машинобудівних підприємств на засадах синергетичного бенчмаркінгу // *Вісник Нац. ун-ту "Львівська політехніка" : зб. наук. праць. Сер. : Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. — Львів : Львівська політехніка, 2015. — № 819. — С. 167-174.
10. Перерва П.Г. Потребность в электротехнических средствах автоматизации. Теория и методы определения. - Харьков : Основа. 1991. 114 с.
11. Перерва П.Г. Самомаркетинг менеджера и бизнесмена.- Ростов н/Д: Феникс, 2003. - 592 с.
12. Перерва П.Г. Трудоустройство без проблем (искусство самомаркетинга). — Харьков : Фактор, 2009. 480 с.
13. Перерва П.Г. Управление маркетингом на машиностроительном предприятии. Учеб.пособие.- Харьков : «Основа», 1993.- 288с.
14. Перерва П.Г., Коциски Д., Верес Шомоши М., Кобелева Т.А. Комплаєнс программа промышленного предприятия.— Харьков-Мишкольц : ООО «Планета-принт», 2019. — 689 с.
15. Старостіна А.О. Маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика: підруч. — К.: Знання, 2009. — 1070 с.
16. Экономика и управление инновационной деятельностью: учебник // За ред. проф. Перерви П.Г., Погорелова М.И., Меховича С.А.- Х.: НТУ „ХПИ“, 2009.- 1203 с.
17. Экономическая оценка инновационного потенциала / П.Г.Перерва, А.П.Косенко, Д.Коциски, Д.Сакай, О.И.Маслак.- Мишкольц-Харьков : Мишк. техн.ун-т, 2009.- 166с.
18. Pererva P.G. Evaluation of holder profits violation of their exclusive rights / P.G.Pererva, M.M.Tkachev, T.O.Kobielieva // *Науковий вісник Полісся*. — 2016. — № 4 (8), ч.2. — С. 240-246.
19. Financial and technological leverage in the system of economic evaluation of innovative technologies // P.G.Pererva, A.P.Kosenko, T.A.Kobielieva, M.M. Tkachev, N.P.Tkacheva // *Financial and Credit Activity: Problems of Theory and Practice*.- Х.: 2017.- № 2.
20. Pererva P.G., Kocziszky György, Szakaly D., Somosi Veres M. Technology transfer. Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. 668 p.

21. Compliance program: [tutorial] / P.G.Pererva [et al.] ; ed.: P.G.Pererva, G.Kocziszky, M. Veres Somosi. – Kharkov ; Miskolc : NTU "KhPI", 2019. – 689 p.

References (transliterated)

- Shulgin D.B. Outsourcing patentnykh uslug kak instrument povysheniya effektivnosti innovatsionnykh protsessov [Outsourcing of patent services as a tool to improve the efficiency of innovation processes] // *Vestnik UGTU–UPI. Seriya ekonomika i upravleniye.* — 2018. — № 2. — S.113-118. URL: <https://elar.urfu.ru/handle/10995/54132-outsourcing-spetsifika-pravovoy-sredy>
- Rybina S.I. Primeneniye outsorringa dlya povysheniya effektivnosti deyatel'nosti predpriyatiya: zarubezhnyy opyt, rossiyskaya praktika [The use of outsourcing to improve the efficiency of the enterprise: foreign experience, Russian practice] // *Molodozh i nauka: Sbornik materialov VIII Vserossiyskoy nauchno-tehnicheskoy konferentsii.* — Krasnoyarsk: Sibirskiy federal'nyy un-t, 2019. URL: <http://conf.sfu-kras.ru/sites/mn2012/section05.html>.
- Goncharova N.P., Pererva P.G., Yakovlev A.I. Novyye tekhnologicheskiye sistemy: kachestvo, potrebnost, effektivnost [New technological systems: quality, demand, efficiency]. K.: Naukova dumka, 1989.- 176s
- Goncharova N.P., Pererva P.G., Yakovlev A.I. Marketing innovatsionnogo protsessa. Uchebnoye posobiye [Marketing of the innovation process. Study guide].- Kiyev: VIRA-R. 1998.- 267s.
- Kobielieva T.O. Elektrotekhnichna haluz Ukrainy: suchasnyy stan ta perspektivy rozvytku [Electrotechnical branch of Ukraine: current state and prospects of development] // *Visnyk Nats. tekhn. un-tu "KHPI" : zb. nauk. pr. Temat. vyp. : Tekhnichnyy prohres i efektyvnist vyrobnystva.* – Kharkiv : NTU "KHPI". – 2011. – № 26. – S. 34-43.
- Monitoring proizvodstvenno-kommercheskoy deyatel'nosti promyshlennogo predpriyatiya [Monitoring of production and commercial activities of an industrial enterprise] / P.G.Pererva, V.L.Tovazhnyanskiy, T.A.Kobielieva, I.V.Gladenko // *Vestnik Nats. tekhn. un-ta "KHPI" : sb. nauch. tr. Temat. vyp. : Tekhnicheskyy progress i effektivnost proizvodstva.* – Khar'kov : NTU "KHPI", 2009. – № 36-1. – S. 12-22.
- Orhanizatsiya ta upravlinnya innovatsiynoyu diyalnistyu: pidruchnyk [Organization and management of innovation: a textbook] / za red. prof. Pererva P.G., Pohorelova M.Y., Mekhovycha S.A.- Kharkiv : NTU «KHP», 2008.- 1057 s.
- Pererva P.G., Kobielieva T.O., Romanchuk T.V. Komplayens yak faktor innovatsiynoho rozvytku pidpryyemstva [Compliance as a factor of innovative development of the enterprise] // *Informatsiya ta znannya v systemi upravlinnya innovatsiynym rozvytkom: monohrafiya* / zah. red. YU. S. Shypulinoiy.– Sumy : Trytoriya, 2018.– S. 205-220.
- Pererva P.G., Kobelyeva T.O., Tkachova N.P. Pdivyshchennya konkurentospromozhnosti mashynobudivnykh pidpryyemstv na zasadakh synerhetychnoho benchmarkingu [Improving the competitiveness of machine-building enterprises on the basis of synergetic benchmarking] // *Visnyk Nats. un-tu "Lvivska politekhnika" : zb. nauk. prats. Ser.: Menedzhment ta pidpryyemnystvo v Ukrayini: etapy stanovleniya i problemy rozvytku.* – Lviv : Lvivska politekhnika, 2015. – №819. – S.167-174.
- Pererva P.G. Upravlenye marketynhom na mashynostroytel'nom predpryyaty. Ucheb.posobiye [Marketing management at a machine-building enterprise. Textbook].- Kharkov : «Osнова», 1993.- 288s.
- Starostina A.O. Marketynh: teoriya, svitovyy dosvid, ukraiyinska praktyka: pidruch [Marketing: theory, world experience, Ukrainian practice: textbook.]. – K.: Znannya, 2009. – 1070 s.
- Pererva P.G. The need for electrical automation equipment. Theory and methods of determination. - Kharkiv: Basis. 1991.114 s.
- Pererva P.G. Self-marketing of a manager and a businessman. - Rostov n / a: Phoenix, 2003. - 592 p.
- Pererva P.G. Employment without problems (the art of self-marketing). - Kharkov: Factor, 2009.480 p.
- Pererva P.G., Kotsiski D., Veres Shomoshi M., Kobeleva T.A. Compliance program of an industrial enterprise. - Kharkiv-Miskolts: LLC "Planeta-print", 2019. - 689 p.
- Economics and management of innovation: textbook // Ed. prof. Perervi P.G., Pogorelova M.I., Mekhovich S.A. - Kh. : NTU "KhPI", 2009. - 1203 p.
- Economic assessment of innovative potential [Monograph] / PG Pererva, AP Kosenko, D. Kotsiski, D. Sakai, OI Maslak.- Mishkolts-Kharkov: Mishk. tech.un-t, 2009.- 166s.
- Pererva P.G. Evaluation of holder profits violation of their exclusive rights / P.G.Pererva, M.M.Tkachev, T.O.Kobielieva // *Naukovyy visnyk Polissya.* – 2016. – № 4 (8), ч.2. – С. 240-246.
- Financial and technological leverage in the system of economic evaluation of innovative technologies // P.G.Pererva, A.P.Kosenko, T.A.Kobielieva, M.M. Tkachev, N.P.Tkacheva // *Financial and Credit Activity: Problems of Theory and Practice.*- X.: 2017- №2.
- Pererva P.G., Kocziszky György, Szakaly D., Somosi Veres M. Technology transfer. Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. 668 p.
- Compliance program: [tutorial] / P.G.Pererva [et al.] ; ed.: P.G.Pererva, G.Kocziszky, M. Veres Somosi. – Kharkov ; Miskolc : NTU "KhPI", 2019. – 689 p.

Надійшла (received) 07.04.2021

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Перерва Петро Григорович (Перерва Петр Григорьевич, Pererva Petro Gryhorovych) – доктор економічних наук, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», завідувач кафедри менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин, м. Харків, Україна; ORCID: <https://orcid.org/00000001-2345-6789>; e-mail: pgpererva@gmail.com

Маслак Ольга Іванівна (Маслак Ольга Ивановна, Maslak Olga Ivanivna) – доктор економічних наук, професор, зав. кафедри економіки Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського; м. Кременчук, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6793-4367>; e-mail: oimaslak2017@gmail.com

Кобелєва Тетяна Олександрівна (Кобелева Татьяна Александровна, Kobielieva Tetiana Oleksandrivna) - кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин, м. Харків, Україна; ORCID: 0000-0001-6618-0380; тел. (097) 468-56-45, e-mail: tanja.kobeleva@gmail.com

Кучинський Володимир Анатолійович (Кучинский Владимир Анатольевич, Kuchynskiy Vladimir Anatolyevich) – кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин, м. Харків, Україна, <https://orcid.org/0000-0002-6058-3709>, e-mail: kuchinskyi09@gmail.com

Ілляшенко Сергій Миколайович (Ильяшенко Сергей Николаевич, Illiashenko Sergii Mykolayovych) – доктор економічних наук, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», професор кафедри менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин, м. Харків, Україна; ORCID: 0000-0001-5484-9788; e-mail: illiashenko.s@gmail.com

Р.Г.МАЙСТРО, С.О.ВАСИЛЬЦОВА

РИЗИКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ ТА КАРАНТИННИХ ОБМЕЖЕНЬ

Досліджено ризики в умовах пандемії COVID-19 для підприємств та економіки України, до яких відносять зовнішні та внутрішні ризики. Зазначено, що дотепер відсутній ефективний механізм компенсації збитків від карантинних обмежень підприємству і працівникам та, на жаль, немає чіткого бачення реалізації антикризової стратегії розвитку економіки в таких умовах. Досліджено тематичний випуск Консенсус-прогнозу та здійснено аналіз оцінки ризиків для підприємств та економіки України на основі опитування експертів та молоді. Зазначено, що згорання діяльності підприємств України здатне спричинити руйнівні системні наслідки для національної економіки, а саме: спад ВВП та погіршення макроекономічних дисбалансів, дестабілізація банківської системи внаслідок неплатоспроможності суб'єктів підприємництва, збільшення безробіття, нарощення дебіторської та кредиторської заборгованості. Визначено перспективні напрями діяльності підприємств в умовах пандемії, основним з яких є цифровізація економіки та бізнес процесів, темпи росту якої незначні від 1% до 5%. При цьому позитивні тенденції цифровізації переважатимуть у галузях: фінансова, страхова, роздрібна торгівля, охорона здоров'я. Зазначено, що вплив пандемії COVID-19 на розвиток процесів автоматизації виробництва та впровадження цифрових технологій в Україні буде нерівномірним. Визначено основні заходи з підтримки діяльності українських підприємств з боку держави, серед яких реалізація антикризового Плану дій щодо підтримки підприємництва в умовах карантинних заходів та у період економічного відновлення, сприяння збереженню та розширенню ринків збуту для підприємств в умовах обмежень, впровадження заходів для недопущення корупційних зловживань, спрощення податкового адміністрування, стимулювання цифрових трансформацій.

Ключові слова: ризики підприємств; пандемія COVID-19; економіка; напрями підтримки держави

Р.Г.МАЙСТРО, С.А.ВАСИЛЬЦОВА

РИСКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ И КАРАНТИНА

Исследованы риски в условиях пандемии COVID-19 для предприятий и экономики Украины, к которым относят внешние и внутренние риски. Отмечено, что до сих пор отсутствует эффективный механизм компенсации убытков от карантина предпринимательству и работникам и, к сожалению, нет четкого видения реализации антикризисной стратегии развития экономики в таких условиях. Исследовано тематический выпуск Консенсус-прогноза и осуществлен анализ оценки рисков для предприятий и экономики Украины на основе опроса экспертов и молодежи. Отмечено, что сокращение деятельности предприятий Украины приведет к разрушительным системным последствиям для национальной экономики, а именно: спад ВВП и ухудшение макроэкономических дисбалансов, дестабилизация банковской системы вследствие неплатежеспособности субъектов предпринимательства, увеличение безработицы, наращивание дебиторской и кредиторской задолженности. Определены перспективные направления деятельности предприятий в условиях пандемии, основным из которых является цифровизация экономики и бизнес процессов, темпы роста которой незначительный от 1% до 5%. При этом положительные тенденции цифровизации будут преобладать в отраслях: финансовая, страховая, розничная торговля, здравоохранение. Отмечено, что влияние пандемии COVID-19 на развитие процессов автоматизации производства и внедрения цифровых технологий в Украине будет неравномерным. Определены основные мероприятия поддержки деятельности украинских предприятий со стороны государства, среди которых реализация антикризисного плана поддержки предпринимательства в условиях карантинных мероприятий и в период экономического восстановления, содействие сохранению и расширению рынков сбыта для предприятий в условиях ограничений, внедрение мер по недопущению коррупционных злоупотреблений, упрощение налогового администрирования, стимулирование цифровых преобразований.

Ключевые слова: риски предприятий, пандемия COVID-19, экономика, направления поддержки государства

R. H. MAISTRO, S. O. VASILTSOVA

RISKS OF ACTIVITY OF UKRAINIAN ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF A PANDEMIC AND QUARANTINE RESTRICTIONS

The risks in the conditions of the COVID-19 pandemic for the enterprises and economy of Ukraine, which include external and internal risks, have been studied. It is noted that so far there is no effective mechanism for compensation of losses from quarantine restrictions to businesses and employees and, unfortunately, there is no clear vision of the implementation of anti-crisis strategy of economic development in such conditions. The thematic issue of the Consensus Forecast was studied and the risk assessment analysis for enterprises and the economy of Ukraine was carried out on the basis of a survey of experts and youth. It is noted that the curtailment of Ukrainian enterprises can have devastating systemic consequences for the national economy, namely: declining GDP and deteriorating macroeconomic imbalances, destabilization of the banking system due to insolvency of business entities, rising unemployment, increasing receivables and payables. Perspective directions of activity of the enterprises in the conditions of a pandemic are defined, the basic of which is digitalization of economy and business processes which growth rates are insignificant from 1% to 5%. At the same time, the positive trends of digitalization will prevail in the following areas: financial, insurance, retail trade, healthcare. It is noted that the impact of the COVID-19 pandemic on the development of processes for automation of production and implementation of digital technologies in Ukraine will be uneven. The main measures to support the activities of Ukrainian enterprises by the state are identified, including the implementation of the anti-crisis Action Plan to support entrepreneurship in quarantine and economic recovery, promoting the preservation and expansion of markets for enterprises in conditions of restrictions, implementation of measures to prevent corruption, simplification of tax administration, stimulation of digital transformations.

Keywords: enterprise risks, COVID-19 pandemic, economy, directions of state support

Постановка проблеми. Діяльність підприємств в Україні супроводжується великою кількістю ризиків різного характеру. До ризиків, які притаманні діяльності підприємств у ринковій економіці додалися ризики у зв'язку з пандемією COVID-19 та

карантинними обмеженнями. Тривалість карантинних обмежень обумовлюють критичні ризики для галузей та підприємств, в першу чергу для малого та середнього підприємництва.

Пандемія COVID-19 зумовила масштабну

фінансово-економічну кризу у всьому світі і Україна теж потерпає та несе, на жаль, не тільки економічні втрати а й людські. Окрім того, в Україні продовжується військова агресія з боку РФ, що підсилює економічну, політичну та соціальну кризу в країні.

В таких умовах українські підприємства змушені шукати нові методи нейтралізації ризиків своєї діяльності та шляхи збереження і розвитку бізнесу. Застосування нових підходів до виробництва, використання сучасних інформаційних технологій під час управління підприємством приводять до значних змін у ризиках. Як наслідок, зростає потреба вдосконалення методів планування, прогнозування, ідентифікації та оцінювання фінансових ризиків підприємства. Таким чином, дослідження ризиків діяльності підприємств в сучасних умовах економіки є необхідною умовою попередження їх негативного впливу та зменшення збитків та негативних наслідків у разі їх настання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Сьогодні науковці активно досліджують проблеми та ризики діяльності підприємств в умовах пандемії. Серед публікацій з таких напрямків дослідження можна виокремити праці Гейко Т. Ю. Лактіонової А., Литвиненко Л. та інші. Однак залишаються недостатньо дослідженими питання визначення ризиків для підприємств та економіки України в сучасних умовах пандемії і карантинних обмежень та шляхів зменшення їх негативного впливу.

Метою статті є визначення ризиків для діяльності підприємств в умовах пандемії COVID-19 та засобів зменшення їх негативного впливу.

Виклад основного матеріалу. Необхідність дослідження ризиків діяльності підприємств підтверджує те, що можливе згортання діяльності підприємств України здатне спричинити руйнівні системні наслідки для національної економіки, а саме: спад ВВП та погіршення макроекономічних дисбалансів, дестабілізація банківської системи внаслідок неплатоспроможності суб'єктів підприємництва, збільшення безробіття, нарощення дебіторської та кредиторської заборгованості. Зрозуміло, що карантинні заходи загострили проблеми нерівномірного впливу карантину на окремі галузі та сегменти підприємництва на національному та місцевому рівнях, особливо це стосується малих та середніх підприємств, що актуалізує завдання держави щодо визначення пріоритетів підтримки українського бізнесу [1].

Отже, до основних ризиків діяльності підприємств в умовах карантину відносяться наступні:

– Припинення діяльності. За даними опитування Info Sapiens [2] лише 66% малих та середніх підприємств зможуть диверсифікувати діяльність, але підприємства у вузькоспеціалізованих сегментах скоріше всього будуть змушені згорнути діяльність. Найбільше підпадають під удар негативного впливу промисловість, оптова і роздрібна торгівля та сільське господарство, які створюють 44% доданої вартості та

забезпечують зайнятість 55% робочих місць [2; 3]. Також готельно-ресторанний бізнес теж зазнає збитків в таких умовах, особливо вважаючи, що в структурі даного бізнесу 60% в ньому становлять малі підприємства, які першочергово потребують підтримки.

– Загроза неплатоспроможності та зниження ліквідності. Недоступність кредитних ресурсів та дефіцит власних ресурсів може призвести до згортання діяльності. За даними опитування дослідження Info Sapiens та Advanter Group ще рік тому можливість закриття бізнесу через карантин розглядало від 3 до 10% малих та середніх підприємств, враховуючи, що загроза пандемії COVID-19, на жаль, не зникла, то тенденція до згортання бізнесу залишається.

– Зменшення обсягів споживчого попиту. Зменшення попиту на товари та послуги, що не належать до базових потреб споживачів, суттєво вплине на зниження виторгу підприємств, що виробляють таку продукцію. Негативні споживчі очікування мають 62% населення [2].

– Порушення ланцюгів створення доданої вартості і постачання. Налагоджені бізнес-процеси, а саме купівля, логістика, продаж порушуються під час карантинних заходів, зважаючи на зупинку діяльності частини партнерів і підприємства змушені шукати нові альтернативні ринки для поставок сировини та аутсорсингу послуг.

– Зменшення внутрішнього ринку збуту. Зменшення платоспроможності населення в період карантину призводить до скорочення внутрішнього ринку. Незважаючи на те, що пандемія COVID-19 вже рік вносить корективи в діяльність підприємств, життя людей та держави, дотепер відсутній ефективний механізм компенсації підприємництву та працівникам, а представники влади не можуть спрогнозувати ані період кризи, ані інструменти її подолання.

– Зменшення експорту та невизначеність на зовнішніх ринках, оскільки пандемія COVID-19 присутня в усьому світі, і всі країни змушені вести свою діяльність з врахуванням цього [3].

У відповідь на ситуацію, викликану пандемією COVID-19, Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України разом з Представництвом ЮНІСЕФ в Україні підготувало черговий тематичний випуск Консенсус-прогнозу з метою висвітлення консенсусного бачення майбутніх тенденцій та об'єктивної оцінки ризиків та викликів, які постали як перед світовою економікою, так і перед економікою України внаслідок світової рецесії та введення в Україні обмежувальних заходів під час боротьби з пандемією гострої респіраторної хвороби COVID-19. Інноваційність даного випуску полягає у тому, що у публікації надається консенсусне бачення розвитку країни очима молоді та його зіставлення з експертними оцінками. Цікавим є те, що всі прогнозні показники, надані учасниками опитування, не є офіційними прогнозами установ, а лише експертними оцінками фахівців. Окрім прогнозів щодо розвитку економіки в сучасних умовах, в даному дослідженні

визначені ризики для економіки України, які впливають на діяльність підприємств.

Оцінка ризиків здійснювалась за двома критеріями: ймовірність реалізації конкретного ризику та вплив ризику на економіку України. На основі наданих матеріалів було розраховано інтегральну оцінку ризиків як добуток оцінок ймовірності реалізації явища та впливу явища на економіку України, зважений на кількість респондентів. Максимальна консенсус-оцінка як зовнішніх так і внутрішніх ризиків має інтегральне значення 16. Оцінка реалізації ризиків та їх впливу на економіку України проводилася за шкалою, що наведена в таблиці 1 [4]. Розглянемо оцінки експертів з приводу зовнішніх ризиків для економіки України.

Таблиця 1 – Шкала оцінки ризиків для економіки України

Оцінка ймовірності реалізації явища	Оцінка впливу явища на економіку України
Значна ймовірність (50% і більше) прояву явища – 4	Значний вплив - 4
Середня ймовірність (30–49%) прояву явища – 3	Помірний вплив - 3
Помірна ймовірність (10–29%) прояву явища – 2	Слабкий вплив - 2
Мала ймовірність (менше 10%) прояву явища – 1	Незначний вплив - 1
Явище не є вірогідним – 0	Вплив відсутній - 0

Отже, експерти визначили такі зовнішні ризики на 2021 рік:

1. Нова світова криза (внаслідок руйнування усталених виробничих зв'язків, банкрутства ряду промислових виробників в країнах ЄС та світі): інтегральна оцінка на 2021 – 7. Цей ризик вдруге посідає лідируючу позицію.

2. Дефіцит зовнішнього фінансування та звуження можливостей доступу до міжнародних ринків капіталів»: інтегральна оцінка у 2021 – 9.

3. Вихід нерезидентів з ОВДП» у 2021 – 9.

4. Посилення гібридних загроз національній безпеці України, у т.ч. активне військове протистояння на сході країни» у 2021 – 8.

Також високу інтегральну оцінку отримав новий зовнішній ризик у зв'язку з виникненням інших хвиль пандемії COVID-19 в світі» (цікаво, що інтегральна оцінка 10 на 2020 рік; 8 – на 2021)».

Найменш значущими з зовнішніх ризиків експертами оцінено ризики «Запуск в експлуатацію трубопроводів Північний потік 2 та Турецький потік» (інтегральна оцінка (3) – у 2020 році, у 2021 році – (6)) та «Суттєве зростання цін на світових енергетичних ринках» (у 2020 – 3, у 2021 – 4). За попередніми оцінками вплив цих ризиків був вищим: у 2020 році – (8) та (6), у 2021 році – (9) та (5) відповідно.

Необхідно зазначити, що погляди молоді та думки експертів щодо оцінки зовнішніх ризиків майже співпадають. Найбільш значущими протягом 2020 та 2021 років зазначені ризики «Нової світової кризи», «Виникнення інших хвиль пандемії COVID-

19 в світі», «Дефіцит зовнішнього фінансування та вихід нерезидентів із ОВДП». Також однакова позиція молоді та експертів щодо негативного впливу та пролонгованої дії ризику «Посилення гібридних загроз національній безпеці України». Щодо ризику «Впровадження нових торговельних бар'єрів для вітчизняного експорту з боку інших країн», який молодь вважає одним з найбільш значущих для економіки, то експерти надають йому невисоку оцінку на рівні 5 у 2020-2021 роках [4].

Підприємства в своїй діяльності, в першу чергу, залежать від внутрішніх ризиків, найбільш значущими серед яких експерти визначили наступні:

1. Значне зростання дефіциту державного бюджету та касових розривів у ПФУ, інших Фондах державного соціального страхування» (з інтегральною оцінкою 12 – у 2020 році та 10 – у 2021). Цей ризик у попередніх роках оцінювався експертами як доволі значущий (за 2017-2019 роки середня інтегральна оцінка – 9) та на фоні пандемії COVID-19 вдруге зайняв головну позицію.

2. Значне безробіття через повернення заробітчан, масове звільнення працівників (10 / 9).

3. Масове банкрутство підприємств середнього та малого бізнесу» (10 / 7).

4. Прискорення інфляційних процесів (9 / 9).

5. Експоненціальне поширення COVID-19, не спроможність медичної системи зупинити пандемію в Україні» (8 / 7).

Також на високому рівні знаходиться оцінка деяких постійних ризиків на зазначений період:

- зростання негативних очікувань економічних агентів» у 2020 році – 11 (у попередньому опитуванні 12), у 2021 – 9 (9);

- посилення неплатоспроможності реального сектору економіки» у 2020 – 11 (12), у 2021 – 10 (10);

- суттєве падіння платоспроможного попиту населення» у 2020 році – 11 (13), у 2021 – 9 (11);

- збереження високого рівня корупції» у 2020 – 10 (11), у 2021 – 10 (10) – на думку експертів (відповідно до інтегральних оцінок) цей ризик матиме значення і у наступних роках (у 2022 – 9, у 2023 – 8);

- збереження низької кредитної активності комерційних банків у реальному секторі» у 2020 – 10 (11), у 2021 – 8 (10).

Єдиним внутрішнім ризиком, оцінки якого виявились вищими порівняно з попереднім опитуванням, став «Прояв суттєвих девальваційних тенденцій на валютному ринку» у 2020 році – 11 (9), у 2021 – 9 (7)

Найменш значущими для економіки експертами оцінено внутрішній ризик «Дефолт за зовнішнім боргом» (інтегральна оцінка (5) – у 2020 році, у 2021 році – (6)).

Погляди молоді та думки експертів щодо оцінки внутрішніх ризиків також майже співпадають. На жаль, високі інтегральні оцінки за зазначеними ризиками залишаються на 2021 рік [4].

Отже, враховуючи, визначені ризики та їх інтегральні оцінки, очевидно, що пріоритети в діяльності підприємств зміняться, бо сьогодні диктує нові умови конкурентного середовища, що

пов'язано з наступними чинниками:

1. Нові канали збуту. У зв'язку з карантинними обмеженнями компанії використовують альтернативні канали збуту продукції, а саме: продаж традиційних продуктів та послуг через онлайн-канали шляхом оцифрування бізнес процесів з продажу товарів та послуг, або шляхом використання посередницьких платформ. В умовах формування нових цифрових платформ компаніям варто переключити зусилля з продажу у B2C та B2B сегментах ринку на нові канали. Перехід до онлайн стане сьогодні є однією з умов ефективної діяльності підприємств та приносить швидкі результати.

2. Переформатування існуючих промислових потужностей для виробництва нових товарів. COVID-19 зменшив попит на певні групи товарів і послуг, що призвело до недозавантаження організаційно-промислової інфраструктури. Водночас, попит на інші групи товарів залишається високим або асиметрично зростає. Доцільно переорієнтувати недозавантажену інфраструктуру для виробництва товарів та послуг для боротьби з COVID-19, а також для задоволення майбутніх змін попиту споживачів.

3. Впровадження інновацій, які дають можливість отримати нові переваги в сучасних умовах. Важливим є інформування про Інтернет пропозиції компаній та покращення цифрової лояльності клієнтів.

4. Співпраця із зовнішніми партнерами в межах економіки спільного використання. Розвиток партнерських відносин з іншими компаніями може збільшити промислово-логістичні потужності в умовах кризи.

5. Переорієнтація на нові ринкові реалії в багатьох країнах світу, а отже і зміна попиту споживачів. Можливості охоплюють перехід від офлайн до онлайн-освіти, трансформацію надання медичної допомоги та збільшення використання цифрових каналів продажу. Компанії повинні прискорити цифрову трансформацію, освоєння інструментів цифрового маркетингу, розбудову співпраці за допомогою інтернет-платформ.

6. Активізація використання соціальних мереж для координації діяльності співробітників та партнерів. Окремим напрямом стає ініціювання компаніями навчання та мотивації персоналу до просування продукції компанії у соціальних мережах.

7. Пошук нових джерел доходів та диверсифікація діяльності підприємств. Існує висока ймовірність скорочення багатьох ринків і тривалого збереження низького попиту на них з боку споживачів і підприємницьких структур, що стимулює підприємства до розвитку нових напрямків діяльності, що є затребуваними сьогодні.

8. Підвищення рівня підготовки, навичок та кваліфікації персоналу відповідно до потреб ринку в сучасних умовах економіки. Обмеження для економічної діяльності у період пандемії коронавірусу змусило всі підприємства переглянути майже кожен аспект своєї діяльності: дистанційну роботу, цифровий спосіб взаємодії та використання нових технологій [1].

Цікавим є прогноз експертів з приводу подолання негативних наслідків пандемії в економіці України. На думку експертів у 2022-2024 роках темпи економічного зростання України прискорюватимуться. Всі елементи попиту також матимуть позитивну динаміку. Зростання в інвестиціях – 9,3% – в середньому щороку за період. Безробіття вийде на допандемічний рівень – 8,2% лише у 2024 році. Більшість експертів вважають, що вплив пандемії COVID-19 на розвиток процесів автоматизації виробництва та впровадження цифрових технологій в Україні буде нерівномірним. За підсумками 2020-2021 років порівняно з 2019 роком темп росту цифровізації економіки матиме незначний темп зростання (від 1% до 5%). При цьому позитивні тенденції цифровізації переважатимуть у галузях: фінансова, страхова, роздрібна торгівля, охорона здоров'я.

У вище згаданому тематичному випуску Консенсус-прогнозу було також здійснено опитування експертів та молоді з приводу ефективності застосування в Україні певних кроків для відновлення виробництва в промисловості, сільському господарстві, транспорті, торгівлі та будівництві в постпандемічний період [4].

До основних заходів з метою подолання негативного впливу пандемії та карантинних обмежень для бізнесу, підприємств та економіки України в цілому було запропоновано наступні:

1. Запровадження «розумного» протекціонізму (критерію локалізації виробництва під час проведення публічних закупівель або інших заходів підтримки національних виробників.

2. Запровадження податкових пільг для виробництв, які були зупинені на час карантину.

3. Відновлення державного замовлення на продукцію вітчизняних підприємств.

4. Розширення програм «пільгового кредитування» МСП, іпотеки шляхом компенсації кредитної ставки з бюджету.

5. Фінансування за участі держави створення повного циклу виробництва товарів, критично необхідних в умовах, що становлять загрозу життю і здоров'ю громадян

6. Збільшення обсягу «гелікоптерних грошей», які роздаються населенню.

Найбільш дієвими кроками для відновлення виробництва в постпандемічний період в Україні, на думку молоді будуть:

- запровадження податкових пільг для виробництв, які були зупинені на час карантину на період близько 2- років (усереднене значення);

- фінансування за участі держави створення повного циклу виробництва товарів, критично необхідних в умовах, що становлять загрозу життю і здоров'ю громадян;

- відновлення державного замовлення на продукцію вітчизняних підприємств.

Таке бачення значною мірою відрізняється від експертних оцінок. Експерти найбільш ефективними вважають:

- фінансування за участі держави створення

повного циклу виробництва товарів, критично необхідних в умовах, що становлять загрозу життю здоров'ю громадян;

- розширення програм «пільгового кредитування і» МСП, іпотеки шляхом компенсації кредитної ставки з бюджету [4].

Важливим є те, що Україні необхідно не стільки намагатися відновити допандемічні показники, скільки рухатися далі, вносячи необхідні корективи до цільових орієнтирів та включаючи у щоденне життя необхідні обмеження та використовуючи їх на власну користь. Таким чином, для того щоб зменшити негативний вплив пандемії та карантинних обмежень необхідне зміцнення співпраці між законодавчою та виконавчою владою, що дозволить знизити ризики для розвитку підприємств.

Основними заходами з підтримки діяльності українських підприємств з боку держави повинні бути [5]:

- реалізація антикризового Плану дій щодо підтримки підприємництва в умовах карантинних заходів та у період економічного відновлення;

- сприяння збереженню та розширенню ринків збуту для підприємств в умовах обмежень;

- впровадження заходів для недопущення корупційних зловживань та дискримінації суб'єктів господарювання в умовах дії карантину;

- спрощення податкового адміністрування;

- стимулювання цифрових трансформацій, розширення цифрових інструментів для дистанційного виконання фінансово-господарських операцій

Також важливими будуть рішення підприємств щодо виходу з кризи в постпандемічний період. Для запобігання поширення кризового стану на підприємстві необхідно максимально швидко адаптуватися до «нового ринку» в умовах світової пандемії COVID-19, впроваджувати структурні зміни такі, як перехід на цифрові технології чи створення антикризового фонду, перевести певні процеси бізнесу в онлайн режим, визначити пріоритети фінансування, тимчасово переорієнтувати бізнес, розробити нову стратегію розвитку, враховуючи поточну ситуацію, зосередитися на тому напрямку діяльності, який є ефективним. Таким чином, пандемія COVID-19 змусила Україну та весь світ переглянути формування власних пріоритетів на довгостроковий період.

Список літератури

1. Гейко, Т. Ю. Пріоритети розвитку підприємництва в Україні в умовах пандемії COVID-19 та в посткарантинний період. *Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. праць*. Одеса : Одеський національний економічний університет. 2020. № 2 (73). С. 62–71.
2. Дані опитування-дослідження Info Sapiens (березень 2020) та Advanter Group (квітень 2020). URL: <https://sapiens.com.ua/ua/publication-single-page?id=114> (дата звернення: 20.03.2021).
3. Литвиненко, С. Л., Цвик Ю. А., Грицик Т. О., Гушик О. Л. Виклики та можливості для українського бізнесу. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua> (дата звернення 8.04.2021)
4. Україна: вплив COVID-19 на економіку і суспільство. Департамент стратегічного планування та макроекономічного прогнозування серпень 2020 консенсус-прогноз: Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України №52. URL: <https://www.me.gov.ua> (дата звернення: 09.04.2021)
5. Лактіонова О.А., Лемешко М.О. Екосистема підтримки бізнесу в умовах пандемії URL: <https://jeou.donnu.edu.ua> > article view (дата звернення 8.04.2021)

References (transliterated)

1. Heyko, T. Y. Priorityty rozvytku pidpryyemnystva v Ukrayini v umovakh pandemiyi COVID-19 ta v postkarantynnyy period. [Priorities of business development in Ukraine in the conditions of the COVID-19 pandemic and in the post-quarantine period]. *Visnyk sotsial'no-ekonomichnykh doslidzhen' : zb. nauk. prats'*. [Bulletin of socio-economic research: coll. Science. wash.] Odesa : Odes'kyi natsional'nyy ekonomichnyy universytet. 2020. no 2 (73). pp. 62–71.
2. Dani opytuvannya-doslidzhennya Info Sapiens (berezen' 2020) ta Advanter Group (kviten' 2020). [Survey data of Info Sapiens (March 2020) and Advanter Group (April 2020)] URL: <https://sapiens.com.ua/ua/publication-single-page?id=114> (data zvernennya: 20.03.2021).
3. Lytvynenko, S. L., Tsvyk YU. A., Hrytskyk T. O., Hushchuk O. L. Vykyky ta mozhlyvosti dlya ukrayins'koho biznesu. [Challenges and opportunities for Ukrainian business.]. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua> (data zvernennya 8.04.2021)
4. Ukrayina: vplyv COVID-19 na ekonomiku i suspil'stvo. Departament stratehichnoho planuvannya ta makroekonomichnoho prohnozuvannya serpen' 2020 konsensus-prohnoz: Ministerstvo rozvytku ekonomiky, torhivli ta sil's'koho hospodarstva Ukrayiny №52. [Ukraine: the impact of COVID-19 on the economy and society. Department of Strategic Planning and Macroeconomic Forecasting August 2020 Consensus Forecast: Ministry of Economic Development, Trade and Agriculture of Ukraine №52.]. URL: <https://www.me.gov.ua> (data zvernennya: 09.04.2021)
5. Laktionova O.A., Lemeshko M.O. Ekosystema pidtrymky biznesu v umovakh pandemiyi [Business support ecosystem in a pandemic.]. URL: <https://jeou.donnu.edu.ua> > article view (data zvernennya 8.04.2021)

Надійшла (received) 09.04.2021

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Майстро Руслана Григорівна (Майстро Руслана Григорьевна, Maistro R.) - кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри економіки та маркетингу Національного технічного університету «ХПІ», м. Харків, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3645-0279>; e-mail: maistrorg@gmail.com

Васильцова Світлана Олександрівна (Васильцова Светлана Александровна, Vasil'tsova S.) - кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри економіки та маркетингу Національного технічного університету «ХПІ», м. Харків, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3750-9922>; e-mail: svetifom@gmail.com

О.О. ФАЛЬЧЕНКО, В.В. ЯЦИНА, Т.І. КОЧЕТОВА

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті сільськогосподарських підприємств за видом економічної діяльності як юридичної особи, основним видом діяльності якої є вирощування й переробка сільськогосподарської продукції та специфіку сільського господарства, як виду економічної діяльності. Розглянуто фінансові результати сільськогосподарських підприємств як економічну категорію, яка відображає результативність діяльності сільськогосподарського підприємства. Проаналізовано загальну методіку визначення фінансових результатів сільськогосподарської діяльності на відповідність реальній моделі ринкової економіки. Виявлено існуючі суттєві особливості формування фінансових результатів в сільськогосподарських підприємствах, які зумовлені прийнятою законодавчою базою, в якій визначені біологічні активи і регламентований порядок їх визнання, оцінки і обліку та відповідно якої належать складові фінансових результатів сільськогосподарських підприємств, а також особливості формування фінансового результату в сільськогосподарських підприємств у зв'язку із специфікою виробничо-господарської діяльності галузі. Розглянуто склад доходів сільськогосподарських підприємств і склад витрат сільськогосподарських підприємств, завдяки чому прибуток визначається по кожному виду діяльності окремо шляхом порівняння доходів та витрат на сільськогосподарських підприємствах. Визначено основне внутрішнє джерело формування фінансових результатів сільськогосподарських підприємств, яке є прибуток та його вплив на господарську діяльність в сільському господарстві. Зазначено суттєвий вплив на розмір та формування фінансових результатів сільськогосподарських підприємств оцінки продукції за справедливою вартістю при первісному визнанні. Рекомендовано на основі проведеного дослідження порядок методіки формування фінансових результатів сільськогосподарських підприємств в бухгалтерського обліку. Зроблено висновок, що формування фінансових результатів сільськогосподарських підприємств є надзвичайно важливим аспектом їх діяльності і передбачає розробку певних організаційно-методичних заходів з метою створення цілісної системи управління прибутком підприємств.

Ключові слова: сільськогосподарське підприємство; фінансові результати; доходи; витрати; формування фінансових результатів; біологічні активи

Е.А. ФАЛЬЧЕНКО, В.В. ЯЦИНА, Т.И. КОЧЕТОВА

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье приведена сущность сельскохозяйственных предприятий за видом экономической деятельности как юридического лица, основным видом деятельности которой является выращивание и переработка сельскохозяйственной продукции и специфику сельского хозяйства, как виду экономической деятельности. Рассмотрены финансовые результаты сельскохозяйственных предприятий как экономическая категория, которая отображает результативность деятельности сельскохозяйственного предприятия. Проанализирована общая методика определения финансовых результатов сельскохозяйственной деятельности на соответствие реальной модели рыночной экономики. Выявлены существующие существенные особенности формирования финансовых результатов в сельскохозяйственных предприятиях, которые предопределены принятой законодательной базой, у которой определены биологические активы и регламентированный порядок их признания, оценки и учета и соответственно которой принадлежат составляющие финансовых результатов сельскохозяйственных предприятий, а также особенности формирования финансового результата в сельскохозяйственных предприятиях в связи со спецификой производственно-хозяйственной деятельности отрасли. Рассмотрен состав доходов сельскохозяйственных предприятий и состав расходов сельскохозяйственных предприятий, благодаря чему прибыль определяется по каждому виду деятельности отдельно путем сравнения доходов и расходов на сельскохозяйственных предприятиях. Определен основной внутренний источник формирования финансовых результатов сельскохозяйственных предприятий, которое есть прибыль и ее влияние на хозяйственную деятельность в сельском хозяйстве. Отмечено существенное влияние на размер и формирование финансовых результатов сельскохозяйственных предприятий оценки продукции по справедливой стоимости при первобытном признании. Рекомендован на основе проведенного исследования порядок методіки формирования финансовых результатов сельскохозяйственных предприятий у бухгалтерского учета. Сделан вывод, что формирование финансовых результатов сельскохозяйственных предприятий является чрезвычайно важным аспектом их деятельности и предусматривает разработку определенных организационно-методических мероприятий с целью создания целостной системы управления прибылью предприятий.

Ключевые слова: сельскохозяйственное предприятие; финансовые результаты; доходы; расходы; формирования финансовых результатов; биологические активы

O. FALCHENKO, V. YATSYNA, T. KOCHETOVA

A FEATURES OF FORMING OF FINANCIAL RESULTS OF AGRICULTURAL ENTERPRISE

In the article essence over of agricultural enterprises is brought after the type of economic activity as a legal entity, the basic type of activity of which is growing and processing of agricultural produce and specific of agriculture, as to the type of economic activity. The financial results of agricultural enterprises as economic category which represents effectiveness of activity of agricultural enterprise are considered. General methodology of determination of financial results of agricultural activity is analysed on accordance to the real model of market economy. The existent substantial features of forming of financial results in agricultural enterprises, which are predefined by the accepted legislative base, at which biological assets and regulated order of their confession, estimation and account are certain and accordingly which the constituents of financial results of agricultural enterprises, and also features of forming of financial result, belong in agricultural enterprises in connection with the specific of industrial and economic activity of industry, are educed. Composition of profits of agricultural enterprises and composition of charges of agricultural enterprises are considered, due to what an income is determined on every type of activity separately by comparison of profits and charges on agricultural enterprises. The basic internal source of forming of financial results of agricultural enterprises, which is income and her influence on economic activity in agriculture is certain. Substantial influence is marked on a size and forming of financial results of agricultural enterprises of estimation of products on a fair value at primitive confession. The order of methodology of forming of financial results of agricultural enterprises is recommended on the basis of the conducted research at a record-keeping. Drawn conclusion, that forming of financial results of agricultural enterprises is the extraordinarily important aspect of their activity and foresees development of certain organizationally-methodical measures with the aim of creation of integral control system by the income of enterprises.

Keywords: agricultural enterprise; financial results; profits; charges; forming of financial results; biological assets

Вступ. Головною метою створення та подальшого розвитку сільськогосподарських підприємств є отримання фінансового результату, який є узагальнюючим показником та відображає ефективність виробничо-господарської діяльності.

Отриманий фінансовий результат сільськогосподарських підприємств характеризує якість діяльності сільського господарства. Є дуже велика кількість визначень досліджуваного поняття, що можна пояснити різними підходами науковців до розуміння цього поняття.

Пріоритетним напрямком забезпечення ефективного економічного розвитку сільськогосподарського підприємства є прийняття управлінських рішень щодо формування фінансових результатів діяльності, яке пов'язано з виробництвом і реалізацією сільськогосподарської продукції та біологічних активів.

Актуальним є обґрунтування дієвих заходів, спрямованих на оптимізацію формування фінансових результатів сільськогосподарських підприємств з метою визначення потенційних можливостей підвищення їх прибутковості та посилення конкурентних позицій на ринку. Підприємницька стратегія розвитку сільськогосподарських підприємств в процесі формування фінансовими результатами має суттєве практичне значення, що і визначає напрям подальших досліджень.

Аналіз стану питання. Одним із домінуючих показників ефективного функціонування сільськогосподарських підприємств є фінансовий результат.

Формування фінансових результатів сільськогосподарських підприємств має вагоме значення в умовах ринкових відносин. З прийняттям нових законодавчих актів і нормативних документів істотно змінюється порядок ведення обліку, відбувається його приближення до міжнародних стандартів.

У бухгалтерському обліку сільськогосподарських підприємств структура і порядок формування фінансового результату є одним з найважливіших питань. Прийняття рішень щодо формування фінансових результатів сільськогосподарських підприємств є важливим аспектом діяльності і передбачає розробку заходів з метою створення цілісної системи формування фінансових результатів підприємств.

Мета роботи. Метою даної статті є дослідження механізму формування та методичних підходів до формування фінансових результатів сільськогосподарських підприємств та розробці пропозицій щодо їх вдосконалення.

Аналіз основних досягнень і літератури. Теоретико-методичні аспекти формування фінансового результату сільськогосподарських підприємств досліджували вітчизняні науковці, серед яких: Г. Калетнік, А. Герасимович, А. Шеремет, В. Гриньова, В. Мец, В. Опарін, Л. Гуцаленко, Н. Правдюк, Н. Буреннікова І. Бланк, Н. Пігуль, О.О. Вороніна, Т.А. Говорушко, Л.О. Приходько, Т.М. Червінська С.Л., Одінцова, О.В. Невмержицька, І.В.

Чаус, О.В. Чернецька та інші. Видатні науковці внесли вагомий внесок у розвиток системи формування фінансових результатів, проте низка питань залишається невирішеною, залишаються невирішеними певні питання методики формування фінансових результатів сільськогосподарського підприємства з урахуванням особливостей галузі сільського господарства, переліку факторів, що можуть впливати на формування фінансових результатів тощо. Однак необхідно зазначити, що не зважаючи на значну кількість наукових праць та досягнення в цій галузі, проблема формування фінансових результатів сільськогосподарських підприємств з урахуванням галузевих особливостей їх функціонування в умовах активізації ринкових відносин є достатньо актуальною, що і обумовлює необхідність проведення даного наукового дослідження.

Викладення основного матеріалу дослідження. Сільськогосподарське підприємство – це юридична особа, основним видом діяльності якої є вирощування й переробка сільськогосподарської продукції, виручка від реалізації якої становить не менше ніж 75 % загальної суми виручки.

Специфіка сільського господарства настільки значна, що для обліку в нім затверджений окремий стандарт П(СБО 30 «Біологічних активів»), в якому визначені біологічні активи і регламентований порядок їх визнання, оцінки і обліку. Біологічні активи – тварина або рослина, яка в процесі біологічних перетворень здатна давати сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи, а також приносити іншим способом економічні вигоди [1].

Фінансові результати сільськогосподарських підприємств розглядають як економічну категорію, яка відображає результативність діяльності підприємства шляхом зіставлення доходів, отриманих від певного виду біологічних активів або сільськогосподарської продукції галузі, виду діяльності в цілому по сільськогосподарському підприємству з сумою витрат на їх одержання. [2]

Загальна методика визначення фінансових результатів сільськогосподарської діяльності не зовсім відповідає реальній моделі ринкової економіки, оскільки фінансовий результат передбачено визначати не після реалізації сільськогосподарської продукції, а відразу після її одержання від виробництва. У всіх видах економічної діяльності фінансовий результат визначається в процесі реалізації, а не виробництва продукції (надання послуг, виконання робіт) [3].

В сільськогосподарських підприємствах існують суттєві особливості формування фінансових результатів, які зумовлені прийняттям П(С)БО 30 «Біологічні активи», відповідно якому до складу фінансових результатів сільськогосподарських підприємств належать:

- дохід (витрати) від первісного визнання одержаної сільськогосподарської продукції та/або додаткових біологічних активів за кожною групою біологічних активів;

- витрати, пов'язані з біологічними перетвореннями, за кожною групою біологічних активів;

- фінансовий результат (прибуток, збиток) від первісного визнання сільськогосподарської продукції та/або додаткових біологічних активів;

- фінансовий результат (прибуток, збиток) від реалізації сільськогосподарської продукції та поточних біологічних активів;

- фінансовий результат (прибуток, збиток) від зміни справедливої вартості біологічних активів;

- фінансовий результат від реалізації запасів сільськогосподарської продукції та біологічних активів, оцінка яких здійснюється за справедливою вартістю, за вирахуванням витрат на місці продажу;

- фінансовий результат від зміни справедливої вартості біологічних активів на дату балансу, оцінка яких здійснюється за справедливою вартістю, за вирахуванням очікуваних витрат на місці продажу.

Також формування фінансового результату в сільськогосподарських підприємствах має свої особливості у зв'язку із специфікою виробничо-господарської діяльності галузі, серед яких є:

- багатогалузевий характер діяльності сільськогосподарських підприємств;

- вплив природно-кліматичних факторів на процес формування прибутку (характерна сезонність виробництва);

- виробництво різноманітної продукції рослинництва і тваринництва;

- переробка власної та давальницької сировини;

- залучення в господарському процесі незамінних природно-біологічних факторів виробництва та біологічних активів, що зумовлює особливості їх оцінки, відображення в системі рахунків, а також специфіку обліку процесу виробництва (біологічних перетворень);

- обчислення собівартості отриманої продукції.

В сільськогосподарських підприємствах формування фінансового результату відбувається перш за все за рахунок здійснення основної операційної діяльності, яка являє собою сільськогосподарську діяльність націлену на виробництво і реалізацію сільськогосподарської продукції та біологічних активів рослинництва та тваринництва. Це задає специфічні вимоги до організації і методики формування фінансових результатів сільськогосподарських підприємств [4].

Формування фінансових результатів сільськогосподарського підприємства включає три взаємопов'язаних етапи (процеси в діяльності підприємства): постачання, виробництво та збут, для здійснення яких потрібен капітал власників. Капітал, що приймає грошову форму, використовується підприємцями для закупівлі засобів виробництва, предметів праці, найму робочої сили. Засоби й предмети праці є матеріально-речовою основою капіталу, яка безперервно вдосконалюється з розвитком науково-технічного прогресу [5,6].

На сільськогосподарських підприємствах основним внутрішнім джерелом формування

фінансових ресурсів є прибуток. Чим вищий рівень прибутку, тим вищий рівень самофінансування розвитку сільськогосподарських підприємства, підвищення конкурентної позиції підприємства на ринку, менша потреба в залученні коштів із зовнішніх джерел [7].

До складу доходів сільськогосподарських підприємств належать виручка від реалізації продукції, товарів, матеріалів і основних засобів, виконання робіт та надання послуг [8].

До складу витрат сільськогосподарських підприємств включають вартість наданих сторонніми організаціями та особами послуг чи виконання робіт та придбаних товарно-матеріальних цінностей, а також нараховану оплату праці найманим особам, податки та інші платежі, які згідно з діючим законодавством включають до витрат виробництва [9].

Прибуток визначається по кожному виду діяльності окремо шляхом порівняння доходів та витрат

На сільськогосподарських підприємствах найбільшу питому вагу серед доходів займає дохід від реалізації, це обумовлено низьким рівнем практичного освоєння виваженої методики обчислення й облікового відображення доходу від сільськогосподарської діяльності [10].

Відповідно до П(С)БО 30 «Біологічні активи» дохід від сільськогосподарської діяльності складається з: доходу від первісного визнання біологічних активів та сільськогосподарської продукції; доходу від зміни справедливої вартості біологічних активів; доходу від реалізації біологічних активів та сільськогосподарської продукції, отриманої в результаті біологічних перетворень.

На розмір та формування фінансових результатів сільськогосподарських підприємств суттєво впливає оцінка продукції за справедливою вартістю при первісному визнанні. Доходи від первісного визнання біологічних активів та сільськогосподарської продукції визначаються як різниця між справедливою вартістю отриманої продукції та(або) додаткових біологічних активів та витратами, які виникли в результаті виробництва цієї продукції і біологічних активів [11].

Фактичний розмір доходу від первісного визнання достовірно визначити можливо лише в кінці року. Це зумовлено тим, що на момент первісного визнання підприємство не може відобразити всіх витрат, пов'язаних з біологічною трансформацією даних активів, які будуть відомі лише в кінці року, а також на момент первісного визнання підприємство не завжди може визнати яка сільськогосподарська продукція буде виробничим запасом, а яка товаром для продажу тому, що частина виробленої продукції, як правило, використовується для внутрішньогосподарського споживання.

Цей момент є важливим в практичній діяльності сільськогосподарських підприємств, тому розмір доходу (витрат) від первісного визнання, визначений в кінці року, не співпадатиме із визначеним доходом (витратами) протягом року.

Дохід від первісного визнання не повинен включати справедливу вартість продукції, що визнана виробничим запасом і буде використана у подальшому на виробничі потреби. Фінансові результати діяльності обчислюються не по товарній, а по всій одержаній продукції, адже однією з особливостей сільського господарства є часткове використання продукції для внутрішньогосподарських потреб [12].

Методику формування фінансових результатів сільськогосподарських підприємств в бухгалтерського обліку повинно проводитися в наступному порядку.

Фінансовий результат від первісного визнання сільськогосподарської продукції та біологічних активів повинно визначатися в порівнянні доходів з витратами від первісного визнання різних видів біологічних активів або їх груп і відобразитися у складі результатів основної діяльності сільськогосподарських підприємств.

Доходи і витрати від реалізації довгострокових біологічних активів за справедливо вартістю формують фінансовий результат основної діяльності, який повинен обчислюватися як порівняння одержаного доходу від реалізації з їх собівартістю.

Сума доходів від зміни справедливої вартості довгострокових біологічних активів, які оцінені за справедливою вартістю, повинні відобразитися як збільшення їх вартості у складі іншого операційного доходу, а сума витрат від зміни справедливої вартості довгострокових біологічних активів, оцінених за справедливою вартістю, відобразитися зменшенням їх вартості та збільшенням інших витрат операційної діяльності

Отже, за економічною сутністю такі доходи і витрати формують фінансовий результат основної діяльності сільськогосподарських підприємств.

Також, основними пріоритетами в формуванні фінансових результатів з метою забезпечення стабільної діяльності сільськогосподарських підприємств мають стати заходи, спрямовані на оптимізацію величини фінансових результатів, це розробка стратегії розвитку сільськогосподарського підприємства та планування і прогнозування прибутку на основі співвідношення постійних і змінних витрат, що дозволить оптимізувати отримання прибутку.

Висновки. Фінансові результати сільськогосподарського підприємства відображають мету підприємницької діяльності та її дохідність.

Щоб формувати фінансові результати, необхідно систематизувати данні від первісного визнання, від реалізації, від зміни справедливої вартості видів сільськогосподарської продукції і біологічних активів. Це дозволить обчислення прибутку сільськогосподарського виробництва, що є необхідним для управлінських рішень. Таким чином основними пріоритетами в формуванні фінансових результатів мають стати заходи, спрямовані на оптимізацію величини фінансових результатів.

Список літератури

1. *Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 30 «Біологічні активи», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 29 жовтня 2020 р. № 588.* URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1456-05>
2. Про затвердження методичних рекомендацій з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств / *Наказ Міністерства аграрної політики України від 18.05.2001 р. № 132.* URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0132555-01>
3. Про затвердження Методичних рекомендацій з організації та ведення бухгалтерського обліку в селянських (фермерських) господарствах / *Наказ Міністерства аграрної політики України від 02.07.2001 р. № 189.* URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0189555-01>
4. *Статистичний збірник «Сільське господарство України» / Державний комітет статистики України. 2020.* URL: <http://ukrstat.gov.ua>.
5. Шкільник І.О., Боярко І.М., Дейнека О.В. *Фінансовий аналіз* : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2016. 368 с.
6. Балдик Д.О. Формування фінансово-економічних результатів діяльності сільськогосподарських підприємств. *Молодий вчений*. 2016. Вип. 5. С. 8-12.
7. Гуцаленко Л.В. Формування та облік фінансових результатів відповідно до П(С)БО 30 «Біологічні активи». *Облік і фінанси АПК*. 2016. №11. С.96-99.
8. Чернецька О.В. Внутрішні чинники у формуванні системи управління фінансовими результатами сільськогосподарських підприємств. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2017. №5(67). С. 146–151.
9. Лагодієнко Н. В. Облік і контроль фінансових результатів на сільськогосподарських підприємствах. *Бізнес-навігатор*. 2015. № 1(33). С. 167-172.
10. Галицький О. М. Особливості обліку фінансових результатів сільськогосподарської діяльності та їх відображення в фінансовій звітності. *Аграрний вісник Причорномор'я. Сер. Економічні науки*. 2014. Вип. 75. С. 46-49.
11. Бобровська Н.В., Грицевська О.А., Сухорукова В.В. Формування фінансових результатів діяльності сільськогосподарських підприємств. *Фінансовий простір*. 2018. № 4 (20). С.145-150.
12. Шанін О.В. Тенденції формування фінансово-економічної результативності аграрних формувань України. *Економічний аналіз*. 2018. Т. 20. С. 93-99.

References (transliterated)

1. *Natsional'ne polozhennya (standart) bukhgalters'koho obliku no. 30 «Biologichni aktyvy», zatverdzhene nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 29 zhovtnya 2020* [National Regulation (Standard) of Accounting № 30 "Biological Assets", approved by the order of the Ministry of Finance of Ukraine dated October 29, 2020.] no. 588. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1456-05>
2. Pro zatverdzhennya metodychnykh rekomendatsiy z planuvannya, obliku i kal'kulyuvannya sobivartosti produktsiyi (robit, posluh) sil's'kohospodars'kykh pidpryyemstv [About the statement of methodical recommendations on planning, the account and calculation of prime cost of production (works, services) of the agricultural enterprises]/ *Nakaz Ministerstva ahrarnoyi polityky Ukrainy* [Order of the Ministry of Agrarian Policy of Ukraine] vid 18.05.2001 no. 132. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0132555-01>
3. Pro zatverdzhennya Metodychnykh rekomendatsiy z orhanizatsiyi ta vedennya bukhgalters'koho obliku v selyan's'kykh (farmers'kykh) hospodarstvakh [On approval of Methodical recommendations on the organization and maintenance of accounting in peasant (farmer) farms]/ *Nakaz Ministerstva ahrarnoyi polityky Ukrainy* [Order of the Ministry of Agrarian Policy of Ukraine] vid 02.07.2001 no. 189. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0189555-01>
4. *Statystychnyy zbiryk «Sil's'ke hospodarstvo Ukrainy»* [Statistical collection "Agriculture of Ukraine"]/ Derzhavnyy komitet statystyky Ukrainy [State Statistics Committee of Ukraine]. 2020. URL: <http://ukrstat.gov.ua>.
5. Shkol'nyk I.O., Boyarko I.M., Deyneka O.V. *Finansovyy analiz* [Financial analysis]: [navch. posib.] Kyviv : Tsentr uchbovoyi literatury, 2016. pp. 368 .

6. Baldyk D.O. Formuvannya finansovo-ekonomichnykh rezul'tativ diyal'nosti sil's'kohospodars'kykh pidpryyemstv [Formation of financial and economic results of agricultural enterprises]. *Molodyy vchenyy* [A young scientist]. 2016. no. 5. pp. 8-12.
7. Hutsalenko L.V. Formuvannya ta oblik finansovykh rezul'tativ vidpovidno do P(S)BO 30 «Biologichni aktyvy» [Formation and accounting of financial results in accordance with UAS 30 "Biological assets"] . *Oblik i finansy APK* [Accounting and finance]. 2016. no. 11. pp.96-99.
8. Chernets'ka O.V. Vnutrishni chynnyky u formuvanni systemy upravlinnya finansovymy rezul'tatamy sil's'kohospodars'kykh pidpryyemstv [Internal factors in the formation of a system for managing the financial results of agricultural enterprises]. *Naukovyy visnyk Poltav's'koho universytetu ekonomiky i torhivli* [Scientific Bulletin of Poltava University of Economics and Trade]. 2017. no. 5(67). pp. 146–151.
9. Lahodiyenko N. V. Oblik i kontrol' finansovykh rezul'tativ na sil's'kohospodars'kykh pidpryyemstvakh [Accounting and control of financial results in agricultural enterprises]. *Biznes-navigator* [Business navigator]. 2015. no. 1(33). pp. 167-172.
10. Halyts'kyy O. M. Osoblyvosti obliku finansovykh rezul'tativ sil's'kohospodars'koyi diyal'nosti ta yikh vidobrazhennya v finansoviy zvitnost [Features of accounting for financial results of agricultural activities and their reflection in the financial statements]. *Ahrarnyy visnyk Prychornomor'ya. Ser. Ekonomichni nauky* [Agrarian Bulletin of the Black Sea Coast. Ser. Economic sciences]. 2014. no. 75. pp. 46-49.
11. Bobrovs'ka N.V. Hrytsevs'ka O.A., Sukhorukova V.V. Formuvannya finansovykh rezul'tativ diyal'nosti sil's'kohospodars'kykh pidpryyemstv [Formation of financial results of agricultural enterprises]. *Finansovyy prostir* [Financial space]. 2018. no. 4 (20). pp.145-150.
12. Shanin O.V. Tendentsiyi formuvannya finansovo-ekonomichnoyi rezul'tatyvnosti ahrarnykh formuvan' Ukrainy [Tendencies of formation of financial and economic efficiency of agrarian formations of Ukraine]. *Ekonomichnyy analiz* [Economic analysis]. 2018. no. 20. pp. 93-99.

Надійшла (received) 12.04.2021

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Фальченко Олена Олександрівна (Фальченко Елена Александровна, Falchenko Olena Oleksandrivna) – кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри економічного аналізу та обліку; м. Харків, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8441-2894>; e-mail: elenafalchenko7@gmail.com.

Яцина Вікторія Валентинівна (Яцина Виктория Валентиновна, Yatsyna Viktoriia Valentynivna) – кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри згагальної економічної теорії; м. Харків, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4440-976X>; e-mail: vitayatsina@gmail.com.

Кочетова Тетяна Іванівна (Кочетова Татьяна Ивановна, Kochetova Tetyana Ivanivna) – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри міжнародного бізнесу та фінансів, м. Харків, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5273-5066>; e-mail: kocheti.tat@gmail.com.

І. М. ПОСОХОВ, Ю. В. ЖАДАН, П. В. ПАДАЛКА, А. Ю. КАБИШ
ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ ІННОВАЦІЙНОГО УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Проаналізовано публікації з управління ризиками на підприємстві та з необхідності створення або удосконалення механізму управління підприємством шляхом впровадження механізму управління ризиками. Оцінено ефективність функціонування системи управління ризиками Приватного товариства з іноземними інвестиціями Дніпропетровський олійно-екстракційний завод (ПРАТ П «ДІОЕЗ»). Удосконалено науково-методичний підхід з оцінки ефективності впровадження механізму інноваційного управління ризиками переробних підприємств України на підставі використання чинника *NPV*. Запропоновано використовувати підхід, який будується на аналізі *NPV* в цілому по всіх напрямках діяльності підприємства, враховуючи його зміну в залежності від функціонування механізму інноваційного управління ризиками. У разі виникнення випадків від'ємної величини *Y*, що свідчить про недостатню ефективність заходів з управління ризиками переробних підприємств України, підприємствам слід проводити ретельний аналіз систем оцінки ризиків з метою підвищення точності оцінки ризиків та вартості реалізації заходів з управління ризиками і оптимізувати витрати на фінансування системи заходів з управління ризиками, підприємствам слід більш ефективно використовувати відомі інструменти ризик-менеджменту, підприємствам раз на місяць слід проводити моніторинг заходів з управління ризиками, корегувати та контролювати достовірність оцінки ризиків та вартість реалізації заходів з управління ризиками, фінансовий та інвестиційний види ризику, що мають більш привабливі умови альтернативного інвестування, слід страхувати у страхових компаніях. Як практичне впровадження наведеного методичного підходу з оцінки ефективності впровадження механізму інноваційного управління ризиками на підставі використання чинника *NPV* виконано відповідні розрахунки за формулами (5)-(12) для одинадцяти аналізованих переробних підприємств олійно-жирової галузі України. Зроблено висновок, що впровадження механізму інноваційного управління ризиками може привести до зменшення інтегрального ризику на 2-3 %.

Ключові слова: ризик; управління ризиками; механізм інноваційного управління ризиками; переробне підприємство; ефективність, ефективність управління.

И. М. ПОСОХОВ, Ю. В. ЖАДАН, П. В. ПАДАЛКА, А. Ю. КАБЫШ
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ МЕХАНИЗМА ИННОВАЦИОННОГО УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

Проанализированы публикации по управлению рисками на предприятии и необходимости создания или совершенствования механизма управления предприятием путем внедрения механизма управления рисками. Оценена эффективность функционирования системы управления рисками Частного общества с иностранными инвестициями Днепропетровский маслоэкстракционный завод (ЧАО ИИ "ДМЭЗ"). Усовершенствован научно-методический подход оценки эффективности внедрения механизма инновационного управления рисками перерабатывающих предприятий Украины на основе использования фактора *NPV*. Предложено использовать подход, который базируется на анализе *NPV* в целом по всем направлениям деятельности предприятия, учитывая его изменение в зависимости от функционирования механизма инновационного управления рисками. В случае возникновения случаев отрицательной величины *Y*, что свидетельствует о недостаточной эффективности мер по управлению рисками перерабатывающих предприятий Украины, предприятиям следует тщательно анализировать системы оценки рисков с целью повышения точности оценки рисков и стоимость реализации мероприятий по управлению рисками, оптимизировать расходы на финансирование системы мероприятий по управлению рисками, предприятиям следует более эффективно использовать известные инструменты риск-менеджмента, предприятиям раз в месяц следует проводить мониторинг мероприятий по управлению рисками, корректировать и контролировать достоверность оценки рисков и стоимость реализации мероприятий по управлению рисками, финансовый и инвестиционный виды риска, которые имеют более привлекательные условия альтернативного инвестирования, следует страховать в страховых компаниях. В качестве апробации приведенного методического подхода по оценке эффективности внедрения механизма инновационного управления рисками на основе использования фактора *NPV* выполнены соответствующие расчеты по формулам (5) - (12) для одиннадцати анализируемых перерабатывающих предприятий масложировой отрасли Украины. Сделан вывод, что внедрение механизма инновационного управления рисками может привести к уменьшению интегрального риска на 2-3%.

Ключевые слова: риск; управление рисками; механизм инновационного управления рисками; перерабатывающее предприятие; эффективность, эффективность управления.

I.M. POSOKHOV, Yu. V. ZHADAN, P. V. PADALKA, A. Yu. KABYSH
ASSESSMENT OF THE EFFICIENCY OF IMPLEMENTATION OF THE MECHANISM OF INNOVATIVE RISK MANAGEMENT OF PROCESSING ENTERPRISES OF UKRAINE

Analyzes publications on risk management at an enterprise and the need to create or improve an enterprise management mechanism by introducing a risk management mechanism. The efficiency of the functioning of the risk management system of a private company with foreign investments of the Dnipropetrovsk Oil Extraction Plant (PJSC II "DMEZ") was assessed. analysis of *NPV* in general for all areas of the enterprise's activities, taking into account its change depending on the functioning of the mechanism of innovative risk management. In the event of a negative value of *Y*, which indicates the insufficient effectiveness of risk management measures of Ukrainian processing enterprises, enterprises should carefully analyze the risk assessment systems in order to improve the accuracy of risk assessment and the cost of implementing risk management measures, optimize the costs of financing the system of management measures risks, enterprises should use well-known risk management tools more effectively, enterprises should monitor risk management measures once a month, adjust and control the reliability of risk assessment and the cost of implementing risk management measures, financial and investment types of risk that have more attractive conditions alternative investment should be insured with insurance companies. As an approbation of the above methodological approach to assess the effectiveness of the implementation of the mechanism of innovative risk management based on the use of the *NPV* factor, the corresponding calculations were performed according to formulas (5) - (12) for eleven analyzed processing enterprises of the fat and oil industry in Ukraine. It is concluded that the introduction of an innovative risk management mechanism can lead to a decrease in the integral risk by 2-3%.

Keywords: risk; risk management; mechanism of innovative risk management; processing enterprise; efficiency, management efficiency.

Вступ. У сучасних умовах, дослідження оцінка ефективності впровадження механізму інноваційного управління ризиками переробних підприємств України – актуальна проблема, вирішення якої дозволить забезпечити ефективне управління

ризиками переробних підприємств України. Сучасні підприємства функціонують в умовах невизначеності ринкового середовища і прагнуть до сталого розвитку. Актуальність теми та практичне значення наукового дослідження вплинули на вибір теми

статті.

Мета роботи. Метою статті є дослідження оцінки ефективності впровадження механізму інноваційного управління ризиками переробних підприємств України.

Аналіз основних досягнень і літератури. Проблема формування, оцінки ефективності впровадження механізму інноваційного управління ризиками переробних підприємств України на сьогодні недостатньо розкрита в наукових публікаціях. В умовах сучасного соціально-економічного розвитку кількість ризикоутворюючих факторів, які негативно впливають на діяльність підприємства, стрімко зростає. Звідси оцінка ефективності впровадження механізму інноваційного управління ризиками є однією з важливих умов стабільного функціонування промислових підприємств.

Праці В. Вітлінського [1], В. Лопатовського [2], В. Лук'янової [3] присвячені проблемам управління ризиками на підприємстві. Необхідність удосконалення механізму управління підприємством та окремих його складових, зокрема впровадження механізму управління ризиками доведена результатами праць І. Посохова [5; 6; 7], Т. Пахомової [4], Т. Цвігун [9], Ю. Тюленєвої [8] та інших.

Аналіз публікацій з проблем оцінки ефективності впровадження механізму управління підприємством показав, що саме механізм інноваційного управління ризиками (МІУР) переробних підприємств України потребує належного висвітлення, як необхідна його складова механізму управління підприємством. Тому вважаємо що слід зосередити увагу на дослідженні оцінки ефективності впровадження механізму інноваційного управління ризиками переробних підприємств України.

Викладення основного матеріалу дослідження.

Для забезпечення сталого економічного розвитку будь-якого підприємства необхідною складовою механізму управління підприємством, поряд із організаційно-структурним механізмом, механізмами управління якістю, конкурентними перевагами має бути механізм інноваційного управління ризиками (МІУР) [9, с. 9; 5]. Завдання розробки і впровадження МІУР становляться ще більш актуальними з об'єктивних причин, до яких може бути віднесено політику державних органів контролю, що оцінюють ступінь ризику (Рис. 1).

Пропонуємо наступну точку зору щодо оцінювання ефективності функціонування МІУР переробних підприємств України.

Фактична загроза виникнення ризиків підприємства призводить до можливих втрат. Загрози активам підприємства змушують ризик-менеджерів використовувати відповідні методи управління ризиками з метою зниження можливих втрат підприємства. Множина чинників, які доводять об'єктивну необхідність побудови систем управління ризиками на конкретному підприємстві, не є сталою.



Рис. 1. Перелік органів державного контролю, що виконують оцінку ризиків переробних підприємств

Зокрема це пов'язане з наступними передумовами: зростаючою волатильністю фінансових ринків, періодичними кризами, тиском регулюючих органів, необхідністю вдосконалення механізмів управління ризиками [5; 6].

Постає завдання кількісно оцінити ефективність впровадження МІУР. Пропонується наступний підхід до оцінки ефективності МІУР.

Під час ухвалення рішення по здійсненню тих або інших заходів щодо управління ризиками слід спиратися на положення про те, що здійснення тих або інших заходів з ризик-менеджменту ефективно за умов, коли розмір потенційного збитку переробних підприємств перевищує вартість заходів з управління врахованими ризиками. Таким чином, слід прагнути до виконання наступної нерівності:

$$R \geq C, (1)$$

де R – розмір потенційного збитку, якщо ризиковий випадок настане (див. співвідношення $(R = f(p, \vec{K}_{факт}, \vec{K}_{нормат}))$, де R – рівень можливих збитків; p – ймовірність виникнення небажаної ситуації; $\vec{K}_{факт}$ – вектор фактичних (досягнутих) значень ознак, по яким оцінюється ризик; $\vec{K}_{нормат}$ – вектор нормативних значень ознак, по яким оцінюється ризик; f – функція, яка пов'язує аргументи $p, \vec{K}_{факт}, \vec{K}_{нормат}$ з результатом R);

C – інтегральна вартість заходів щодо впровадження заходів з управління ризиками.

Розрахунок сукупної вартості заходів щодо ризик-менеджменту, потребує не лише підсумовування вартості відповідного ресурсу в грошовій або іншій формі. Необхідна індексація вартості альтернативного розміщення кожного конкретного ресурсу:

$$C = \sum_{i=1}^n (C_i A_i) / \sum_{i=1}^n A_i, (2)$$

C_i – грошова вартість i -го заходу з ризик-менеджменту;

A_i – вартість сучасного альтернативного інвестування i -го ресурсу.

Наступний крок – розрахунок очікуваної величини зменшення збитку ΔR під час реалізації відібраних заходів з ризик-менеджменту:

$$\Delta R = R - R', \quad (3)$$

де R' фактичний розмір збитку після застосування заходів щодо управління ризиками. Для визначення економічної ефективності заходів з ризик-менеджменту очікуваний розмір зниження збитку співвідносимо з вартістю заходів з управління ризиками C :

$$Y = \Delta R - C. \quad (4)$$

Показник Y характеризує очікуваний розмір зниження збитків з урахуванням витрат на впровадження та фінансування заходів з управління ризиками. Якщо величина Y є від'ємною, то можна зробити висновок про недостатню ефективність заходів з управління ризиками переробних підприємств України. Це можна інтерпретувати таким чином, що вартість впровадження та застосування вибраних заходів з управління ризиками може бути не компенсована зниженням збитку переробних підприємств України. В цьому випадку слід прийняти рішення про ретельний аналіз та контроль витрат на фінансування заходів з управління ризиками.

На етапі вибору стратегії або системи заходів з управління ризиками використовується деяка функція економічної ефективності $G(Y_1, Y_2, \dots, Y_m)$. Для її практичної реалізації вибираються заходи з максимальним значенням показника економічної ефективності $\max\{G(Y_1, Y_2, \dots, Y_m)\}$. Оскільки ризик у кількісному значенні – це імовірнісна величина, то можливі відхилення показників фактичних від розрахункових. Величина такого відхилення багато в чому залежить від точності виконаних розрахунків, якості і достовірності вихідних даних. Результат залежатиме також і від своєчасності і повноти проведеного аналізу з виявлення і оцінки ризиків.

Наприклад, оцінимо ефективність функціонування системи управління ризиками Приватного товариства з іноземними інвестиціями Дніпропетровський олійно-екстракційний завод (ПРАТ П «ДООЕЗ»). Державна точка зору на ризикованість функціонування ПРАТ П «ДООЕЗ» представлена в табл. 1.

В табл. 2 представлено висхідні дані для розрахунку сукупної вартості заходів щодо управління ризиками. Скориставшись формулою (2), отримуємо, що сумарна грошова оцінка вартості вибраних заходів з управління ризиками C_i складає 15000 тис. грн.

Розрахунок вартості цих заходів виконано на основі табл. 2.

Таблиця 1 - Результати оцінювання ризикованості діяльності ПРАТ П «ДООЕЗ» Державними інспекційними службами України в 2018 р. [10]

ПРАТ з П «Дніпропетровський ОЕЗ»	Ризик
Державна екологічна інспекція України	ВИСОКИЙ
Державна служба України з надзвичайних ситуацій	ВИСОКИЙ
Державна служба України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів	ВИСОКИЙ
Державна служба України з питань праці	ВИСОКИЙ
Державна інспекція з енергетичного нагляду за режимами споживання електричної і теплової енергії у Дніпропетровській області	СЕРЕДНИЙ
Управління Укртрансбезпеки у Дніпропетровській області	СЕРЕДНИЙ

Таблиця 2 - Висхідні дані для розрахунку сукупної вартості заходів щодо управління ризиками

Вид ризику	A_i , тис. грн.	C_i , тис. грн.	$A_i * C_i$
Виробничий	4000	5000	20000000
Фінансовий	6000	5000	30000000
Інвестиційний	5000	4000	20000000
Інші ризики	1000	1000	1000000
Сума	16000	15000	

Вигода за умов альтернативного інвестування над впровадженням заходів з управління ризиками C становить 1000000 грн. (16000000 грн. – 15000000 грн.). Тобто це відбувається внаслідок прояву фінансового та інвестиційного ризику, що свідчить про наявність більш доходних альтернативних джерел інвестування, проте слід пам'ятати про наявність існування високих ризиків втрати інвестиційних коштів підприємств, внаслідок їх інвестування в надприбутковій сфері бізнесу та важливості розвитку та фінансування власних систем управління ризиками переробних підприємств України. За умов виникнення вірогідності збільшення рівня фінансового та інвестиційного ризиків останні можна застрахувати у страхових компаніях.

За умов що $R = 17000000$ грн., а $R' = 15000000$ грн., тоді

$$\Delta R = 17000000 - 15000000 = 2000000 \text{ грн.}$$

$$Y = 2000000 - 1000000 = 1000000 \text{ грн.}$$

З метою деталізації оцінки ефективності механізму інноваційного управління ризиками (МІУР) адаптуємо модель, запропоновану Р. Доджем. Значимо, що ризик, який виникає при функціонуванні МІУР, є результатом дії двох узагальнюючих чинників: ризик виникнення істотних відхилень у функціонуванні підприємства; ризик того, що існують відхилення у функціонуванні підприємства, які не виявлені МІУР.

Під ефективністю МІУР можна розуміти ризик МІУР, котрий дозволяє підприємству досягти поставлених цілей, дотримуватися прийнятої стратегії і мінімізувати можливі збитки. Таким чином, сукупний ризик МІУР $P_{\text{МІУР}}$ пропонується розрахувати, використовуючи формулу (5):

$$P_{\text{МІУР}} = \sqrt{P_{\text{В}} P_{\text{Н}}} \quad (5)$$

Дана модель дозволяє отримати критерій, який описує ризик підприємства при оцінці ефективності МІУР. Якщо виділяти в якості складових два розглянутих ризик-фактори, то даний підхід дозволить нам визначити допустимі ризики по кожному елементу процесу управління ризиками, при заданому рівні ризику. Підхід Р. Доджа не дозволяє отримати кількісне вираження ефективності МІУР, але вказує шляхи до формалізації. Вкажемо, що найбільш актуальними зараз є моделі, які ґрунтуються на результатах якісного аналізу, дозволяють кількісно оцінювати ефективність системи управління фінансовими ризиками. Ми пропонуємо використовувати підхід, який будується на аналізі NPV в цілому по всіх напрямках діяльності підприємства, враховуючи його зміну в залежності від функціонування МІУР.

Розглянемо етапи, які необхідні для оцінки МІУР і які використовують чинник NPV . Будемо відштовхуватися від дослідження Г. Кутергіної [11], узагальнюючи та розвиваючи його.

Етап 1

Для несистематичних ризиків пропонується наступний аналіз:

- спочатку оцінюються фінансові ризики в умовах відсутності МІУР на підприємстві P_i (початковий ризик);

- оцінюється значення кожного виду ризику P_i' після впровадження МІУР (кінцевий ризик), які призводять до зниження інтегрального ризику, тобто повинна виконуватись нерівність

$$P_i > P_i';$$

- виконуємо розрахунок початкового і кінцевого ризику з врахуванням вагових коефіцієнтів, використовуючи формулу (6):

$$P = P_1 * K_1 + P_2 * K_2 + P_3 * K_3 + P_4 * K_4;$$

$$P' = P_1' * K_1 + P_2' * K_2 + P_3' * K_3 + P_4' * K_4 \quad (6)$$

де K_1, K_2, K_3, K_4 - вагові коефіцієнти.

Зміст складових формули (6), а також загальна структура оцінки несистематичних ризиків наведені в таблиці 3.

Етап 2

Експертами (відповідальними за виявлення ризиків) оцінюються систематичні ризики ($P_{\text{сист}}$), які формують середовище функціонування підприємства і не піддаються управлінню з боку підприємства.

Таблиця 3 - Загальна структура оцінки несистематичних ризиків

Вид ризику	Оцінка ризику при відсутності МІУР	Використані антиризикові процедури	Оцінка ризику при наявності МІУР	Умова ефективності
Фінансовий ризик	P_1	Процедура 1.1 Процедура 1.2	P_1'	$P_i > P_i'$
Виробничий ризик	P_2	Процедура 2.1 Процедура 2.2	P_2'	
Інвестиційний ризик	P_3	Процедура 3.1 Процедура 3.2	P_3'	
Інші ризики	P_4	Процедура 4.1 Процедура 4.2	P_4'	
Інтегральний ризик	P	-	P'	

Прийнято вважати, що систематичні ризики в тій чи іншій мірі впливають на функціонування підприємства. Слід зазначити, що в умовах кризи недооцінка систематичних ризиків може привести до значних збитків і, навіть, банкрутства.

Етап 3

Наступним кроком є визначення загальної оцінки фінансового ризику r . Загальний ризик формується як зважена сума несистематичної складової фінансового ризику P і систематичної складової фінансового ризику $P_{\text{сист}}$. Можна запропонувати наступну формулу для визначення загального фінансового ризику:

$$r = K_p * P + K_{\text{сист}} * P_{\text{сист}};$$

$$r' = K_p * P' + K_{\text{сист}} * P_{\text{сист}} \quad (7)$$

де P - початковий несистематичний ризик;
 P' - кінцевий несистематичний ризик;
 K_p - питома вага несистематичного ризику;
 $K_{\text{сист}}$ - питома вага систематичного ризику;
 $P_{\text{сист}}$ - систематичний ризик;
 r - початковий загальний фінансовий ризик;
 r' - кінцевий загальний фінансовий ризик.
 Слід зауважити, що $r' - r = K_p(P' - P)$

Етап 4

Використаємо для наших цілей чисту приведену вартість NPV . Загальна формула для розрахунку NPV виглядає таким чином

$$NPV = -I + \sum ((CF_i) / (1 + d)^i) \quad (8)$$

де NPV - чиста приведена вартість; I - обсяг інвестицій; CF_i - значення можливих потоків грошових надходжень; d - ставка дисконтування. Розрахунок NPV присутній в будь-якому процесі інвестування.

Етап 5

На наступному етапі пропонується зробити розрахунок двох ставок дисконтування: першу з врахуванням ризику за відсутності МІУР, другу - з

обліком того, що МІУР запроваджений і функціонує. Для розрахунку ставки дисконтування використовуємо модель САРМ (capital assets pricing model), яка застосовується на фондовому ринку. Згідно концепції САРМ, ставка дисконтування d розраховується за наступною формулою:

$$d = Rf + \beta * (Rm - Rf), \quad (9)$$

де Rf – безризикова ставка доходу;

β – коефіцієнт, що визначає зміну ціни на акції підприємства в порівнянні із зміною цін на акції всіх підприємств даного сегменту ринку – коефіцієнт ризику;

Rm – середньоринкова ставка прибутковості на фондовому ринку;

$(Rm - Rf)$ – премія за ринковий ризик.

Слід зазначити, що даний коефіцієнт є мірою ризику, і якщо допустити, що отриманий результат якісного аналізу ризику відображає основні ризики, то можна запропонувати наступний розрахунок коефіцієнту, використовуючи формулу (6):

$$\beta = r / 100 + 1;$$

$$\beta' = r' / 100 + 1, \quad (10)$$

де r – загальний ризик, отриманий в результаті аналізу.

Етап 6

Виконуємо розрахунок двох чистих приведених вартостей з урахуванням і без урахування МІУР, користуючись наступними формулами (11):

$$NPV = -I + \sum ((CF_i) / (1 + d)^i);$$

$$NPV' = -I + \sum ((CF_i) / (1 + d')^i). \quad (11)$$

Етап 7

Знайдемо ефективність впровадження механізму інноваційного управління ризиками як різницю між потоками NPV' і NPV . Для цього використовуємо формулу (12):

$$\text{МІУР ефект} = NPV' - NPV. \quad (12)$$

Як практичне впровадження наведеного методичного підходу з оцінки ефективності впровадження МІУР на підставі використання чинника NPV виконаємо відповідні розрахунки за формулами (5)-(12) для одинадцяти аналізованих переробних підприємств. Результати наведено в табл. 4-5 та на рис. 3.

На рис. 3 відображені дві групи оцінок інтегральних ризиків, розраховані для двох ситуацій: А) МІУР відсутній (Ряд 1); Б) МІУР впроваджено (Ряд 2). Можна помітити, що впровадження МІУР може привести до зменшення інтегрального ризику на 2-3 %.

Висновки. Проведено аналіз публікацій з управління ризиками на підприємстві та з

Таблиця 4 - Розподіл підприємств за критерієм «Оцінка ризику за авторським методичним підходом» до впровадження механізму інноваційного управління ризиками переробних підприємств України

N	P1	K1	P2	K2	P3	K3	P4	K4	P
1	0,3557	0,05	0,8449	0,15	0,5753	0,4	0,7291	0,4	0,666
2	0,9687	0,05	0,6701	0,15	0,489	0,4	0,9182	0,4	0,712
3	0,8849	0,05	0,1962	0,15	0,4555	0,4	0,0662	0,4	0,282
4	0,513	0,05	0,8309	0,15	0,0431	0,4	0,9227	0,4	0,537
5	0,6341	0,05	0,0718	0,15	0,9019	0,4	0,6711	0,4	0,672
6	0,3192	0,05	0,2686	0,15	0,4718	0,4	0,5761	0,4	0,475
7	0,0708	0,05	0,2266	0,15	0,7004	0,4	0,9489	0,4	0,697
8	0,2743	0,05	0,8364	0,15	0,7088	0,4	0,985	0,4	0,817
9	0,143	0,05	0,9949	0,15	0,0053	0,4	0,3828	0,4	0,312
10	0,3314	0,05	0,6176	0,15	0,8971	0,4	0,4696	0,4	0,656
11	0,8971	0,05	0,6784	0,15	0,6785	0,4	0,3831	0,4	0,571

Таблиця 5 - Розподіл підприємств за критерієм «Оцінка ризику за авторським методичним підходом» після впровадження механізму інноваційного управління ризиками переробних підприємств України

N	P1	K1	P2	K2	P3	K3	P4	K4	P
1	0,6432	0,05	0,911	0,15	0,0129	0,4	0,5564	0,4	0,397
2	0,6579	0,05	0,9489	0,15	0,3408	0,4	0,2584	0,4	0,415
3	0,3991	0,05	0,0539	0,15	0,3237	0,4	0,2715	0,4	0,266
4	0,5567	0,05	0,4646	0,15	0,2047	0,4	0,6411	0,4	0,436
5	0,6095	0,05	0,56	0,15	0,3678	0,4	0,7775	0,4	0,573
6	0,2843	0,05	0,989	0,15	0,6355	0,4	0,8577	0,4	0,760
7	0,9833	0,05	0,4492	0,15	0,6492	0,4	0,4661	0,4	0,563
8	0,3818	0,05	0,1002	0,15	0,5618	0,4	0,5709	0,4	0,487
9	0,1389	0,05	0,1049	0,15	0,1976	0,4	0,0145	0,4	0,108
10	0,1781	0,05	0,4919	0,15	0,4857	0,4	0,2585	0,4	0,380
11	0,6532	0,05	0,9442	0,15	0,2273	0,4	0,7341	0,4	0,559

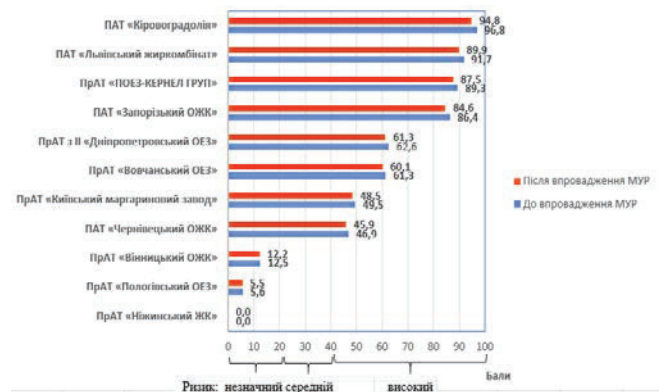


Рис. 3. Розподіл підприємств за критерієм «Оцінка ризику за авторським методичним підходом» але з урахуванням прийнятої в Україні шкали.

необхідності створення або удосконалення механізму управління підприємством шляхом впровадження механізму управління ризиками. Удосконалено науково-методичний підхід з оцінки ефективності впровадження механізму інноваційного управління ризиками переробних підприємств України на підставі використання чинника NPV . У разі недостатньої ефективності заходів з управління ризиками переробних підприємств України, слід

більш ефективно використовувати відомі інструменти ризик-менеджменту, фінансовий та інвестиційний види ризику, що мають привабливі умови альтернативного інвестування, слід страхувати у страхових компаніях.

Список літератури

1. Вітлінський В. В., Великоіваненко П. І. *Ризикологія в економіці та підприємстві: монографія*. Київ: КНЕУ, 2004. 480 с.
2. Лопатовський В. Г. Оцінка необхідності використання процесу управління ризиками на підприємстві. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. Хмельницьк, 2008. № 6, Т.1. С. 105-108.
3. Лук'янова В. В. Теоретичні аспекти управління підприємством в умовах невизначеності. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. Хмельницьк, 2006. № 4, Т.1. С. 111-116.
4. Пахомова Т. Механізми управління кризами суспільного розвитку в системі державного управління. *Економіка і держава*. Київ, 2006. № 8. С. 64-66.
5. Посохов І. М. *Теоретичні та практичні аспекти управління ризиками корпорацій: монографія*. Харків: ПВПП «Слово», 2014. 499 с.
6. Посохов І. М. Побудова системи та розробка механізму управління внутрішніми ризиками взаємодії корпорації промислових підприємств залізничного транспорту. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка»*. Ужгород, 2015. Випуск 2 (46). С. 213-220.
7. Posokhov I., Dyuzhev V., Zhadan Yu. *Risk management of industrial enterprises: theory and methodology: monograph*. Kharkiv: Publishing House I. Ivanchenko, 2020. 175 p.
8. Тюленева Ю. В. Основи механізму управління ризиками підприємницької діяльності. *Проблеми науки*. Київ, 2010. № 1. С. 39-45.
9. Цвігун Т. В. Механізм управління ризиками в системі управління підприємством. *Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету*. Одеса, 2017. Вип. 2. С. 9-13.
10. Інспекційний портал. [Електронний ресурс] URL: <https://inspections.gov.ua/>
11. Кутергіна Г. В., Мордорський А. В. Аналіз ефективності систем управління фінансовими ризиками комерційної організації. *Аудит і фінансовий аналіз*. 2010. № 3. [Електронний ресурс] URL: www.auditfin.com/fin/2010/3/03_08.pdf (дата звернення: 30.03.2021).
2. Lopatovskiy V.G. *Ocinka neobxidnosti vy'kory'stannya procesu upravlinnya ry'zy'kamy' na pidpr'yemstvi* [Assessment of the need to use the process of risk management in the enterprise]. *Visny'k Xmel'ny'cz'kogo nacional'nogo univ'ersy'tetu. Ekonomichni nauky*. [Bulletin of Khmelnytsky National University. Economic sciences]. Khmelnytsky, 2008. № 6, Vol.1. Pp. 105-108.
3. Lukyanova V.V. *Teorety'chni aspekty' upravlinnya pidpr'yemstvom v umovax nevy'znachenosti*. [Theoretical aspects of enterprise management in conditions of uncertainty]. *Visny'k Xmel'ny'cz'kogo nacional'nogo univ'ersy'tetu. Ekonomichni nauky*. [Bulletin of Khmelnytsky National University. Economic sciences]. Khmelnytsky, 2006. № 4, Vol.1. Pp. 111-116.
4. Pakhomova, T. *Mexanizmy' upravlinnya kry'zamy' suspil'nogo rozvy'tku v sy'stemi derzhavnogo upravlinnya*. [Mechanisms for managing crises of social development in the system of public administration]. *Ekonomika i derzhava*. [Economy and state]. Kyiv, 2006. № 8. Pp. 64-66.
5. Posokhov I.M. *Teorety'chni ta prakty'chni aspekty' upravlinnya ry'zy'kamy' korporacij: [monografiya]*. [Theoretical and practical aspects of corporate risk management: [monograph]]. Kharkiv: PVPP "Slovo", 2014. 499 p.
6. Posokhov I.M. *Pobudova sy'stemy' ta rozrobka mexanizmu upravlinnya vnutrishniny' ry'zy'kamy' vzayemodiyi korporacijy promy'slovy'x pidpr'yemstv zalizny'chnogo transportu*. [Construction of the system and development of a mechanism for managing internal risks of interaction of the corporation of industrial enterprises of railway transport]. *Naukovy'j visny'k Uzhgorods'kogo univ'ersy'tetu. Seriya «Ekonomika»*. [Scientific Bulletin of Uzhhorod University. "Economy" series]. Uzhhorod, 2015. Issue 2 (46). Pp. 213-220.
7. Posokhov I., Dyuzhev V., Zhadan Yu. *Risk management of industrial enterprises: theory and methodology: monograph*. Kharkiv: Publishing House I. Ivanchenko, 2020. 175 p.
8. Tyuleneva Y.V., *Osnovy' mexanizmu upravlinnya ry'zy'kamy' pidpr'yemny'cz'koyi diyal'nosti*. [Fundamentals of business risk management mechanism]. *Problemy' nauky*. [Problems of science]. Kyiv, 2010. № 1. P. 39-45.
9. Tsvigun T.V. *Risk management mechanism in the enterprise management system*. *Scientific Bulletin of the International Humanities University*. Odessa, 2017. Vip. 2. pp. 9-13.
10. *Inspekciyniy portal*. [Inspection portal]. URL: <https://inspections.gov.ua/> (appeal date: 30.03.2021).
11. Kutergina G. V., Mordorsky'j A. V. *Analy'z efekty'vnosti sy'stem upravleniya fy'nansovymy' ry'skamy' kommercheskoj organy'zacy'i*. [Analysis of the effectiveness of financial risk management systems for a commercial organization]. *Audy't y' fy'nansovy'j analy'z*. [Audit and financial analysis] 2010. № 3. URL: www.auditfin.com/fin/2010/3/03_08.pdf (appeal date: 30.03.2021).

References (transliterated)

1. Vitlinskiy V.V., Velykoivanenko P.I. *Ry'zy'kologiya v ekonomici ta pidpr'yemny'cz'vi: [monografiya]*. [Riskology in economics and entrepreneurship: [monograph]]. Kyiv: KNEU, 2004. 480 p.

Надійшла (received) 12.04.2021

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Посохов Ігор Михайлович (Посохов Игорь Михайлович, Posokhov Ihor Mikhailovich) – доктор економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»; м. Харків, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9668-642X>; e-mail: posokhov7@gmail.com

Жадан Юлія Володимирівна (Жадан Юлия Владимировна, Zhadan Yulia Vladimirovna) – аспірант кафедри менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»; м. Харків, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3673-7552>; e-mail: uliazh777@gmail.com

Кабиш Анна Юрївна (Кабыш Анна Юрьевна, Kabysh Anna Yurievna) – аспірант кафедри менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»; м. Харків, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6617-8464>; e-mail: anka1003@ukr.net

Падалка Павло Андрійович (Падалка Павел Андреевич, Padalka Pavel Andreevich) – аспірант кафедри економіки і маркетингу, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»; м. Харків, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2605-7016>; e-mail: ppadalka.pw@gmail.com

Я.М. ТВЕРСЬКА, М. В. ЛІТВИНЕНКО

ЗМІНИ В СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА У ЗВ'ЯЗКУ ЗІ СВІТОВОЮ ПАНДЕМІЄЮ COVID-19

В статті зазначено які підприємства відносять до малого та середнього бізнесу, визначено їх головну перевагу. Проведений аналіз впливу Covid-19 на діяльність окремих секторів економіки України. Наданий перелік заходів для стабільного поліпшення фінансової ситуації малого і середнього бізнесу після виходу їх із карантину. Зазначений перелік складових стратегій відновлення й особливої тактики щодо запобігання закриття малого і середнього бізнесу, що вивели власне підприємці України. Наслідки пандемії коронавірусу суттєво впливають на економічний розвиток держави через те, що наявне сповільнення світової економіки в цілому. Це може призвести до згасання ділової активності в Україні, що автоматично призведе до зростання безробіття. Було розглянуто, які бізнес-напрями стали та можуть стати актуальними та перспективними під час пандемії Covid-19 у різних сферах діяльності, а саме: продукти харчування, здоров'я, ліки, одяг, товари, що були у вживанні, товари необхідні для побуту, спорт товари, робота і бізнес онлайн в напрямку удосконалення особистості, заспокоєння, навчання дітей. Досліджено основну стратегію під час пандемії Covid-19, тобто онлайн бізнес, надано перелік найбільш доцільних та перспективних напрямків онлайн-бізнесу під час карантину. Також в Україні під час карантину була створена інформаційна панель як інструмент моніторингу соціально-економічних показників на період дії карантину, що дозволить визначити потрібний час для відновлення роботи економіки. Проаналізовано актуальні дані з цієї панелі. Вона є доволі інформативною і дає змогу опитним підприємцям малого та середнього бізнесу простежити статистику змін під час карантину й оцінити для себе усі ризики та переваги власної галузі. Важливо поліпшувати бізнес-клімат для реалізації підприємницького потенціалу в умовах пандемії Covid-19, необхідно і в подальшому проводити дослідження наявних перешкод та аналізувати актуальні й дієві стратегії для розвитку підприємництва України. Було запропоновано власне бачення впливу пандемії Covid-19 на розвиток малого і середнього бізнесу.

Ключові слова: підприємництво; малі та середні підприємства; стратегія розвитку підприємництва; пандемія Covid-19; бізнес, бізнес-напрями.

Я.Н. ТВЕРСКАЯ, М. В. ЛИТВИНЕНКО

ИЗМЕНЕНИЯ В СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СВЯЗИ С МИРОВОЙ ПАНДЕМИЕЙ COVID-19

В статье указано какие предприятия относят к малому и среднему бизнесу, определено их главное преимущество. Проведен анализ влияния Covid-19 на деятельность отдельных секторов экономики Украины. Предоставлен перечень мероприятий для стабильного улучшения финансовой ситуации малого и среднего бизнеса после выхода их из карантина. Предоставлен перечень составляющих стратегии восстановления и особой тактики по предотвращению закрытия малого и среднего бизнеса, который вывели собственно предприниматели Украины. Последствия пандемии коронавируса существенно влияют на экономическое развитие государства из-за того, что имеется замедление мировой экономики в целом. Это может привести к угасанию деловой активности в Украине, что автоматически приведет к росту безработицы. Было рассмотрено, какие бизнес-направления стали и могут стать актуальными и перспективными во время пандемии Covid-19 в различных сферах деятельности, а именно: продукты питания, здоровье, лекарства, одежда, товары, бывшие в употреблении, товары необходимые для быта, спорт товары, работа и бизнес онлайн, для успокоения, обучение, для детей. Исследовано основную стратегию во время пандемии Covid-19, то есть онлайн бизнес, дан перечень наиболее целесообразных и перспективных направлений онлайн-бизнеса во время карантина. Также в Украине во время карантина была создана панель как инструмент мониторинга социально-экономических показателей на период действия карантина и времени, необходимого для восстановления работы экономики. Проанализированы актуальные данные из этой панели. Она довольно информативна и позволяет опытным предпринимателям малого и среднего бизнеса проследить статистику изменений во время карантина и оценить для себя все риски и преимущества собственной отрасли. Важно улучшать бизнес-климат для реализации предпринимательского потенциала в условиях пандемии Covid-19, необходимо и в дальнейшем проводить исследования имеющихся препятствий и анализировать актуальные и эффективные стратегии для развития предпринимательства Украины. Было предложено собственное видение влияния пандемии Covid-19 на развитие малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: предпринимательство; малые и средние предприятия; стратегия развития предпринимательства; пандемия Covid-19; бизнес, бизнес-направления.

Y. TVERSKA, M.V. LITVINENKO

CHANGES IN THE SMALL BUSINESSES DEVELOPMENT STRATEGY IN CONNECTION WITH THE WORLD COVID-19 PANDEMIC

The article examines enterprises belonging to small and medium-sized businesses, their main market advantage is determined. The impact of Covid-19 on the activities of certain sectors of the Ukrainian economy is analyzed in detail. A list of measures was provided to stabilize and improve the financial situation of small and medium-sized businesses after their release from quarantine. The components of the recovery strategy and special tactics to prevent the closure of small and medium-sized businesses have been determined, based on information received, in fact, from Ukrainian entrepreneurs. The consequences of the coronavirus pandemic significantly affect the economic development of the state, leading to a slowdown in the global economy as a whole. This can lead to the extinction of business activity in Ukraine, which will automatically lead to an increase in unemployment. It was considered which business areas have become and can become relevant and promising during the Covid-19 pandemic in various fields of activity, namely: food, health, medicines, clothing, second-hand goods, household goods, sports goods, work and business online in the direction of personal improvement, calming, teaching children. It is shown that the main business strategy during the Covid-19 pandemic is online business, a list of the most expedient and promising areas of online business during quarantine is given. Also in Ukraine, during the quarantine, an information panel was created as a tool for monitoring socio-economic indicators for the period of the quarantine, which will determine the time required to restore the economy. The current data of this panel have been analyzed, its informativeness has been established, which allows experienced small and medium-sized businesses to track the statistics of changes during quarantine and assess for themselves all the risks and benefits of their own industry. The study shows the importance of improving the business climate for realizing entrepreneurial potential in the context of the Covid-19 pandemic. It is necessary to further conduct research on existing obstacles and analyze relevant and effective strategies for the development of entrepreneurship in Ukraine. As a result, they proposed their own vision of the impact of the Covid-19 pandemic on the development of small and medium-sized businesses.

Keywords: entrepreneurship; small and medium-sized enterprises; entrepreneurship development strategy; pandemic Covid-19; business, business lines.

Вступ. Світова пандемія Covid-19 призвела до різкого згортання діяльності малих та середніх підприємств в Україні.

Ризики, які є критичними для національного підприємництва, були обумовлені карантинними обмеженнями на здійснення окремих видів економічної діяльності.

Згортання малого підприємництва здатне спричинити руйнівні системні наслідки для національної економіки, такі як: спад ВВП та погіршення інших макроекономічних показників, дестабілізація банківської системи через дефолти суб'єктів підприємництва та фізичних осіб-позичальників, які залишилися без роботи, збільшення обсягів безробіття, нарощення дебіторської та кредиторської заборгованості.

Проблеми нерівномірного впливу карантину на окремі сегменти підприємництва були загострені карантинними заходами на національному та місцевому рівнях.

Аналіз стану питання. До малого і середнього бізнесу зараховують підприємства, які за кількістю працівників, обороту і доходу не перевищують установлені межі [1].

Головна перевага підприємств малого та середнього бізнесу – здатність швидко адаптуватися до змін, які можуть вплинути на економічні і соціальні перетворення в державі. Проте цей сегмент працює нестабільно і в умовах кризи, в порівнянні з діяльністю великого бізнесу, їх діяльність більше піддається негативним змінам економічного і політичного середовища країни [2, с. 4–6]. В Україні умови функціонування малого підприємництва мали доволі багато недоліків навіть до початку карантинних обмежень. Проблеми сталого розвитку і зростання підприємництва обумовлені наявністю багатьох перешкод, що, у свою чергу, впливає на соціально-економічну і політичну стабільність в державі [3, с. 65–73].

Мета роботи. Метою даної статті є дослідження стратегій розвитку малого підприємництва у зв'язку зі світовою пандемією Covid-19, розгляд нових перспективних й актуальних бізнес-напрямів під час карантину.

Аналіз основних досягнень і літератури. Дослідженню проблеми сучасного стану та розвитку підприємництва в Україні, характерні риси формування середовища бізнесу, особливості державної політики підтримки малого підприємництва та аспекти стратегій його розвитку в Україні досліджували такі українські науковці, як Г. А. Лех [4, с. 224–229], З. С. Варналій [5, с. 104; 5, с. 226], С. Попов [6, с. 3–5], В. В. Виговська [7, с. 59–63], В. М. Геєць [8, с. 226], С. Г. Дрига [9, с. 459], В. В. Папп [10, с. 160–164], Т. А. Піхняк [2, с. 270–274] та ін.

Викладення основного матеріалу дослідження. Карантин був вимушеним заходом, що дозволив уникнути значних втрат на першому етапі поширення захворювання та підготувати медичну систему до боротьби з Covid-19. На сьогодні медична система в більшості регіонів готова до забезпечення лікування

всіх пацієнтів у разі нових можливих спалахів пандемії.

Забезпечивши необхідну спроможність медичної системи, Уряд почав перехід до адаптивної моделі карантину, заснованої на ризик-орієнтованому підході. Така модель дозволила забезпечити функціонування економіки та з найменшими втратами запобігти поширенню Covid-19. В свою чергу населення та бізнес повинні постійно бути готовими до переходу на нові соціальні стандарти.

Разом з тим обмежувальні заходи для порятунку людських життів вкрай негативно вплинули на діяльність бізнесу. Велика кількість підприємств різних секторів економіки зіткнулася з неможливістю провадити господарську діяльність, втратила доходи. Діяльність інших підприємств була суттєво обмежена [11].

З початком карантину малому і середньому бізнесу в Україні, особливо задіяному у сфері обслуговування, розваг і харчування, довелося закритися. Деяким компаніям ще вдалося перейти на інші форми роботи, однак така реструктуризація вимагала значного скорочення персоналу. При цьому залишаються зобов'язання компаній перед найнятими працівниками – зарплати мають бути виплачені, не можна допускати звільнень, а відпустка за свій рахунок для багатьох працівників є непосильним тягарем [1].

Доцільним є проведення аналізу впливу Covid-19 на діяльність окремих секторів економіки України.

Так, на ринку нерухомості, за даними сервісу подорожної оренди житла Dobovo, ціни на оренду нерухомості впали приблизно у три рази. Кількість замовлень великої служби таксі Bond, яка працює в Києві та Одесі, впала майже у три рази, за словами її засновника Петра Обухова. Що стосується судової системи, то під час карантину в Україні було перенесено вже понад 5 000 судів. Більш того зараз частину судових засідань переносять на невизначений термін, а ще частину справ пропонують розглянути без участі сторін [12].

Для стабільного поліпшення фінансової ситуації малого і середнього бізнесу після виходу їх із карантину, необхідно проводити такі заходи, як:

- реструктуризація та відтермінування боргів та позик від партнерів і фінансових закладів;
 - домовлятися про значну скидку на умови оплати оренди нерухомості, або хоча б відтермінування;
 - ввести спрощену систему оподаткування для максимальної кількості співробітників з метою зниження податкового навантаження;
 - некритичний персонал необхідно скоротити або відправити в тимчасові відпустки без оплати, при цьому гарантувати захист під час кризи. Аби уникнути скорочення, якщо є така можливість, персонал можна також перевести на інші типи роботи (наприклад, розроблення нових послуг і продуктів, попит на які з'явився під час кризи, або планування і підготовка до відновлення роботи компанії після кризи);
 - найм нового персоналу необхідно обмежити.
- Наразі наявне зниження ринкових зарплат для певних

професій і на ринку з'явиться багато вільних професіоналів [13];

- вартість робіт консультантів, які допомагають компанії не закритись шляхом пошуку нової актуальної бізнес-моделі, необхідно компенсувати;
- підтримувати підприємства, які перейшли в онлайн, шляхом надання пільг або прямої допомоги;
- державні закупівлі для підтримки малого і середнього бізнесу [1].

Слід зазначити, що будь-яка криза – це можливість для трансформації та розвитку бізнесу. Під час кризи будуть змінюватися вподобання і попит споживачів, з'являться нові ніші для бізнесу. Важливо не пропустити такі можливості і українським підприємцям.

Можна впевнено стверджувати, що реакція та дії малого бізнесу під час кризи мають бути швидкими. Будь-які плани та стратегії необхідно постійно переглядати залежно від змін ситуації. Також важливо, щоб координація таких дій відбувалась завдяки лідерству власників або керівників компаній [1].

Важливо відмітити, що підприємці України вивели власну стратегію відновлення й особливу тактику щодо запобігання закриття малого і середнього бізнесу, яка включає:

- необхідність оптимізувати витрати тотально у всьому;
- вести переговори щодо зменшення розміру оренди, а також щодо відстрочення оплати кредитів на період карантину;
- збереження робочих місць виключно за ключовими працівниками або командами шляхом проведення переорієнтації бізнесу та отримання дотацій із власних кишень;
- частково звільняти або зменшувати зарплати лише у разі гострої необхідності;
- провести переорієнтацію, іншими словами адаптувати бізнесу до нових умов. Яскравим прикладом можна навести заклади харчування, яким необхідно зосередитись на доставці й самовивезенні;
- перевести всі сфери бізнесу в онлайн-формати, а саме управління, комунікацію з клієнтами, рекламу [11].

Зазначимо, що наслідки пандемії коронавірусу суттєво впливають на економічний розвиток держави через те, що наявне сповільнення світової економіки в цілому. Це може призвести до згасання ділової активності в Україні, що автоматично призведе до зростання безробіття.

Далі розглянемо, які бізнес-напрями стали та можуть стати актуальними та перспективними під час пандемії Covid-19 у різних сферах діяльності.

Продукти харчування. Найбільш актуальними та популярними стали мікси різних страв, адже люди втомлюються вдома їсти однакову їжу, тим самим цей вид бізнесу задовольнить потребу в різноманітному харчуванні. Продаж консерв, заморожених продуктів є менш ризикованим, адже це продукти, які слабо псуються. Продаж солодощів, цукерок, випічки (доступні вуглеводи для підняття настрою) завжди популярні в кризу.

Здоров'я. Набула небувалої раніше популярності онлайн-діагностика і допомога, адже під час карантину добратися до лікарні стало більш складно, та й небезпечно, адже скупчення хворих збільшує ризик зараження. Також популярним став продаж наборів лікування й аналогічні ветеринарні послуги для тварин.

Ліки. Найбільш перспективний та рентабельний бізнес-напрямок під час пандемії Covid-19. Вакцинація і засоби антивірусного і антибактеріального захисту вийшли на новий рівень продажів. Стали популярними як традиційні та обов'язкові, так і профілактичні засоби лікування. Логічно, що люди починають більше доглядати за собою, тому можна зосередитись на продажі засобів особистої гігієни. Ще одним перспективним бізнес-напрямком є продаж контрацептивів: по-перше, люди менше хочуть заводити дітей під час кризи; по-друге, цільова аудиторія дуже велика і ризики входження на ринок низькі.

Одяг. Через те, що люди більшість вільного часу проводять вдома, то можна ввійти на ринок з ексклюзивними товарами власного виробництва такими як треніки, спорт костюми, піжами, тапочки і будь-який інший зручний одяг для дому.

Товари, що були у вживанні. В цій сфері будуть популярні комісійні магазини, що працюють онлайн, адже люди економлять в кризу. Майже ніхто не робить великі покупки, всі шукають, як заощадити, де купити дешевше. Дошки оголошень, сервіси порівняння цін будуть також актуальні.

Товари необхідні для побуту. Швидше за все недорогі товари будуть більш необхідними, ніж довговічні. Вибір в сторону одноразового посуду може бути популярнішим, ніж в сторону довговічного термосу. Також перспективним напрямком буде продаж інструментів: люди менше купують і більше ремонтують під час карантину. Популярними товарами будуть вентилятори, зволожувачі, лампи – товари для мікроклімату в будинку, а як ми всі розуміємо, люди, коли знаходяться багато часу вдома, почнуть піклуватися саме про мікроклімат, турбуючись про власне здоров'я. Звісно, соціальні мережі не залишаються непоміченими малим та середнім підприємництвом, тому товари для блогерів – камери, світло, петлички і т.д. – будуть популярними для створення більш якісного та привабливого контенту. Звичним для нас, але таким популярним під час пандемії, може стати продаж принтерів для роботи з домашнього офісу.

Спорт товари. Під час карантину більшість людей обирає домашні тренування з двох причин: нестача коштів або бажання уникати скупчення людей. Тому продаж товарів для заняття спортом в домашніх умовах буде на піку популярності.

Робота і бізнес онлайн, а саме фріланс і аутсорсинг послуг за цінами нижче за ринок набудуть ще більшої популярності.

Для заспокоєння. Не будемо забувати, що карантин – це все ж таки великий стрес для усіх, тому людям буде просто необхідний швидкий і дієвий релакс, або просто місце, де допоможуть впоратися з

тривою та переживаннями. Тому секти і релігійні організації з онлайн системою; психологічна допомога онлайн; мотиватори, коучі і т.д.; медитація і різні практики – всі ці бізнес-напрями набудуть особливої популярності.

Навчання. Наразі актуальними під час карантину є мовні школи; нові прості онлайн-професії; сучасні професії; онлайн-курси по корисним навичкам і щоденним рутинним заняттям (тренування вдома, медитація, кулінарія); репетитори. За бажанням в цій сфері можна доволі швидко зайняти гідні позиції.

Для дітей. Все, що займе увагу дітей коли вони почнуть багато часу проводити вдома з батьками: різні ігри; контент для дітей; дитячі гуртки онлайн – будь-який бізнес-напрямок для задоволення потреб батьків стане популярним та рентабельним.

Онлайн-бізнес. Звісно, це основна стратегія під час пандемії Covid-19, тому надамо перелік найбільш доцільних та перспективних напрямків онлайн-бізнесу під час карантину:

- бухгалтерія;
- оптимізація витрат і збільшення ефективності бізнес процесів, конверсії сайту, повернення інвестицій;
- фінансові радники;
- системи аналітики і прорахунку ризиків;
- хмарні сервіси для автоматизації та заміни людей;
- сервіси, що допомагають переходу бізнесу з оффлайна в онлайн;
- платформи для пошук партнерів, інвестицій, співробітників;
- фріланс і аутсорсинг будь-яких бізнес послуг;
- послуги, що допомагають приводити клієнтів: онлайн-маркетинг, віддалені продажі.

- фінансові та юридичні послуги, що допомагають пристосуватися до легальної, віддаленої роботи.

Як бачимо, що існує дуже багато перспективних, рентабельних, актуальних та доцільних бізнес-направків під час пандемії Covid-19. Головне завдання малого та середнього підприємництва полягає в здатності пристосуватися до нових умов ведення власного бізнесу та ефективно генерування ідей для просування та зайняття ніші.

Цікавим є факт, що в Україні під час карантину була створена панель як інструмент моніторингу за соціально-економічними показниками на період дії карантину та часу, потрібного для відновлення роботи економіки.

Усі дані для створення цієї панелі отримано від державних органів влади як офіційні відповіді на інформаційні запити або завантажено з офіційних веб-сторінок відповідних органів влади. Дані оновлюються щоденно.

Так, за даними цієї панелі [14], станом на 02 квітня 2021 року (387-й день карантину) захворіло 1 711 630 люд., а одужало 1 333 370 люд. (що складає 77,90 %). Також на цій панелі доступні такі дані як демографічна ситуація, зайнятість населення, приватні фінанси, статистика бізнесу, роздрібна торгівля, фінанси, бюджет і податки, динаміка доходів місцевих бюджетів (рис. 1).



Рис. 1 – Панель як інструмент моніторингу за соціально-економічними показниками на період дії карантину: сторінки фінанси та зайнятість населення [14]

Ця панель є доволі інформативною і дає змогу опитним підприємцям малого та середнього бізнесу простежити статистику змін під час карантину й оцінити для себе усі ризики та переваги власної галузі.

Висновки. Отже, підсумовуючи вище викладене, слід зазначити, що головне завдання будь-якого малого та середнього підприємства в Україні під час пандемії Covid-19 – це забезпечення ухвалення ефективних і дієвих управлінських рішень та делегування повноважень у дистанційному режимі.

Незважаючи на всі труднощі ведення бізнесу під час пандемії Covid-19, з'явилися нові актуальні та перспективні бізнес-напрями.

Можемо впевнено стверджувати, що бізнес, який має сильну онлайн складову, виграватиме в тих, хто звик працювати офлайн і через власну консервативність не здатен на зміни в процесі діяльності.

Зважаючи на важливість поліпшення бізнес-клімату для реалізації підприємницького потенціалу в умовах пандемії Covid-19, необхідно і в подальшому проводити дослідження наявних перешкод та аналізувати актуальні й дієві стратегії для розвитку підприємництва України з метою визначення пріоритетів та стимулювання сталого економічного розвитку малих і середніх підприємств та країни в цілому.

Список літератури

1. Вагнер І.М., Демко І.І. Вплив Covid-19 на економічний розвиток малого і середнього бізнесу в Україні *Вісник університету банківської справи*, 2020. №1 (37).

2. Піхняк Т.А. Організаційно-економічний механізм державного управління підприємствами малого бізнесу: світовий досвід та уроки для України/ *Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. праць*. 2012. Вип. 22.2. С. 270–274.
3. URL: www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=814 (дата звернення 12.04.21)
4. Лех Г.А., Ільчишин М. М., Туркало О. Я. Світовий досвід розвитку підприємств малого бізнесу. *Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. праць*. 2011. Вип. 21.15. С. 224–229.
5. Варналій З. С. *Мале підприємництво: основи теорії і практики*. 4-те вид., стер. Київ: Знання, КОО, 2008. 302 с.
6. Попов С., Поліщук Г. Забезпечення ефективності державної політики підтримки розвитку малого підприємництва: окремі аспекти. *Інформаційний простір. Українські реалії: досвід трансформацій: матеріали V Міжнар. наук.-практ. конф. Хелм, Польща, 2016*. С. 3–5.
7. Виговська В.В. Малий бізнес України: сучасний стан і тенденції розвитку. *Актуальні проблеми економіки*, 2009. № 1. С. 59–63.
8. Варналій З.С., Геєць В.М., Кужель О.М., Лібанова Е.М. та ін. *Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: Національна доповідь*. Київ: Держкомпідприємство, 2008. 226 с.
9. Дрига С.Г. *Мале підприємництво України: становлення, механізми управління та підтримки*: монографія. Київ: ТОВ «ДКС центр», 2009. 459 с.
10. Пап В.В. Сучасний стан і тенденції розвитку малого підприємництва в Україні. *Бізнес Інформ*. 2013. № 6. С. 160–164.
11. Державна програма стимулювання економіки для подолання негативних наслідків, спричинених обмежувальними заходами щодо запобігання виникненню і поширенню гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2, на 2020–2022 роки // ЗАТВЕРДЖЕНО постановою Кабінету Міністрів України від 27 травня 2020 р. № 534
12. Бізнес на карантині: статистика від Оpendатобот. URL: <https://news.dtki.ua/society/economics/61843> (дата звернення 12.04.21)
13. В умовах коронавірусу. Що робити малому та середньому бізнесу. URL: <https://sme.gov.ua/covid19/v-umovah-koronavirusu-shho-robyty-malomu-ta-serednomubiznesu> (дата звернення 12.04.21)
14. Економіка карантину. URL: <https://q.rating.zone/> (дата звернення 16.04.21)
- of NLTU of Ukraine: Coll. scientific and technical wash]. 2012. no. 22.2. pp. 270–274.
3. URL: www.dy.nayka.tsom.ua/?op=1&z=814 (data zvernennja 12.04.21)
4. Lekh H.A., Il'chysyn M.M., Turkalo O.Ya. Svitovyy dosvid rozvytku pidpryyemstv maloho biznesu [World experience in small business development. *Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny: zb. nauk.-tekhn. prats'* [Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine: Coll. scientific and technical wash]. 2011. no. 21.15. pp. 224–229.
5. Varnaliy Z.S. *Male pidpryyemnystvo: osnovy teoriyi i praktyky* [Small business: basics of theory and practice]. 4-te vyd., ster. Kyiv: Znannya, KOO, 2008. 302 p.
6. Popov S., Polishchuk H. Zabezpechennya efektyvnosti derzhavnoyi polityky pidtrymky rozvytku maloho pidpryyemnystva: okremi aspekty [Ensuring the effectiveness of state policy to support the development of small business: some aspects]. *Informatsiynyy prostir. Ukrayins'ki realiyi: dosvid transformatsiy: materialy V Mizhnar. nauk.-prakt. konf.* [Information space. Ukrainian realities: the experience of transformations: materials V International. scientific-practical conf.] Khelm, Pol'shcha, 2016. pp. 3–5.
7. Vyhov's'ka V.V. Malyy biznes Ukrayiny: suchasnyy stan i tendentsiyi rozvytku [Small business of Ukraine: current state and development trends]. *Aktual'ni problemy ekonomiky* [Current economic problems]. 2009. no 1. pp. 59–63.
8. Varnaliy Z.S., Heyets' V.M., Kuzhel' O.M., Libanova E.M. ta in. *Pro stan ta perspektyvy rozvytku pidpryyemnystva v Ukrayini: Natsional'na dopovid'* [On the state and prospects of entrepreneurship in Ukraine: National report] Kyiv: Derzhkompodpryyemnystvo, 2008. 226 p.
9. Dryha S.H. Male pidpryyemnystvo Ukrayiny: stanovlennya, mekhanizmy upravlinnya ta pidtrymky [Small business of Ukraine: formation, mechanisms of management and support] : monohrafiya. Kyiv: TOV «DKS tsentr», 2009. 459 p.
10. Papp V.V. Suchasnyy stan i tendentsiyi rozvytku maloho pidpryyemnystva v Ukrayini [Current state and trends of small business development in Ukraine]. *Biznes Inform* [Business Inform]. 2013. no 6. pp. 160–164.
11. Derzhavna prohrama stymulyuvannya ekonomiky dlya podolannya nehatyvnykh naslidkiv, sprychynenykh обмежувальними заходами щодо запобігання виникненню і поширенню гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2, на 2020–2022 роки // ЗАТВЕРДЖЕНО постановою Кабінету Міністрів України від 27 травня 2020 р. № 534
12. Бізнес на карантині: статистика від Оpendатобот URL: <https://news.dtki.ua/sotsiety/etsonomits/61843> (дата звернення 12.04.21)
13. V umovakh koronavirusu. Shcho robyty malomu ta seredn'omu biznesu URL: <https://sme.gov.ua/tsovid19/v-umovah-koronavirusu-shho-robyty-malomu-ta-serednomubiznesu> (data zvernennja 12.04.21)
14. Ekonomika karantynu.– URL: <https://q.rating.zone/> (data zvernennja 16.04.21)

References (transliterated)

1. Vahner I.M., Demko I.I. Vplyv Covid-19 na ekonomichnyy rozvytok maloho i seredn'oho biznesu v Ukrayini [Injection of Covid-19 for the economic development of small and medium business in Ukraine] *Visnyk universytetu bankiv's'koyi spravy* [Bulletin of the University of Banking]. 2020. no1 (37).
2. Pikhnyak T. A. Orhanizatsiyno-ekonomichnyy mekhanizm derzhavnoho upravlinnya pidpryyemstvamy maloho biznesu: svitovyy dosvid ta uroky dlya Ukrayiny [Organizational and economic mechanism of state management of small business enterprises: world experience and lessons for Ukraine] *Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny: zb. nauk.-tekhn. prats'* [Scientific Bulletin

Надійшла (received) 14.04.2021

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Тверська Яна Миколаївна (Тверская Яна Николаевна, TverskaYanaMykolayivna) – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студент; м. Харків, Україна; e-mail: dozeentt@gmail.com

Літвиненко Марія Владиславна (Литвиненко Мария Владиславна, Litvinenko Marija Vladuclavna) – кандидат технічних наук, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри економіки і маркетингу; м. Харків, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7422-8302>, e-mail: dozeentt@gmail.com

О.М. КИТЧЕНКО, П.В. ВИДРЯ

ТЕЛЕВИЗІЙНА РЕКЛАМА ЯК ОСНОВНИЙ МЕДІАКАНАЛ РЕКЛАМНОЇ КАМПАНІЇ

У статті розглядаються питання пов'язані з використанням телевізійної реклами, як одного з найвпливовіших засобів масової інформації. У зв'язку з пандемією що триває уже другий рік поспіль рекламодавці скорочують свої рекламні бюджети та відмовляються від такого витратного напрямку як реклама на телебаченні. Зазначено, що реклама на телебаченні все ще залишається одним з найпотужніших інструментів маркетингових комунікацій. Вона має найбільшу економічну віддачу, тому, навіть не зважаючи на економію бюджетів, підприємства все одно намагаються використовувати її в своїх рекламних кампаніях. Зауважено, що в залежності від цілей рекламної кампанії буде залежати вибір того чи іншого з інструментів мас-медіа. Встановлено, що реклама на телебаченні має певний ряд переваг, однією з яких є охоплення великої кількості аудиторії та може бути використана майже для будь яких цілей рекламної кампанії (збільшення продажів, стимулювання збуту, підтримка іміджу бренду та ін.). Відмічено, що гарно створені рекламні ролики змушують споживачів переживати, утворювати асоціації, робити певні висновки, мислити, використовуючи певні психологічні прийоми. Гарне знання психології споживача лежить в основі вдало створеного рекламного образу та приносить значний позитивний ефект. Описано і проаналізовано засоби інформації, які можуть бути використані під час проведення рекламної кампанії. Визначено основні критерії добору медіаканалів та медіаносіїв. Наведено переваги та недоліки основних медіаносіїв. Встановлено, що телебачення є дуже популярним серед споживачів так як діє відразу на слухову, зорову, нервову системи людини та впливає на емоційне сприйняття. Визначено та проаналізовано основні рекламні інструменти які використовуються під час рекламування на телебаченні (реklamний ролик, блиц-ролик, розгорнутий ролик, рекламно-демонстраційний ролик). Зауважено, що реклама на телебаченні не є самим ефективним інструментом просування. Рекламні клаттери заважають споживачу сприймати інформацію, він блокує нав'язливу рекламу та формує негативну реакцію при згадуванні деяких брендів. Зауважено, що під час реклами на телебаченні, необхідно враховувати оптимальну кількість показів і переглядів, завдяки яким споживач буде знати про товар і при цьому у нього не виникне негативних асоціацій із ним.

Ключові слова: реклама; засоби масової інформації; телебачення; просування; рекламний ролик; споживач; медіаносії, медіаканали

Е.Н. КИТЧЕНКО, П.В. ВИДРЯ

ТЕЛЕВИЗИОННАЯ РЕКЛАМА КАК ОСНОВНОЙ МЕДИАКАНАЛ РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ

В статье рассматриваются вопросы, связанные с использованием телевизионной рекламы, как одного из самых влиятельных средств массовой информации. В связи с пандемией что продолжается уже второй год подряд рекламодатели сокращают свои рекламные бюджеты и отказываются от такого затратного направления как реклама на телевидении. Указано, что реклама на телевидении все еще остается одним из самых мощных инструментов маркетинговых коммуникаций. Она имеет наибольшую экономическую отдачу, поэтому, даже несмотря на экономии бюджетов, предприятия все равно пытаются использовать ее в своих рекламных кампаниях. Замечено, что в зависимости от целей рекламной кампании будет зависеть выбор того или иного из инструментов масс-медиа. Установлено, что реклама на телевидении имеет определенный ряд преимуществ, одним из которых является охват большого количества аудитории и может быть использована почти для любых целей рекламной кампании (увеличение продаж, стимулирование сбыта, поддержание имиджа бренда и др.). Отмечено, что хорошо созданные рекламные ролики заставляют потребителей переживать, образовать ассоциации, делать определенные выводы, мыслить, используя определенные психологические приемы. Хорошее знание психологии потребителя лежит в основе удачно созданного рекламного образа и приносит значительный положительный эффект. Описаны и проанализированы средства информации, которые могут быть использованы при проведении рекламной кампании. Определены основные критерии отбора медіаканалов и медіаносителей. Приведены преимущества и недостатки основных медіаносителей. Установлено, что телевидение является очень популярным среди потребителей так как действует сразу на слуховую, зрительную, нервную системы человека и влияет на эмоциональное восприятие. Определены и проанализированы основные рекламные инструменты используемые при рекламе на телевидении (реklamный ролик, блиц-ролик, развернутый ролик, рекламно-демонстрационный ролик). Замечено, что реклама на телевидении не является самым эффективным инструментом продвижения. Рекламные клаттеры мешают потребителю воспринимать информацию, он блокирует навязчивую рекламу и формирует негативную реакцию при упоминании некоторых брендов. Замечено, что во время рекламы по телевидению, необходимо учитывать оптимальное количество показов и просмотров рекламы, благодаря которым потребитель будет знать о товаре и при этом у него не возникнет негативных ассоциаций с ним.

Ключевые слова: реклама; средства массовой информации; телевидение, продвижение; рекламный ролик; потребитель; медіаноситель, медіаканалы

О.М. KITCHENKO, P.V. VYDRYA

TV COMMERCIAL AS THE MAIN MEDIA CHANNEL OF THE ADVERTISING CAMPAIGN

The article examines issues related to the use of tv commercial as one of the most influential mass media. In connection with the pandemic that has been going on for the second year in a row, advertisers are cutting their advertising budgets and abandoning such a costly direction as tv commercial. It is pointed out tv commercial is still one of the most powerful marketing communications tools. It has the greatest economic return, so even though budgets are being saved, businesses still try to use it in their advertising campaigns. It is noticed that the choice of one or another of the mass media tools will depend on the goals of the advertising campaign. It has been established that tv commercial has a certain number of advantages, one of which is reaching a large number of audiences and can be used for almost any purpose of an advertising campaign (increasing sales, promoting sales, maintaining a brand image, etc.). It is noted that well-created commercials make consumers worry, form associations, draw certain conclusions, think using certain psychological techniques. A good knowledge of consumer psychology is at the heart of a well-created advertising image and has a significant positive effect. Described and analyzed the media that can be used in the advertising campaign. The main criteria for the selection of media channels and media carriers have been determined. The advantages and disadvantages of the main media carriers are given. It has been established that television is very popular among consumers as it immediately affects the auditory, visual, nervous systems of a person and affects emotional perception. Defined and analyzed the main advertising tools used in tv commercial (commercial, blitz video, expanded video, commercial and demonstration video). It has been noticed that tv commercial is not the most effective promotion tool. Advertising clutters prevent the consumer from perceiving information, he blocks intrusive ads and forms a negative reaction when some brands are mentioned. It is noticed that during tv commercial, it is necessary to take into account the optimal number of impressions and views of advertising, thanks to which the consumer will know about the product and at the same time he will not have negative associations with it.

Keywords: advertising; commercial; media; television; promotion; commercial; consumer; media channels

Вступ. Телевізійна реклама є одним з найдорожчих та найчастіше використовуваних інструментів впливу на аудиторію з усіх видів мас медіа. Останній рік показав різке зниження попиту на телевізійну рекламу з боку рекламодавців. Причинами такого зниження стала пандемія COVID – 19, що затягнулась, зниження купівельної спроможності споживачів та бажання самих рекламодавців скоротити свої рекламні бюджети до мінімуму в складних ринкових умовах. Однак, все одно реклама на телебаченні залишається одним з найпотужніших інструментів маркетингових комунікацій, який використовують великі та малі компанії.

Аналіз стану питання. Телевізійна реклама завжди мала найбільшу економічну віддачу, тому фірми готові витратити великі кошти на неї. Однак, для багатьох підприємств, застосування в своєму арсеналі комунікацій телевізійної реклами є досить ризикованим, саме тому дуже важливо, щоб рекламна кампанія на телебаченні була максимально ефективною.

Кожна рекламна кампанія має на меті свої певні цілі, саме тому під кожен окрему ціль буде застосовуватися той чи інший арсенал інструментів мас-медіа. Через те, що телебачення має певні переваги широкого охоплення аудиторії, підприємства роблять спроби використання саме цього інструменту, як основного, для розвитку або підтримки свого бренду та репутації, продажу товарів тощо. Однак, подібно до інших інструментів просування, телереклама має свої нюанси навіть на різних ринках та в різних країнах, свої упередження з боку бізнесменів і свої міфи з боку користувачів, що обумовлює рівень довіри до неї, через що тема дослідження є актуальною.

Мета роботи. Метою даної роботи є дослідження теоретичних та практичних засад використання телевізійної реклами під час проведення рекламної кампанії.

Як і будь-який інструмент мас-медіа телевізійна реклама має дві протилежні сторони. З одного боку, це гарантований прибуток та широка впізнаваність з боку цільової аудиторії, особливо якщо реклама використовується правильно і ефективно. З іншого боку, необдумане використання телебачення може виявитися шкідливим для компанії та її репутації. Саме тому, для усунення помилок, що виникають під час використання телевізійної реклами, необхідно більш детально дослідити та зрозуміти механізм використання реклами на телебаченні та виявити які інструменти будуть працювати краще на українському ринку.

Аналіз основних досягнень і літератури. Посилення конкурентної боротьби та ринкова глобалізація що посилюються з кожним днем, змушують підприємців шукати та використовувати різні шляхи і можливості для рекламування своїх товарів. Саме використання ефективною, креативною, яскравою реклами, дозволяє збільшити кількість переглядів та завоювати увагу споживачів [1]. Творці відеореклами змушують споживачів переживати, утворювати асоціації, робити певні висновки,

мислити, використовуючи певні психологічні прийоми. Гарне знання психології людини, дає рекламистам можливість вкладати в голову споживача правильний та вигідний з точки зору рекламодавця образ про товар чи послугу. Саме тому сьогодні існує велика кількість досліджень та робіт, пов'язаних з особливостями впливу телевізійної реклами на споживача. В роботах Дж. Бергера, Дж. Бернета, С. Моріарті [2], В.І. Бородіної, М. Вебера, Е. Дихтера, О.В. Євтушенко, Т.І. Коломієць, Н.М. Краєвської, С.О. Краєвського, Н. Лумана, М. Маклюєна [3], Т.І. Лук'янець [4], Н. Череповської, У. Уеллса та ін. розглядаються ці питання, але основний акцент в цих роботах робиться на сприйнятті споживачем загальних рекламних моментів. Все ще потребують більш детального вивчення аспекти впливу саме телебачення на поведінку споживача.

Виклад основного матеріалу дослідження. Існує велика кількість різних засобів інформації, які можуть використовувати компанії під час проведення рекламної кампанії. До них слід віднести такі:

1) Друкована реклама (реклама в пресі) буде найбільш ефективна під час рекламування промислових товарів та послуг, та товарів широкого вжитку. Але необхідно враховувати спеціалізовані відання в яких частіше за все рекламується промислова продукція та послуги;

2) Реклама на радіо сьогодні використовується частіше за все як додатковий (доповнючий) вид реклами, для товарів і послуг масового попиту;

3) Реклама на телебаченні найбільш дорогий але ефективний варіант, який частіше за все обирають для рекламування товарів масового попиту з великими обсягами реалізації;

4) Кіно- та відеорекламу можна використовувати для рекламування всіх товарів та послуг, відеорекламу частіше за все використовують для підтримки іміджу (рекламно-технічні та рекламно-іміджеві фільми);

5) Виставки та ярмарки дуже популярний спосіб рекламування, особливо товарів промислового призначення;

6) Рекламні сувеніри. Тут існує одне правило: чим дорожчим є товар, що рекламується, тим дорожчими і якіснішими будуть сувеніри, які пропонуються споживачу;

7) Пряма поштова реклама, частіше за все використовується коли цільова аудиторія є дуже вузькою, переважно для промислової продукції;

8) Зовнішня реклама використовується майже всіма ринковими гравцями;

9) Реклама в Internet: для промислової продукції (послуг), для товарів масового вжитку під час оптової торгівлі, а також як одна з форм прямого маркетингу;

Основними критеріями добору медіаканалу є: максимальне охоплення цільової аудиторії; відповідність каналу цілям рекламної кампанії; співвідношення витрат (ефект реклами); доступність каналу; наявність альтернативних каналів [5].

Основними критеріями добору медіаносія є такі:

1) рейтинг носія (rating) – частина цільової аудиторії, яка була в контакті з ним, визначається найчастіше у відсотках населення;

2) аудиторія носія – те саме, що й рейтинг, але частіше використовується щодо друкованих видань;

3) сума рейтингових балів – GRP (Gross Rating Points) – оцінний показник схеми розміщення, який

визначається як сума добутків рейтингів усіх носіїв на кількість включень у них. Рейтингові бали можуть підсумовуватися за різними медіаканалами.

Розглянемо переваги та недоліки кожного з медіаносіїв більш детально (табл. 1)

Таблиця 1 – Переваги та недоліки медіаносіїв

Медіаносії	Переваги	Недоліки
Газети	Оперативність: гнучкість, своєчасність, широке охоплення місцевого ринку, широке визнання і хороше сприйняття, висока достовірність, порівняно низька вартість одного контакту	Короткочасність існування, низька поліграфічна якість відтворення, незначна аудиторія "вторинних" читачів, розміщення поруч з рекламою конкурентів
Телебачення	Поєднання зображення, звуку, руху, кольорів, чуттєвий вплив, високий ступінь привертання уваги, значна широта охоплення	Висока абсолютна вартість, невелика селективність аудиторії, швидкоплинність рекламного контакту, переважаність рекламою
Радіо	Масовість аудиторії, висока географічна і демографічна селективність, низька вартість одного рекламного контакту	Швидкоплинність рекламного контакту, звучання сприймається інколи лише як фон
Друкована реклама	Висока якість відтворення, порівняно значна тривалість одного контакту (плакати, настінні та кишенькові календарі), відсутня конкуренція з іншою рекламою	Порівняно висока вартість, образ «макулатури»
Зовнішня реклама	Гнучкість, висока частота повторних контактів, порівняно невисока абсолютна вартість, низький рівень конкуренції, велика аудиторія охоплення	Відсутність селективності аудиторії, обмеження творчого й адміністративного характеру, швидкоплинність контакту
Дірект-мейл (пряма поштова реклама)	Найвища вибірковість аудиторії, прямий зв'язок зі споживачами, особистісний характер, відсутність у поштовому відправленні реклами конкурентів	Порівняно висока вартість одного контакту, образ «макулатури», необхідність використання різних спеціалістів (художників, дизайнерів та ін.)
Реклама в Інтернеті	Висока сфокусованість на цільовій аудиторії, особистісний характер комунікації, можливість інтерактивного контакту, гнучкість, використання різних засобів впливу (зображення, звук, спецефекти, відео), порівняно невисока вартість одного контакту, повний контроль ефективності рекламної кампанії в мережі	Обмеженість аудиторії (лише користувачі Інтернету)
Реклама на сувенірах	Довгий час користування сувенірами (предметами широкого вжитку, що мають самостійну цінність), висока здатність досягти хорошого ставлення адресата, наявність вторинної аудиторії	Досить обмежене місце для розташування звернення, значні витрати на один контакт

Джерело [6]

Стає зрозумілим, що телебачення є дуже популярним так як діє відразу на слухову, зорову, нервову системи людини та впливає на емоційне сприйняття. Також, телебачення має найбільшу широту охоплення, тому не дивно, що воно й досі користується популярністю у замовників та споживачів.

Реклама на телебаченні використовується для передачі рекламних повідомлень і демонстрації рекламних фільмів. Телебачення ідеальний майданчик для охоплення величезної аудиторії, де використовуючи звук, відео та емоції можна показати товари чи послуги з найбільш правильного ракурсу.

На телебаченні використовуються наступні рекламні інструменти:

1. Найбільш поширеним рекламним матеріалом на телебаченні є рекламний ролик. Рекламні ролики умовно поділяють на блиц-ролики і розгорнуті

ролики. В рекламних роликах розповідаються маленькі історії, в яких продукт чи послуга можуть виступати головними героями. Особливість рекламного ролику полягає в тому, що після їх перегляду в пам'яті споживача залишаються візуальні образи та звуки, які асоціюються із товаром [7].

2. Блиц-ролик триває в середньому 15-20 секунд, це короткий огляд в якому можна побачити назву товару або товарний знак. Основне завдання блиц-ролика – постійне нагадування про фірму та її товар.

3. Розгорнутий ролик триває 30 і більше секунд. У ньому, крім тих відомостей, що наводяться у блиц-ролику, подається опис і характеристика товарів чи послуг, умови поставки чи надання знижок, умови роботи. Більш ретельно проробляється сюжет і сценарій. Функція розгорнутого ролика – детальне ознайомлення з товаром чи з діяльністю фірми [8].

4. Рекламно-демонстраційні ролики частіше за все використовують під час проведення виставок, презентацій або як іміджевий елемент під час просування бренду. Основним завданням цих роликів є показ складних технологічних операцій, які неможливо продемонструвати в офісі чи на виставковому стенді [8].

Існує думка, що реклама на телебаченні найбільш ефективний інструмент просування, і споживач запам'ятовує все що бачить. Насправді це не так. На сьогодні переважає велика кількість рекламних клаттерів, тобто рекламного шуму, який тисне на споживача, тому споживачу набридає реклама, яку він бачить постійно і яка заважає йому отримувати задоволення від перегляду улюблених передач. Психіка споживача блокує нав'язливу рекламу, формується стійка негативна реакція при згадуванні про товар чи торговельну марку.

Саме тому під час просування товарів, особливо на телебаченні, необхідно враховувати оптимальну кількість показів і переглядів, завдяки яким споживач буде знати про товар і при цьому у нього не виникне негативних асоціацій із ним. Тому необхідно перед запуском ролику на телебаченні проводити його тестування на цільовій групі споживачів та враховувати їх враження.

Крім рекламних роликів використовуються й інші засоби телереклами: телеоголошення, рекламні телепередачі, телезаставки, інтерактивне телебачення.

Для того, щоб рекламний ролик запам'ятався та відложився у пам'яті необхідно, використовувати певний ряд інструментів: гумор, сторітеллінг, музику, спецефекти, гру тембром голосу та ін.

Висновки. Підсумовуючи вищесказане можна зазначити, що існує велика кількість різних засобів масової інформації, які використовують підприємства для просування своїх товарів, послуг чи брендів. Кожин з них має свої переваги та недоліки і застосовується в залежності від тих цілей, які поставлені під час рекламної кампанії.

Телебачення залишається єдиним ЗМІ, яке може привертати увагу великого кола цільової аудиторії. Завдяки таким можливостям як одночасне використання красивої картинки та звуку воно стає потужним інструментом рекламної кампанії. І хоча ефективність телевізійної реклами не визиває сумнівів все одно вона має суттєвий недолік, такий як значні

витрати на виготовлення рекламних роликів та їх показ на телебаченні.

Список літератури

- 1 Кучіна С. Е., Кітченко О. М., Білошкурєнко Н. Г. Прийоми залучення уваги глядача в рекламі. *Бізнес Інформ*. 2020. №5. С. 523–531. <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-5-523-531>
- 2 Бернет Дж., Мориарти С. *Маркетингові комунікації: інтегрований підхід* / Дж. Бернет, С. Мориарти ; пер. с англ. под ред. С.Г. Божук. – СПб. : Питер, 2001. – 864 с
- 3 Маклюэн М. *Понимание Медиа: внешние расширения человека* / перевод с английского В. Г. Николаева. М.: Гиперборей; Кучково поле, 2007. 464 с.
- 4 Лук'янець Т.І. *Маркетингова політика комунікацій* : [навч. посіб.] / Т.І. Лук'янець; 2-е вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2003. – 524 с.
- 5 *Маркетинг* : підручник / С. С. Гаркавенко. - 7-е видання. - К. : Лібра, 2010. - 720 с.
- 6 <https://www.stud24.ru/marketing/vibr-zasoby-rozpovsjudzhennya-reklami-medaplanuvannya/251814-741502-page1.html> (дата звернення: 07.04.2021).
- 7 Федоришина Ірина. *Метаморфози рекламного ролика: що запам'ятав глядач* // Галицькі контракти. – 1996. - №15.
- 8 Миронов Ю. Б., Крамар Р. М. *Основи рекламної діяльності*: навч. посіб. Дрогобич: Посвіт, 2007 – 108 с.

References (transliterated)

- 1 Kuchina S. E., Kitchenko O. M., Biloshkurenko N. G. Prijomi zaluchennya uvagi glyadacha v reklami [Techniques to attract the viewer's attention in advertising]. *Biznes Inform [Business Inform]*. 2020. no 5. pp. 523–531. <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-5-523-531>
- 2 Bernet Dzh., Moriarti S. *Marketingovye kommunikacii: integrirovannyj podhod [Marketing communications: an integrated approach]* / Dzh. Bernet, S. Moriarti ; per. s angl. pod red. S.G. Bozhuk. – SPb. : Piter, 2001. – 864 p
- 3 Maklyuen M. *Ponimanie Media: vneshnie rasshireniya cheloveka [Understanding Media: Human External Extensions]*/ perevod s anglijskogo V. G. Nikolaeva. Moscow: Giperboreya; Kuchkovo pole, 2007. 464 p.
- 4 Luk'yanec T.I. *Marketingova politika komunikacij [Marketing communications policy]: [navch. posib.]* / T.I. Luk'yanec; 2-e vid., dop. i pererob. – Kiev: KNEU, 2003. – 524 p.
- 5 *Marketing* : pidruchnik [Marketing: a textbook]/ S. S. Garkavenko. - 7-e vidannya. - Kiev: Libra, 2010. - 720 p.
- 6 <https://www.stud24.ru/marketing/vibr-zasoby-rozpovsjudzhennya-reklami-medaplanuvannya/251814-741502-page1.html> (data zvernennya: 07.04.2021).
- 7 Fedorishina Irina. *Metamorfozi reklamnogo rolika: sho zapam'yatav glyadach [Metamorphoses of a commercial: what the viewer remembered]*// *Galicki kontrakti [Galician contracts]*. – 1996. – no 15.
- 8 Mironov Yu. B., Kramar R. M. *Osnovi reklamnoyi diyalnosti [Basics of advertising]: navch. posib.* Drogobich: Posvit, 2007 – 108 p.

Надійшла (received) 14.04.2021

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Кітченко Олена Миколаївна (Китченко Елена Николаевна, Kitchenko Olena Mikolaivna)- кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки та маркетингу Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»; м. Харків, Україна; ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-3868-5653>; e-mail: Olena.Kitchenko@khpi.edu.ua

Видря Поліна Володимирівна (Видря Полина Владимировна, Vydrya Polina Vladymirovna) - студент кафедри економіки та маркетингу Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»; м. Харків, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1813-5515>; e-mail: vydrapolina@gmail.com

**Н.М. ШМАТЬКО, М.С. ПАНТЕЛЄЄВ, М.В. КАРМІНСЬКА-БЕЛОБРОВА, Л.І. САХАЦЬКА
БОРІТЬБА З КОНФЛІКТАМИ В КОЛЕКТИВІ В ОПЕРАЦІЙНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ**

У статті розглянуто поняття «конкуренція». А саме конкуренція в колективі в операційній системі. Також розглянуто вплив цього поняття на загальну атмосферу, яка значно позначається на роботі персоналу, і якщо є негативною, то це може призвести до зменшення продуктивності праці, виникнення конфліктів, і в цілому до поглиблення проблем організації чи підприємства та виникнення нових, зменшення ефективності функціонування. В цілому, визначено, чи є конкуренція позитивним явищем. Також, розглянуто питання конфліктів в операційному колективі, які можуть виникнути, в тому числі, і через негативну конкуренцію. Це явище розглядали багато вчених та менеджерів, проте воно досі є актуальним, і в умовах сучасного розвитку підприємництва та менеджменту, бо правильна взаємодія персоналу та міжособистісні зв'язки це складний момент, який постійно потребує контролю та регулювання, тож, при виникненні суперечок всередині колективу, операційний менеджер повинен контролювати їх протікання, і в разі відсутності раціонального вирішення проблеми та небажання персоналу йти на компроміси, має необхідність втрутитись і вирішити цей момент; з'ясовано, що конкурентоспроможність персоналу забезпечується не тільки за рахунок вмілого використання індивідуальних конкурентних переваг, але також і за рахунок ефективної системи управління персоналом та системи менеджменту підприємства; конкурентоспроможний персонал це важливий момент в операційному менеджменті, і в цілому на підприємстві, тому конкуренція може мати негативні риси, у статті визначено позитивну та негативну конкуренцію, щоб згодом можна було оперувати цим, адже, негативний вплив конкуренції в колективі може привести до зіткнення інтересів та появи конфліктів.

Ключові слова: операційний менеджмент; методи прийняття управлінських рішень; конфлікти; мотивація; колектив; конкуренція; контроль та регулювання; операційна система.

**Н.М. ШМАТЬКО, М.С. ПАНТЕЛЕЕВ, М.В. КАРМИНСКАЯ-БЕЛОБРОВА, Л.И. САХАЦКАЯ
БОРЬБА С КОНФЛИКТАМИ В КОЛЛЕКТИВЕ В ОПЕРАЦИОННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ**

В статье рассмотрено понятие «конкуренция». А именно конкуренция в коллективе в операционной системе. Также рассмотрено влияние этого понятия в общую атмосферу, которая значительно сказывается на работе персонала, и если есть отрицательной, то это может привести к уменьшению производительности труда, возникновению конфликтов, и в целом к углублению проблем организации или предприятия и возникновению новых, уменьшение эффективности функционирования. В целом, определено, конкуренция положительным явлением. Также, рассмотрены вопросы конфликтов в операционном коллективе, которые могут возникнуть, в том числе, и из-за негативной конкуренции. Это явление рассматривали многие ученые и менеджеры, однако оно до сих пор является актуальным, и в условиях современного развития предпринимательства и менеджмента, потому что правильная взаимодействие персонала и межличностные связи это сложный момент, который постоянно требует контроля и регулирования, поэтому, при возникновении споров внутри коллектива, операционный менеджер должен контролировать их протекания, и в случае отсутствия рационального решения проблемы и нежелание персонала идти на компромиссы, имеет необходимость вмешаться и решить данный момент; выяснено, что конкурентоспособность персонала обеспечивается не только за счет умелого использования индивидуальных конкурентных преимуществ, но также и за счет эффективной системы управления персоналом и системы менеджмента предприятия; конкурентоспособный персонал это важный момент в операционном менеджменте, и в целом на предприятии, поэтому конкуренция может иметь негативные черты, в статье определены положительную и отрицательную конкуренцию, чтобы впоследствии можно было оперировать этим, ведь, негативное влияние конкуренции в коллективе может привести к столкновениям интересов и появления конфликтов.

Ключевые слова: операционный менеджмент методы принятия управленческих решений; конфликты; мотивация; коллектив; конкуренция; контроль и регулирование; операционная система.

**N. SHMATKO, M. PANTELIEIEV, M. V. KARMINSKA-BIELOBROVA, Y.I. SAKHATSKA
CONFLICT CONTROL IN THE OPERATIONAL MANAGEMENT TEAM**

The article considers the concept of "competition". Namely, competition in the team in the operating system. The impact of this concept on the general atmosphere, which significantly affects the work of staff, and if it is negative, it can lead to reduced productivity, conflicts, and in general to deepen the problems of the organization or enterprise and the emergence of new, reduced efficiency. In general, it is determined whether competition is a positive phenomenon. Also, the issues of conflicts in the operational team, which may arise, including due to negative competition, are considered. This phenomenon has been considered by many scientists and managers, but it is still relevant in the modern development of entrepreneurship and management, because the correct interaction of staff and interpersonal relationships is a complex point that constantly needs control and regulation, so when disputes arise within the team, the operations manager must control their progress, and in the absence of a rational solution to the problem and the reluctance of staff to compromise, there is a need to intervene and resolve this issue; it was found that the competitiveness of staff is ensured not only through the skillful use of individual competitive advantages, but also through an effective personnel management system and enterprise management system; competitive staff is an important point in operational management, and in the enterprise as a whole, so competition can have negative features, the article identifies positive and negative competition, so that later it can be operated, because the negative impact of competition in the team can lead to conflicts of interest and the emergence of conflicts.

Keywords: operational management; methods of management decisions; conflicts; motivation; collective; competition; control and regulation; Operating System.

Вступ. Конфлікти, які виникають в операційній системі, призводять до зміни результативності та ефективності роботи підприємства та впливають на його внутрішнє середовище, які, однозначно, можуть сприяти підвищенню або зниженню

конкурентоспроможності. В цілому, ефективне управління конфліктами може допомогти забезпечити необхідний високий рівень результативності та може допомогти підсилювати слабкі та сильні сторони організації.

Дійсно, вплив конфліктів на організаційну результативність та продуктивність роботи операційної системи є очевидним, тож правильне управління конфліктами може сприяти, як мінімум сповільненню чи навіть призупиненню темпів зниження результативності, а як максимум – її зростанню [1].

Аналіз стану питання. Існує багато досліджень на тему боротьби з конфліктами в колективі, адже це актуальне питання для кожної системи менеджменту, і в цілому для організацій.

Питання вирішення конфліктів у колективах набуває широкого обговорення, бо є актуальним у будь-який час. Це питання досліджували як вітчизняні, так і зарубіжні вчені, серед яких Орбан-Лембрик Л.Е., Ємельяноко Л.М., Винославська О.В., Калінікіна І.В., Петлюх В.М., Торгова Л.В., Грінченко А.М., Гришина Н.В., Прокопенко Г., Ентоні С., Джонсон М., Синфілд Дж., Олтман Е. та інші. Вони розглядали причини виникнення конфліктів у різних колективах, залежно від темпераменту працівників, їх характерів, стилю життя та інших причин. Проте, дане питання не достатньо досліджене [8].

Постановка завдання. Конфлікт може порушувати ефективну взаємодію між працівниками, їх групами, відділами тощо, створювати зайве емоційне напруження, навіть може призвести до значного зниження продуктивності праці, та призвести до прямих втрат через зниження обсягів збуту, обсягів виробництва. Результатом буде зниження рівня прибутку та рентабельності.

Проблема виникнення конфліктів та їхнього деструктивного впливу на підприємство має й інший, конструктивний бік. Відомі й функціональні наслідки конфліктів, такі, як виявлення слабких сторін колективу, розв'язання суперечностей в групі, стимулювання праці, породження нових, більш ефективних взаємозв'язків між структурними елементами підприємства, працівниками тощо, та інші. Тобто, сам конфлікт, але в більшому ступені, ефективне управління ним, можуть призвести і до підвищення рівня результативності праці, і зокрема, збільшення прибутку підприємства.

Мета дослідження. Визначення поняття конкуренції, позитивного чи негативного впливу конфліктів в колективі, якщо це негативне явище, то які є способи боротьби з ним.

Аналіз основних досягнень і літератури. У сучасності, важливий внесок у розуміння закономірностей формування конкурентоспроможності зроблено як зарубіжними вченими (Портер М., Ламбен Ж.-Ж., Томпсон А., Стрикленд А., Друкер П., Уотлер Ф., та ін.), так і вітчизняними авторами (Геєць В.М., Жаліло Я.А., Алімов О.М., Базиліук Я.Б., Кваснюк Б.Є. та ін.).

Більшість наукових праць присвячується саме конкурентоспроможності продукції, підприємств, або держави в цілому, проте менша частина публікацій – проблемі конкурентоспроможності у сфері праці. Можна зробити висновок, що вкрай рідко конкурентоспроможність країни, і підприємств зокрема, розглядається в одній площині з

конкурентоспроможністю у сфері праці. Останній час наукові пошуки українських вчених-економістів, таких, як Амоши О.І., Онікієнка В.В., Петрової І.Л., Бандура С.І., Грішнєвої О.А., Заяць Т.А., Лібанової Е.М., Близнюк В.В., Богині Д.П., Лісогор Л.С., та інших суттєво поглибили уявлення про конкуренцію на ринку праці, та конкурентоспроможність робочої сили.

Якщо говорити про конфлікти, то цим питанням займаються наступні вчені, і вони дають такі визначення поняттю «конфлікт».

Н. В. Гришина пропонує визначати соціально-психологічний конфлікт як зіткнення, яке виникає і протікає у сфері спілкування та викликане будь-якими суперечливими цілями, установками людей, способами поведінки в умовах їхнього прагнення до досягнення певних індивідуальних цілей.

Є. А. Уткін визначає конфлікт як певне зіткнення протилежно спрямованих, тож несумісних одна з одною думок у свідомості окремо взятих індивідів, у міжособистісних відносинах чи міжособистісних взаємодіях індивідів або груп людей, і це пов'язано з негативними емоціями.

Англійський соціолог Е. Гідденс визначає конфлікт як реальну боротьбу між людьми чи групами, незалежно від того, якими є джерела цієї боротьби, її способи і засоби, що мобілізуються кожною зі сторін.

В. П. Пугачов під конфліктом розуміє одну з найрозповсюдженіших форм організаційної взаємодії, яка заснована на реальних або уявних протиріччях, що може переслідувати несумісні, взаємовиключні цілі сторін, дії яких спрямовані безпосередньо одна проти одної та виключають взаємну вигоду.

У визначенні Г. В. Ложкіна, Н. І. Повакеля конфлікт трактується, як зіткнення різноспрямованих сил (інтересів, позицій, поглядів, цінностей, цілей) суб'єктів - сторін взаємодії.

Виклад основного матеріалу. Конкуренція це боротьба між суб'єктами, які можуть бути як економічними, так і фізичними. Якщо говорити про економічні об'єкти, то це можуть бути підприємства, галузі, держави і тд. Фізичні суб'єкти це люди, які можуть конкурувати в будь-яких умовах, наприклад, на роботі, при навчанні та в багатьох інших ситуаціях. [6]

Конкуренція є важливим явищем, та іноді навіть необхідним, у будь-якій ринковій системі господарювання. Проте для розвитку сектору підприємництва особливого значення вона набуває в період просування продукції або послуг на ринку. Ефективний розвиток підприємництва не є можливим без існування великої кількості підприємств, унікальності та інноваційності їх діяльності, наявності різних типів ринків товарів та послуг. [9]

Конкуренція також є важливим моментом в операційному менеджменті, це може бути певним змаганням між людьми у колективі. Діяльність, що пов'язана з плануванням, розробленням, використанням й удосконаленням виробничих систем, на основі яких виробляється основна продукція або послуги від компанії це є операційний

менеджмент. Подібно маркетингу і фінансам, він являє собою область бізнесу з явно вираженими управлінськими функціями. Оскільки, управлінські функції завжди припускають планування, організацію, координування, мотивацію та контроль роботи окремих людей або колективів, то конкуренція є невід'ємною частиною операційного менеджменту, як складової бізнесу.

Бізнес починається з ідеї, яка перетворюється на ціль. Проте те, як він буде розвиватися, залежить від багатьох додаткових факторів. Вирішальне значення має атмосфера у колективі. Атмосфера у колективі це поняття багатогранне. Коли колектив працює однією налагодженою командою, прагне досягти високі суспільні цілі, компанія прогресує, міцнішає та процвітає. Якщо ж співробітники роздратовані, вороже ставляться один до одного, часто вступають в конфлікти, не хочуть докладати зусиль в досягнення спільних завдань це неминуче впливає на результати та погіршує КРІ компанії. Для того, щоб не допустити подібного, керівник повинен вистроїти і підтримувати здорову внутрішню атмосферу. [4]

Внутрішня атмосфера організації містить в собі не лише налагоджену спільну роботу співробітників, а й конкуренцію. В будь-якому робочому колективі присутня конкуренція. Більше того, вона присутня в різних видах взаємовідносин. Вона не несе в собі негативних рис, адже цей аспект може вплинути на розвиток саме колективу. Проте, необхідно, щоб вона була коректною. Звісно, важливим є те, чи несе конкуренція позитивний вплив на розвиток співробітників. Це може бути і бажання розвиватися та добувати нових знань, застосовуючи це на практиці, прагнення допомагати розвиватися колегам. Характер конкуренції розглядає менеджер та впливає на неї. Керувати людьми, які постійно змагаються, не завжди просто, та набагато складніше підтримувати здорову атмосферу в такому колективі.

Звичайно, конкуренція в робочому колективі має ряд переваг.

По-перше, у керівника відпадає необхідність постійно вигадувати нові способи мотивації своїх колег. Вони повністю мотивовані своїм бажанням бути першими, зробити більше роботи, отримати за це свою винагороду.

По-друге, конкуруючий колектив постійно перебуває в розвитку, поповненні своїх знань і умінь новими знаннями, вивчає щось нове.

По-третє, нові ідеї розвиваються з великою ефективністю і швидкістю. В умовах конкуренції думається і робиться швидше. Зростання продуктивності праці в такому колективі дуже висока. Можна заощадити свій бюджет і час на оцінці персоналу, адже в умовах конкуренції ці процеси протікають самі по собі. [5]

Якщо говорити про конкуренцію в операційній системі, то необхідно розглянути таке поняття, як конкурентоспроможність персоналу. Загалом це реальні та потенційні здатності, професійна та ділова компетентність, ініціативність, винахідливість, також почуття відповідальності, які є індивідуальними, відмінними від інших працівників і дозволяють

витримувати конкуренцію в операційній системі. На конкурентоспроможність персоналу впливають не тільки психофізіологічні, соціальні та моральні аспекти, а й певний ступінь задоволеності працівника своєю працею. [7]

Розглядаючи конкурентоспроможність працівника як якісний показник, можна поділити працівників за рівнем їхньої фактичної і потенційної ефективності праці і здатності до професійного та особистого розвитку.

Відповідно, що при відборі працівників враховується найбільша відповідність їхніх особистих рис та професійності до вимог роботодавця, що дозволяє визначити найбільш здібних.

Усі показники конкурентоспроможності персоналу в колективі можна розділити на дві групи: загальні показники (фінансовий потенціал, інноваційний потенціал, маркетинговий потенціал, культурно-комунікативний тощо) та індивідуальні показники (основні професійно-кваліфікаційні характеристики, функціональна якість праці, фізичні характеристики, розширені характеристики).

Конкурентоспроможність персоналу забезпечується не тільки за рахунок вмілого використання індивідуальних конкурентних переваг, але також і за рахунок ефективної системи управління персоналом та системи менеджменту підприємства.

Вдосконалення конкурентоспроможності персоналу обумовлюється не лише впровадженням інновацій, а також існуванням інших чинників, які виявляються в результаті вивчення, систематизації, узагальнення й оцінки функціонування різних суб'єктів на ринку праці.

Визначаючи стан справ різноманітних ринкових суб'єктів як відправну точку для своїх індивідуальних підходів, організація розробляє і впроваджує нові продуктивні стратегії поведінки на внутрішньому ринку праці.

Використання чужого досвіду дозволяє прискорити власний прогрес, посилюючи можливості підприємства, та організації для досягнення синергетичного ефекту в процесі управління конкурентоспроможністю найманого персоналу.

Ефективним інструментом підвищення конкурентоспроможності персоналу слугує компетентнісний підхід. Компетентнісний підхід безпосередньо пов'язаний зі змінами у характері та змісті праці, професійному навчанні і освіті працівників. Його розвиток сприяє створенню умов для введення й використання освіти і навчання відповідно до потреб ринку праці, а також для забезпечення мобільності персоналу: горизонтальної, вертикальної і просторової. Головна перевага компетентнісного підходу – його гнучкість, інтеграційний потенціал. [3]

Ознакою сьогодення є цифрова трансформація економіки. Для підприємств її проявом є четверта промислова революція, яка за рахунок впровадження інноваційних інструментів та сервісів, спричиняє трансформацію традиційного робочого місця в «цифрове робоче місце».

Цифрове робоче місце допомагає працівникам досягти найбільшої продуктивності, сприяє забезпеченню гнучкості під час виконання роботи, дає можливість підтримувати розширення асортименту праці, виявляти та використовувати унікальні здібності, збільшує мотивацію персоналу шляхом балансу між особистим та робочим часом, створює середовище для розвитку інновацій. Конкурентоспроможність персоналу значно зростає за умов розробки та реалізації заходів, які будуть спрямовані на забезпечення соціально-економічних умов, сприятливих умов праці, трудової та інноваційної активності. Все це сприятиме зростанню індивідуальних переваг працівників та ефективному зростанню підприємства в цілому.

У підвищенні конкурентоспроможності персоналу зацікавлені не тільки самі працівники, а і загалом організації, у яких вони працюють. Збільшення ефективності роботи має закладатися в стратегічних планах, які відносяться до управління персоналом та має досягатися шляхом створення іноваційних систем розвитку, заохочення розвитку та підвищення кваліфікації найманого персоналу.

Конкурентоспроможний персонал це важливий момент в операційному менеджменті, і в цілому на підприємстві. Проте, конкуренція може мати негативні риси. Тож, є необхідним визначати позитивну та негативну конкуренцію, щоб згодом можна було оперувати цим. Адже, негативний вплив конкуренції в колективі може привести до зіткнень інтересів та появи конфліктів.

Таблиця – Здорова та нездорова конкуренція в колективі

<i>Риси здорової конкуренції</i>	<i>Риси нездорової конкуренції</i>
відсутність конфліктів	конфлікти у колективі
дружня атмосфера	напружена атмосфера
зацікавленість самим процесом роботи	зацікавленість лише перемогою
допомога один одному	відсутність допомоги
перемога чесними шляхами	бажання перемогти будь-якою ціною
прагнення розвитку	припинення людей
мотивація	Антимотивація
колективна робота	робота лише переможців
втілення власних ідей	знецінення роботи окремих людей
самостійна робота	лише самостійна робота

отримання підтримки	небажання працювати в колективі
цікаві проекти	ставлення себе вище інших, з боку переможців
стимулювання введення інновацій	небажання надання допомоги
стимулювання використання інновацій	ті, що не перемогли, відчують себе зайвими
взаємодія між співробітниками у колективі	ворогуючі між собою співробітники
створення дружніх взаємовідносин	усвідомлення себе лише окремо від колективу

Під час роботи операційної системи може виникнути багато проблем, в тому числі, пов'язаних з людськими стосунками, та не завжди коректною взаємодією.

Різні думки на тему будь-якої роботи або події можуть привести до конфліктів, які виникають під час роботи в одному колективі.

Зіткнення інтересів, думок та життєвих позицій постійно виникають у суспільстві. Це неминуче, бо суперечки є проявами закону єдності та боротьби протилежностей (один з класичних законів розвитку). У наш час умови життя людей швидко змінюються, час від часу кардинально, а слова «депресія» і «стрес» відомі багатьом, ще зі шкільних років. Звичайно конфлікт у соціально-трудої сфері сприймається як певне ненормальне явище, може означати: збій у роботі, перешкоди для реалізації стратегічних цілей.

Негативне сприйняття конфліктів цілком обгрунтоване, тому що будь-яка суперечка несе в собі заряд величезної руйнівної сили: порушується процес нормальної взаємодії співробітників, руйнуються стосунки між людьми, іноді навіть розв'язання конфлікту супроводжується звільненням частини персоналу, що може привести до порушення роботи операційної системи. Однак відсутність конфліктів іноді свідчить про застій операційної системи [8].

Сучасна школа менеджменту дійшла висновку, що конфлікт, незважаючи на негативні риси, може відігравати і позитивну роль, наприклад, сприяє розвитку організації і визначає фактори, що заважають цьому процесу. Конфлікт – це показник розвитку, фактор динамічної стабільності організації. Іноді зіткнення інтересів людей призводить до появи інноваційних ідей, проектів, до нового виду взаєморозуміння, а іноді до негативу- агресії, нервових зривів, відчуження.

Конфлікти всередині операційної системи завдають шкоди якості мислення працівників, відволікають увагу з індивідуальної роботи на з'ясування відносин. Тому керівник повинен уміти направляти енергію конфліктів в розвиток операційної системи.

Конфлікти виникають з різноманітних причин. Часто співрозмовники провокують один одного на конфлікт. Так, на суперечки провокують: некоректна критика, наявність «ярликів», постановлення діагнозу, коли людина зображує із себе психолога, і цим дратує оточуючих; накази, розпорядження; погрози; маніпулювання похвалою [10].

Висновки. Отже, в операційній системі визначну роль відіграє атмосфера в колективі. Саме від неї буде залежати значна частина продуктивності роботи персоналу. Коли атмосфера в колективі позитивна та дружня, то і робота людей є більш налагодженою. З іншого боку, якщо виникають суперечки між працівниками, то це призводить до конфліктів, які в свою чергу, можуть породжувати негативну атмосферу та розлад роботи.

Щоб запобігти руйнівним процесам у колективі, які можуть бути викликані непорозуміннями та конфліктами, необхідно створювати правильну атмосферу. Значну роль у цьому процесі відіграє конкуренція.

Адже, саме вона іноді є рушійною силою, яка мотивує людей на індивідуальну працю, впровадження інновацій, на втілення власних ідей, взаємодію з іншими працівниками, усвідомлення свого «я».

Операційний менеджер повинен контролювати все, що відбувається у колективі, в тому числі і конкуренцію, щоб вона мала позитивний характер. Конфлікти це невід'ємна частина взаємодії людей, але це явище теж необхідно контролювати. Існує багато способів боротьби з суперечками у колективі.

Тому можна зробити висновок, що сприяння вирішенню конфліктів в операційному менеджменті, або вміння вчасно запобігти їм це важлива частина роботи операційного менеджера. Дружня атмосфера, організація праці людей, правильний розподіл ролей - все це допоможе запобігти негативному впливу конфліктів.

Список літератури

1. Крива О. Й. *Вплив соціальних конфліктів на результативність організації*. Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Регіональні суспільні системи (Збірник наукових праць) / НАН України. Інститут регіональних досліджень; Ред. і відповідальний редактор академії НАН України М. І. Долішній.
2. *Корисні поради щодо вирішення конфліктів* [Електронний ресурс]. Режим доступу: - <https://nubip.edu.ua/node/76249>
3. Бурлаєнко Т. І. *Формування економічної компетентності менеджерів освіти як складової функціонально-посадової компетентності* / Т. І. Бурлаєнко // Нові технології навчання. – 2015. – № 84, квітень. – С. 77–82

4. *Як створити здорову атмосферу в колективі* [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.insales.ru/blogs/university/zdorovaya-atmosfera-v-kollektive>
5. *Конкуренція в колективі: плюси та мінуси* [Електронний ресурс] - Режим доступу: - <https://jobs.ua/rus/articles/konkurentsya-v-kollektive-plyusy-i-minusyi-13083>
6. *Конкуренція як суспільне явище* [Електронний ресурс] - Режим доступу: - <http://www.etica.in.ua/konkurentsya-yak-suspsil-ne-yavishhe/>
7. Бучинська Т. В. Конкурентоспроможність персоналу як основний чинник підвищення ефективності діяльності підприємства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2016. – Вип. 10(1). – С. 74-77.
8. *Керівництво інноватора: як вийти на нових споживачів за рахунок спрощення та здешевлення продукту* / [С. Ентоні, М. Джонсон, Дж. Синфілд, Е. Олман]; пер. з англ. – М. : Альпіна Паблішерз: вид. Юрайт, 2011. – 346 с.
9. Сизоненко В.О. *Сучасне підприємництво*. - К.: Вікар., 1999.- 438 с.
10. *Обережно – конфлікт!* [Електронний ресурс]. - Режим доступу: - <http://hrm.ua/>
11. Лепейко Т.І., Шматко Н.М. *Особливості прояву синергетичних ефектів в українській економіці*. Бізнес Інформ=Business Inform, 2012. No 11. С. 6–8.
12. Popov O., Shmatko N., Budanov P., Pantielieieva I., Brovko K. (2019) *Cost-Effectiveness in Mathematical Modelling of the Power Unit Control*. Eastern- European Journal of Enterprise Technologies, 6/3(102), P. 39-48.
13. Korneyev M., Pylypenko A., Popov O., Shmatko N. (2019). Organized management of decentralized economic production systems with joint implementation of development projects. Eastern-European Journal of Enterprise Technologies, 4/3 (100), pp. 22 – 35. <https://doi.org/10.15587/1729-4061.2019.175765>
14. Шматко Н. Креативне мислення і генерація ідей у контексті стратегічного управління персоналом [Електронний ресурс] / Н. Шматко, М. Пантелєєв, А. Курченко // *Адаптивне управління: теорія і практика*. Сер. : Економіка : електрон. наук. фахове вид. – 2018. – Вип. 5 (10). – 19 с. – URI: <https://amtp.org.ua/index.php/journal2/article/view/101/70>
15. Кармінська-Белоброва М. В. Прийняття управлінських рішень як інструмент підвищення ефективності управління / М. В. Кармінська-Белоброва, Н. М. Шматко, М. С. Пантелєєв // *Вісник Національного технічного університету "ХПІ"*. Сер. : Економічні науки = Bulletin of the National Technical University "KhPI". Ser. : Economic sciences : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2020. – № 2. – С. 81-85.
16. Кармінська-Белоброва М. В. Особливості сучасних концепцій управління персоналом / М. В. Кармінська-Белоброва // *Вісник Національного технічного університету "ХПІ" (економічні науки) = Bulletin of the National Technical University "KhPI" (economic sciences)* : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 37 (1313). – С. 36-40.
17. Черноіванова Г.С. *Форми організації інноваційної діяльності у ринкових умовах України* / Г.С.Черноіванова, Н.М.Шматко// *Вісник Національного технічного університету "ХПІ"*. Сер. : Економічні науки = Bulletin of the National Technical University "KhPI". Ser. : Economic sciences : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ".–2010. –№ 8. –С. 191–198

References (transliterated)

1. Krysa OY. *Vplyv sotsial'nykh konfliktiv na rezul'tatyvnist' orhanizatsiyi* [The impact of social conflicts on the effectiveness of the organization] Socio-economic research in transition. *Regional social systems (Collection of scientific works)* / NAS of Ukraine. Institute for Regional Studies; Ed. and MI Dolishniy, editor-in-chief of the Academy of the National Academy of Sciences of Ukraine.
2. *Useful tips for resolving conflicts* [Electronic resource]. Access mode: - <https://nubip.edu.ua/node/76249>
3. Burlaenko TI *Formuvannya ekonomichnoyi kompetentnosti menezheriv osvity yak skladovoyi funktsional'no-posadovoyi kompetentnosti* [Formation of economic competence of education managers as a component of functional and job competence] / TI

- Burlaenko // *New learning technologies*. - 2015. - № 84, April. - pp. 77–82
4. *How to create a healthy atmosphere in the team* [Electronic resource]. - Access mode: <https://www.insales.ru/blogs/university/zdorovaya-atmosfera-v-kollektive>
 5. *Competition in the team: pros and cons* [Electronic resource] - Access mode: - <https://jobs.ua/rus/articles/konkurenciya-v-kollektive-plyusy-i-minusy-13083>
 6. *Competition as a social phenomenon* [Electronic resource] - Access mode: - <http://www.etica.in.ua/konkurenciya-yak-suspilne-yavishhe/>
 7. Buchynska TV Konkurentospromozhnist' personalu yak osnovnyy chynnyk pidvyshchennya efektyvnosti diyal'nosti pidpryyemstva [Competitiveness of staff as a major factor in improving the efficiency of the enterprise]. *Scientific Bulletin of Uzhhorod National University. Series: International Economic Relations and the World Economy*. - 2016. - Vip. 10 (1). - pp. 74-77.
 8. *Innovator's guide: how to reach new consumers by simplifying and reducing the cost of the product* / [S. Anthony, M. Johnson, J. Sinfeld, E. Altman]; lane. from English - M.: Alpina Publishers: ed. Jurayt, 2011. - 346 P.
 9. Sizonenko VO *Suchasne pidpryyemnytstvo* [Modern entrepreneurship]. - K.: Bicap., 1999. - 438 P.
 10. *Be careful - conflict!* [Electronic resource]. - Access mode: - <http://hrm.ua/>
 11. Lepeyko TI, Shmatko NM Osoblyvosti proyavu synerhetychnykh efektyv v ukraïns'kyy ekonomitsi [Features of manifestation of synergetic effects in the Ukrainian economy]. *Business Inform*, 2012. No 11. С. 6–8.
 12. Popov O., Shmatko N., Budanov P., Pantelieieva I., Brovko K. (2019) Cost-Effectiveness in Mathematical Modeling of the Power Unit Control. *Eastern- European Journal of Enterprise Technologies*, 6/3 (102), P. 39-48.
 13. Korneyev M., Pylypenko A., Popov O., Shmatko N. (2019). Organized management of decentralized economic production systems with joint implementation of development projects. *Eastern-European Journal of Enterprise Technologies*, 4/3 (100), pp. 22–35. <https://doi.org/10.15587/1729-4061.2019.175765>
 14. Shmatko N. Kreatyvne myslennya i heneratsiya idey u konteksti stratehichnoho upravlinnya personalom [Creative thinking and generation of ideas in the context of strategic personnel management] [Electronic resource] / N. Shmatko, M. Pantelev, A. Kurchenko // *Adaptive management: theory and practice*. Ser.: Economics: electron. Science. specialties type. - 2018. - Vip. 5 (10). - 19 p. - URI: <https://amtp.org.ua/index.php/journal2/article/view/101/70>
 15. Karmins'ka-Byelobrova M. V. Prynyattya upravlins'kykh rishen' yak instrument pidvyshchennya efektyvnosti upravlinnya [Adoption of management decisions as a tool to increase management efficiency] MV Karminska-Belobrova, NM Shmatko, MS Pantelev // *Visnyk Natsional'noho tekhnichnoho universytetu "KHPI" (ekonomichni nauky)* [Bulletin of the National Technical University "KhPI" (economic sciences)] Kharkiv : NTU "KHPI", 2020. - № 2. - pp. 81-85.
 16. Karmins'ka-Byelobrova M. V. Osoblyvosti suchasnykh kontseptsiy upravlinnya personalom [Features of modern concepts of personnel management] *Visnyk Natsional'noho tekhnichnoho universytetu "KHPI" (ekonomichni nauky)* [Bulletin of the National Technical University "KhPI" (economic sciences)] Kharkiv : NTU "KHPI", 2018. no 37 (1313). pp. 36-40.
 17. Chernovanova H.S. Formy orhanizatsiyi innovatsiyoi diyal'nosti u rynkovykh umovakh Ukrayiny [Forms of organization of innovation activity in market conditions of Ukraine] / H.S.Chernovanova, N.M.Shmat'ko// *Visnyk Natsional'noho tekhnichnoho universytetu "KHPI" (ekonomichni nauky)* [Bulletin of the National Technical University "KhPI" (economic sciences)] Kharkiv : NTU "KHPI", 2010. -№ 8. -pp. 191–198

Надійшла (received) 15.04.2021

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Шматко Наталія Михайлівна (Шматко Наталья Михайловна, Shmatko Nataliia Mihailovna) - доктор економічних наук Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», професор кафедри менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин, м. Харків, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4909-252X>; e-mail: shmatko.khpi@gmail.com

Пантелєєв Михайло Сергійович (Пантелеев Михаил Сергеевич, Pantelieiev Mykhailo Sergijovy`ch) – кандидат технічних наук, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин, м. Харків, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7452-4710>; e-mail: pantelev.khpi@gmail.com

Кармінська-Бєлоброва Марина Володимирівна (Карминская-Белоброва Марина Владимировна, - Karminska-Bielobrova Maryna Volodymyrivna) - кандидат наук з державного управління, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин, м. Харків, Україна, <https://orcid.org/0000-0001-7978-866X>, e-mail: masha_kb@ukr.net

Сахацька Єлизавета Ігорівна (Сахацкая Елизавета Игоревна, Sakhatska Yelyzaveta) – студентка кафедри менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків, Україна; e-mail: lizasah.123@gmail.com

Т. С. КУЗЬМЕНКО, М. П. ГОРБУНОВ, О. С. МАКОВОЗ

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У роботі було розглянуто поняття інноваційного потенціалу та представлена його структура. Зроблено огляд умов формування інноваційного потенціалу, етапи та особливості його проведення, аналіз останніх досліджень і публікацій. З'ясовано, що переважна більшість наукових робіт з даної проблематики торкається аналізу певних аспектів інноваційного потенціалу організації. При цьому, поки ще не сформовано загальний підхід до його розуміння. Виявлено, що розробка і ефективна реалізація інноваційних стратегій передбачають попередню оцінку інноваційних можливостей підприємства з точки зору забезпечення оптимальних результатів інноваційного розвитку. Розглянуті підходи до формування інноваційного потенціалу. Проведено узагальнення розглянутих в літературі теоретичних аспектів сутності інноваційного потенціалу організації, виділення його основних рис та систематизація існуючих методичних підходів до оцінки. Виявлено основні елементи інноваційного потенціалу. Приведено схему для оцінки інноваційного потенціалу організації. Виділено три рівні інноваційного потенціалу організації. Окреслено, що в умовах відсутності універсальної методики оцінки інноваційного потенціалу розгляд і комплексне застосування різних методів, запропонованих в економічній літературі, з урахуванням конкретних можливостей їх використання в кожному конкретному випадку здійснення інноваційних проектів дозволить отримати більш достовірну інформацію для обґрунтованого прийняття управлінських рішень щодо розробки і реалізації інноваційної стратегії організації, внесення відповідних змін у складові інноваційного потенціалу для забезпечення його адекватності поставленим інноваційним цілям. Зроблено висновки, що мінімізації помилок служитиме використання декількох методів оцінки при формуванні інноваційного потенціалу.

Ключові слова: інноваційний розвиток, інноваційна діяльність, інноваційний потенціал, планування на підприємстві, стратегія фірми, підприємство.

Т. С. КУЗЬМЕНКО, Н. П. ГОРБУНОВ, О. С. МАКОВОЗ

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

В работе было рассмотрено понятие инновационного потенциала и представлена структура. Сделан обзор условий формирования инновационного потенциала, этапы и особенности его проведения, анализ последних исследований и публикаций. Выяснено, что подавляющее большинство научных работ по данной проблематике касается анализа определенных аспектов инновационного потенциала организации. При этом, пока еще не сформирован общий подход к его пониманию. Виявлено, что разработка и эффективная реализация инновационных стратегий предусматривают предварительную оценку инновационных возможностей предприятия с точки зрения обеспечения оптимальных результатов инновационного развития. Рассмотрены подходы к формированию инновационного потенциала. Проведено обобщение рассмотренных в литературе теоретических аспектов сущности инновационного потенциала организации, выделение его основных черт и систематизация существующих методических подходов к оценке. Виявлены основные элементы инновационного потенциала. Приведены схему для оценки инновационного потенциала организации. Выделены три уровня инновационного потенциала организации. Определены, что в условиях отсутствия универсальной методики оценки инновационного потенциала рассмотрение и комплексное применение различных методов, предложенных в экономической литературе, с учетом конкретных возможностей их использования в каждом конкретном случае осуществления инновационных проектов позволит получить более достоверную информацию для обоснованного принятия управленческих решений по разработке и реализации инновационной стратегии организации, внесение соответствующих изменений в составляющие инновационного потенциала для обеспечения его адекватности поставленным инновационным целям. Сделаны выводы, что минимизации ошибок послужит использование нескольких методов оценки при формировании инновационного потенциала.

Ключевые слова: инновационное развитие, инновационная деятельность, инновационный потенциал, планирование на предприятии, стратегия фирмы, предприятие.

T. S. KUZMENKO, N. P. HORBUNOV, O. S. MAKOVOZ

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASIS OF FORMING THE INNOVATIVE POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

The paper considered the concept of innovative potential and presented the structure. An overview of the conditions for the formation of innovative potential, the stages and features of its implementation, an analysis of recent research and publications is made. It was found that the overwhelming majority of scientific works on this topic concern the analysis of certain aspects of the innovative potential of the organization. At the same time, a general approach to understanding it has not yet been formed. It was revealed that the development and effective implementation of innovative strategies provide for a preliminary assessment of the innovative capabilities of the enterprise in terms of ensuring optimal results of innovative development. The approaches to the formation of innovative potential are considered. The article summarizes the theoretical aspects of the essence of the organization's innovative potential, considered in the literature, identifies its main features and systematizes the existing methodological approaches to assessment. The main elements of the innovative potential are revealed. The scheme for assessing the innovative potential of the organization is presented. Three levels of the organization's innovative potential are highlighted. It has been determined that in the absence of a universal methodology for assessing innovative potential, consideration and comprehensive application of various methods proposed in the economic literature, taking into account the specific possibilities of their use in each specific case of the implementation of innovative projects, will provide more reliable information for informed management decisions on the development and implementation of innovation strategy of the organization, making appropriate changes to the components of the innovation potential to ensure its adequacy to the set innovation goals. It is concluded that the use of several assessment methods in the formation of innovative potential will serve to minimize errors.

Keywords: innovative development, innovative activity, innovative potential, enterprise planning, firm strategy, enterprise.

© Т. С. Кузьменко, М. П. Горбунов, О. С. Маковоз, 2021

Постановка проблеми. Досягнення цілей інноваційного розвитку організацій в сучасних умовах загострення конкуренції на внутрішньому та зовнішньому ринках неможливо без наявності адекватного механізму їх реалізації. Розробка і ефективна реалізація інноваційних стратегій передбачають попередню оцінку інноваційних можливостей підприємства з точки зору забезпечення оптимальних результатів інноваційного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання сутності та оцінки інноваційного потенціалу досліджуються в працях науковців А. Амоши, В. Аньшина, Ю. Бажала, В. Гуніна, Г. Доброва, П. Завліна, А. Казанцева, В. Клименюка, І. Новікової, Ф. Поклонського, С. Філіна та інших. Зокрема, розглядаються різні підходи до розуміння даної категорії: як складової загального потенціалу організації, з функціональної, ресурсної точки зору тощо.

Згідно з науковими працями Федоніна О. С., Репіної І. М., Олексюка О. І., інноваційна діяльність буде успішною за наявності ринкового потенціалу та інноваційного потенціалу заради того, щоб підприємство мало можливість втілити досягнення науки і техніки у товарах, задовольняючих потреби споживачів.

Темі інноваційного потенціалу присвячено багато наукових праць. Проаналізувавши деякі з них можна зробити висновок, що Україна відстає від лідерів і необхідно зробити перехід до економіки інноваційного типу. Це є необхідним етапом розвитку та дозволить перейти до нового якісного стану економіки України.

Для переходу до нового стану також потрібен перехід до гнучких та більш мобільних структур, оновлення технічної бази виробництва і асортименту продукції.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Переважна більшість наукових робіт з даної проблематики торкається аналізу певних аспектів інноваційного потенціалу організації. При цьому, поки ще не сформовано загальний підхід до його розуміння.

Метою статті є узагальнення розглянутих в літературі теоретичних аспектів сутності інноваційного потенціалу організації, виділення його основних рис та систематизація існуючих методичних підходів до оцінки.

Виклад основного матеріалу. В умовах високої конкуренції, динамічності зовнішнього середовища і сучасної економічної ситуації в країні і світі підприємствам просто необхідно використовувати різні способи для утримання і заняття більш високої ринкової позиції.

Господарюючими суб'єктами можуть бути використані різні методи з підтримки свого стану серед конкурентів, але все ж, в сучасних реаліях, майже всі фірми змушені вдатися до випуску інноваційної продукції.

Постійний розвиток виробництва та підтримка його довгострокової конкурентоспроможності залежить від інновацій. Інновації виступають у якості основного фактора підвищення ефективності

виробництва, оскільки вони відіграють ключову роль у збільшенні об'єктів виробництва та продажів.

Для заняття інноваційною діяльністю організації необхідно сформувати, наростити і розвинути свій інноваційний потенціал, а згодом ефективно керувати ним. В результаті цих заходів формується інноваційна політика, яка дозволяє підприємству спрогнозувати динаміку економічного зростання і рівень його конкурентоспроможності в галузі і світовому господарстві [3, с. 19].

Сучасні конкурентні організації повинні і можуть самостійно та успішно створювати інноваційні продукти, починаючи від народження інноваційної ідеї в організації і закінчуючи створенням випробуваних на ринку зразків продукції, які ефективно та швидко вводяться у виробництво. В даний час великі вітчизняні підприємства надають великого значення вартості нематеріальних активів та капіталізують їх шляхом ліцензування, одночасно купуючи патенти не тільки на заявлені, але й на перспективні об'єкти промислової власності, що потребують вдосконалення, на основі чого згодом виробляється інноваційний продукт.

Але аналізуючи стан інноваційної діяльності в Україні можна відмітити, що підходи та зусилля не були достатньо ефективними. Так за щорічним Інноваційним індексом Bloomberg Україна в 2019 році втратила три позиції порівняно з 2018 роком у рейтингу інноваційних економік світу і посіла 56 місце серед 60 досліджуваних країн. За даними звіту Світового економічного форуму про глобальну конкурентоспроможність "The Global Competitiveness Report 2019", Україна займає 85 позицію в рейтингу серед 141 досліджуваної країни. На позицію вище розташувалася Шрі Ланка – 84 місце, а Молдова на 86 місці. Порівняно з даними попереднього звіту Україна втратила 2 позиції. У 2019 р. 782 підприємства здійснювали інноваційну діяльність у промисловості. При цьому частка кількості промислових підприємств, що впроваджували інновації (продукцію та/або технологічні процеси), у загальній кількості промислових підприємств становила 13,8 %. Частка витрат на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення порівняно з 2018 р. зросла з 68,1% до 71,6 %. Разом з тим, зменшилися частка витрат на науково-дослідні розробки (НДР) з 26,3% у 2018 р. до 20,5% у 2019 р. [12, с. 45]

Дуже широкий вплив на розвиток інновацій мають так звані креативні індустрії. Здійснюється це шляхом поширення ідей, концепцій, знань, інноваційних технологій. До креативних індустрій можна віднести візуальне мистецтво, видавничу діяльність, дизайн, рекламу, ІТ індустрію та інші. У 2018 році валова додана вартість креативних індустрій склала 97 млрд гривень (3,9% загальної доданої вартості), а в 2019 році – 117,2 млрд гривень (3,95% загальної доданої вартості). [7, с. 5]

З метою покращення поточного стану в Україні протягом 2013- 2018 років було схвалено близько 40 стратегічних документів стосовно розвитку інновацій в різних сферах. Метою стратегії є розбудова національної інноваційної екосистеми для швидкого

перетворення креативних ідей в інновації, підвищення інноваційності національної економіки, створення умов для розвитку інноваційної сфери, підвищення економічної віддачі та залучення інвестицій.

Ця стратегія дозволить до 2030 року створити національну економічну екосистему, забезпечити розвиток і ефективну взаємодію елементів інноваційної екосистеми, зможе сприяти впровадженню інноваційних технологічних рішень.

Для фінансування реалізації стратегії використовуватимуться кошти державного та місцевих бюджетів, а також кошти, залучені через державно-приватне партнерство. [8] Сучасна економічна наука чітко не визначає поняття "інноваційний потенціал", а отже, немає обґрунтованих підходів до його кількісної оцінки.

Поняття "інноваційний потенціал" для зростання системи за рахунок інновацій вперше було введено К. Фріменом у 1970-80-х роках. Він вважав, що інновації - це система заходів щодо проектування, розробки, експлуатації та виснаження економічних, соціальних та інституційних можливостей основних інновацій.

Практичний аспект концепції "інноваційного потенціалу" відображений у працях П. Друкера, де він досліджує джерела розвитку сучасної промисловості. Наприклад, він зазначив, що інновації розпочалися з аналізу наявного потенціалу з метою його ефективного використання.

У більшості випадків автори концентруються на аналізі окремих аспектів інноваційного потенціалу; існують визначення, які не узгоджуються та не зосереджуються на методологічній суті поняття. Група авторів на чолі з В.Н. Баранчевим визначає інноваційний потенціал організації як міру готовності до виконання завдань, що забезпечують досягнення інноваційних цілей компанії.

Б.К. Лісін та В. Фрідлянов дає таке визначення інноваційного потенціалу підприємства: сукупність науково-технічних, технологічних, інфраструктурних, фінансових, правових, соціально-культурних та інших можливостей для забезпечення сприйняття та впровадження інновацій.

Дослідницька група, очолювана М. Н. Титовою вважає, що інноваційний потенціал - це здатність підрозділу реального сектору забезпечити достатній ступінь оновлення виробничих факторів, їх поєднання у виробничому процесі, організаційних та управлінських структур, а також корпоративної культури.

Б.А.Патєєв вважає, що інноваційний потенціал компанії - це суміш інформаційних, технічних і технологічних, інтелектуальних, просторових, фінансових, організаційних, управлінських, правових та ділових ресурсів, що утворюють єдину систему появи та розвитку ідей для забезпечення конкурентоспроможності кінцевої продукції або послуги відповідно до мети та стратегії компанії. Інноваційний потенціал розглядається як комплекс ресурсів, що містять людські ресурси, матеріально-технічні засоби, фінанси, управління, що є достатнім для впровадження повного інноваційного циклу та задоволення виявлених потреб в інноваціях.

Інноваційний потенціал компанії часто розглядається як сукупність ресурсів з різним ступенем деталізації.

Підводячи підсумки обговорення методологічної сутності інноваційного потенціалу, можна зробити висновок, що інноваційний потенціал - це не лише ресурси, доступні для інновацій, а й інноваційні механізми, що передбачають розвиток інноваційного потенціалу шляхом інновацій та інвестицій. Інноваційний потенціал, як властивість системи на будь-якому підприємстві, можна спостерігати у трьох можливих станах: нерозвинутому, нормально розвинутому та розвинутому. Склад інноваційного потенціалу визначається самою суттю інновації, а саме створенням нових розробок та їх комерціалізацією.

Серед основних елементів інноваційного потенціалу науковці виділяють:

- матеріально-технічні ресурси (сучасні виробничі фонди і технології підприємства);
- трудові ресурси (персонал, зайнятий в інноваційній діяльності та має спеціальну освіту і досвід);
- організаційно-управлінські ресурси (форма власності підприємства, його величина, галузева приналежність і т.д.) [1, с. 74].

Під формуванням інноваційного потенціалу підприємства розуміють комплекс заходів із планування та придбання ресурсів необхідних для досягнення інноваційних цілей.

Формування інноваційного потенціалу починається з моменту створення організації і повторюється у випадках зміни структури підприємства і його внутрішніх зв'язків, наприклад реорганізація підприємства [3, с. 36].

Інноваційна стратегія формується, виходячи із стратегічних цілей розвитку організації в цілому і в залежності від стану інноваційного потенціалу компанії.

Залежно від міри готовності колективу до інноваційної діяльності, можна виділити три рівні інноваційного потенціалу організації.

Низький рівень – організація працює за давно впровадженими технологіями, колектив не розробляє нововведення і не прагне впроваджувати і адаптувати вже відомі інновації.

Середній рівень – колектив здатний адаптувати у себе нові технології виробництва, обслуговування і управління.

Високий рівень – колектив сам здатний генерувати ідеї, розробляти нововведення і впроваджувати їх [1, с. 76].

При детальному аналізі оцінка інноваційного потенціалу організації відбувається за наступною логічною схемою:

- 1) опис проблем розвитку підприємства, виділення функціональних і економічних цілей в короткостроковій перспективі;
- 2) постановка завдань, що входять в програму вирішення проблем;
- 3) визначення системної моделі роботи підприємства: описуються внутрішнє і зовнішнє середовище, категорії факторів

- впливу на інноваційну діяльність компанії в порівнянні з аналогами;
- 4) оцінка ресурсного потенціалу порівняно з позначеними інноваційними завданнями;
 - 5) оцінка організаційного потенціалу і можливості домогтися конкретних результатів діяльності;
 - 6) інтегральна оцінка потенціалу підприємства, його готовності вирішувати поставлені завдання, визначення загальних об'єктивних висновків з аналізу;
 - 7) визначення головних напрямків плану підготовки компанії до досягнення необхідного потенціалу, формування доречних завдань на розробку проекту [3, с. 41].

На самому початку своєї роботи керівництво підприємства повинне врахувати умови формування інноваційного потенціалу [2, с. 59]:

- 1) інноваційна спрямованість державної політики;
- 2) підтримка інноваційного підприємництва;
- 3) достатню кількість ресурсів для здійснення інноваційної діяльності;
- 4) усвідомлення підприємством необхідності інноваційного розвитку для підвищення своїх конкурентних позицій на вітчизняному та зарубіжних ринках;
- 5) нормативно-правова база, спрямована на підтримку підприємств, зайнятих в інноваційній діяльності.

Заходи щодо формування інноваційного потенціалу оформляються у вигляді інноваційного проекту, етапи якого виконуються послідовно, з рішенням характерних для них завдань.

Планування при формуванні інноваційного потенціалу є основним етапом в процесі реалізації всього інноваційного проекту.

План формування інноваційного потенціалу містить детально розроблений перелік заходів щодо часу, ресурсів і виконавців, спрямованих на досягнення поставлених цілей. Основою для його написання може слугувати структура декомпозиції завдань.

Виконуючи цей етап, менеджерам всіх рівнів вкрай важливо з високою точністю визначити потребу в ресурсах, які необхідні для досягнення інноваційних цілей, враховуючи різні зовнішні і внутрішні чинники.

При формуванні інноваційного потенціалу використовуються методи календарного і мережевого планування, структурний і ресурсне планування, імітаційне моделювання. [9, с. 45]

Всі перераховані вище методи дозволяють:

- 1) визначити і обґрунтувати цілі формування інноваційного потенціалу;
- 2) проаналізувати обсяги та джерела фінансування;
- 3) скорегувати терміни виконання робіт з графіком його реалізації та необхідними ресурсами і виконавцями;
- 4) здійснювати контроль і розрахувати бюджет проекту і ризику по ньому.

Визначаючи цілі інноваційної політики підприємства, слід враховувати фактори, що визначаються стадією життєвого циклу підприємства. Зазвичай окреслюються чотири етапи: впровадження, зростання, зрілість та занепад. Здається, кожен з цих етапів передбачає певні етапи, які не мають чітких меж і можуть бути умовно ідентифіковані на основі динаміки основних економічних показників, що характеризують ефективність діяльності підприємства та його фінансовий стан, стабільність ринкової позиції.

Стадії швидкого та повільного росту можна виділити в межах стадії росту. Стадія швидкого зростання, наприклад, на відміну від інших стадій, характеризується чіткою, позитивною і дуже активною динамікою основних показників (виручки, прибутку, рентабельності тощо). Їх динаміка дещо сповільнюється на наступних етапах, хоча вона продовжує залишатися позитивною.

Цілями інноваційної політики на етапі зростання є збільшення частки ринку підприємства, підвищення його конкурентоспроможності. Основними цілями на етапі зрілості можуть бути зменшення витрат та економія ресурсів, підвищення платоспроможності та зміцнення фінансової стійкості, поліпшення управління підприємством тощо.

Інноваційний потенціал є джерелом натхнення для нових ідей і, отже, викликає нововведення. Інноваційний потенціал також можна визначити як здатність людини чи організації до інновацій. Як частина інноваційного процесу одними з найважливіших пускових механізмів інновацій є: потреби клієнта, ринкове середовище, тенденції та майбутні прогнози, нові технології, сильні сторони та компетенції. [10, с. 111]

Клієнти є найважливішими зацікавленими сторонами в управлінні інноваціями, оскільки зрештою інновації розробляються відповідно до їх вимог. Побажання, проблеми, завдання та потреби клієнтів, до яких також належать користувачі, особи, що приймають рішення є основою інновацій. Метою пошуку інноваційного потенціалу є виявлення потреб, які є: дуже важливими з точки зору замовника, в даний час не виконаними або лише недостатньо виконаними, та будуть дуже важливі в майбутньому.

В ході дослідження споживачів та ринку визначаються та аналізуються поточні та майбутні потреби, які можуть бути джерелом нововведень. Мистецтво полягає у визнанні несвідомих потреб, які мають велике значення для клієнта. Існують різні ефективні способи виявлення та аналізу потреб споживачів, такі як опитування споживачів, спостереження за споживачами, аналіз скарг та інші.

Однак потенціал для інновацій забезпечують не лише самі клієнти, а й можливості та тригери, які можна знайти на всьому ринку. Аналіз конкурентів також може призвести до нових ідей, але вони, мабуть, будуть менш інноваційними, оскільки в основному є копіями.

Окрім конкурентів, сусідні ринки та райони представляють особливий інтерес з точки зору інновацій, що може вирішити такі інноваційні завдання:

- 1) які товари відповідають однаковим потребам споживачів і можуть бути включені в портфель?
- 2) чи є суміжні які також можна експлуатувати?

Ця методологія розширює асортимент послуг для існуючих та нових клієнтів та має перевагу в тому, що ідеально використовує взаємодію. Або продавати нову продукцію існуючим споживачам за допомогою існуючих каналів дистрибуції, або розробляти нову продукцію, технічна експертиза та ресурси якої вже є в наявності.

Тенденції та сценарії в майбутньому, безумовно, є найважливішими рушіями та ініціаторами інновацій. Вони пропонують багато можливостей для інновацій. Аналіз тенденцій та їх впливу на вашу компанію та вашу власну галузь визначає багато інноваційних можливостей на майбутнє. Завдяки такому підходу організації можуть отримати важливу перевагу та допомогти сформувати майбутнє, а не бути просто послідовниками.

Для ідентифікації та аналізу тенденцій доступні різні методи під егідою майбутнього управління. Популярними методами є класичний аналіз мегатрендів, методи сценаріїв або метод Дельфі.

Поточний стратегічний аналіз компанії також забезпечує потенціал для інновацій, перш за все аналіз сильних сторін. Мета - з'ясувати, як можна використати нинішні сили з точки зору навичок та ресурсів. Визначаються нові ринки чи послуги, які можна обслуговувати або надавати з наявними можливостями.

Ефективне формування інноваційного потенціалу підприємства залежить від наступних параметрів [4, с. 9]:

- 1) стан наукової бази технічних власних і придбаних розробок і винаходів (можливість придбання прав на використання розробок, проведення та замовлення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт);
- 2) стан інфраструктурних можливостей підприємства;
- 3) вплив зовнішніх і внутрішніх факторів на успішне здійснення інноваційного циклу;
- 4) ступінь прийняття персоналом впровадження нововведень [4, с. 11].

Дослідники Стадник В. В., Головчук Ю. О. наголошують на наявності обопільного (двостороннього) зв'язку між інноваціями та інноваційним потенціалом підприємства. На їх думку інновації, з одного боку, є продуктами реалізації інноваційного потенціалу підприємства, а з іншого – інструментами (засобами) впливу на здатність підприємства забезпечувати свій розвиток і стале зростання за рахунок отримання стійких конкурентних переваг [5, с. 46].

На думку Кашеної Н. Б. сучасна концепція стратегічного управління інституціональними економічними системами різних видів економічної діяльності виникла у відповідь на виклики і загрози бізнес-середовища і побудована за принципом «успішне майбутнє починається сьогодні». Вона дає можливість поєднувати системний, процесний,

цільовий, ресурсний, ситуаційний та інтегральний підходи до управління стратегічними змінами на підприємстві [6, с. 126].

В інноваційному розвитку України, згідно з дослідженням Лобас І. В., можна виділити такі проблеми, як неузгодженість законодавства в сфері інновацій та інвестицій, низький рівень інноваційної активності підприємств, механізми правового захисту інтелектуальної власності, відсутність системи прогнозування інноваційного розвитку. [11, с. 67]

Таким чином, формування інноваційного потенціалу тісним чином пов'язане з розробкою та впровадженням стратегічного розвитку підприємства. Заходи із формування інноваційного потенціалу дозволяють організації правильно оцінити поточну ситуацію і свої конкурентні переваги.

Підвищення конкурентоспроможності підприємства та продукції, освоєння нових сегментів ринку, виробництво нової технологічної продукції, що відповідає вимогам покупців за якістю та ціною, можна вважати головними цілями інноваційного розвитку підприємства. Залежно від цілей та завдань інноваційного розвитку промислове підприємство може застосовувати такі типи інновацій: основні технологічні інновації, що передбачають реінжиніринг всього підприємства; вдосконалення інновацій, пов'язаних з використанням високопродуктивного обладнання, використанням нових технологій виробництва; організаційні та управлінські інновації, що передбачають реорганізацію управлінських процесів у сфері постачання, виробництва та збуту продукції.

Висновки і перспективи подальших розробок. Розглянуті підходи до формування інноваційного потенціалу не вичерпують всю масштабну теоретичну базу, враховуючи складність, багатоаспектність даної категорії.

Крім того, для мінімізації помилок служитиме використання декількох методів оцінки при формуванні інноваційного потенціалу. В умовах відсутності універсальної методики оцінки інноваційного потенціалу розгляд і комплексне застосування різних методів, запропонованих в економічній літературі, з урахуванням конкретних можливостей їх використання в кожному конкретному випадку здійснення інноваційних проектів дозволить отримати більш достовірну інформацію для обґрунтованого прийняття управлінських рішень щодо розробки і реалізації інноваційної стратегії організації, внесення відповідних змін у складові інноваційного потенціалу для забезпечення його адекватності поставленим інноваційним цілям.

Підвищення ефективності національних підприємств неможливе без систематичного та всебічного впровадження інновацій. Інноваційна діяльність на підприємстві здійснюється через процес формування та впровадження інноваційних програм.

Інноваційна діяльність має деякі специфічні особливості: вона характеризується підвищеною ризикованістю, непередбачуваністю результатів, уповільненим ефектом (довгостроковий характер отримання результатів) і одночасно потенційною

можливістю отримання високих прибутків. Ефективність інноваційної діяльності визначається ступенем ефективності інновацій порівняно із витратами підприємця на їх впровадження. Інновації часто приносять ефект затримки, який з'являється не відразу після їх закінчення.

Список літератури

1. Балабанов И. Т. *Инновационный менеджмент: Уч. пособие* / И. Т. Балабанов, СПб, 2000. С. 74 – 76
2. Гунин В. Н. *Управление инновациями* / В. Н. Гунин. Москва: *Модульная программа для менеджеров "Управление организацией"*. Модуль №7, 1999. С. 59
3. Мартюшева Л. С. *Инновационный потенциал предприятия как объект экономического исследования* / Л. С. Мартюшева, В. О. Калишенко - Київ: *Фінанси України*, 2002. С. 19 – 36
4. Новікова І. В. *Інноваційний потенціал підприємства: оцінка та фінансово-інвестиційне забезпечення розвитку* / І. В. Новікова. Київ, 2003. С. 11
5. Стадник В. В. *Управління інноваціями на основі розвитку партнерських відносин підприємства: монографія* / В. В. Стадник, Ю. О. Головчук. Кам'янець-Подільський: ТОВ «Друкарня «Рута», 2020. С. 46
6. Кашчена Н. Б. *Моделирование процесса стратегического управления экономической активностью торгового предприятия* / Н. Б. Кашчена. Одеса: *Инфраструктура рынка*. Вып. 34, 2019. С. 126. DOI: <https://doi.org/10.32843/infrastruct34-18>.
7. Ніколаєва О. *Креативні індустрії: вплив на розвиток економіки України* / О. Ніколаєва, А. Онопрієнко, С. Таран. Київ, 2020. С. 5
8. *Про схвалення Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року: № 526-р.* - Київ: Кабінет Міністрів України, 2019. С. 30
9. Данько М. *Інноваційний потенціал у промисловості України* / М. Данько. Київ: *Економіст*, № 10., 1999. С. 45
10. Федонін О. С. *Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб* / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк. Київ: КНЕУ, 2014. С. 114
11. Лобас І. В. *Особливості інноваційно-інвестиційної політики України* / І. В. Лобас - Київ: *Державне управління: теорія та практика*. № 2, 2011. С. 67
12. Писаренко Т. В. *Інноваційна діяльність в Україні у 2019 році: науково-аналітична доповідь* / Т. В. Писаренко, Т. К. Кваша, Л. В. Рожкова - Київ: УкрІНТЕІ, 2020. С. 45
1. Balabanov Y. T. *Ynnovatsyonniy menedzhment: Uch. posobyе* [Innovation management: Tutorial] / Y. T. Balabanov - SPb, 2000. Pp. 74 – 76
2. Hunyn V. N. *Upravlenye ynnovatsiyami* [Innovations management] / V. N. Hunyn - Moskva: *Modulnaya prohramma dlia menedzherov "Upravlenye orhanyzatsyei"*. Modul №7, 1999. P. 59
3. Martiusheva L. S. *Innovatsiyniy potentsial pidpriyemstva yak ob'ekt ekonomichnoho doslidzhennia* [Enterprise innovative potential as economic research object] / L. S. Martiusheva, V. O. Kalyschenko - Kyiv: *Finansy Ukrainy*, 2002. P. 19 – 36
4. Novikova I. V. *Innovatsiyniy potentsial pidpriyemstva: otsinka ta finansovo-investytsiine zabezpechennia rozvytku* [Innovative potential of the enterprise: assessment and financial and investment support of development] / I. V. Novikova - Kyiv, 2003. P. 11
5. Stadnyk V. V. *Upravlinnia innovatsiinykh vidnosyn pidpriyemstva na osnovi rozvytku partnerskykh vidnosyn pidpriyemstva* [Innovations management based on the development of enterprise partnerships]: monohrafiia / V. V. Stadnyk, Yu. O. Holovchuk - Kam'ianets-Podilskyi: TOV «Drukarnia «Ruta», 2020. P. 46.
6. Kashchena N. B. *Modeliuvannia protsesu stratehichnoho upravlinnia ekonomichnoiu aktyvnistiu torhovelnoho pidpriyemstva* [Modeling the process of strategic management of economic activity of a commercial enterprise] / N. B. Kashchena. Odessa: *Infrastruktura rynku*. Vyp. 34, 2019. P. 126. DOI: <https://doi.org/10.32843/infrastruct34-18>.
7. Nikolayeva O. *Kreativni industriyi: vpliv na rozvitok ekonomiki Ukrainy* [Creative industries: impact on the development of Ukraine's economy] / O. Nikolayeva, A. Onopriyenko, S. Taran. Kyiv, 2020. P. 5
8. *Pro skhvalennya Stratehiyi rozvytku sferi innovatsiynoyi diyal'nosti na period do 2030 roku: # 526-r.* [On approval of the Strategy for the development of innovation in the period up to 2030: № 526-r.] Kyiv: Kabinet Ministriv Ukrainy, 2019. P. 30
9. Dan'ko M. *Innovatsiyniy potentsial u promislovosti Ukrainy* [Innovative potential in the industry of Ukraine] / M. Dan'ko. Kyiv: *Ekonomist*, # 10., 1999. P. 45
10. Fedonin O. S. *Potentsial pidpriyemstva: formuvannya ta otsinka: navch. posib* [The potential of the enterprise: formation and evaluation: textbook] / O. S. Fedonin, I. M. Ryepina, O. I. Oleksyuk. Kyiv: KNEU, 2014. P. 114
11. Lobas I. V. *Osoblivosti innovatsiyno-investitsiynoyi polityki Ukrainy* [Features of innovation and investment policy of Ukraine] / I. V. Lobas - Kyiv: *Derzhavne upravlinnya: teoriya ta praktika*. # 2, 2011. P. 67
12. Pisarenko T. V. *Innovatsiyna diyal'nist' v Ukrainy u 2019 rotsi* [Innovative activity in Ukraine in 2019]: naukovy-analichna dopovid' / T. V. Pisarenko, T. K. Kvasha, L. V. Rozhkova - Kyiv: UkrINTEI, 2020. P. 45

References (transliterated)

Надійшла (received) 15.04.2021

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Кузьменко Тетяна Сергіївна (Кузьменко Татьяна Сергеевна, Kuzmenko Tetiana) – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», аспірант; м. Харків, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1749-1128>; e-mail: tetiana.kuzmenko@emmb.khpi.edu.ua

Горбунов Микола Петрович (Горбунов Николай Петрович, Horbunov Mykola) – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент; м. Харків, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7006-0047>; e-mail: horbunov.mykola@khpi.edu.ua

Маковоз Оксана Сергіївна (Маковоз Оксана Сергеевна, Makovoz Oksana) – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри менеджменту та оподаткування Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»; Харків, Україна; ORCID : <https://orcid.org/0000-0001-8728-1500>; e-mail: Oksana.Makovoz@khpi.edu.ua

*Л. С. МАРЧУК***МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ПО ОЦІНЦІ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Машинобудівна галузь займає провідну роль у промисловості України, а розвиток машинобудівних підприємств залежить від низки інтелектуальних факторів, які потребують оцінки. Адже саме за допомогою оцінки відбувається аналіз розвитку та ефективності використання інтелектуального потенціалу. Інтелектуальний потенціал машинобудівного підприємства в основному має нематеріальний характер, тому його складно виміряти, оскільки він не відбивається в бухгалтерських або статистичних даних. Проте, визначення його величини є надзвичайно важливим процесом для розробки і реалізації стратегії розвитку машинобудівного підприємства, посилення конкурентоспроможності його продукції. Оцінка якості інтелектуального потенціалу здійснюється на основі певної кількості критеріїв кожного з компонентів потенціалу. Кількісна оцінка інтелектуального потенціалу промислового підприємства передбачає користування певними одиницями виміру. Ними можуть бути конкретні величини, придатні для оцінки компонентів, або умовні показники (бали, коефіцієнти, індекси). Однак, числові значення не в повній мірі відображають якісну характеристику компонентів інтелектуального потенціалу машинобудівного підприємства, яку можна отримати, аналізуючи показники в динаміці. На сьогоднішній день існує велика кількість методів, які можна використовувати для оцінки інтелектуального потенціалу машинобудівного підприємства, але водночас немає єдиної загально визнаної методики оцінки, яка дозволить українським підприємствам не тільки займати достойне місце на світовому ринку, а й ефективно розвивати та використовувати інтелектуальний потенціал. Тому питання оцінки інтелектуального потенціалу машинобудівних підприємств є дуже гострим та потребує подальшого дослідження. В статті було створено та обґрунтовано власні науково-методичні рекомендації стосовно оцінки ефективності використання та розвитку інтелектуального потенціалу.

Ключові слова: інтелектуальний потенціал; методичні рекомендації; оцінка ефективності; машинобудування; методичні підходи; логістична модель; передові технології; персонал.

*Л. С. МАРЧУК***МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Машиностроительная отрасль занимает ведущую роль в промышленности Украины, а развитие машиностроительных предприятий зависит от ряда интеллектуальных факторов, требующих оценки. Ведь именно с помощью оценки происходит анализ развития и эффективности использования интеллектуального потенциала. Интеллектуальный потенциал машиностроительного предприятия в основном имеет нематериальный характер, поэтому его сложно измерить, поскольку он не отражается в бухгалтерских или статистических данных. Однако, определение его величины является чрезвычайно важным процессом для разработки и реализации стратегии развития машиностроительного предприятия, усиление конкурентоспособности его продукции. Оценка качества интеллектуального потенциала осуществляется на основе определенного количества критериев каждого из компонентов потенциала. Количественная оценка интеллектуального потенциала промышленного предприятия предусматривает пользование определенными единицами измерения. Ими могут быть конкретные величины, пригодные для оценки компонентов, или условные показатели (баллы, коэффициенты, индексы). Однако, числовые значения не в полной мере отражают качественную характеристику компонентов интеллектуального потенциала машиностроительного предприятия, которую можно получить, анализируя показатели в динамике. На сегодняшний день существует большое количество методов, которые можно использовать для оценки интеллектуального потенциала машиностроительного предприятия, но то же время нет единой общепризнанной методики оценки, которая позволит украинским предприятиям не только занимать достойное место на мировом рынке, но и эффективно развивать и использовать интеллектуальный потенциал. Поэтому вопросы оценки интеллектуального потенциала машиностроительных предприятий является очень острым и требует дальнейшего исследования. В статье было создано и обосновано собственные научно-методические рекомендации по оценке эффективности использования и развития интеллектуального потенциала.

Ключевые слова: интеллектуальный потенциал; методические рекомендации; оценка эффективности; машиностроение; методические подходы; логистическая модель; передовые технологии; персонал.

*L. MARCHUK***METHODOLOGICAL RECOMMENDATIONS FOR ASSESSING THE EFFECTIVENESS OF USING THE INTELLECTUAL POTENTIAL OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES**

The machine-building industry plays a leading role in the Ukrainian industry, and the development of machine-building enterprises depends on a number of intellectual factors that need to be assessed. After all, it is with the help of assessment that the development and effectiveness of the use of intellectual potential are analyzed. The intellectual potential of a machine-building enterprise is mostly intangible in nature, therefore it is difficult to measure it, since it is not reflected in accounting or statistical data. However, determining its value is an extremely important process for the development and implementation of the development strategy of a machine-building enterprise, strengthening the competitiveness of its products. Assessment of the quality of intellectual potential is carried out on the basis of a certain number of criteria for each of the components of the potential. A quantitative assessment of the intellectual potential of an industrial enterprise involves the use of certain units of measurement. They can be specific values suitable for evaluating components, or conditional indicators (scores, coefficients, indices). However, the numerical values do not fully reflect the qualitative characteristics of the components of the intellectual potential of a machine-building enterprise, which can be obtained by analyzing the indicators in dynamics. Today, there are a large number of methods that can be used to assess the intellectual potential of a machine-building enterprise, but at the same time there is no single generally accepted assessment methodology that will allow Ukrainian enterprises not only to occupy a worthy place in the world market, but also to effectively develop and use intellectual potential. Therefore, the issues of assessing the intellectual potential of machine-building enterprises are very acute and require further research. The article created and substantiated its own scientific and methodological recommendations for assessing the effectiveness of the use and development of intellectual potential.

Key words: intellectual potential; guidelines; efficiency assessment; mechanical engineering; methodological approaches; logistic model; advanced technologies; staff.

Вступ. Перспектива входження України до досвіду розвинених країн світу стосовно ефективного складу Європейського Союзу потребує впровадження використання інтелектуальних ресурсів в практику

вітчизняних машинобудівних підприємств. З метою більш ефективного використання інтелектуального потенціалу існує необхідність власних розробок щодо практичного інструментарію оцінки. Як зазначалося раніше, для ефективної та успішної діяльності машинобудівного підприємства необхідно визначити значення, тобто його величину інтелектуального потенціалу. Для вирішення цього завдання, в першу чергу потрібно знайти чітку відповідь на запитання: «Чи є інтелектуальний потенціал на підприємстві?». Якщо так, то обчислити значення інтелектуального потенціалу на підприємстві та з'ясувати чи достатньо такої величини потенціалу для досліджуваного підприємства.

Отже, для вирішення поставленого завдання, необхідно запропонувати власний методичний підхід щодо оцінки ефективності використання інтелектуального потенціалу машинобудівних підприємств, що обумовлює актуальність вибраного мною дослідження.

Мета роботи. Метою даної статті є дослідження існуючих та розробка власних методичних рекомендацій стосовно оцінки ефективності використання інтелектуального потенціалу на підприємствах машинобудівної галузі.

Аналіз основних досягнень та літератури. Питанням та проблемам стосовно оцінки ефективності використання інтелектуального потенціалу на підприємствах машинобудівної галузі присвячено цілу низку праць вітчизняних та закордонних вчених. Серед яких найбільш відомі: Друкер П.[12], Косенко А.В.[4], Перерва П.Г.[6], Косенко О.П.[5], Кобелева Т.О.[6], Долина І.В.[7], Дюжев В.Г.[8], Гусаковська Т.О.[10], Ілляшенко С.М.[9], Бойко І.А.[1], Воліков В.В.[2], Горовий Д.А.[3] та інші. Роботи вищеперерахованих вчених являються основою для розуміння ефективного використання інтелектуального потенціалу, як в загальному значенні, так і за окремими складовими. Проте, необхідно зазначити, що дослідження заданої тематики недостатньо розроблені. Це в свою чергу ускладнює процес розвитку машинобудівного підприємства. Тому необхідно продовжувати подальші розробки цього напрямку, що передбачає досягнення поставленої мети та економічних показників.

Викладення основного матеріалу дослідження. При застосуванні методів оцінки ефективності використання інтелектуального потенціалу машинобудівних підприємств в різноманітних умовах розвитку економічного стану часто одержують неповну та недостовірну інформацію стосовно вимірювань кількісних параметрів.

Значення недостовірності (невизначеності) виникають через функціонування таких факторів, як:

- Складність у системному дослідженні економічної діяльності;
- Нелінійність характеру створення та розвитку складних економічних систем;
- Ріст невизначеності економічних суб'єктів через трансформаційні перетворення основних

економічних категорій, а саме людини, знань, умінь, праці, капіталу, глобалізації.

Ці чинники виявляють необхідність удосконалити методичний підхід та розробити методичні рекомендації до оцінки інтелектуального потенціалу машинобудівних підприємств. Отже, в нашому випадку, розглядаємо та застосовуємо методичний підхід до оцінки використання інтелектуального потенціалу машинобудівного підприємства, в якому поетапність дій повністю розкриє ефективність та вплив інтелектуального потенціалу на результативне функціонування підприємства. Розподіл машинобудівних підприємств проводиться в залежності від кількості і доходу персоналу, тобто малі, середні та великі. Для поставленої мети рекомендовано використовувати методи нормування та агрегування. З огляду на метод нормування, оцінку інтелектуального потенціалу необхідно проводити не в номінальному вимірі, а отримати інтегральну оцінку. Потрібно нормувати наявні дані по підприємствам до інтегрального вигляду для одержання узагальнюючої інтегральної оцінки інтелектуального потенціалу.

Таким чином, перед нами постає наукове завдання стосовно створення моделі для визначення достатності величини інтелектуального потенціалу машинобудівних підприємств. Для того щоб побудувати таку модель необхідно розробити логістичну модель для передбачення ймовірності виникнення конкретного явища та заходи підвищення використання інтелектуального потенціалу.

Завдяки логістичній регресії відбувається прогноз ймовірності відгуку для залежної змінної від (включених в модель) незалежних змінних. На основі прогнозування отриманих значень ймовірності відбувається розділення класифікації спостереження на дві групи. Також при побудові логістичної моделі проводиться окремий аналіз, а саме: Receiver Operator Characteristic. Цей аналіз дозволяє обрати найоптимальніше значення порогової величини ймовірності для класифікації.

Що саме вважати за позитивну чи негативну подію залежить від конкретного завдання. З огляду на те, що наша задача – прогнозування ймовірності наявності високого рівня інтелектуального потенціалу, то позитивним результатом для нас буде прибуткове підприємство, а негативним – банкрутне підприємство. І навпаки, якщо наша мета визначити ймовірність відсутності інтелектуального потенціалу або його величина недостатня для нормального функціонування машинобудівного підприємства, то позитивний результат в такому випадку – банкрутне підприємство і т.п. При наявності позитивного підсумку модель високої чутливості набуває істинного результату, тобто виявляє позитивні події і навпаки, модель високої специфічності набуває істинного результату при наявності негативного підсумку, тобто виявляє негативні події.

Отже, можна стверджувати, що запропоновані нами методичні рекомендації (рис.1) щодо оцінки ефективності використання інтелектуального потенціалу машинобудівних підприємств дозволяє

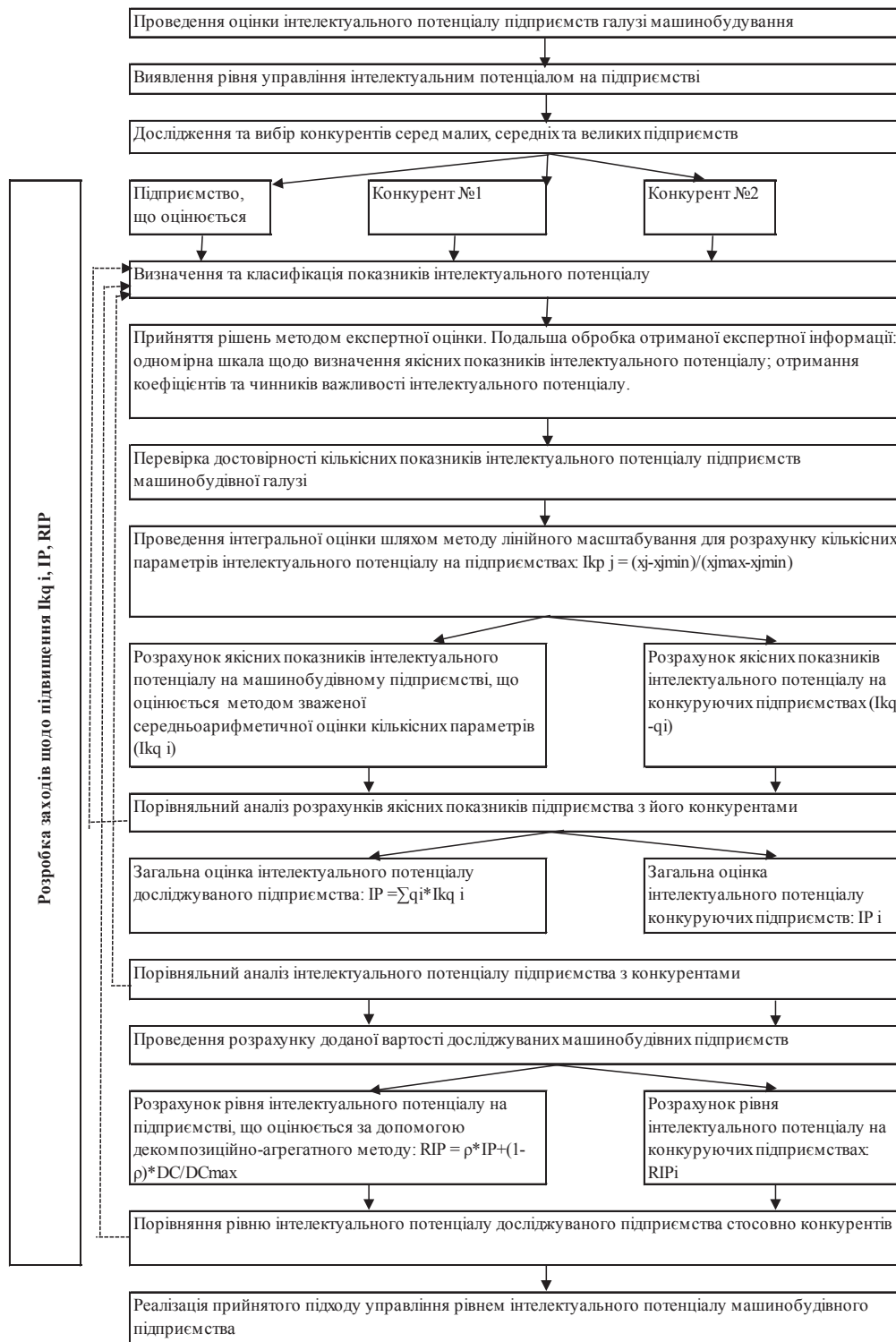


Рисунок 1 – Методичні рекомендації щодо оцінки ефективності використання інтелектуального потенціалу підприємств машинобудівної галузі

виявити рівень інтелектуального потенціалу машинобудівних підприємств України не тільки взагалі, а й оцінити інтелектуальний потенціал на різних етапах розрахунку, отримане порогове значення величини інтелектуального потенціалу дозволяє зробити висновки щодо прийняття управлінських рішень, котрі в свою чергу сприяють покращенню інтелектуального рівня та діяльності підприємства в цілому [11].

Висновки. Таким чином, мною було удосконалено існуючі та розроблено власні методичні рекомендації щодо оцінки ефективності використання інтелектуального потенціалу машинобудівних підприємств. Отримана в результаті нашого дослідження система якісних та кількісних показників інтелектуального потенціалу має логічну та чітку структуру, що дозволяє провести комплексне оцінювання як окремих складових інтелектуального

потенціалу, так і визначити інтелектуальний рівень підприємства в цілому.

Список літератури

1. Бойко І.А. *Інтелектуальний потенціал та його оцінка в сучасних умовах господарювання* [електронний ресурс] / І.А. Бойко, Г.А. Моніч. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/2_KAND_2011/Economics/77671.doc.htm
2. Воликов В.В. *Етапи оцінювання інтелектуального потенціалу підприємства* // Економіка розвитку, 2013. № 2 (66). С. 118-123
3. Горовий Д.А. *Економічна оцінка інтелектуальних ресурсів підприємства та механізм її реалізації* / Д.А. Горовий, Л.В. Лебедева // Научно-технический сборник «Коммунальное хозяйство городов», 2010. № 92. С. 287-294.
4. Косенко А. В. *Розробка ринково-орієнтованих методів вартісної оцінки об'єктів інтелектуальної власності* // Вестник Нац. техн. ун-та "ХПИ" : сб. науч. тр. Темат. вып. : Технический прогресс и эффективность производства. – Харьков : НТУ "ХПИ", 2009. № 5. С. 151-157.
5. Косенко О. П. *Оцінювання комерційної привабливості об'єктів інтелектуальної власності на основі технологічного важеля* / О. П. Косенко, П. Г. Перерва // Торговельне підприємництво: механізм розвитку і фінансової підтримки : монографія / наук. ред. С. В. Князь. – Львів : Львівська політехніка, 2015. – Розд. 1.4.4. – С. 180-195.
6. *Інтелектуальна власність: магістерський курс : підручник* / П. Г. Перерва [та ін.] ; ред.: П. Г. Перерва, В. І. Борзенко, Т. О. Кобелева ; Нац. техн. ун-т "Харків. політехн. ін-т". – Харків : Планета-Прінт, 2019. 1002 с.
7. Другова О. С. Роль системи кадрового менеджменту інноваційної організації в управлінні розвитком персоналу / О. С. Другова, І. В. Долина // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПИ" : зб. наук. пр. Темат. вип. : *Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства*. – Харків : НТУ "ХПИ". 2015. № 54 (1163). С. 33-35.
8. Дюжев В. Г. *Вплив на інноваційну сприйнятливість персоналу корпоративних соціальних мереж* / В. Г. Дюжев, О. І. Бойченко // Інформаційні технології: наука, техніка, технологія, освіта, здоров'я = Information technologies: science, engineering, technology, education, health : наук. вид. : тези доп. 27-ї міжнар. наук.-практ. конф. MicroCAD–2019, [15-17 травня 2019 р.] : у 4 ч. Ч. 3 / ред. Є. І. Сокол. – Харків : НТУ "ХПИ", 2019. С. 154.
9. Ілляшенко С. М. Управління знаннями на підприємстві / С. М. Ілляшенко, Ю. С. Шипуліна, Н. С. Ілляшенко // Актуальні проблеми теорії та практики менеджменту : матеріали 7-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 28 травня 2018 р. – Одеса : ОНПУ, 2018. С. 226-227.
10. Ключко Ю. О. *Формування системи стимулювання персоналу підприємства* / Ю. О. Ключко, Т. О. Гусаковська, Н. Г. Сікетіна // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі : зб. Сер. : Економічні науки. Полтава : ПУЕТ, 2017. № 1 (79). С. 141-147.
11. Марчук Л. С. Методики розрахунку інтелектуального потенціалу підприємства. Вісник Національного технічного університету «Харківського політехнічного інституту». *Економічні науки*. Харків, 2018. № 20 (1296). С. 95-102.
12. "Classic Drucker: Wisdom from Peter Drucker from the Pages of Harvard Business Review" by Peter Ferdinand Drucker, 2017. 218p.
1. Boiko I.A. *Intelektualnyi potentsial ta yoho otsinka v suchasnykh umovakh hospodariuvannia* [Intellectual potential and its assessment in modern economic conditions] [elektronnyi resurs]: http://www.rusnauka.com/2_KAND_2011/Economics/77671.doc
2. Volikov V.V. *Etapy otsiniuvannia intelektualnoho potentsialu pidpriemstva* [Stages of assessing the intellectual potential of the enterprise] // *Ekonomika rozvytku*, [Development economics] 2013. No 2 (66). pp. 118-123.
3. Horovyi D.A. *Ekonomichna otsinka intelektualnykh resursiv pidpriemstva ta mekhanizm yii realizatsii* [Economic assessment of intellectual resources of the enterprise and the mechanism of its implementation] / D.A. Horovyi, L.V. Lebedeva // *Nauchno-tekhnicheskyy sbornyk «Komunalnoe khazaistvo horodov»* [Scientific and technical collection "Municipal Economy of Cities"], 2010. No 92. 287-294 p.
4. Kosenko A. V. *Rozrobka rynkovo-orientovanykh metodiv vartisnoi otsinky obiektiv intelektualnoi vlasnosti* [Development of market-oriented methods of valuation of intellectual property] // *Vestnyk Nats. tekhn. un-ta "KhPY"* [Bulletin of the National Technical University of KhPI]: sb. науч. tr. Temat.: Tekhnicheskyyi progress y efektyvnost proyzvodstva. – Kharkov : NTU "KhPI", 2009. No 5. pp. 151-157.
5. Kosenko O. P. *Otsiniuvannia komertsiiinoi pryvablyvosti obiektiv intelektualnoi vlasnosti na osnovi tekhnolohichnoho vazhelia* [Estimation of commercial attractiveness of intellectual property objects on the basis of technological lever] / O. P. Kosenko, P. H. Pererva // *Torhovelne pidpriemnytstvo: mekhanizm rozvytku i finansovoi pidtrymky: monohrafiia / nauk. red. S. V. Kniaz.* – Lviv : [Lvivska politekhnika] Lviv Polytechnic, 2015. Rozd. 1.4.4. pp. 180-195.
6. *Intelektualna vlasnist* [Intellectual property] *mahisterskyi kurs* : pidruchnyk / P. H. Pererva [ta in.] ; red.: P. H. Pererva, V. I. Borzenko, T. O. Kobielieva ; Nats. tekhn. un-t "Kharkiv. politekhn. in-t". Kharkiv: Planeta-Print, 2019. 1002 p.
7. Druhova O. S. *Rol systemy kadrovoho menezhmentu innovatsiinoi orhanizatsii v upravlinni rozvytkom personalu* [The role of the personnel management system of an innovative organization in the management of personnel development] / O. S. Druhova, I. V. Dolyina // *Visnyk Nats. tekhn. un-tu "KhPI"* [Bulletin of the National Technical University of KhPI]: zb. nauk. pr. Temat. vyp.: Aktualni problemy upravlinnia ta finansovo-hospodarskoi diialnosti pidpriemstva. – Kharkiv : NTU "KhPI". 2015. № 54 (1163). pp. 33-35.
8. Diuzhev V. H. *Vplyv na innovatsiinu spryiniatlyvist personalu korporatyvnykh sotsialnykh merezh* [Impact on the innovative receptivity of corporate social network staff] / V. H. Diuzhev, O. I. Boichenko // *Informatsiini tekhnolohii: nauka, tekhnika, tekhnolohiia, osvita, zdorovia* = Information technologies: science, engineering, technology, education, health : nauk. vyd. : tezy dop. 27-yi mizhnar. nauk.-prakt. konf. MicroCAD–2019, [15-17 travnia 2019 r.] : u 4 ch. Ch. 3 / red. Ye. I. Sokol. – Kharkiv : NTU "KhPI", 2019. 154p.
9. Illiashenko S. M. *Upravlinnia znanniamy na pidpriemstvi* [Knowledge management in the enterprise] / S. M. Illiashenko, Yu. S. Shypulina, N. S. Illiashenko // *Aktualni problemy teorii ta praktyky menezhmentu* : materialy 7-yi Mizhnar. nauk.-prakt. konf., 28 travnia 2018. Odessa : ONPU, 2018. 226-227pp.
10. Klochko Yu. O. *Formuvannia systemy stymulivannia personalu pidpriemstva* [Formation of the system of stimulation of the personnel of the enterprise] / Yu. O. Klochko, T. O. Husakovska, N. H. Sikietina // *Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli* [Scientific Bulletin of Poltava University of Economics and Trade]: zb. Ser. : Ekonomichni nauky. Poltava : PUET, 2017. № 1 (79). pp. 141-147.
11. Marchuk L. S. *Metodyky rozrakhunku intelektualnoho potentsialu pidpriemstva*. [Methods of calculating the intellectual potential of the enterprise] *Visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu «Kharkivskoho politekhnichnoho instytutu»*. [Bulletin of the National Technical University of KhPI] *Ekonomichni nauky*. Kharkiv, 2018. № 20 (1296). pp. 95-102.
12. Classic Drucker: *Wisdom from Peter Drucker from the Pages of Harvard Business Review* by Peter Ferdinand Drucker, 2017. 218p.

References (transliterated)

Надійшла (received) 16.04.2021

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Марчук Леся Сергіївна (Марчук Леся Сергеевна, Marchuk Lesia Serhiivna) — аспірантка кафедри менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин, м.Харків, Україна. ORCID:<https://orcid.org/0000-0002-7108-1632>; email: Lesia.Marchuk@emmb.khpi.edu.ua

О.С. ПЕТРИКІВА**УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМІВ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ УКРАЇНИ**

Статтю присвячено вирішенню проблем пошуку шляхів удосконалення механізмів фінансового менеджменту суб'єктів малого бізнесу України. Виявлено, що вирішення фінансових проблем є головним напрямком успішного функціонування малих підприємств України, яке полягає у здійсненні комплексу заходів щодо приведення малого підприємства у відповідність до обраної стратегії його фінансово-економічного розвитку. Виокремлені характерні особливості менеджменту фінансових ресурсів суб'єктів малого підприємництва, які характеризують їх з поміж інших юридичних та фізичних осіб, які функціонують в Україні та зроблено висновок, що всі ці особливості так чи інакше притаманні суб'єктам малого бізнесу України та повинні бути враховані при удосконаленні механізмів їх фінансового менеджменту. Запропоновано авторську класифікацію джерел формування фінансових ресурсів малого підприємства з урахуванням особливостей їх функціонування. Доведено, що залучення джерел фінансування на малих підприємствах має єдину стратегічну мету, а саме: розвиток їх фінансового потенціалу для забезпечення сталого функціонування в кризових умовах України. Систематизовані завдання формування фінансового потенціалу суб'єкту малого бізнесу, які інтегровані для ефективної реалізації головної мети за її ключовими аспектами. З'ясовано, що реалізація завдань в системі стратегічного фінансового менеджменту здійснюється через розумне управління фінансовими потоками між суб'єктом малого бізнесу і внутрішніми, зовнішніми джерелами, що виникають при операційній діяльності. Сформована послідовність етапів процесу розробки стратегії формування фінансового потенціалу корпорації, що базуються на спеціальних принципах. Зроблено висновок, що ефективна реалізація стратегії формування фінансового потенціалу суб'єкта малого бізнесу за зазначеними етапами дозволить забезпечити їх усталене фінансово-економічне зростання в кризових умовах України.

Ключові слова: фінансовий менеджмент; механізм; принципи; етапи; фінансування; фінансовий потенціал; факторинг.

О.С. ПЕТРИКІВА**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА УКРАИНЫ**

Статья посвящена решению проблем поиска путей усовершенствования механизмов финансового менеджмента субъектов малого бизнеса Украины. Выявлено, что решение финансовых проблем являются главным направлением успешного функционирования малых предприятий Украины, которое заключается в осуществлении комплекса мероприятий по приведению малого предприятия в соответствие с выбранной стратегией его финансово-экономического развития. Выделены характерные особенности менеджмента финансовых ресурсов субъектов малого предпринимательства, которые характеризуют их из числа других юридических и физических лиц, которые функционируют в Украине и сделан вывод, что все эти особенности так или иначе присущи субъектам малого бизнеса Украины и должны быть учтены при совершенствовании механизмов их финансового менеджмента. Предложена авторская классификация источников формирования финансовых ресурсов малого предприятия с учетом особенностей их функционирования. Доказано, что привлечение источников финансирования на малых предприятиях имеет единую стратегическую цель, а именно: развитие их финансового потенциала для обеспечения устойчивого функционирования в кризисных условиях Украины. Систематизированы задачи формирования финансового потенциала субъекта малого бизнеса, которые интегрированы для эффективной реализации главной цели по ее ключевым аспектам. Выяснено, что реализация задач в системе стратегического финансового менеджмента осуществляется через разумное управление финансовыми потоками между субъектом малого бизнеса и внутренними, внешними источниками, возникающие при операционной деятельности. Сформирована последовательность этапов процесса разработки стратегии формирования финансового потенциала корпорации, базирующихся на специальных принципах. Сделан вывод, что эффективная реализация стратегии формирования финансового потенциала субъекта малого бизнеса за указанными этапами позволит обеспечить их устойчивый финансово-экономический рост в кризисных условиях Украины.

Ключевые слова: финансовый менеджмент; механизм; принципы; этапы; финансирование; финансовый потенциал; факторинг.

O. PETRYKIVA**IMPROVEMENT OF FINANCIAL MANAGEMENT MECHANISMS FOR SMALL BUSINESSES IN UKRAINE**

The article is devoted to solving the problems of finding ways to improve the mechanisms of financial management of small businesses in Ukraine. It is revealed that solving financial problems is the main direction of successful functioning of small enterprises in Ukraine, which consists in implementing a set of measures to bring a small enterprise in line with the chosen strategy of its financial and economic development. The characteristic features of managing the financial resources of small businesses that characterize them among other legal entities and individuals operating in Ukraine are highlighted, and it is concluded that all these features are somehow inherent in small businesses in Ukraine and should be taken into account when improving the mechanisms of their financial management. The author's classification of sources of formation of financial resources of a small enterprise is proposed, taking into account the peculiarities of their functioning. It is proved that attracting sources of financing at small enterprises has a single strategic goal, namely: the development of their financial potential to ensure sustainable functioning in the crisis conditions of Ukraine. The tasks of forming the financial potential of a small business entity are systematized, which are integrated for the effective implementation of the main goal in its key aspects. It is found out that the implementation of tasks in the system of strategic financial management is carried out through reasonable management of financial flows between a small business entity and internal and external sources that arise during operational activities. A sequence of stages of the process of developing a strategy for forming the financial potential of a corporation based on special principles is formed. It is concluded that the effective implementation of the strategy for forming the financial potential of a small business entity at these stages will ensure their well-established financial and economic growth in the crisis conditions of Ukraine.

Keywords: financial management; mechanism; principles; stages; financing; financial potential; factoring.

Вступ. Досвід країн з ефективною ринковою підприємництва сприяє вирішенню важливих для економікою показує, що сталий розвиток малого країни завдань соціально-економічного розвитку. В

першу чергу таких, як демонополізація, формування ринкової структури і конкурентного середовища, насичення ринку товарами і послугами, зайнятість населення, економічне зростання і збільшення податкових надходжень, зміцнення ділової етики; в тому числі і фінансової дисципліни. Саме такі кінцеві цілі ставилися при розробці державного підходу щодо підтримки розвитку малого підприємництва в Україні. Однак, як показала практика, сектор малого підприємництва поки вагомої ролі в економіці нашої країни не має. Більш того, останнім часом кількість малих підприємств скорочувалася при погіршенні галузевої структури малого бізнесу.

Отже, зараз набуває особливою актуальності побудова нових та вдосконалення вже існуючих механізмів фінансового менеджменту на малих підприємствах України.

Постановка задачі. Вирішення фінансових проблем є головним напрямком успішного функціонування малих підприємств України. Воно полягає у здійсненні комплексу заходів щодо приведення малого підприємства у відповідність до обраної стратегії його фінансово-економічного розвитку. При цьому, у сфері малого бізнесу набуває нагальної необхідності підвищення конкурентоспроможності та якості товарів і послуг, насамперед, на внутрішньому ринку.

Тому, проблема впровадження сучасних механізмів фінансового менеджменту на малих підприємствах є зараз актуальною для виживання малого бізнесу у мінливих умовах українського сьогодення.

Мета роботи. Метою статті є дослідження шляхів удосконалення механізмів фінансового менеджменту суб'єктів малого бізнесу.

Аналіз основних досягнень і літератури. Проблеми пошуку ефективних шляхів удосконалення механізмів фінансового менеджменту є центральним місцем багатьох наукових праць відомих вчених фінансистів та економістів, таких як Васильченко З.М., Пірог Д.В. [1], Бланк І.А. [4], Бутинець Ф.Ф. [5], Нікбахт Е., Гроппеллі А [6], Іванчук О.В. [7], Непочатенко О.О. [8], Тарасенко І.О. [9], Спільник І.В. [11], Артюх І. [12] та ін. Однак, незважаючи на отриманні цими вченими результати в галузі фінансового менеджменту, залишаються ще не вирішеними питання щодо впровадження та удосконалення механізмів фінансового менеджменту у сегменті малого бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. У системі стратегічного фінансового менеджменту малого підприємства ефективно управління фінансовими потоками спрямоване на зростання її ринкової вартості з урахуванням підсумкових фінансових інтересів власників – отримання ними максимального прибутку в поточному і перспективному періодах при допустимому ризику. Але максимізація ринкової вартості підприємства не завжди автоматично забезпечується при максимальному значенні його прибутку, тому що, з

одного боку, високий дохід спрямовується на поточні (внутрішні) потреби через що воно втрачає ключове джерело формування власних джерел фінансового потенціалу для розвитку в перспективі, а, з іншого боку, великий прибуток досягається при високому ризику і загрозі банкрутства в перспективі, знижуючи в результаті ринкову та балансову вартість суб'єкта малого бізнесу. Тому, для досягнення результативної діяльності підприємства малого бізнесу в системі стратегічного фінансового менеджменту важливо формування фінансового потенціалу здійснювати згідно розробленої зваженої фінансової стратегії – важеля впливу на фінансові потоки підприємства, який визначає їх фінансовий потенціал.

Отже, узагальнивши наукові джерела [1-5] та власний досвід, можна виокремити характерні особливості менеджменту фінансових ресурсів суб'єктів малого підприємництва, які характеризують їх з поміж інших юридичних та фізичних осіб, які функціонують в Україні.

1. Малі підприємства у своїй фінансово-господарській діяльності зосереджені, як правило, на поточному прибутку. У зв'язку з цим, для малого бізнесу, існує потреба у забезпеченні найбільшої мобільності і реакції на зміни постачання та попиту на ринку товарів, робіт та послуг.

2. Малі підприємства характеризуються високим обігом капіталу, який, як правило, усуває необхідність придбання дорогих виробничих активів, а також створення великих фінансових заощаджень.

3. Малі підприємства не мають здатності створювати інтенсивні, трудомісткі та ресурсомістські галузі. У той же час малі підприємства можуть на контрактній основі обслуговувати великі підприємства, які створюють нові продукти та компоненти. Таким чином, виробництво обслуговуючих виробів не може стати масовим або серійним

4. Для малого бізнесу України досить складно отримати кредит від комерційного банку.

5. Малий бізнес, як правило, через фінансові обмеження, має досить низький рівень ліквідності порівняно з великими підприємствами. Зазвичай, у невеликому діловому середовищі функції фінансового менеджера виконуються безпосередньо керівником підприємства. Як показує практика, менеджери часто не мають спеціальної освіти у сфері фінансового менеджменту, а прийняття управлінських рішень часто є інтуїтивно зрозумілим або на основі раніше накопиченого досвіду.

7. Фінансовий менеджмент у малих підприємствах, перш за все, спрямований на досягнення беззбитковості підприємства, отримання максимального прибутку та збільшення доходів власників цього бізнесу.

8. Малі підприємства зазвичай створюються за ініціативою власника, тому ці підприємства часто не мають чітких систем стратегічного фінансового

планування, включаючи ціноутворення, інвестиційну, кредитну та маркетингову політику.

9. Власники малого бізнесу в більшості випадків не хочуть витратити додаткові фінансові ресурси на маркетингові дослідження, внаслідок чого маркетингова політика або відсутня зовсім, або є у мінімальному обсязі, який не може забезпечити стійке місце на конкурентному ринку товарів та послуг.

10. Створення і функціонування підприємств малого бізнесу здійснюється за рахунок коштів власників – прибутку, амортизаційних відрахувань, особистих накопичень, так як залучення зовнішніх джерел фінансування досить утруднено

11. Малий бізнес, як правило, не складає інвестиційні фінансові плани, які є основним джерелом залучення фінансових ресурсів із зовнішніх джерел фінансування.

12. Значний елемент фінансового менеджменту у малих підприємствах є фінансовий план, обґрунтована підготовка якого сприяє підвищенню ефективності використання довгострокових та короткострокових фінансових ресурсів цих підприємств.

Отже, всі ці особливості так чи інакше притаманні суб'єктам малого бізнесу України та повинні бути враховані при удосконаленні механізмів їх фінансового менеджменту.

Також слід зазначити, що серед розглянутих особливостей управління фінансовими ресурсами малих підприємств головним аспектом залишається

вирішення проблем формування фінансових ресурсів, які є ключовою умовою їх сталого розвитку. Тому доцільно на рис. 1 запропонувати авторську класифікацію джерел формування фінансових ресурсів малого підприємства з урахуванням вищеперелічених особливостей їх функціонування.

Узагальнення зарубіжного та вітчизняного досвіду [5-8] вирішення проблем фінансування підприємств малого бізнесу показало доцільність широкого застосування сучасного механізму факторингу (рис. 1). Факторинговий метод фінансування для малих підприємств дозволяє при поставці товарів з відстрочкою платежу являється собою життєво важливу умову для забезпечення їх сталого фінансового-економічного зростання в кризових умовах сьогодення. Але, треба зазначити, що найбільш істотними проблемами, що стримують розвиток факторингових послуг в нашій країні є:

- неготовність переважної більшості вітчизняних банків до розвитку факторингового обслуговування саме малих підприємств як найбільш ризикових;
- неготовність банків до ризикованих інвестицій в нову для них галузь діяльності;
- недостатньо опрацьована, недосконалу нормативно-законодавча база з цього питання, особливо у випадку банкрутства (ліквідації) малого підприємства.

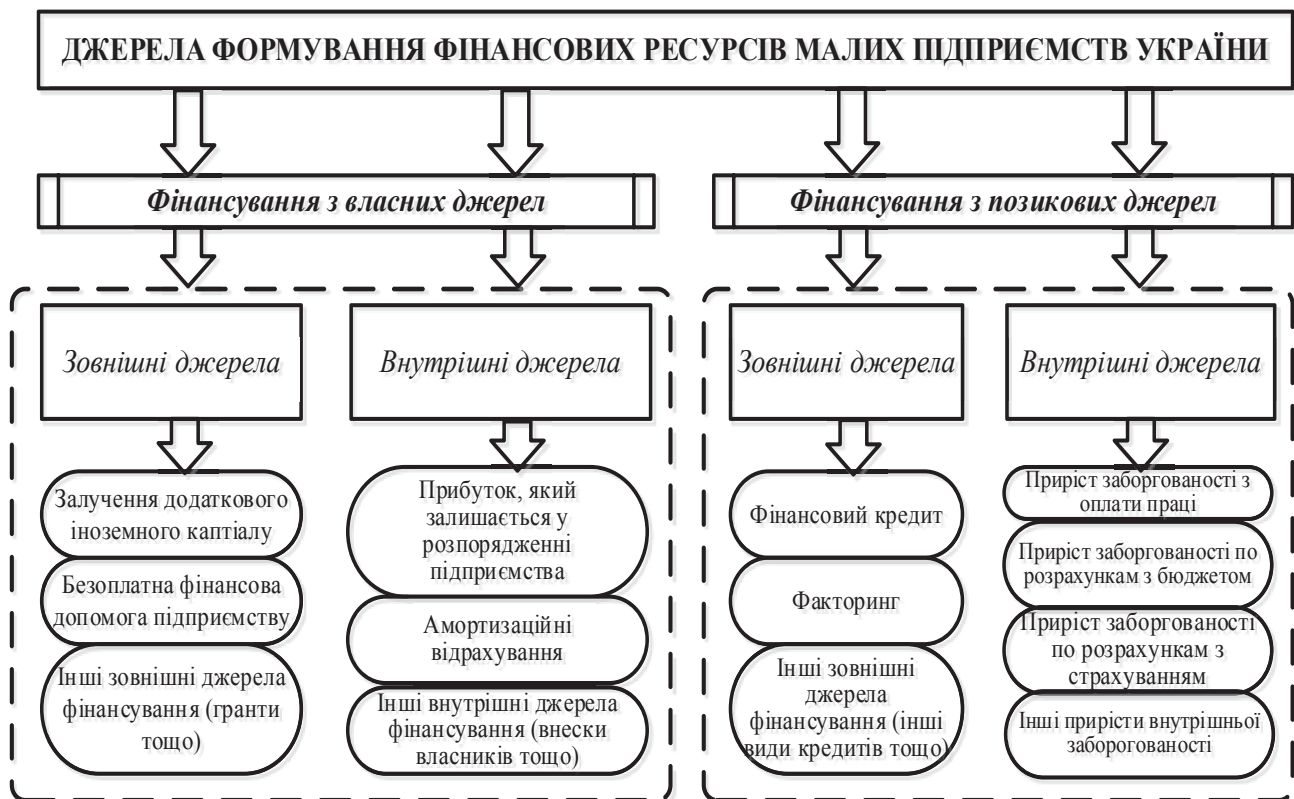


Рисунок 1 – Склад джерел формування фінансових ресурсів малих підприємств [5-8]

Усі перелічені на рис. 1 джерела фінансування підприємств, а саме: розвиток їх фінансового потенціалу для забезпечення сталого

функціонування в кризових умовах України. З урахуванням специфіки формування фінансового потенціалу в кожному конкретному малому підприємстві класифікація його стратегічних завдань може доповнюватися. У довгостроковій перспективі, на відміну від короткострокової, орієнтованої на вирішення проблем поточної ефективності використання джерел фінансового потенціалу, ставиться завдання розвитку нових напрямків їх використання та отримання нових джерел фінансування. Завдання формування фінансового потенціалу суб'єкту малого бізнесу, інтегровані для ефективної реалізації головної мети за її ключовими аспектами:

- вибір з можливих альтернатив оптимального варіанту фінансування, оцінка його ефективності;
- підвищення ліквідності та оборотності коштів через найбільшу віддачу при мінімальних вкладеннях;
- збалансоване управління ліквідністю, ризикованістю і прибутковістю, спрямоване на мінімізацію ризику при очікуваному прибутку в перспективі з урахуванням дотримання ліквідності;
- забезпечення ефективного грошового потоку організації;
- акумулювання та оптимальне розміщення джерел фінансового потенціалу, оптимізація фінансових потоків у перспективі;
- визначення потреби в джерелах фінансового потенціалу та забезпечення їх достатньої величини з урахуванням стратегічних завдань розвитку малого підприємства в перспективі;

- дотримання сталої фінансової рівноваги малого підприємства в процесі її розвитку;
- оптимізація фінансових результатів і забезпечення стійкої прибутковості;
- пошук способів, інструментів, резервів підвищення ефективності фінансового потенціалу та забезпечення ефективної його величини в усіх напрямках діяльності організації;
- створення достатньої мотивації у фінансових менеджерів по досягненню економічного зростання через збільшення фінансового потенціалу малого підприємства.

Реалізація завдань в системі стратегічного фінансового менеджменту здійснюється через розумне управління фінансовими потоками між суб'єктом малого бізнесу і внутрішніми, зовнішніми джерелами, що виникають при операційній діяльності. Їх вирішення у відповідній системі вимагає компромісу між необхідністю і наявними фінансовими можливостями, що дозволяється при вкладенні коштів в активи і виборі джерел фінансування, коли раціоналізується склад пасивів, активів з визначенням необхідності їх змін для забезпечення достатньої величини і якості пасивів, активів.

Процес розробки стратегії формування фінансового потенціалу малого підприємства здійснюється етапами, що конкретизуються при поступальному русі до позначених стратегічних цілей (рис. 2).



Рисунок 2 – Послідовність етапів процесу розробки стратегії формування фінансового потенціалу корпорації, що базуються на спеціальних принципах [9-12]

Ефективна реалізація стратегії формування фінансового потенціалу суб'єкта малого бізнесу за

зазначеними етапами (рис. 2) дозволить забезпечити їх усталене фінансово-економічне зростання в кризових умовах України.

Висновки. У статті було проведено дослідження шляхів удосконалення механізмів фінансового менеджменту суб'єктів малого бізнесу України. В результаті було доведено, що ключовою метою фінансового менеджменту малих підприємств є розвиток їх фінансового потенціалу для забезпечення сталого функціонування в кризових умовах. Процес розробки стратегії формування фінансового потенціалу малого підприємства здійснюється етапами, що конкретизуються при поступальному русі до позначених стратегічних цілей.

Таким чином, ефективна реалізація стратегії формування фінансового потенціалу суб'єкта малого бізнесу за зазначеними етапами дозволить забезпечити їх усталене фінансово-економічне зростання в кризових умовах України

Список літератури

1. Васильченко З.М., Пірог Д.В. Теоретичні основи управління грошовими потоками банку. *Економіка. Проблеми економічного становлення. Вісник № 1*. 2010. № 1. С. 44–49.
2. *Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку* / пер. з англ. за ред. С.Ф. Голова. К.: ФПБАУ, 1998. 736 с.
3. *Положення (стандарти) бухгалтерського обліку* URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0398-99> (дата звернення: 01.06.2021 р.)
4. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс 2-е изд., перераб. и доп. К.: Ника-Центр, Эльга, 2004. 656 с.
5. Бутинець Ф.Ф. *Економічний аналіз: [навчальний посібник]*. Житомир: Рута, 2003. 680 с.
6. Нікбахт Е., Гроппеллі А. *Фінанси*. – К.: Основи, 1993. 383 с.
7. Іванчук О.В. *Фінансовий аналіз: Навчально-методичний посібник*. К.: Алерта, 2014. 768 с
8. Непочатенко О.О., Мельничук Н.Ю. *Фінанси підприємств*. К.: «Центр учбової літератури», 2013. 504 с.
9. Тарасенко І.О. *Фінанси підприємств: підручник*. – К.: КНУТД, 2015. 360 с.
10. *Why cash flow is the king?* URL: <https://www.pinterest.com/pin/300756081349738667> (дата звернення 01.06.2021 р.)
11. Спільник І.В. Аналіз грошових потоків підприємства за даними фінансової звітності підприємства: значимість, мета, завдання. *Обліково-аналітичне та правове*

забезпечення інституційних секторів економіки України в умовах євроінтеграції та інноваційного розвитку: збірник наукових праць всеукр. наук.-практ. конф. (30 березня 2017 р., м. Тернопіль). 2017. С. 138–140.

12. Артюх І. *Значення та аналіз грошових коштів в умовах ринкової економіки*. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Evu/2009_13/Artuh.pdf. (дата звернення 01.06.2021 р.)

References

1. Vasylychenko Z.M. Piroh D.V. *Teoretychni osnovy upravlinnia hroshovymy potokamy banku* [Theoretical bases of management of cash flows of the bank]. *Ekonomika. Problemy ekonomichnoho stanovlennia. Visnyk № 1* [Economy. Problems of economic formation. Bulletin no. 1]. 2010. vol. 1. pp. 44–49.
2. Holov S.F. *International accounting standards*. Kiev, FPBAU, 1998. 736 p.
3. *Polozhennia (standarty) bukhgalterskoho oblik* [Accounting Standards]. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0398-99>. (accessed 01.06.2021).
4. Blank Y.A. *Financial Management: Training Course*. Kiev, Nyka-Tsentr, Elha. 2004. 656 p.
5. Butynets F.F. *Economic analysis: [tutorial]*. Zhytomyr, Ruta. 2003, 680 p.
6. Nikbakht E., Gropelli A. *Finances*. Kiev, Osnovy. 1993. 383 p.
7. Ivanchuk O.V. *Financial Analysis: Educational Manual*. Kiev, Alerta, 2014. 768 p.
8. Nepochatenko O.O., Melnychuk N.U. *Business Finance*. Kiev, «Tsentr uchbovoi literatury». 2013. 504 p.
9. Tarasenko I.O. *Business Finance: Tutorial*. Kiev, KNUITD. 2015. 369 p.
10. *Why cash flow is the king?* Available at: <https://www.pinterest.com/pin/300756081349738667> (accessed 01.06.2021).
11. Spilnyk I.V. *Analiz hroshovykh potokiv pidpriemstva za danymy finansovoi zvitnosti pidpriemstva: znachymist, meta, zavdannia* [Analysis of cash flows of the enterprise according to the financial statements of the enterprise: significance, purpose, task]. *Oblikovo-analitychne ta pravove zabezpechennia instytutsiinykh sektoriv ekonomiky Ukrainy v umovakh yevrointehratsii ta innovatsiynoho rozvytku: zbirnyk naukovykh prats vseukr. nauk.-prakt. konf.* [Accounting and analytical and legal support of the institutional sectors of the Ukrainian economy in the conditions of European integration and innovation development: a collection of scientific papers. science-practice conf]. 2017, pp.138–140.
12. Artiukh I. *Znachennia ta analiz hroshovykh koshtiv v umovakh rynkovoї ekonomiky* [Value and analysis of cash in a market economy]. Available at: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Evu/2009_13/Artuh.pdf. (accessed 01.06.2021).

Надійшла (received) 19.04.2021

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Петрикiва Ольга Станiславiвна (Петрикiва Ольга Станиславовна, Petrykiva Olga) – к.е.е.он.н., доц., доцент кафедри фінансів та кредиту, Харківський національний університет будівництва та архітектури, м. Харків, Україна, , e-mail: gnhoc1902@gmail.com

С.М. НАЗАРЕНКО, П.Г. ПЕРЕРВА

ДОСЛІДЖЕННЯ МЕТОДІВ ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІТ-АУТСОРСИНГУ

Дослідження наявних публікацій дозволило виявити значну кількість інструментів, спрямованих на ефективне управління аутсорсинговими відносинами. В статті окреслено певні проблеми при визначенні ефективності аутсорсингових відносин, з яких запропоновано виділити наступні. По-перше, на сьогоднішній день не існує узагальнюючих публікацій, в яких були б систематизовані і детально описані інструменти економічної оцінки ІТ-аутсорсингу, відповідна інформація розкидана по великій кількості статей і монографій. Внаслідок цього фахівці з аутсорсингу позбавлені можливості порівняти різні інструменти і вибрати найбільш підходящий і нерідко виявляються змушені самостійно розробляти відповідний інструментарій. По-друге, зазвичай запропоновані методики носять загальний характер і не адаптовані до специфіки певної галузі або конкретного підприємства. В силу цього підприємство або організація, що побажала застосувати ІТ-аутсорсинг в своїй діяльності, зіткнеться з необхідністю самостійно адаптувати існуючі методики до конкретної ситуації. При цьому єдиної методики розрахунку економічного ефекту від аутсорсингу не існує. Проведені дослідження дозволяють зробити висновок про те, що в цей час існують та активно використовуються в основному два критеріальних підходи до оцінювання ефективності аутсорсингу: однокритеріальний і багатокритеріальний. У разі прийняття рішення з використанням одного критерію частіше всього використовують певний фінансовий показник (індикатор), який вказує на можливу економію внаслідок застосування ІТ-аутсорсингу. В результаті наявності суттєвих недоліків при використанні однокритеріальних методів прийняття в практиці роботи промислових підприємств розпочали використовувати багатокритеріальні методи оцінювання ефективності ІТ-аутсорсингу. Ця група методів дозволяє оцінити інтегральний ефект від застосування ІТ-аутсорсингу. Багатокритеріальний методичний підхід заснований на зортці певного набору часткових показників, які оцінюють різні види економічного ефекту від застосування ІТ-аутсорсингу, в єдиний комплексний показник. Проведене дослідження дозволяє зробити висновок про те, що використання як чисельних, так і графічних методів оцінювання ефективності ІТ-аутсорсингу надає певні позитивні результати для топ-менеджменту підприємства і підвищує точність та об'єктивність управлінських рішень. Разом з тим, ці рішення були б в більшій мірі обґрунтованими при використанні для оцінювання ефективності ІТ-аутсорсингу інтегральної методики, як б поєднала в собі і кількісні і графічні елементи.

Ключові слова. аутсорсинг; інформаційні технології; ефективність; методи; промислові підприємства

С.Н. НАЗАРЕНКО, П.Г. ПЕРЕРВА

ИССЛЕДОВАНИЕ МЕТОДОВ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИТ-АУТСОРСИНГА

Исследование имеющихся публикаций позволило выявить значительное количество инструментов, направленных на эффективное управление аутсорсинговыми отношениями. В статье обозначены определенные проблемы при определении эффективности аутсорсинговых отношений, из которых предложено выделить следующие. Во-первых, на сегодняшний день не существует обобщающих публикаций, в которых были бы систематизированы и подробно описаны инструменты экономической оценки ИТ-аутсорсинга, соответствующая информация разбросана по большому количеству статей и монографий. В результате специалисты по аутсорсингу лишены возможности сравнить различные инструменты и выбрать наиболее подходящий и нередко оказываются вынуждены самостоятельно разрабатывать соответствующий инструментарий. Во-вторых, обычно предлагаемые методики носят общий характер и не адаптированы к специфике определенной отрасли или конкретного предприятия. В силу этого предприятие или организация, пожелавшая применить ИТ-аутсорсинг в своей деятельности, столкнется с необходимостью самостоятельно адаптировать существующие методики к конкретной ситуации. При этом единой методики расчета экономического эффекта от аутсорсинга не существует. Проведенные исследования позволяют сделать вывод о том, что в настоящее время существуют и активно используются в основном два критеріальних підходи к оценке эффективности аутсорсинга: однокритеріальний і багатокритеріальний. В случае принятия решения с использованием одного критерію чаще всего используют определенный финансовый показатель (индикатор), который указывает на возможную экономию в результате применения ИТ-аутсорсинга. В результате наличия существенных недостатков при использовании однокритеріальних методів прийняття в практиці роботи промислових підприємств почали використовувати багатокритеріальні методи оцінки ефективності ІТ-аутсорсинга. Эта группа методов позволяет оценить интегральный эффект от применения ИТ-аутсорсинга. Многокритеріальний методический підхід оснований на свертке определенного набора частных показателей, которые оценивают различные виды экономического эффекта от применения ИТ-аутсорсинга, в единый комплексный показатель. Проведенное исследование позволяет сделать вывод о том, что использование в качестве многочисленных, так и графических методов оценки эффективности ИТ-аутсорсинга предоставляет определенные положительные результаты для топ-менеджмента предприятия и повышает точность и объективность управленческих решений. Вместе с тем, эти решения были бы в большей степени обоснованными при использовании для оценки эффективности ИТ-аутсорсинга интегральной методики, как бы соединила в себе и количественные и графические элементы.

Ключевые слова: аутсорсинг; информационные технологии; эффективность; методы; промышленные предприятия

S.M. NAZARENKO, P.G. PERERVA

RESEARCH OF METHODS FOR DETERMINING THE EFFICIENCY OF IT OUTSOURCING

A study of existing publications has revealed a significant number of tools aimed at effective management of outsourcing relationships. The article outlines certain problems in determining the effectiveness of outsourcing relationships, of which it is proposed to highlight the following. First, to date, there are no generalized publications that would systematize and describe in detail the tools of economic evaluation of IT outsourcing, the relevant information is scattered over a large number of articles and monographs. As a result, outsourcing professionals are deprived of the opportunity to compare different tools and choose the most appropriate and often have to develop their own tools. Secondly, usually the proposed techniques are general in nature and not adapted to the specifics of a particular industry or specific enterprise. As a result, an enterprise or organization wishing to use IT outsourcing in its activities will face the need to adapt existing techniques to the specific situation. There is no single method of calculating the economic effect of outsourcing. The conducted researches allow to draw a conclusion that at present two criterion approaches to an estimation of efficiency of outsourcing exist and are actively used: single-criteria and multicriteria. In the case of a decision using one criterion, most often use a certain financial indicator (indicator), which indicates the possible savings due to the use of IT outsourcing. As a result of the presence of significant shortcomings in the use of single-criteria methods of acceptance in the practice of industrial enterprises began to use multi-criteria methods to assess the effectiveness of IT outsourcing. This group of methods allows us to assess the integrated effect of the use of IT outsourcing. The multi-criteria methodological approach is based on the convolution of a certain set of partial indicators that assess the different types of economic effect from the use of IT outsourcing into a single comprehensive indicator. The study concludes that the use of both numerical and graphical methods for evaluating the effectiveness of IT outsourcing provides some positive results for the top management of the enterprise and increases the accuracy and objectivity of management decisions. However, these decisions would be more reasonable when used to assess the effectiveness of IT outsourcing integrated methodology, as if it combined both quantitative and graphical elements.

Keywords: outsourcing; information technology; efficiency; methods; industrial enterprises

Вступ. Аутсорсинг (англ. Outsourcing (outer-source-using) використання іншого підприємства / ресурсу) – це передача підприємством (аутсорсі) на підставі угоди деяких бізнес-процесів, робіт, послуг на виконання іншому підприємству (аутсорсеру), яке має відповідну спеціалізацію у відповідній сфері діяльності. Порівняння з сферою сервісних послуг, які мають епізодичний, разовий, випадковий характер і обмежені початком і закінченням, сфера аутсорсингу приймає для виконання частіше всього задачі по професійному забезпеченню сталої (безперебійної) працездатності певних систем, а також відповідної інфраструктури на засадах тривалої угоди (зазвичай більше 1 року). Наявність інформаційних технологій є відмінною рисою ІТ-аутсорсинга від різних інших видів та форм представлення послуг або абонентського обслуговування [1, 2].

Основним джерелом економічного ефекту для аутсорсі при використанні ІТ-аутсорсингу є збільшення рівня ефективності роботи промислового підприємства в цілому, а також наявність можливості вивільнення відповідних організаційних, фінансових та людських ресурсів, з метою розвитку нових напрямків або концентрації наявних зусиль на існуючих напрямках, які вимагають від даного підприємства підвищеної до себе уваги.

В українській практиці ведення підприємницької діяльності на ІТ-аутсорсинг зазвичай передають такі форми і функції діяльності, як бухгалтерський облік, функціонування офісної діяльності, послуги перекладу, логістика (транспортні послуги), підтримка безперебійної роботи комп'ютерної мережі і інформаційної інфраструктури, послуги реклами, забезпечення економічної безпеки. Фахівці Інституту аутсорсингу стверджують, що послуги аутсорсингу в сфері інформаційних технологій представляють собою динамічний вид оптимізації виробничо-комерційної діяльності промислових підприємств. При цьому найбільші темпи зростання попиту на послуги аутсорсингу мають місце в сфері бухгалтерії та фінансів. Статистичні дані, представлені асоціацією менеджменту США в 1997 році, свідчать про те, що вже в той час 20% з 600 досліджених підприємств використовують на засадах аутсорсингу хоча б невелику частину ІТ-технологій [3, 4]. Виходячи з цих посилок, надзвичайно важливою та актуальною проблемою є дослідження та методичне забезпечення розрахунків економічного ефекту від практичного використання аутсорсингу ІТ-послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розв'язання проблем ІТ-аутсорсингу, обґрунтування переваг і недоліків, які він забезпечує, зробили різні науковці, такі як Аникин Б.А. [2], Болтава А.Л. [3], Гончарова Н.А. [4], Игнатъев А.В. [5], Исавнин А.Г. [6], Котляров И.Д., [7-9], Курбанов А.Х. [10, 11], Липатников В.А. [12], Манойленко А.В. [13], Махмутов И.И. [14, 15], Митрофанова Е. [16], Моисеева Н.К. [17], Мухина И.С. [18-19], Разумников С.В. [21], Фролова В.Ю. [22], Хлебников Д.К. [23, 24] та ін. Незважаючи на значний внесок різних авторів у розвиток концепції

ІТ-аутсорсингу, українські вчені цю тему дослідили недостатньо глибоко.

Так, у вітчизняній науковій літературі зустрічаються поодинокі статті, які лише частково розкривають поняття ІТ-аутсорсингу та його сутність, що створює проблему адаптації існуючої концепції до умов українського ринку.

Дослідження наявних публікацій дозволило виявити значну кількість інструментів, спрямованих на ефективне управління аутсорсинговими відносинами [1-25]. Разом з тим, фахівець, який побажає застосувати ці інструменти на практиці, зіткнеться з деякими проблемами, з яких ми пропонуємо виділити наступні:

- на сьогоднішній день не існує узагальнюючих публікацій, в яких були б систематизовані і детально описані ці інструменти (в якості єдиного винятку можна назвати роботу Махмутов И.И., Муртазин И.А. та Карпова Н.В. «Методы и модели аутсорсинга» [15], але її малий обсяг не дозволив охопити всі наявні алгоритми), відповідна інформація розкидана по великій кількості статей і монографій. Внаслідок цього фахівці з аутсорсингу позбавлені можливості порівняти різні інструменти і вибрати найбільш підходящий і нерідко виявляються змушені самостійно розробляти відповідний інструментарій;

- зазвичай пропонувані методики носять загальний характер і не адаптовані до специфіки певної галузі або конкретного підприємства. В силу цього підприємство або організація, що побажала застосувати ІТ-аутсорсинг в своїй діяльності, зіткнеться з необхідністю самостійно адаптувати існуючі методики до конкретної ситуації.

Результати дослідження. В умовах швидкої зміни сучасного світу і економіки, а також постійного загострення конкурентної боротьби між підприємствами, багатьом з них стає не по силам підтримувати на належному рівні всі свої бізнес-процеси. У зв'язку з цим, головним завданням топ-менеджерів стає збереження конкурентоспроможності свого підприємства. Є досить велика кількість традиційних методів забезпечення успішної виробничо-комерційної діяльності промислового підприємства в різних умовах. Але поряд з такими підходами до вдосконалення умов функціонування бізнесу існує ще один в достатній мірі ефективний інструмент оптимізації бізнес-процесів і збереження конкурентоспроможності промислового підприємства - аутсорсинг. Цей вид комерційної діяльності підприємства використовується в різних формах і видах, серед яких найбільшу популярність та значущість в даний час займає аутсорсинг інформаційних технологій.

Ефективне використання ІТ-аутсорсингу українськими підприємствами багато в чому пов'язане зі специфікою вітчизняної економіки, яка суттєво відрізняється від економік розвинених країн, тому проблема вдосконалення підходів до ефективного застосування ІТ-аутсорсингу на українських підприємствах є досить важливою та актуальною.

Головний принцип ІТ-аутсорсингу полягає в тому,

що підприємство передає функції щодо непрофільних або низькорентабельних (неефективних) процесів і завдань в сфері інформаційних технологій профільним постачальникам ІТ-послуг, які можуть виконувати їх (за рахунок своєї спеціалізації) з меншими витратами і / або з тією ж (або більш високою) якістю, ніж сам замовник [11, с.124]. Сфера аутсорсингових ІТ-послуг постійно і динамічно розвивається в світовій економіці [9]. Застосування ІТ-аутсорсингу дозволяє підприємствам ефективніше використовувати наявні ресурси і поповнювати існуючі новими, оптимізувати свою діяльність за рахунок передачі непрофільних функцій стороннім постачальникам, що позитивним чином позначається на конкурентоспроможності підприємств [9].

Перший крок на шляху до сфери ІТ-аутсорсингу – визначення необхідності передачі бізнес-процесів, робіт, послуг або функцій в аутсорсинг. Аутсорсинг при цьому має ряд суттєвих переваг, правильне використання яких дозволяє досягати хороших результатів. Розроблені зарубіжні та українські методики, які знайшли своє практичне впровадження, дозволяють виявити доцільність і ефективність застосування аутсорсингу, в тому числі і ІТ-аутсорсингу.

Незважаючи на глибоке теоретичне дослідження окремих аспектів аутсорсингу на промислових підприємствах, питання економічної ефективності його застосування до цього часу ще не знайшли в достатній мірі науково обґрунтованого відтворення в науковій літературі. Зокрема, проблемною областю є методичні підходи до прийняття рішення про застосування ІТ-аутсорсингу на промислових підприємствах різних форм власності і розмірів та визначення його ефективності.

При цьому єдиної методики розрахунку економічного ефекту від аутсорсингу не існує. Проведені нами дослідження дозволяють зробити висновок про те, що в цей час існують та активно використовуються в основному два критеріальних підходи до оцінювання ефективності аутсорсингу: однокритеріальний і багатокритеріальний [7].

У разі прийняття рішення з використанням одного критерію частіше всього використовують певний фінансовий показник (індикатор), який вказує на можливу економію внаслідок застосування ІТ-аутсорсингу. Один з можливих варіантів застосування однокритеріального підходу пропонує Болтава І.Д. [3]. При цьому для визначення значення ефекту від використання аутсорсингу ІТ-послуг Болтава І.Д. рекомендує до використання наступну залежність (1):

$$E_{IT} = [(B_{ec} - B_a) / D_{mn}] \quad (1)$$

де: E_{IT} – значення економічної ефективності ІТ-аутсорсингу у відносних одиницях, %; B_{ec} – витрати промислового підприємства на ІТ-функції до застосування аутсорсингу, грн; B_a – витрати підприємства після використання ІТ-аутсорсингу, грн; D_{mn} – загальна виручка підприємства від своєї виробничо-комерційної діяльності, грн.

Як видно з формули (1), рекомендує Болтавою І.Д. індикатор E_{IT} має досить обмежене значення, так як показує економію внаслідок використання послуг ІТ-аутсорсингу як певну частку у загальному доході підприємства. При цьому простежується дещо дивна закономірність: чим менший дохід підприємства, тим більший розмір показника економічної ефективності аутсорсингу. Зауважимо, що обсяг доходу підприємства практично прямо не пов'язаний з конкретними результатами застосування ІТ-аутсорсингу.

На наявність цього недоліку в моделі (1) також вказує в своєму дослідженні Ігнат'єв А.В. [5], який рекомендує до використання залежність (2), яка в певній мірі усуває недолік моделі (1).

$$E_{ITz} = \sum_{i=1}^{i=n} \left[\frac{(B_{ec} - C_{ITa})}{1 + (\alpha / 100\%)^i} \right] \quad (2)$$

де: E_{ITz} – економічний ефект від практичного використання аутсорсингу в грошових одиницях, грн; n – тривалість використання аутсорсингу, роки; B_{ec} – передбачувані витрати при самостійному виконанні підприємством ІТ-функцій в i -й інтервал часу, грн; C_{ITa} – вартість виконання ІТ-функції аутсорсером в i -й інтервал часу, грн; α – діюча на час проведення розрахунків ставка дисконтування, %.

Очевидно, що формула (2), хоча і дає можливість точніше (з урахуванням зміни вартості грошей) розрахувати економію, одержану завдяки використанню ІТ-аутсорсингу, тим не менш, не вносить нічого змістовно нового в розуміння структури економічного ефекту від використання аутсорсингу, тобто кроком вперед в порівнянні з формулою (1) не являється. На правильність такого висновку також звертає в своєму дослідженні Гончарова Н.А. [4].

В подальшому Ігнат'єв А.В. [5] пропонує удосконалену модель оцінки економічної ефективності використання ІТ-аутсорсингу на промисловому підприємстві (3), яка в певній мірі є розвитком моделі (1).

$$E_{ITz} = \sum_{i=1}^{i=n} \left[\frac{(B_{ec} - C_{ITa})}{1 + (\alpha / 100\%)^i} \right] - OB_a + OD_a, \quad (3)$$

де OB_a – одноразові витрати, пов'язані з переходом підприємства на ІТ-аутсорсинг; OD_a – одноразові доходи підприємства після переходу на отримання ІТ-послуг від аутсорсингу.

Модель (3) в порівнянні з формулою (2) має ряд переваг, так як враховує в своєму складі одноразові витрати OB_a , пов'язані з переходом на аутсорсинг (наприклад, введення контролю за діяльністю аутсорсера, перебудова діяльності в сфері ІТ-технологій та ін.), а також одноразові доходи OD_a , пов'язані з переходом на аутсорсинг (наприклад, ліквідація деяких служб або відділів в сфері ІТ-технологій і т.п.). Ці складові дозволяють відобразити

той факт, що використання аутсорсингу тягне за собою зміну структури компанії - в зв'язку з передачею процесу зовнішньому оператору збереження того внутрішнього ІТ-підрозділу, який раніше виконував інформаційні функції, недоцільно.

На наш погляд, однокритеріальні методи оцінювання ефективності ІТ-аутсорсингу підходять до процесу прийняття заключного рішення односторонньо і не враховують безлічі об'єктивних і суб'єктивних факторів (наприклад, поширення конфіденційної інформації або потрапляння в залежність від аутсорсера і т.д.).

У наукових дослідженнях, присвячених застосуванню однокритеріальних підходу, наводиться широкий набір формул, які можуть бути використані для цієї мети. Однак рекомендації щодо вибору оптимальної формули для тієї чи іншої ситуації відсутні, як і аналіз переваг і недоліків цих формул. Мабуть, автори цих моделей пропонують їх, не виконавши попереднього змістовного аналізу структури економічного ефекту від застосування аутсорсингу, простіше, не визначивши складові, які повинні входити до відповідних формул. В результаті склад ключових ефектотворюючих факторів носить більш-менш випадковий характер і відображає не зміст ефекту від застосування аутсорсингу, а скоріше, інтуїтивні уявлення автора тої чи іншої моделі.

Істотним недоліком формул (1-3) є те, що вони обмежуються розглядом тільки фінансової складової ефекту ІТ-аутсорсингу, що дуже спрощує ситуацію і не дає підприємству-аутсорсі повної картини всіх позитивних і негативних наслідків від переходу ним до ІТ-аутсорсингу [4].

В результаті наявності суттєвих недоліків при використанні однокритеріальних методів прийняття в практиці роботи промислових підприємств розпочали використовувати багатокритеріальні методи оцінювання ефективності ІТ-аутсорсингу. Ця група методів дозволяє оцінити інтегральний ефект від застосування ІТ-аутсорсингу. Багатокритеріальний методичний підхід заснований на згортці певного набору часткових показників, які оцінюють різні види економічного ефекту від застосування ІТ-аутсорсингу, в єдиний комплексний показник.

Загальний вигляд підходу до оцінювання ефективності ІТ-аутсорсингу E_{IT} на засадах багатокритеріальної моделі може бути зведений до наступної залежності (4):

$$E_{IT} = \sum \gamma_i (\Phi_{ai} - \Phi_{oi}), \quad (4)$$

де: γ - вагомість i -го фактору впливу на ефективність ІТ-аутсорсингу в загальній оцінці; Φ_{ai} - значення i -го фактору в загальній оцінці після переходу промислового підприємства на використання послуг ІТ-аутсорсингу; Φ_{oi} - значення i -го фактору в загальній оцінці до переходу промислового підприємства на використання послуг ІТ-аутсорсингу.

Оскільки у формулі (4) зіставляються різномірні показники, то вони попередньо наводяться до єдиної безрозмірної шкали. Відповідно, що ефект, який

розраховується за даною методикою також є безрозмірною величиною, що не дозволяє оцінити економічну складову ефекту кількісно.

Єдиного переліку часткових показників, як і єдиної процедури згортки, поки дослідниками запропоновано не було. Перелік критеріїв та економіко-управлінський сенс кожного з них визначаються підприємством самостійно. В існуючих наукових дослідженнях даються різні набори часткових показників (як правило, в повному обсязі збігаються один з одним, хоча, зрозуміло, що і частково перетинаються), а також різні варіанти процедур згортки (середнє арифметичне зважене, середнє геометричне зважене і таке інше). Однак, якщо існування різних наборів показників можна пояснити специфікою прояву ефекту від застосування аутсорсингу в різних галузях і для різних процесів [12, 19, 23], то для процедур згортки таке обґрунтування, як правило, відсутнє.

Виходячи з цих міркувань, слід стверджувати, що багатокритеріальні методи даного виду також мають недоліки. Зокрема, погіршення одних критеріїв може бути компенсовано кращими значеннями інших, тобто в такому узагальнюючому показнику ефекту (4) негативні ефекти за одними напрямками можуть компенсуватися за рахунок позитивних результатів по інших напрямках. Але в підсумковому узагальнюючому показнику інформація про величину часткових позитивних і негативних ефектів відсутня.

В результаті, остаточне значення може вказувати на позитивний ефект, незважаючи на те, що найбільш важливі для замовника критерії (причини, за якими він бажає передати виконання функції на аутсорсинг) будуть гірші, ніж при внутрішньому виконанні [5, 7]. З цієї причини, на наш погляд, справедливіше було б, поруч із оцінкою інтегрального ефекту, також окремо оцінювати прояви ефекту ІТ-аутсорсингу по всіх значимих для особи, яка приймає рішення, напрямкам (факторам).

Дослідник ефекту від використання аутсорсингу Котляров І.Д. в цілому підтримує багатокритеріальний метод, але рекомендує позбавитися від його недоліків шляхом визначення не загального економічного ефекту, а проводити розрахунки ефекту по кожному ефектотворюючому фактору. Це може бути як прямий економічний ефект (безпосередньо пов'язаний з виконанням конкретної функції або бізнес-процесу), так і непрямий (безпосередньо з цією функцією не пов'язаний) [8]. Можна сформулювати це твердження дещо інакше: прямий ефект відноситься безпосередньо до того процесу або функції (або їх сукупності), які передаються на аутсорсинг, тоді як непрямий відноситься до всього підприємству в цілому. Зрозуміло, цей поділ не завжди можна провести чітко, проте важливо мати його на увазі. У свою чергу прямий і непрямий ефекти можуть бути розкладені на окремі складові, що представлено нами в табл.1.

Економічний ефект ІТ-аутсорсингу за цією методикою розраховується шляхом сумування ефекту за всіма чинниками (ефект по кожному фактору розраховується шляхом вирахування з колонки 3

колонки 2, якщо відповідний фактор є джерелом доходу, і вирахування з колонки 2 колонки 3, якщо фактор є джерелом витрат; потім результати кожного рядка підсумовуються).

Прямий економічний ефект являє собою ефект, пов'язаний з безпосереднім виконанням ІТ-функцій.

Таблиця 1 - Види економічного ефекту від використання ІТ-аутсорсингу

Фактори економічного ефекту	Склад витрат (доходів) при виконанні ІТ-функції власними силами замовника	Склад витрат (доходів) при виконанні ІТ-функції силами аутсорсера
Дослідження факторів прямого економічного ефекту		
Трансакційні витрати	Витрати на підготовку, організацію, управління і завершення виконання процесу власними силами	- витрати на пошук і відбір аутсорсера, на укладення контракту, управління та контроль відносин з аутсорсером; - вивільнення надлишкового персоналу, організація продажу надлишкових активів; - можливі втрати, пов'язані з нездатністю аутсорсера виконувати свої функції
Трансформаційні витрати	Поточні витрати на виконання процесу своїми силами	Плата за послуги аутсорсера
Інвестиційні потоки	Придбання активів, необхідних для виконання процесу власними силами	- витрати на формування специфічних активів, необхідних для взаємодії з аутсорсером; - дохід від продажу активів, які є не потрібними в зв'язку з аутсорсингом
Дохід від приросту якості і / або обсягу продажів продукції	Виручка від продажів кінцевого продукту при виконанні процесу власними силами	Дохід від продажу додаткового обсягу продукції і / або від приросту якості продукції, отриманий завдяки аутсорсингу
Дослідження факторів непрямого економічного ефекту		
Податки	Величина податків (на майно, на фонд заробітної плати і т.п.) та інших обов'язкових платежів	Величина податків, виплачуваних замовником при виконанні процесу власними силами
Приріст ефективності використання активів	Виручка від активів при виконанні процесу своїми силами	Приріст виручки від того ж обсягу активів при передачі функцій на аутсорсинг (наприклад, завдяки здачі в оренду вивільнених приміщень)
Зміна непрямих трансакційних витрат	Витрати на управління компанією при виконанні процесу своїми силами	Витрати на управління компанією при виконанні процесу силами аутсорсера

Джерело: складено авторами на основі [7-9]

Зрозуміло, в залежності від термінів застосування ІТ-аутсорсингу відповідні значення можуть бути продисконтовані. При проведенні розрахунків необхідно враховувати ймовірність досягнення прогнозованих результатів (ні в якому разі не слід приймати їх як достовірні).

Автори методичного підходу, який аналізується свідомо не пропонують детальну методику розрахунку економічного ефекту ІТ-аутсорсингу. На наш погляд, це суперечить зробленій авторами методики заяві, що важливою проблемою розрахунку ефекту ІТ-аутсорсингу по однокритеріальній методиці є відсутність єдиного переліку компонент економічного ефекту. Деталі ефекту, наведені в табл. 1 насправді і є таким укрупненим переліком. Вона показують лише ті області, де проявляється економічний ефект від використання ІТ-аутсорсингу. Деталізація ж цього переліку, виявлення конкретних показників для оцінки економічного ефекту по переліченим в табл. 1 напрямкам, в подальшому повинна здійснюватися фахівцями з конкретної галузі економіки. Очевидно, що такі показники будуть відрізнятися для нафтовидобувного, машинобудівного чи для енергетичного підприємства. Більш того, список конкретних показників може

Шляхом додавання до нього непрямого економічного ефекту можна розрахувати сумарний економічний ефект від використання ІТ-аутсорсингу для замовника (аутсорсі).

відрізнятися при дослідженні різних підприємств в рамках однієї галузі і навіть для одного підприємства при оцінці доцільності передачі на аутсорсинг різних функцій. Все це складає досить суттєві складнощі при практичному використанні цих пропозицій.

Крім того, аналізована методика, на нашу думку, може бути з певними застереженнями та доповненнями рекомендована тільки для використання на великих підприємствах і в разі аналізу доцільності реалізації великих аутсорсингових проектів, які потребують великих витрат ресурсів.

Один з дослідників економічної ефективності аутсорсингу Липатников В.С., на наш погляд, справедливо вказує на необхідність врахування фактору невизначеності, який у відношеннях аутсорсі та аутсорсера має місце [12]. Для цього дослідник вважає за доцільне використовувати математичне очікування економічного ефекту MO_{EE} , значення якого розраховується за наступною формулою:

$$MO_{EE} = \sum_{i=1}^n W_i (\Delta B_{EE}^i + \Delta D_{EE} - \Delta Z_{EE}), \quad (5)$$

де n - кількість прогнозних варіантів співпраці з аутсорсером; W_i - ймовірність реалізації i -го варіанта

(визначається експертним шляхом); ΔB_{EE}^i - зменшення витрат на виконання бізнес-процесу або ІТ-функції при реалізації i -го варіанта; ΔD_{EE} - додатковий дохід від використання аутсорсингу при реалізації i -го варіанта; ΔZ_{EE} - приріст витрат, пов'язаний зі співпрацею з аутсорсером, при реалізації i -го варіанта.

Модель (5), на думку Липатникова В.С., дозволяє врахувати невизначеність зовнішнього середовища. Наприклад, в якості одного з варіантів співпраці з іноземним аутсорсером може розглядатися ситуація значного падіння вартості ІТ-послуг в поєднанні зі зниженням курсу національної валюти тієї країни, в якій веде свою діяльність ІТ-підприємство. Очевидно, що в цьому випадку мова навряд чи може йти про додаткові доходи, тоді як вартість послуг ІТ-аутсорсера (в національній валюті) значно виросте. Ще одним варіантом реалізації співпраці може бути достроковий розрив контракту, обумовлений введенням санкцій проти країни, і в цьому випадку ніяких додаткових вигод аутсорсинг не принесе, і при цьому замовник зазнає втрат, пов'язаних з уже зробленими інвестиціями в проекти, які плануються до практичної реалізації.

Разом з тим, модель (5) не дозволяє врахувати наявні або прогнозовані ризики співпраці з аутсорсером, пов'язані з недобросовісною, неякісною або несанкціонованою поведінкою аутсорсера, які, на наш погляд, обов'язково необхідно в неї включити.

Величину втрат (збитків) підприємства-аутсорсі Z_{na}^i , обумовлених недобросовісною поведінкою аутсорсера при i -му варіанті співпраці, можна розрахувати за наступною формулою:

$$Z_{na}^i = \sum_{j=1}^m W_j Z_{na}^j, \quad (6)$$

де m - кількість ситуацій (в рамках i -го варіанта співпраці з аутсорсером), які можуть призвести до втрат для підприємства-аутсорсі. Відзначимо, що ці ситуації можуть накладатися один на одного. Наприклад, нафтогазова компанія розглядає екологічний ризик від розливу нафти при проведенні бурових робіт і ризик зниження ціни нафти. Очевидно, що ці ситуації можуть реалізовуватися як окремо, так і в сукупності, і, таким чином, мова йде не про дві, а про три конкретні ситуації економічних втрат для замовника ІТ-послуг, кожна з яких характеризується власним значенням можливих втрат і ймовірності настання; Z_{na}^j - величина економічних втрат при настанні j -ої ситуації. Важливо відзначити, що мова йде не про абсолютну величину втрат, а про те, наскільки ці втрати перевищують збитки, які могли б мати місце в разі виконання бізнес-процесу (або ІТ-функції) власними силами аутсорсі. Це пов'язано з тим, що методики аналізу економічного ефекту від використання аутсорсингу припускають розрахунок не повного, а додаткового (в порівнянні з самостійним виконанням ІТ-процесу замовником) економічного ефекту. Таким чином, цілком можливо, що в окремих випадках значення Z_{na}^j буде негативним (що може пояснюватися більш високим рівнем

технологічних компетенцій аутсорсера); W_j - ймовірність настання j -ї ситуації.

З урахуванням формули (6) формула (5) може бути перетворена таким чином, щоб в неї входили можливі втрати, пов'язані з настанням ризиків співпраці з аутсорсером:

$$MO_{EE} = \sum_{i=1}^n W_i (\Delta B_{EE}^i + \Delta D_{EE} - \Delta Z_{EE} - Z_{na}^i). \quad (7)$$

Формула (7), на думку її авторів, дозволяє оцінити очікуваний економічний ефект від співпраці з аутсорсером з урахуванням ризиків.

Разом з тим, використання моделі (7) потребує від аутсорсі суттєвих витрат на розробку прогнозних сценаріїв співпраці аутсорсі з аутсорсером, оцінку ймовірності практичної реалізації цих сценаріїв, а також визначення сумлінності і професіоналізму аутсорсера. Всі ці задачі досить складні в рішенні, точність та достовірність їх результатів, на наш погляд, невелика, що в підсумку дає нам підстави визначати невисокий рівень корисності моделі визначення ефективності аутсорсингу, яка аналізується.

Інша існуюча в цей час на промислових підприємствах умовна диференціація методик прийняття рішень про аутсорсинг: економічні методики і графічні методики.

Група економічних (числових) методик заснована на розрахунку витрат при внутрішньому виконанні функції та їх зіставленні з витратами при використанні ІТ-аутсорсингу. Практично всі розглянуті нами методичні підходи до економічного обґрунтування ефективності (доцільності використання) ІТ-аутсорсингу можуть бути віднесені до групи економічних методів.

Графічні методи, в свою чергу, можна розділити на три групи: графіки, матриці, алгоритми. Як приклад графічних методів формування ефективності ІТ-аутсорсингу розглянемо модель McKinsey [15]. Кожне підприємство представляє собою сукупність бізнес-одиниць (або бізнес-процесів), практично готових до аутсорсингу, тому однією з найбільш раціональних моделей щодо вирішення питання про доцільність виконання цих операцій і реалізації схеми аутсорсингу є модель McKinsey. Методична суть моделі зводиться до двохетапного графічного моделювання.

На першому етапі формується поле ефективності аутсорсингу McKinsey (рис.1), на другому – матриця ефективності McKinsey (рис.2).

Сутність формування поля ефективності (рис.1) полягає в рознесенні бізнес-одиниць або підрозділів у вигляді точок по системі координат, де вісь X - залученість в технологічний ланцюжок (ступінь залученості оцінюється експертами), а вісь Y - прибутковість (оцінюється з точки зору чистих витрат і вкладу в загальний прибуток промислового підприємства). На основі поля ефективності проводиться певне ранжування підрозділів та функцій підприємства і в результаті виконання цих дій

будується матриця ефективності аутсорсингу McKinsey (рис.2).

Матриця McKinsey базується на двох параметрах: сила бізнесу і привабливість галузі. Дані параметри є узагальнюючими величинами наступних факторів:

- сила бізнесу: відносний розмір, зростання, частка ринку, позиція, порівняльна рентабельність, чистий

дохід, технологічний стан, імідж підприємства, керівництво і співробітники (персонал);

- привабливість галузі: абсолютний розмір, зростання ринку, широта ринку, ціноутворення, структура конкуренції, галузева норма прибутку, соціальна роль, вплив на навколишнє середовище і юридичні обмеження.

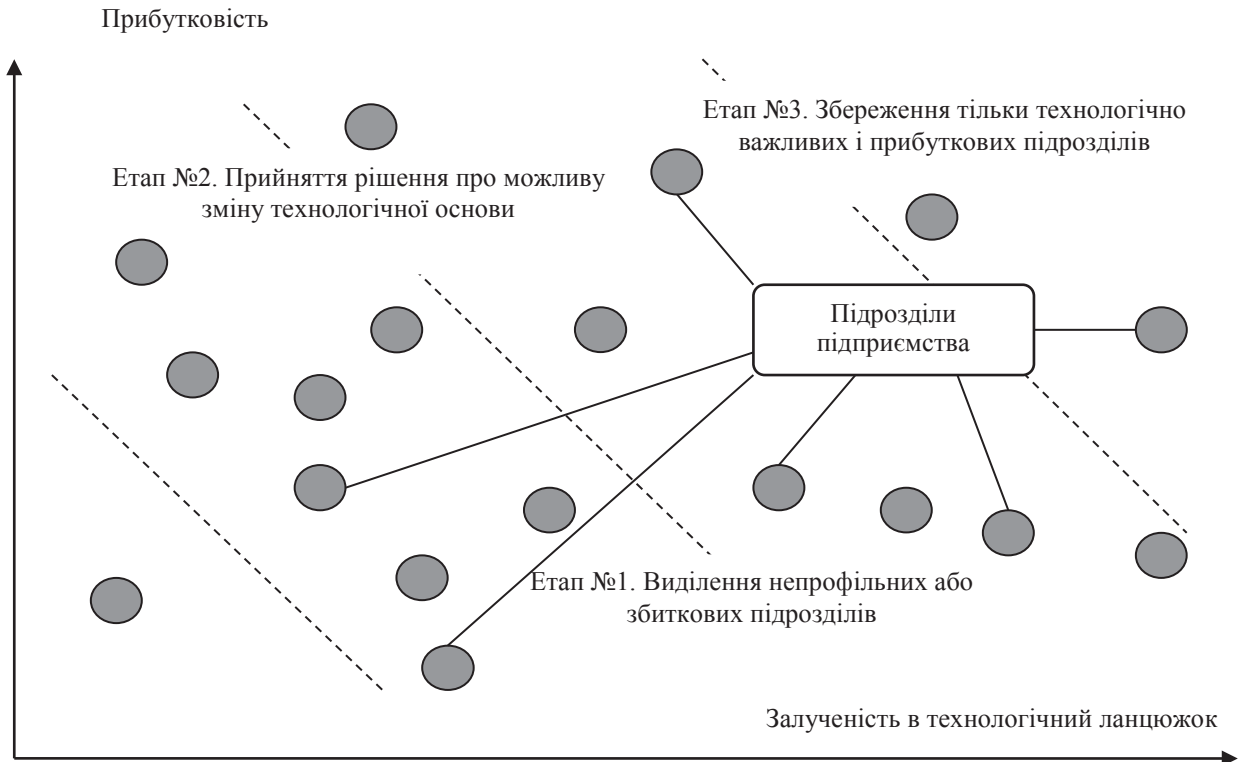


Рисунок 1 – Формування поля ефективності аутсорсингу McKinsey

Джерело: побудовано авторами з використанням рекомендацій[15]

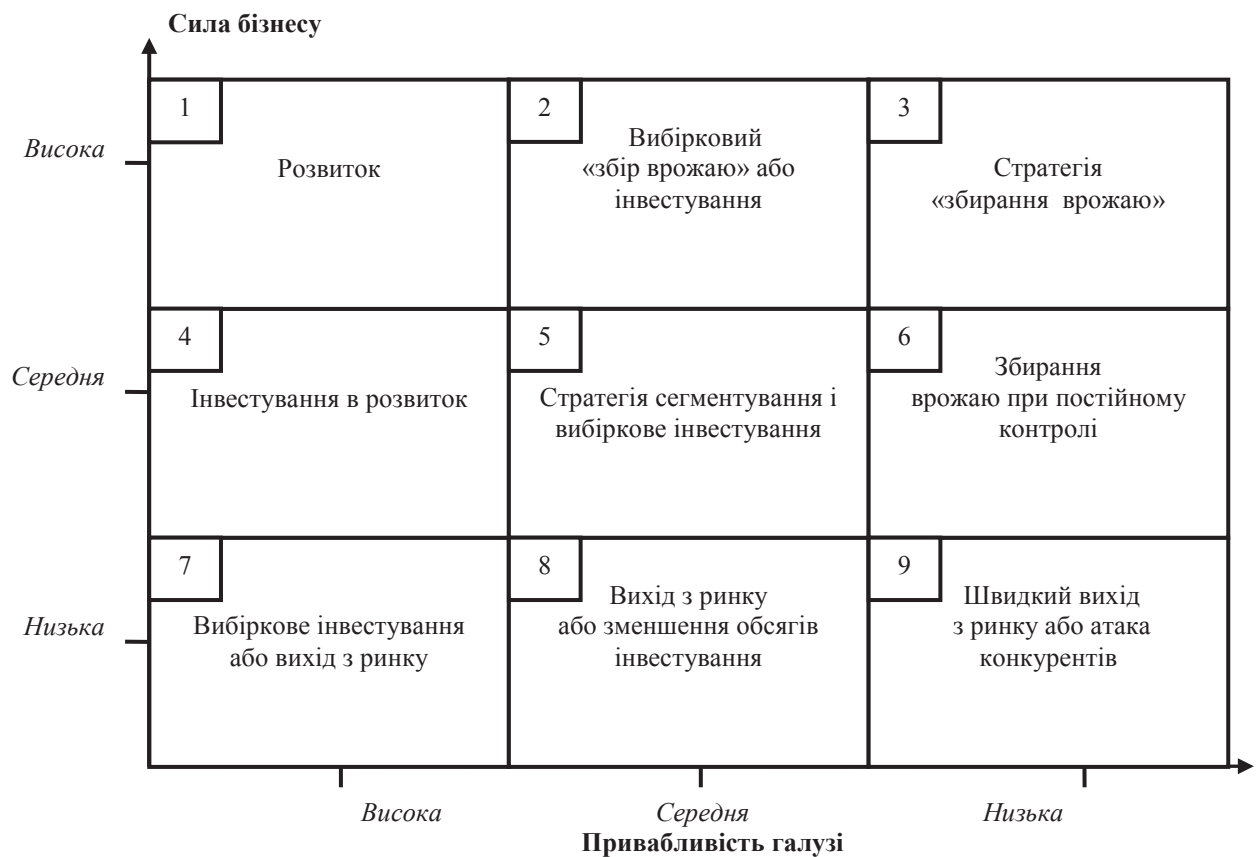


Рисунок 2 - Формування матриці ефективності аутсорсингу McKinsey

Джерело: побудовано авторами з використанням рекомендацій[15]

В системі координат «сила бізнесу - привабливість галузі» виділяються дев'ять квадрантів (рис.2). Процеси, що потрапили в три квадранта верхньої лівій частині (квадранти 1-3), є багатообіцяючими і прибутковими. Три середніх квадранта (4-6) менш привабливі і вимагають обережних інвестицій. Одним з рішень для трьох квадрантів в нижньому правому куті (7-9) є їх продаж (передача на аутсорсинг).

При наявності вагомих переваг при використанні моделі визначення ефективності ІТ-аутсорсингу McKinsey, яка враховує важливі сторони функціонування і оцінки ефективності діяльності підприємства, слід визначити і її недоліки. По-перше, модель має чисто експертне уявлення про ефективність функціонування окремих функцій та підрозділів підприємства, що свідчить про наявність значного впливу на прийняття управлінських суб'єктивного фактору. По-друге, модель відтворює поточний стан виробничо-комерційної діяльності підприємства і не враховує перспективи розвитку як підприємства в цілому, так і його окремих підрозділів. По-третє, відсутність числових (кількісних) характеристик може поставити під сумнів об'єктивність розподілу ІТ-функцій та ІТ-підрозділів промислового підприємства по квадрантам матриці McKinsey (рис.2). По-четверте, крім двох критеріїв оцінки, таких як «залученість в технологічний ланцюжок» і «прибутковість» (рис.1), є й інші аспекти, які змушують промислове підприємство залишати деякі підрозділи, функції та процеси в своїй

структурі.

Практично за аналогічними принципами побудовані графічні моделі визначення ефективності ІТ-аутсорсингу Boston Consulting Group (модель побудована в системі координат: стратегічні цілі бізнесу – ефективність бізнес-процесів) [15], Pricewaterhousecoopers (система координат: конкурентоспроможність – стратегічна значущість) [15], Модель IBS (система координат: якість - вартість) [16], модель Хлебникова Д.В. (стратегічна важливість – порівнянн з ринком) [23, 24], модель Курьяновича В.Р. (стратегічна важливість – рівень виконання бізнес-процесів) [23, 24], модель Курбанова А.Х. (рівень ефективності системи – індекс доцільності аутсорсингу) [10, 11], модель Моїсєєвої Н.К., Малютіної О.Н. и Москвіної І.А. (стратегічна важливість – рівень компетенцій по бізнес-процесам) [17] та ін.

Актуальним є розроблення моделей та методів, що дозволять обирати найкраще співвідношення між власними та аутсорсинговими інформаційними сервісами за критерієм мінімізації загальних витрат, які містять витрати на утримання або оплату виконання сервісів та витрати на організацію співробітництва з постачальниками цих сервісів, якщо їх винести на аутсорсинг. Ці витрати містять трансакційні кошти на організацію та підтримку договорів аутсорсингу, контроль якості надання послуг та подолання опортунізму як усередині так і зовні організації.

Сукупна вартість володіння інформаційною системою підприємства під час упровадженні ІТ-аутсорсингу може бути виражена як

$$TCOIS+OS = TCOIN + COS + COR \quad (8)$$

де TCOIS+OS – сукупна вартість володіння інформаційною системою при передачі деяких функцій на аутсорсинг;

TCOIN – сукупна вартість володіння власними інформаційними сервісами;

COS – вартість аутсорсингу сервісів;

COR – додаткові транзакційні витрати, що виникають під час організації ІТ-аутсорсингу, та пов'язані з пошуком провайдерів аутсорсингу, веденням перемовин, контролем якості та безпеки послуг тощо.

Методика вибору сервісів для передачі на аутсорсинг повинна супроводжуватися виконанням процедури багатокритеріального оцінювання для вибору постачальника аутсорсингових послуг, що враховуватиме критерії не лише витрат, а й якості послуг, яка виражається через гнучкість сервісів, підтримку з боку постачальника, легкість комунікацій із постачальником, сумісність технологій та інші критерії, що можуть бути оцінені експертами до початку процесу співробітництва.

Таким чином, використання моделі обґрунтування рішень щодо переведення окремих функцій інформаційної служби на аутсорсинг у комплексі з моделлю вибору постачальника аутсорсингових послуг дозволить застосовувати новітні технологічні рішення в розвитку інформаційної системи та підвищувати її загальну та інституціональну ефективність.

Висновки. Існуючі графічні методи відрізняються наочністю і наявністю як економічної, так і неекономічної складової. Але вони часто не дозволяють врахувати специфіку галузі, отримати чіткі результати і дати однозначну відповідь на питання про доцільність аутсорсингу в конкретній ситуації.

Для подолання недосконалості розглянутих підходів необхідно в економічну групу включити стратегічний аспект. Це обумовлено тим, що економічні методи дозволяють лише порівняти витрати до і після впровадження аутсорсингу, але не враховують значимість роботи / компетенції / бізнес-процесу.

Відомі методи оцінки ефективності аутсорсингу передбачають стандартні показники: зниження витрат, підвищення якості продукції, підвищення ритмічності роботи організації та ін. В більшості випадків розрахунки враховують інтереси материнської компанії-аутсорсера, яка передає окремі функції сторонньому виконавцю-аутсорсеру. Врахування впливу ризиків ІТ-аутсорсингу може привести до формування в учасників різноспрямованого ефекту. Тому оцінку ефективності аутсорсингу рекомендовано проводити з урахуванням ефекту, який формується у всіх учасників процесу аутсорсингу. Можливі негативні наслідки ІТ-аутсорсингу будуть покриватися позитивними

результатами інших учасників. Хоча конкретні економічні результати від використання ІТ-аутсорсингу будуть відрізнятися для підприємств різних галузей і для різних функцій, переданих на аутсорсинг, однак ті області, в яких будуть виявлятися ці результати, будуть подібними для різних підприємств. Це дозволяє скласти загальний перелік таких областей, щоб створити для них основу для пошуку конкретних форм прояву корисного ефекту ІТ-аутсорсингу з урахуванням особливості окремих галузей, підприємств і функцій (процесів), переданих на ІТ-аутсорсинг.

При прийнятті рішення про використання ІТ-аутсорсингу необхідно враховувати не тільки величину інтегрального ефекту, а й значення часткових видів ефектів (тобто, по суті, поєднувати однокритеріальний і багатокритеріальний підходи). Для цього доцільно застосовувати не тільки кількісну, а і якісну згортку часткових показників, оскільки вона зберігає інформацію про часткові значення ефекту.

Проведене дослідження дозволяє зробити висновок про те, що використання як чисельних, так і графічних методів оцінювання ефективності ІТ-аутсорсингу надає певні позитивні результати для топ-менеджменту підприємства і підвищує точність та об'єктивність управлінських рішень. Разом з тим, ці рішення були б в більшій мірі обґрунтованими при використанні для оцінювання ефективності ІТ-аутсорсингу інтегральної методики, як б поєднала в собі і кількісні і графічні елементи.

Таким чином, необхідність оптимізації стратегії управління як основного напрямку підвищення ефективності функціонування організації зумовлює високий рівень актуальності ІТ-аутсорсингу і обумовлює необхідність подальшого всебічного наукового обґрунтування методів його реалізації.

Список літератури

1. Аналіз затребуваності та оцінка якості послуг аутсорсингу в Україні [Електронний ресурс]. - URL: <http://pravotoday.in.ua/ua/press-centre/market-viewing/view-38>.
2. Аникин Б.А., Рудая И.Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: Учеб. Пособие. М.: Инфра-М, 2007. 288 с.
3. Болтава А.Л. Аутсорсинг как инструмент диверсификации региональной экономической системы России. Автореф. ...уч. степ. канд. экон.наук. Майкоп: Адыгейский государственный университет, 2009.
4. Гончарова Н.А. Существующие модели оценки эффективности аутсорсинга на предприятии. *Проблемы социально-экономического развития Сибири*. 2011. № 4 (6). С. 9–14.
5. Игнатъев, А.В. Алгоритм принятия решения о переводе на аутсорсинг функций в сфере ИКТ в малых и средних промышленных предприятиях. *Современные исследования социальных проблем (электронный журнал)*. 2012. № 7(15).
6. Исавнин А.Г., Фархутдинов И.И. Метод оценки целесообразности применения производственного аутсорсинга. *Региональная экономика: теория и практика*. 2013. №4.
7. Котляров И.Д. Алгоритм принятия решения об использовании аутсорсинга в нефтегазовой отрасли. *Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом*. 2010. № 11. С. 33-38.
8. Котляров И.Д. Принятие решения об использовании аутсорсинга на основе оценки его эффекта для предприятия. *Инновации*. 2010. № 9. С. 88 - 92.
9. Котляров И.Д. Формы аутсорсинга в современной международной торговле. *Мировая экономика и международные отношения*. 2011. № 6. С. 65-72.

10. Курбанов А.Х. Методика оценки целесообразности использования аутсорсинга. Современные проблемы науки и образования. 2012. № 1. URL: www.science-education.ru/101-5437
11. Курбанов А.Х., Плотников В.А. Аутсорсинг в России: социальное содержание и экономические условия применения. Управленческое консультирование. Актуальные проблемы государственного и муниципального управления. 2011. № 3. С. 123-131.
12. Липатников В.А. Оценка экономического эффекта от использования внешнего нефтесервиса с учетом фактора риска. Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2015. №12. С. 7-13. URL: <https://rucont.ru/efd/444621>
13. Манойленко О.В. Аутсорсинг як інструмент підвищення ефективності антикризового управління. Вісник МСУ. Серія «Економічні науки». 2006. Т. IX. С. 8-12.
14. Махмутов И.И., Муртазин И.А. Классификация аутсорсинга на основе подхода IDEF0. В мире научных открытий. 2014. № 1.2(49), С. 260-270.
15. Махмутов И.И., Муртазин И.А., Карпова Н.В. Методы и модели аутсорсинга. В мире научных открытий. 2015. №1(61). С. 80-104.
16. Митрофанова Е. Как оптимизировать бизнес-модель компании. URL: <http://fd.ru/articles/14585-kak-optimizirovatbiznes-model-kompanii>.
17. Моисеева Н.К., Малютина О.Н., Москвина И.А. Аутсорсинг в развитии делового партнерства. М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2014. 240с.
18. Мухина И.С. К вопросу о целесообразности использования аутсорсинга организацией. URL: http://safbd.ru/sites/default/files/143-148_3-2010.pdf
19. Мухина, И.С. Анализ существующих подходов к оценке эффективности использования аутсорсинга. Корпоративный менеджмент. 2008. № 6. с.111– 115
20. Перерва П.Г., Коциски Д., Верес Шомоши М., Кобелева Т.А. Комплаенс программа промышленного предприятия. Харьков-Мішкольд : ООО «Планета-принт», 2019. 689 с.
21. Разумников С.В. Анализ существующих методов оценки эффективности информационных технологий для облачных ИТ-сервисов. Современные проблемы науки и образования. 2013 № 3. С. 1. URL: www.science-education.ru/109-9548.
22. Фролова В.Ю., Фролова Г.И. Ефективність використання аутсорсингу бізнеспроцесів на підприємстві. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2015. № 3. С. 60-63. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vbumb_2015_3_14.
23. Хлебников Д. Аутсорсинг как инструмент снижения затрат и оптимизации бизнес-системы. URL: http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_16/article_222/
24. Хлебников Д.К. Матрица аутсорсинга. Стратегия. 2004. №2. С. 34-39.
25. Pererva P.G., Kocziszky György, Szakaly D., Somosi Veres M. Technology transfer. Kharkiv-Miskolc: NTU «KhP», 2012. 668 p.
26. Isavnin A.G., Farkhutdinov I.I. Metod otsenki tselesoobraznosti primeneniya proizvodstvennogo aoutsorsinga [Method for assessing the feasibility of using production outsourcing]. *Regionalnaya ekonomika: teoriya i praktika [Regional economy: theory and practice]*. 2013. no 4.
27. Kotlyarov I.D. Algoritm prinyatiya resheniya ob ispol'zovanii aoutsorsinga v neftegazovoy otrasli [Algorithm for making a decision on the use of outsourcing in the oil and gas industry]. *Problemy ekonomiki i upravleniya neftegazovym kompleksom [Problems of Economics and Management of the Oil and Gas Complex]*. 2010. no 11. pp. 33-38.
28. Kotlyarov I.D. Prinyatiye resheniya ob ispol'zovanii aoutsorsinga na osnove otsenki yego effekta dlya predpriyatiya [Making a decision on the use of outsourcing based on assessing its effect for the enterprise] *Innovatsii [Innovations]*. 2010. no 9. pp. 88 - 92.
29. Kotlyarov I.D. Formy aoutsorsinga v sovremennoy mezhdunarodnoy trgovle [Forms of outsourcing in modern international trade] *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnyye otnosheniya [World Economy and International Relations]*. 2011. no 6. pp. 65-72.
30. Kurbanov A.KH. Metodika otsenki tselesoobraznosti ispol'zovaniya aoutsorsinga [Methodology for assessing the feasibility of using outsourcing. Modern problems of science and education] *Sovremennyye problemy nauki i obrazovaniya [Modern problems of science and education]*. 2012. no 1. URL: www.science-education.ru/101-5437.
31. Kurbanov A.KH., Plotnikov V.A. Aoutsorsing v Rossii: sotsialnoye sodержaniye i ekonomicheskiye usloviya primeneniya [Outsourcing in Russia: social content and economic conditions of application]. *Upravlencheskoye konsultirovaniye. Aktualnyye problemy gosudarstvennogo i munitsipalnogo upravleniya [Management consulting. Actual problems of state and municipal administration]*. 2011. no 3. pp. 123-131.
32. Lipatnikov V.A. Otsenka ekonomicheskogo effekta ot ispol'zovaniya vneshnego nefteservisa s uchedom faktora riska [Assessment of the economic effect from the use of external oil service taking into account the risk factor]. *Problemy ekonomiki i upravleniya neftegazovym kompleksom [Problems of Economics and Management of the Oil and Gas Complex]*. 2015 no 12 pp. 7-13 URL: <https://rucont.ru/efd/444621>
33. Manoylenko O.V. Aoutsorsing yak instrument pidvishchennya yefektivnosti antikrizovogo upravlinnya [Outsourcing as a tool to increase the effectiveness of crisis management]. *Visnik MSU. Seriya «Yekonomichni nauki» [Bulletin of ISU. Economic Sciences Series]*. 2006. T. IKH. pp. 8-12.
34. Makhmutov I.I., Murtazin A. Klassifikatsiya aoutsorsinga na osnove podkhoda IDEF0 [Outsourcing classification based on the IDEF0 approach]. *V mire nauchnykh otkrytiy [In the world of scientific discoveries]*. 2014. no 1.2(49), pp. 260-270.
35. Makhmutov I.I., Murtazin I.A., Karpova N.V. Metody i modeli aoutsorsinga [Outsourcing methods and models] *V mire nauchnykh otkrytiy [In the world of scientific discoveries]*. 2015. no 1(61). pp. 80-104.
36. Mitrofanova Ye. Kak optimizirovat biznes-model kompanii. [How to optimize the companys business model]. URL: <http://fd.ru/articles/14585-kak-optimizirovatbiznes-model-kompanii> (data obrashcheniya: 22.02.2015).
37. Moiseyeva N.K., Malyutina O.N., Moskvina I.A. Aoutsorsing v razvitii delovogo partnerstva [Outsourcing in the development of business partnership]. M.: Finansy i statistika; INFRA-M, 2014. 240 p.
38. Mukhina I.S. K voprosu o tselesoobraznosti ispol'zovaniya aoutsorsinga organizatsiyey. [On the question of the advisability of using outsourcing by an organization]. URL: http://safbd.ru/sites/default/files/143-148_3-2010.pdf
39. Mukhina I.S. Analiz sushchestvuyushchikh podkhodov k otsenke effektivnosti ispol'zovaniya aoutsorsinga [Analysis of existing approaches to assessing the effectiveness of outsourcing] *Korporativnyy menedzhment [Corporate management]*. 2008. no 6. pp.111– 115
40. Pererva P.G., Kotsiski D., Veres Shomoshi M., Kobleleva T.A. Komplayens programma promyshlennogo predpriyatiya [Compliance program of an industrial enterprise]. Kharkov-Mishkolts : ООО «Planeta-print», 2019. 689 p.
41. Razumnikov S.V. Analiz sushchestvuyushchikh metodov otsenki effektivnosti informatsionnykh tekhnologiy dlya oblachnykh IT-

References (transliterated)

1. Analiz zatrebuvanosti ta otsinka yakosti poslug aoutsorsingu v Ukraini [Demand analysis and quality assessment of outsourcing services in Ukraine]. URL: <http://pravotoday.in.ua/ua/press-centre/market-viewing/view-38>.
2. Anikin B.A., Rudaya I.L. Aoutsorsing i autstaffing: vysokiye tekhnologii menedzhmenta [Outsourcing and outstaffing: high technologies of management: Textbook]. M.: Infra-M, 2007. 288 p.
3. Boltava A.L. Aoutsorsing kak instrument diversifikatsii regionalnoy ekonomicheskoy sistemy Rossii [Outsourcing as a tool for diversifying the regional economic system of Russia]. Avtoref....uch. step. kand. ekon.nauk. Maykop: Adygeyskiy gosudarstvennyy universitet, 2009.
4. Goncharova N.A. Sushchestvuyushchiye modeli otsenki effektivnosti aoutsorsinga na predpriyatii [Existing models for assessing the effectiveness of outsourcing at the enterprise] *Problemy sotsialno-ekonomicheskogo razvitiya Sibiri [Problems of socio-economic development of Siberia]*. 2011. no 4 (6). pp. 9-14.
5. Ignatyev, A.V. Algoritm prinyatiya resheniya o perevode na aoutsorsing funktsiy v sfere IKT v malyykh i srednykh promyshlennykh predpriyatiyakh [Algorithm for making a decision to transfer to outsourcing functions in the field of ICT in small and medium-sized industrial enterprises]. *Sovremennyye issledovaniya*

- servisov [Analysis of existing methods for assessing the effectiveness of information technology for cloud IT services] *Sovremennyye problemy nauki i obrazovaniya* [Modern problems of science and education]. 2013 no 3. p. 1. URL: www.science-education.ru/109-9548.
22. Frolova V.Yu., Frolova G.I. Yefektivnist vikoristannya outsorsingu biznes-protsesiv na pidpriemstvi [Efficiency of using business processes outsourcing at the enterprise] *Visnik Berdyanskogo universitetu menedzhmentu i biznesu* [Bulletin of the Berdyansk University of Management and Business]. 2015. no 3. pp. 60-63. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vbumb_2015_3_14.
23. Khlebnikov D. Outsorsing kak instrument snizheniya zatrat i optimizatsii biznes-sistemy. [Outsourcing as a tool to reduce costs and optimize the business system]. URL: http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_16/article_222/
24. Khlebnikov D.K. Matritsa outsorsinga [Outsourcing matrix] *Strategiya* [Strategy]. 2004. no 2.pp. 34–39.
25. Pererva P.G., Kocziszky György, Szakaly D., Somosi Veres M. Technology transfer. Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. 668 p.

Надійшла (received) 19.04.2021

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Назаренко Станіслав Миколайович (Назаренко Станислав Николаевич, Nazarenko Stanislav Mykolaiovych) - аспірант кафедри менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин, м.Харків, Україна; тел.: (095) 697-12-42; e-mail: stasnazarenko46@gmail.com.

Перерва Петро Григорович (Перерва Петр Григорьевич, Pererva Petr Grigorievich) – доктор економічних наук, професор, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», завідувач кафедри менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин Харків, Україна; ORCID:0000-0002-6256-9329; тел.: (067) 940-16-81; e-mail: pppererva@gmail.com

О. І. ЧАЙКОВА, Я. В. БАРАБАШ

ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ ВИРОБНИКІВ ДРІЖДЖОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

В статті проведено дослідження діяльності підприємств дріжджової промисловості на світових ринках. Наведена характеристика дріжджової продукції та її систематизація. Виокремлені світові виробники дріжджової продукції, а також наведені найбільші підприємства, що виробляють різні види дріжджів в Україні.

З використанням методу збору та обробки даних був виконаний аналіз діяльності дріжджових виробників на міжнародних ринках. Більш детально розглянуті українські дріжджові компанії та їх присутність на світових ринках. Охарактеризовані лідери міжнародного ринку дріжджової галузі. Проаналізовані обсяги виробництва дріжджів в Україні. Акцентована увага на дослідженні підприємства ТОВ «Компанія БАЛЕКС». Виявлені в які країни експортує компанія, а також основні торговельні країни партнери цієї компанії. Виявлені сильні та слабкі сторони компанії, а також можливості та загрози для здійснення міжнародного бізнесу компанії, що виробляє та реалізовує дріжджову продукцію. Зроблені прогнози щодо розвитку експортної діяльності підприємств дріжджової промисловості. Зростання цього ринку в основному пояснюється збільшенням попиту на харчові продукти, такі як хлібобулочні вироби (хліб, булочки, пончики, піца і т. д.) та напої (алкогольні і безалкогольні), які містять спеціальні дріжджі в якості основного інгредієнта. Зроблені висновки щодо доцільності збільшення обсягів виробництва та підвищення конкурентоспроможності з метою розширення експортної діяльності підприємств, що виробляють та продають дріжджову продукцію.

Ключові слова: міжнародний бізнес; аналіз ділового зовнішнього середовища; міжнародні ринки; експорт; дріжджова продукція; підприємство; торговельні партнери

Е. И. ЧАЙКОВА, Я. В. БАРАБАШ

ИССЛЕДОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ДРОЖЖЕВОЙ ПРОДУКЦИИ

В статье проведено исследование деятельности предприятий дрожжевой промышленности на мировых рынках. Приведена характеристика дрожжевой продукции и ее систематизация. Выделены мировые производители дрожжевой продукции, а также приведены крупнейшие предприятия, производящие различные виды дрожжей в Украине. С использованием метода сбора и обработки данных был выполнен анализ деятельности дрожжевых производителей на международных рынках. Более подробно рассмотрены украинские дрожжевые компании и их присутствие на мировых рынках. Охарактеризованы лидеры международного рынка дрожжевой отрасли. Проанализированы объемы производства дрожжей в Украине. Акцентируется внимание на исследовании предприятия ООО «Компания БАЛЕКС». Обнаружены в какие страны экспортирует компания, а также основные торговые страны партнеров этой компании. Выявлены сильные и слабые стороны компании, а также возможности и угрозы для осуществления международного бизнеса компании, производящей и реализующей дрожжевую продукцию. Сделаны прогнозы по развитию экспортной деятельности предприятий дрожжевой промышленности. Рост этого рынка в основном объясняется увеличением спроса на пищевые продукты, такие как хлебобулочные изделия (хлеб, булочки, пончики, пицца и т. д.) и напитки (алкогольные и безалкогольные), которые содержат специальные дрожжи в качестве основного ингредиента. Сделаны выводы о целесообразности увеличения объемов производства и повышения конкурентоспособности с целью расширения экспортной деятельности предприятий, производящих и продающих дрожжевую продукцию.

Ключевые слова: международный бизнес; анализ деловой внешней среды; международные рынки; экспорт; дрожжевая продукция; предприятие; торговые партнеры

О. І. ЧАЙКОВА, Я. В. БАРАБАШ

RESEARCH OF INTERNATIONAL BUSINESS OF PRODUCERS OF YEAST PRODUCTS

The article studies the activities of yeast industry enterprises in the world markets. The given characteristics of yeast production and its systematization. Highlighting the world producers of yeast products, as well as the largest enterprises producing various types of yeast in Ukraine. Using the method of collecting and processing data, an analysis of the activities of yeast producers in international markets was carried out. The Ukrainian yeast companies and their presence in the world markets are considered in more detail. The leaders of the international yeast industry market are characterized. The volumes of yeast production in Ukraine are analyzed. Focused on the research of the company "Company BALEX". Discovered to which countries the company is exporting, as well as the main trading countries the partners of this company. The strengths and weaknesses of the company, as well as the opportunities and threats for the international business of the company producing and selling yeast products, have been identified. Forecasts made for the development of export activities of yeast industry enterprises. The growth of this market is mainly due to an increase in demand for food products such as baked goods (bread, rolls, donuts, pizza, etc.) and beverages (alcoholic and non-alcoholic) that contain special yeast as a main ingredient. Conclusions are made about the feasibility of increasing production volumes and increasing competitiveness in order to expand the export activities of enterprises that produce and sell yeast products.

Keywords: international business; analysis of the business environment; international markets; export; yeast products; enterprise; trade partners

Вступ. У сучасних економічних умовах дріжджовий ринок дуже швидко розвивається та розростається. Дріжджі є невід'ємною частиною хлібопечення, алкогольних та безалкогольних напоїв, молочної та фармацевтичної галузей. Товари цих галузей є найбільш вживаними у світі. Тому існує необхідність постійного вивчення тенденцій розвитку міжнародного бізнесу підприємств, що виробляють та продають дріжджі різних видів для різних призначень.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Проблема теоретичного та практичного обґрунтування процесів та механізмів розвитку підприємств на внутрішніх та зовнішніх ринках займалися такі вітчизняні та закордонні науковці, як

Мельник О. Г., Богацька Н. М., Цинкобур Л. Р., Белер Г., Пашнюк Л. О., Грабович Т. С., Шадура-Никипорець Н. Т., Семененко О. Г., Леваєва Л. Ю., Кучеренко С. Ю.. Аналіз літературних джерел та наукових праць показав, що обґрунтування процесу швидкого розвитку підприємств у різних галузях потребує подальших досліджень. Доцільність дослідження визначається також необхідністю пошуку нових напрямків удосконалення виробництва, збільшення асортименту продукції та виходу на нові ринки.

Мета статті. Метою статті є дослідження поточного стану міжнародного бізнесу дріжджової промисловості.

Постановка задачі. Як показує світовий і вітчизняний досвід, найбільш ефективним методом підтримки та покращення здоров'я населення це збагачення організму корисними та збалансованими продуктами харчування. Дріжджі природним чином вносять значну кількість поживних речовин в хліб та інші страви, які є найбільш розповсюдженими у світі. Тому дріжджове виробництво є важливим у житті людей. Розвиток та посилення дріжджової галузі допомагає виробляти якісну та корисну продукцію. Дослідження зовнішнього ділового середовища та стійкості підприємств на світових ринках є завжди актуальною темою.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Дріжджі - це живий організм, який представляє з себе одноклітинний гриб. Їх клітини - яйцеподібні, побачити їх можна лише під мікроскопом. 1 грам дріжджів містить в собі 20 мільярдів клітин. По науковому, дріжджі які всі ми використовуємо в випічці називаються *Saccharomyces Cerevisiae*, що у вільному перекладі означає «гриб, який їсть цукор». [1] Дріжджі існують у таких видах:

- пресовані (свіжі) дріжджі являються найбільш популярним видом дріжджів. Використовується як в промисловому виробництві, так і в домашній кулінарії. При випічці хліба найчастіше використовують саме їх, так як вони створюють ідеальні смак і фактуру;

- активні сухі дріжджі продаються у вигляді кулястих гранул, фасованих в пакети;

- інстантні сухі дріжджі це останнє покоління. Вони схожі на дуже маленькі вермішеліни. У них міститься потужний потенціал для зростання тесту: воно піднімається в півтора-два рази швидше;

- пивні і спиртові дріжджі, які використовують в алкогольній промисловості. Використання в хлібопеченні небажано, так як хліб недостатньо піднімається, він залишається плоским і здавленим.

Також існує такий продукт, як дріжджове молоко. Дріжджове молоко є напівфабрикатом дріжджового виробництва, суспензію дріжджів у воді, яку отримують на стадії вирощування в ньому дріжджів та віджиму пресованих дріжджів. Дріжджові клітини в дріжджовому молоці знаходяться в активному стані, ніж в пресованих дріжджів. Використання дріжджового молока замість пресованих дріжджів дозволяє досягти економії і кращого результату при випічці. Найкраще застосовувати при випіканні солодкої випічки.

Дріжджі виробляють спиртове бродіння цукрів, тому вони є невід'ємною частиною у хлібопеченні, виноробстві, пивоварінні, спиртному і гліцериновому виробництві, в молочній промисловості, для отримання ергостерину (провітамін D2), нуклеїнових кислот тощо [2].

По всьому світу розташовано дуже багато дріжджових заводів, які спеціалізуються лише на дріжджах та такі, що виробляють інші харчову продукцію. Розглянемо найбільших виробників дріжджів у світі:

- компанія «Lesaffre», розташована у Франції. Компанія має 48 заводів, 60 науково-прикладних

центрів, 25 хлібопекарських центрів, розташованих на всіх континентах (крім Антарктиди). Компанія виробляє сухі та пресовані дріжджі, а також суміші закваски для хліба та експортують свою продукцію по всьому світу. Потужності компанії розташовані в Україні, Польщі, Росії, Німеччині, Бельгії, Австрії, США, Туреччині, Китаї, країнах Латинської Америки, Африки та у багато інших країнах [2];

- китайське підприємство «Angel Yeast». Компанія має 10 промислових потужностей у світі, а саме в Росії, Монголії, Єгипті. Вони виробляють сухі інстантні та пресовані дріжджі. Компанія має понад 30 представництв в різних містах Китаю, її продукцію знають в більш ніж 20 країнах і регіонах світу: Європі, Африці, Середній Азії, країнах Південно-східної Азії і ін [3];

- канадська компанія «Lallemand», що займається розробкою, виробництвом та продажем дріжджів, біопалива, пробіотиків, пива тощо. Lallemand виробляють різні види сухих та живих дріжджів. Підприємство має мережу заводів з виробництва дріжджів та бактерій, дослідницьких центрів та лабораторій, комерційних офісів по всьому світі. Компанія присутня в 40 країнах на 5 континентах. В Україні також розташовано комерційних офіс Lallemand. На сьогодні промислові потужності розташовані у США, Португалії, Данії, Німеччині, Польщі, Італії, Фінляндії, Естонії [4].

На українському ринку основними виробниками дріжджів є:

- 1) «Компанія Ензим» («Львівські дріжджі») виготовляє пресовані та сухі швидкодіючі (інстантні) дріжджі. Близько 45% об'єму виробленої продукції щорічно експортується у Нідерланди, Бельгію, Німеччину, Чехію, Словаччину, Польщу, Болгарію і Молдову [5];

- 2) «Компанія БАЛЕКС» спеціалізується тільки на пресованих хлібопекарських та спиртових дріжджах [1];

- 3) «НАДЕЖДА Л» (Кривий Ріг) входить до групи компанії LESAFFRE (Франція), що є одним з світових лідерів з виробництва дріжджів та інших продуктів. Основна діяльність підприємства полягає у виробництві пресованих хлібопекарських, спиртових дріжджів та дріжджового молока. Випускає продукцію під маркою Саф-Момент, Саф-Левюр, Криворізькі дріжджі, Духмяна Хата, Люкс, Градус [2];

- 4) «Одеські дріжджі» Українсько-турецьке спільне підприємство виробляють пресовані хлібопекарські дріжджі.

Взагалі українські виробники разом виробили у 2019 році 80 484 тонн, а в 2020 – 80 589,6 тонн. В 2020 році об'єм виробництва збільшився на 0,1%. Кожне підприємство має таку частку з усього об'єму виробництва на ринку України у 2020 році:

- 1) «Компанія Ензим» виробила найбільше дріжджів – 43 524, тонн (54%);

- 2) «Компанія БАЛЕКС – 15 167,1 тонн (18,8%);

- 3) компанія «НАДЕЖДА» - 15 107,2 тонн (18,7%);

- 4) «Одеські дріжджі» - 6 761,3 тонн (8,4%).

На рисунку 1 наведені дані, якою часткою з усього об'єму виробництва кожне підприємство володіє.

«Компанія Ензим» – лідер українського ринку серед виробників дріжджів. Більше 50% підприємств промислового хлібопечення в Україні використовують їхню продукцію, 45% своєї продукції компанія експортує до 16 країн Європи, Азії, Африки [5].

«Компанія Ензим» першим з виробників в Україні почав поглиблено вивчати дріжджову клітину та її можливості і планує виготовляти інноваційний для українського ринку продукт – дріжджові екстракти. Це натуральні та корисні замітники штучних підсилювачів смаку в їжі, які отримують з дріжджових клітин.

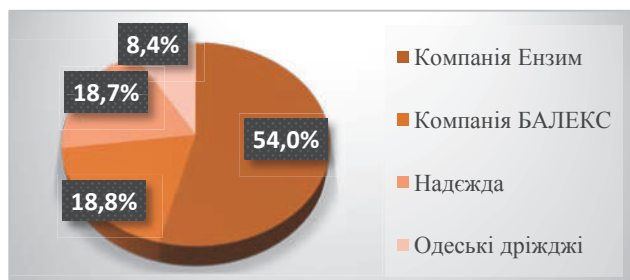


Рис 1 - Обсяг виробництва дріжджів в Україні у 2020 році

У 2016 році створили власну лабораторію досліджень та розробок (R&D) та вже у 2021 році дріжджові екстракти «Ензиму» пройшли тестування, і їх вже представили на міжнародних харчових виставках [5].

Компанія вироблятиме такі екстракти переважно для компаній м'ясопереробної промисловості, які виробляють напівфабрикати та снеки. Планують виходити на міжнародний ринок, який до такого продукту вже готовий. В Україні компанія розробляє план про популяризацію екстракту [5].

У 2020 році за період карантину «Компанія Ензим» розширила географію продажів, долучились партнери з Ізраїлю, Кенії, Бангладешу та Пакистану. А окрім хлібопекарських дріжджів, дріжджового концентрату та спеціальних дріжджів, почали експортувати пивні і алкогольні дріжджі, пробіотичні дріжджі та кормові добавки для тваринництва.

Кормові добавки для тваринництва компанія виготовляє під брендом «EnzActive». Вони натуральні, виготовлені на основі дріжджової клітини, містять у собі цілий комплекс поживних речовин та замінюють антибіотики і штучні стимулятори росту у годівлі свійських тварин [5].

Далі розглянемо детальніше зовнішньоекономічну діяльність ТОВ «Компанії БАЛЕКС». У 2006 році продукція підприємства вийшла на міжнародний ринок і продовжує завойовувати нові позиції. А саме перший контракт був підписаний в 2006 році з Польською компанією "Polmarkus Sp. Z. O. O." і дав початок експортної діяльності, яка розвивається і до цього дня. У 2009 році були здійснені відправки в Румунію та Чехію [1].

Споживачами дріжджів є підприємства у сегменті B2B і кінцеві споживачі для домашнього приготування хліба та інших страв. Компанія не

змінює традиції у виготовленні пресованих дріжджів. Бо вважають, що саме пресовані дріжджі краще зберігають корисні речовини та мають кращу якість порівняно з сухими та сухими інстантними дріжджами. Компанія націлена на продаж своєї продукції підприємствам з виробництва хлібобулочних виробів, кондитерських виробів, алкогольних та безалкогольних напоїв. Але компанія має свій фірмовий магазин з роздрібною торгівлею [6].

Компанія експортує найбільшу частку продукції до Польщі найбільшу частку 24,7%, а особливо дріжджі «Ферміко», які виготовляються спеціально для польського ринку, під торговою маркою розробленою партнерами в Польщі, до Чехії – 14,7%, Румунії – 12,1%, Болгарії – 11,7%, Угорщини – 9,1%, та в інші країни, а саме Молдова, Словаччина, Сербія, Хорватія, Судан, Ліван, Бельгія – 27,6% (рис. 2).

«Компанія БАЛЕКС» експортувала у 2019 році 5 577,7 тонн своєї продукції та отримала прибуток 68 661,4 тис. грн. У 2020 році експортувала 5 590,9 тонн дріжджів - 76 838,5 тис. грн.

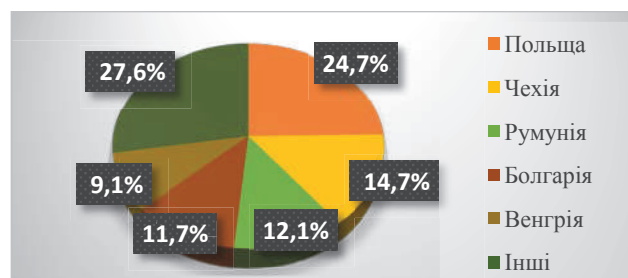


Рис. 2 – Країни експорту ТОВ «Компанія БАЛЕКС»

Компанія має постійних та основних підприємств-партнерів. На основі даних про експорт по контрагентах за 2020 роки, проаналізуємо об'єм експорту дріжджів для кожного контрагента в тоннах та в гривнях у таблиці 1.

Таблиця 1 - Експорт дріжджів ТОВ "Компанії БАЛЕКС" по компаніям-одержувачам

Компанія	2020	
	тонн	тис.грн
POLMARKUS SP. Z O.O	425,2	6 656,9
EMKA PLUS S.R.O	358,3	4 872,9
CAMMY-OIL TRADING	266,8	3 507,9
COMPANY KONIG-UNITS KFT	203,8	3 097,7
ТОВ КОРПЕК-ЛЮБЛІН	152,4	2 312,5
PPUH AWIMEX KRZYSZTOF LAMPART	132,0	1 994,2
LESAFFRE CESKO A.S	118,8	2 409,3
AETOS TRADING LTD	111,1	1 334,2
XPO LOGISTICS SUPPLY CHAIN FRIGO ROMANIA S.R.L.	110,4	1 556,1
LESAFFRE SLOVENSKO A.S	109,6	1 721,2
Інші	1 248,9	27 822,7
Усього	3 237,3	57 285,6

Компанія має достатню кількість країн-партнерів та є відомою серед європейських країн. Згідно з

таблицею 1, можна зробити висновок, що найбільшими замовниками у «Компанії БАЛЕКС» Polmarkus Sp. Z O., Emka Plus S.R.O., Sammy-Oil Trading, Company Konig-Units Kft.

Внаслідок того, що сучасні підприємства діють в умовах четвертої промислової революції, яка надає безпосередній вплив на міжнародний бізнес, то для підприємства розгляд глобальних ринків у поєднанні з впровадженням інновацій, надасть можливість для стійкого розвитку [7]. Вчені прогнозують, що дріжджовий ринок буде рости в середньому на 7% протягом прогнозованого періоду з 2019 року – 3,2 мільярдів \$ та досягне 4,8 мільярдів \$ у 2025 році [8].

Висновки. Світовий дріжджовий ринок має можливості для стійкого розвитку, а підприємства, мають нарощувати міжнародні зв'язки для експорту своєї продукції. Зростання цього ринку в основному пояснюється збільшенням попиту на харчові продукти, такі як хлібобулочні вироби та напої, які містять спеціальні дріжджі в якості основного інгредієнта.

Список літератури

1. Офіційний сайт компанії «БАЛЕКС». [Електронний ресурс] URL: <http://www.yeast.com.ua/>.
2. Офіційний сайт компанії «Lesaffre» [Електронний ресурс] URL: <https://lesaffre.ua/>
3. Офіційний сайт компанії «Angel Yeast» [Електронний ресурс] URL: <https://en.angelyeast.com/>.
4. Офіційний сайт компанії «Lallemand» [Електронний ресурс] URL: <https://www.lallemand.com/>
5. Офіційний сайт компанії «Ензим» [Електронний ресурс] URL: <https://enzym.com.ua/>
6. Пашнюк Л. О. Харчова промисловість України: стан, тенденції та перспективи розвитку / Пашнюк Л. О // *Економічний часопис XXI. Економіка та управління підприємством.* - 2012. - №9-10. – С.60.
7. Данько Т.В., Ширяєва Н.В., Чайкова О.І. Трансформація міжнародного бізнесу в епоху четвертої промислової революції // *Проблеми соціально-економічного розвитку підприємств: Тези доповідей XIII міжнародної науково-практичної конференції* (26-28 листопада 2020 р., Харків). Х.: ТОВ «Планета-Прінт», С. 14-17
8. TOP 10 Companies in specialty yeast market Meticulous Research Електронний ресурс. [Електронний ресурс] URL: <https://meticulousblog.org/top-10-companies-in-specialty-yeast-market/>.

References (transliterated)

1. Official site of BALEX company. Available at: <http://www.yeast.com.ua/>.
2. Official site of the company "Lesaffre" Available at: <https://lesaffre.ua/>
3. Official site of the company "Angel Yeast Available at: <https://en.angelyeast.com/>.
4. Official site of Lallemand Available at: <https://www.lallemand.com/>
5. Official site of the company "Enzyme" Available at: <https://enzym.com.ua/>
6. Pashnyuk LO Kharchova promyslovist Ukrainy: stan, tendentsii ta perspektyvy rozvytku [Food industry of Ukraine: state, trends and prospects of development] *Ekonomichnyi chasopys KhKhH. Ekonomika ta upravlinnia pidpryemstvom* [Economic Journal XXI. Economics and enterprise management]. 2012. no 9-10. pp.60.
7. Danko TV, Shiryayeva NV, Chaikova OI Transformatsiia mizhnarodnoho biznesu v epokhu chetvertoi promyslovoi revoliutsii [Transformation of international business in the era of the fourth industrial revolution] // *Problemy sotsialno-ekonomichnoho rozvytku pidpryemstv: Tezy dopovidei XIII mizhnarodnoi naukovo- praktychnoi konferentsii* [Problems of socio-economic development of enterprises: Abstracts of the XIII International Scientific and Practical Conference] 2020. pp. 14-17.
8. TOP 10 Companies in specialty yeast market Meticulous Research URL: <https://meticulousblog.org/top-10-companies-in-specialty-yeast-market/>.

Надійшла (received) 21.04.2021

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Чайкова Олена Ігорівна (Чайкова Елена Игоревна, Chaikova Olena Igorivna) - кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри міжнародного бізнесу та фінансів; м. Харків, Україна.

Барабаш Яна Вячеславівна (Барабаш Яна Вячеславовна, Varabash Yana Vyacheslavivna) - Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студентка; м. Харків, Україна.

I.V. ШУБА, О.В. СИДОРЕНКО

ДОСЛІДЖЕННЯ СВІТОВОГО ТА ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ ПРАВА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

У статті досліджено сучасні тенденції світового та вітчизняного ринку права інтелектуальної власності. Об'єкти права інтелектуальної власності стали повноцінним об'єктом ринкових відносин та виступають в ролі товару. Ринок права інтелектуальної власності аналогічний традиційному ринку економічних відносин з приводу купівлі-продажу товару, де є продавець – власник майнових прав на об'єкт права інтелектуальної власності та покупець – суб'єкт, який зацікавлений у придбанні прав на використання результату інтелектуальної діяльності. Особливістю об'єктів права інтелектуальної власності є їх нематеріальна форма, яка складає майже половину вартості товару/послуги, коли споживач обирає ту чи іншу торговельну марку. Фактори впливу та формування попиту на об'єкт права інтелектуальної власності можна умовно розділити на зовнішні та внутрішні, які впливають на успіх комерціалізації інноваційного продукту. Один із показників ринку права інтелектуальної власності є показник динаміки набуття прав на об'єкти права інтелектуальної власності як на світовому, так і на національному рівнях. Аналізуючи кількість поданих заявок на реєстрацію, можна визначити найбільш привабливі галузі виробництва, найбільш активні країни та підприємства, які орієнтовані на створення та впровадження інновацій. Наприклад, найбільш перспективною галуззю техніки для патентування у світі по кількості поданих заявок по системі РСТ у 2019 році стали комп'ютерні технології, а у 2020 році цифровий зв'язок. На вітчизняному ринку права інтелектуальної власності найбільш активно серед національних заявників у 2019 році відбувалося патентування у галузі машинобудування, а серед міжнародних заявників користувалася популярністю хімія. Отже, ринок права інтелектуальної власності як на світовому, так і на національному рівнях розвивається і для успішної комерційної реалізації інновацій необхідно задовольнити попит споживачів, створити гідну матеріальну базу, інформаційне забезпечення, сприятливі умови для всіх учасників процесу комерціалізації для одержання ними вигоди, за умови чесної конкуренції та обмеженого участі державних органів управління й контролю, прозорості та дотримання принципу верховенства права.

Ключові слова: право інтелектуальної власності; інноваційний продукт; ринок права інтелектуальної власності; динаміка патентування; об'єкти права інтелектуальної власності.

I.V. ШУБА, О.В. СИДОРЕНКО

ИССЛЕДОВАНИЕ МИРОВОГО И ОТЕЧЕСТВЕННОГО РЫНКА ПРАВА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

В статье исследованы современные тенденции мирового и отечественного рынка интеллектуальной собственности. Объекты права интеллектуальной собственности стали полноценным объектом рыночных отношений и выступают в качестве товара. Рынок интеллектуальной собственности аналогичен традиционному рынку экономических отношений по поводу купли-продажи товара, где есть продавец - владелец имущественных прав на объект права интеллектуальной собственности и покупатель - субъект, заинтересованный в приобретении прав на использование результата интеллектуальной деятельности. Особенностью объектов права интеллектуальной собственности является их нематериальная форма, которая составляет почти половину стоимости товара / услуги, когда потребитель выбирает ту или иную торговую марку. Факторы влияния и формирование спроса на объект права интеллектуальной собственности можно условно разделить на внешние и внутренние, которые влияют на успех коммерциализации инновационного продукта. Один из показателей рынка интеллектуальной собственности – показатель динамики приобретения прав на объекты интеллектуальной собственности как на мировом, так и на национальном уровнях. Анализируя количество поданных заявок на регистрацию, можно определить наиболее привлекательные отрасли производства, наиболее активные страны и предприятия, ориентированные на создание и внедрение инноваций. Например, наиболее перспективной отраслью техники для патентования в мире по количеству поданных заявок по системе РСТ в 2019 году стали компьютерные технологии, а в 2020 году цифровая связь. На отечественном рынке интеллектуальной собственности наиболее активно среди национальных заявителей в 2019 году происходило патентование в области машиностроения, а среди международных заявителей пользовалась популярностью химия. Итак, рынок интеллектуальной собственности как на мировом, так и на национальном уровнях развивается и для успешной коммерческой реализации инноваций необходимо удовлетворить спрос потребителей, создать достойную материальную базу, информационное обеспечение, благоприятные условия для всех участников процесса коммерциализации для получения ими выгоды, при условии честной конкуренции и ограниченного участия государственных органов управления и контроля, прозрачности и соблюдения принципа верховенства права.

Ключевые слова: право интеллектуальной собственности; инновационный продукт; рынок интеллектуальной собственности; динамика патентования; объекты права интеллектуальной собственности.

I.V. SHUBA, O.V. SYDORENKO

RESEARCH OF THE GLOBAL AND DOMESTIC MARKET FOR INTELLECTUAL PROPERTY RIGHT

The article examines current trends in the global and domestic market of intellectual property rights. Objects of intellectual property rights have become a full-fledged object of market relations and act as a commodity. The market of intellectual property rights is similar to the traditional market of economic relations for the sale of goods where there is a seller - the owner of property rights to the object of intellectual property rights and the buyer - an entity interested in acquiring rights to use the result of intellectual activity. The peculiarity of the objects of intellectual property rights is their intangible form, which is almost half the value of the product / service, when the consumer chooses a brand. Factors influencing the formation of demand for the object of intellectual property rights can be divided into external and internal, which affect the success of the commercialization of an innovative product. One of the indicators of the intellectual property market is the dynamics of the acquisition of intellectual property rights at both the global and national levels. Analyzing the number of submitted applications for registration, you can identify the most attractive industries, the most active countries and companies that are focused on creating and implementing innovations. For example, the most promising industry for patenting in the world in terms of the number of applications filed under the PCT system in 2019 were computer technology, and in 2020 digital communications. In the domestic market of intellectual property rights, patenting in the field of mechanical engineering was most active among national applicants in 2019, and chemistry was popular among international applicants. Thus, the market of intellectual property rights at both global and national levels is developing and for the successful commercial implementation of innovations it is necessary to meet consumer demand, create a decent material base, information support, favorable conditions for all participants in the commercialization process to benefit from fair competition, and limited participation of public administration and control, transparency and compliance with the rule of law.

Keywords: intellectual property law; innovative product; intellectual property law market; dynamics of patenting; objects of intellectual property law.

Вступ. Нові технології та відкритість міжнародної торгівлі докорінно змінили характер світового виробництва. В умовах глобалізації економіки у високорозвинених країнах світу пріоритетом є право інтелектуальної власності (далі ПІВ), яке складає більше 50% валового національного продукту і є об'єктом ринкових відносин. Нематеріальний капітал у формі прав на: технології, торговельні марки, дизайн відіграють важливу роль при формуванні ціни продукту та/або послуги. Саме за об'єкти ПІВ у значній мірі платить споживач, коли купує той чи інший товар, оскільки об'єкти ПІВ у формі нематеріальних активів формують майже половину вартості товару. Наприклад, за приблизними розрахунками частка націнки за бренд в автомобілях «Toyota» складає 40%, тим самим споживач сплачує майже половину вартості лише за «можливість керувати мрією». Сучасна міжнародна економіка характеризується інтенсивною конкуренцією майже в усіх сферах інноваційної діяльності. Для забезпечення конкурентних переваг міжнародні компанії постійно збільшують фінансування проектних, науково-дослідних робіт, використовуючи інтелектуальні ресурси України. Проте, здебільшого питання управління створеними об'єктами ПІВ для розробників залишається неврегульованим. Тому питання управління ПІВ компанії, зокрема можливість самостійного використання, комерціалізації на ринку ПІВ тощо, залишається наразі актуальним.

Аналіз стану питання. Україна впевнено йде по шляху інтеграції в європейський простір, що підтверджують останні інституційні та законодавчі реформи в сфері ПІВ. Економічний розвиток та добробут країни значною мірою обумовлені збільшенням людського капіталу, створенням та використанням наукомісткого виробництва. Інтелектуальний капітал є не лише основним ресурсом сучасного виробництва, але й важливою складовою, що визначає ринкову вартість господарської одиниці [1]. Як було зазначено у «дорожній карті» стратегічного розвитку торгівлі [2], передача та імпорт технологій забезпечать поступовий перехід до більш інноваційної економіки та залучення прямих іноземних інвестицій. Є сподівання, що і наступний п'ятирічний план розвитку також буде орієнтовано на підвищення рівня інноваційного виробництва.

В Україні, незважаючи на кризу, незначне фінансування наукових установ та нестабільне геополітичне становище продовжується створення результатів інтелектуальної діяльності: винаходів, корисних моделей, промислових зразків, селекційних досягнень в основному науково-дослідними інститутами, закладами вищої освіти, інжиніринговими центрами тощо. Проте велика частка розробок так і залишаються не комерціалізованими. Цьому є багато причин, наприклад, одна з них – низька обізнаність академічного товариства про можливості отримання матеріальної вигоди від створених продуктів. Інша, не

менш значима, це необхідність орієнтації на затребуваний в даний час продукт для забезпечення попиту на ринку ПІВ.

Маркетинг як наука дає знання про ринок, закони його функціонування, поведінку покупців на ринку, з якими пов'язане підприємство. А маркетинг ПІВ розглядається як наука про виробництво товарів ринкової новизни і їх збуту на основі використання інтелектуальної власності [3]. І для того щоб створювати, реалізовувати конкурентоздатні інноваційні продукти необхідно враховувати розвиток та особливості ринку інтелектуальної власності.

Мета роботи. Метою даної статті є дослідження сучасних тенденцій світового та вітчизняного ринку ПІВ.

Аналіз основних досягнень і літератури. Над проблематикою дослідження особливостей, проблем та перспектив ринку вітчизняного та міжнародного ринку ПІВ працювали: Г. Андрощук, Л. Шевченко, Л. Курило, З. Пічкурова, Т. Гусаковська, І. Чичкало-Кондрацька, Г. Черевко, Н. Рудь та інші.

Викладення основного матеріалу дослідження.

Ринок ПІВ – це система економічних відносин з приводу купівлі-продажу прав на об'єкти інтелектуальної власності [4]. Нематеріальність об'єкту ринкових відносин визначила специфіку ринку ПІВ, оскільки об'єктом купівлі-продажу (передачі прав) є не сам продукт, а майнові права на нього. Дані відносини відмінні від традиційних і обумовлені нематеріальністю об'єкту ринкових відносин, визначаючи специфіку ринку ПІВ.

Попит на об'єкти ПІВ формується під впливом факторів, які умовно можна поділити (рис.1) на внутрішні та зовнішні.

Під міжнародним ринком ПІВ розуміють систему економічних відносин, які виникають при комерційному обміні правами на об'єкти ПІВ, що виникають між суб'єктами різних держав. Зокрема, останнім часом Всесвітня організація інтелектуальної власності приділяє багато уваги так званим глобальним ланцюгам створення вартості. Економічна роль їх полягає в тому, що відбувається інтеграція окремих країн, які розвиваються в глобальну економіку, яка супроводжується швидким економічним ростом цих країн. Спостерігається розподіл процесу виробництва з розміщенням у різних країнах різних виробничих етапів, обумовлюючи тим самим складні міжнародні виробничо-збутові ланцюги, у яких крупні підприємства-виробники перевозять товари через країни та континенти для кінцевої зборки.

Як відомо, в ринковій економіці пропозиція має задовольняти попит. При чому попит на ринку новітніх – це платоспроможний попит на новий інноваційний продукт чи на новий вид послуг, на нову технологію, на нову форму організації або управління, на носії новизни (інформація, патенти, ліцензії, ноу-хау) зі сторони споживчого чи виробничого сектора [6].

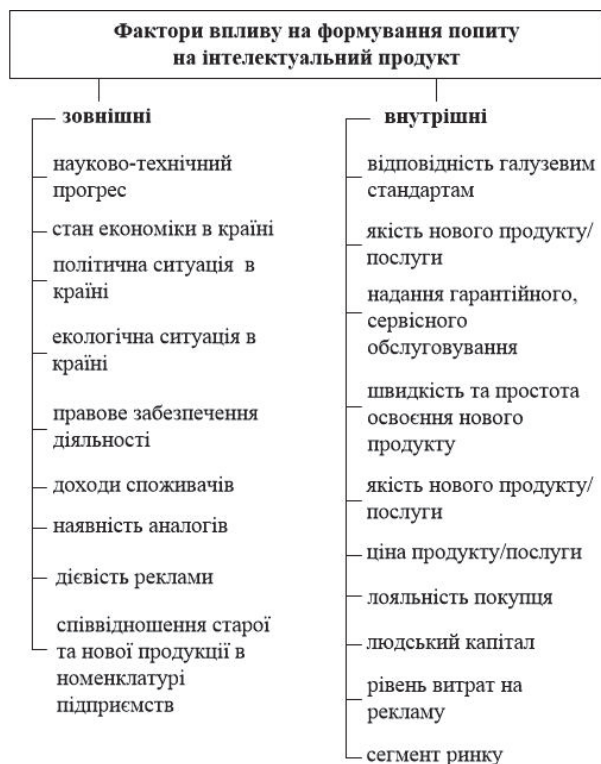


Рис.1 – Фактори впливу на формування попиту на інтелектуальний продукт (складено авторами на основі [5])

У роботі [7] пропонується перелік напрямків для аналізу попиту на інновації:

- 1) аналіз обсягу попиту за напрямками проведених інновацій;
- 2) аналіз попиту за галузями промисловості;
- 3) аналіз структури попиту за напрямками їх проведення;
- 4) аналіз обсягу попиту на прогресивні технології, в т.ч. маловідходні, ресурсозберігаючі, безвідходні;
- 5) аналіз попиту на винаходи, корисні моделі та промислові зразки;
- 6) аналіз попиту на раціоналізаторські пропозиції.

Основні функції ринку інтелектуальної власності наведено на рисунку 2.

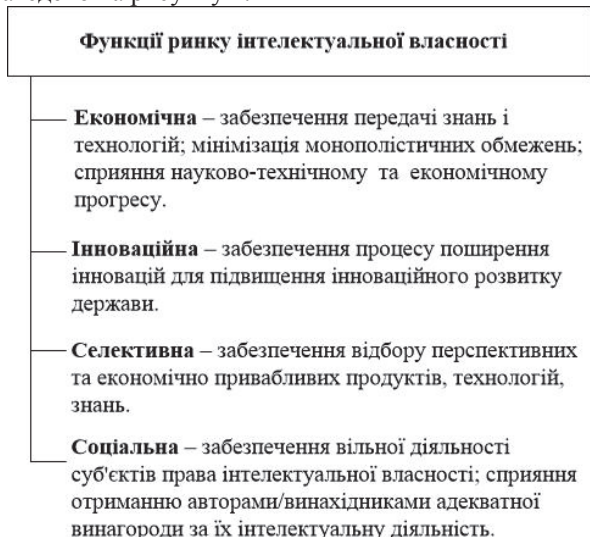


Рис. 2 – Функції ринку ПІВ

Основними характерними рисами ринку ПІВ є:

- 1) перехід інтелектуального блага від власника до покупця, здійснюється в основному в опосередкованій формі за допомогою договору;
- 2) привласнення об'єктів авторського та суміжного права (наприклад, творів авторського права або наукомісткої продукції) може відбуватися також у натуральній формі;
- 3) при споживанні об'єкти ринку інтелектуальної власності не зникають; цінність певних об'єктів ПІВ (наприклад, знаку для товарів та послуг) при споживанні зростає;
- 4) торговельні операції з об'єктами інтелектуальної власності можуть відбуватися на поворотній основі без погіршення якісних і кількісних характеристик товару;
- 5) товари на ринку ПІВ унікальні та універсальні;
- 6) досягнення науки й техніки постійно збільшують товарну масу ринку інтелектуальної власності;
- 7) об'єкти економічних відносин можуть бути як повністю (наприклад, наукомістка продукція), так і частково відчужені від своїх носіїв (наприклад, інтелектуальні ресурси, ліцензії), при цьому деякі об'єкти ринку інтелектуальної власності можна відчужувати повністю та частково.

Одним з показників характеристики національного та світового ринку ПІВ є винахідницька активність країн та підприємств за національною системою і за процедурою РСТ. Згідно статистичних даних ВОІВ [9] кількість поданих заявок для отримання охоронних документів на об'єкти права промислової власності у світі протягом останніх п'яти років щорічно зростає (рис. 3). Спостерігається в основному позитивна динаміка, яка доводить зростання ролі об'єктів ПІВ як нематеріальних активів підприємства та країни в цілому. У 2019 році спостерігалася наступна динаміка активності реєстрації об'єктів ПІВ у порівнянні з попереднім роком відповідно:

- а) знизилася кількість заявок на патенти на 3%;
- б) зросла на корисні моделі – 9,1%;
- в) зросла на торговельні марки – 5,9%;
- г) зросла на промислові зразки – 1,3%.

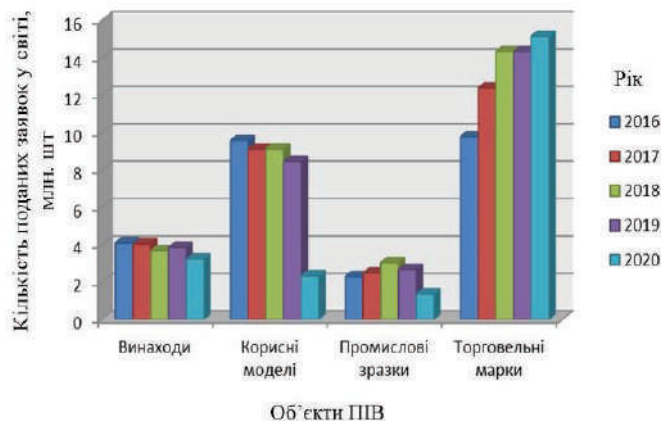


Рис. 3 – Кількість поданих заявок на об'єкти ПІВ в світі у 2015-2019 роках (складено авторами на основі [9]).

При чому п'ятірку лідерів за кількістю поданих заявок на винахід (понад 84%) складають вже багато років поспіль країни (рис.4), які досягли успіху у власному інноваційному розвитку саме завдяки участі у процесах міжнародного науково-технічного співробітництва з крупними компаніями та університетами і виходу на міжнародні ринки. Наприклад, аналізуючи досвід Китаю та стрімке зростання економічних показників країни, можна побачити, що витрати на наукові розробки та дослідження складають 1,77% ВВП. При цьому фінансування НДР здійснюється шляхом:

- 1) державного цільового фінансування;
- 2) державного приватного фінансування;
- 3) фінансування юридичними особами;
- 4) фінансування інвесторами.

Загальну тенденцію подачі заявок для державної реєстрації об'єктів ПІВ в Україні представлено на рисунку 5. Лише для торговельних марок спостерігається стабільне зростання кількості поданих заявок в період 2015-2019 рр.

На відміну від міжнародної картини патентування в Україні винахідники (правовласники) обирають для охорони своїх технічних рішень корисну модель. Це можна пояснити тим, що винахідники хочуть швидше і дешевше отримати охоронний документ, або про доволі низький рівень розробки та сумніви в тому, що заявка може не пройти кваліфікаційну експертизу.



Рис. 4 – Лідери за кількістю поданих заявок на об'єкти ПІВ в світі у 2019 роках (складено авторами на основі [9])

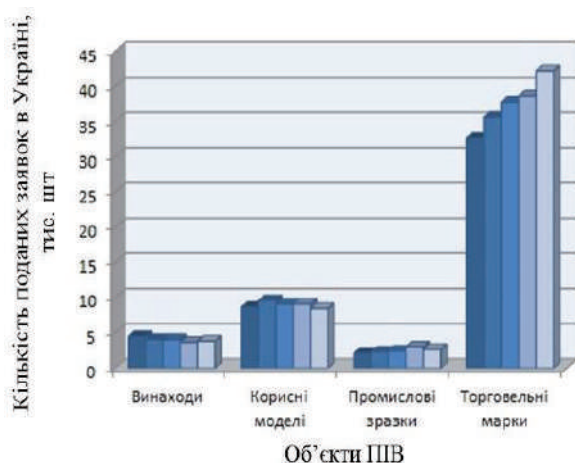


Рис. 5 – Кількість поданих заявок в Україні у 2015-2019 роках (складено авторами на основі [10])

Вихід на світовий ринок є однією з головних цілей процвітаючих підприємств та розробників/винахідників. Оскільки патент має територіальну дію та діє тільки на території тієї держави, у якій було видано охоронний документ, виникає потреба міжнародної реєстрації об'єктів ПІВ. Для запобігання порушення прав на результати творчої діяльності власників майнового права інтелектуальної власності необхідно пройти процедуру міжнародного патентування, яка забезпечить охорону на території відповідної держави. Останнім часом багато підприємств у світі здійснюють міжнародне патентування за процедурою РСТ (Договору про патентну кооперацію). Головними перевагами якої є:

1. Сплата за підготовку заявок на один і той же винахід здійснюється один раз, а правова охорона надається у країнах, які підписали Договір про патентну кооперацію.

2. Заявник має більше часу для вирішення питання про необхідність патентування у різних країнах.

3. Скорочення або запобігання непотрібних витрат після опрацювання результатів Міжнародного пошуку та міжнародної експертизи.

Так, у 2019 році було подано 265 тис. міжнародних заявок за системою РСТ, що на 5% більше ніж у 2018 році. Трійку лідерів серед країн користувачів системи РСТ очолюють Китай, США Японія. Це свідчить про те, що винахідники та власники прав на об'єкти ПІВ все більше орієнтуються на міжнародні ринки, намагаючись просувати свої об'єкти на зовнішніх ринках. Ще одним фактором, який вплинув на збільшення популярності подачі міжнародних заявок є стрімкий розвиток електронної комерції, яка значно спростила процес міжнародних операцій купівлі-продажу, тим самим збільшивши кількість контрафактної продукції і змусивши правовласників підсилити заходи щодо захисту прав на об'єкти ПІВ.

При дослідженні попиту ринку ПІВ та виявлення перспективних галузей для інноваційної діяльності доцільно дослідити сфери, у яких спостерігається найбільша патентна активність країн та підприємств лідерів (табл.1) за технічними напрямками. Аналіз дозволив виявити найбільш перспективні інноваційні напрямки промисловості у 2019 році (подані заявки у відсотках відносно усіх поданих до відомства):

1. Китай:

- 2015 – комп'ютерні технології (7,2%);
- 2016 – електричні машини та прилади (6,5%);
- 2017 – вимірювання (6%).

2. США:

- 2018 – комп'ютерні технології (12,6%);
- медичні технології (8,3%);
- цифровий зв'язок (7,7%).

3. Японія:

- електричні машини та прилади (10,4%);
- оптика (6,2%);
- комп'ютерні технології (6,1%).

При чому, у 2020 році рейтинг пріоритетних технологій для Китаю змінився і на першому місці

знову опинився «цифровий зв'язок», на другому «комп'ютерні технології», а на третьому опинилася «аудіо-візуальна технологія». Для Німеччини вже п'ять років поспіль лідером за кількістю поданих заявок є «транспорт».

Таблиця 1 – Рейтинг компаній з найбільшою патентною активністю у 2019 році

№	Назва компанії	Країна реєстрації	Кількість поданих заявок, шт
1	HuaweiTechnologiesco. LTD	Китай	4411
2	Електрична корпорація Mitsubishi	Японія	2661
3	Samsung Electronics CO., LTD	Республіка Корея	2334
4	Qualcomm Incorporated	США	2127
5	OPPO MOBILE TELECOMMUNICATIONS CORP., LTD	Китай	1927

Щодо найбільш активних в Україні галузей патентування у 2019 році серед національних заявників можна виділити наступні (вказано кількість заявок):

- 1) машинобудування (інші спеціальні машини) – 144;
- 2) медична техніка – 132;
- 3) лікарські препарати – 132;
- 4) вимірювання – 124;
- 5) двигуни, насоси, турбіни – 105.

Серед інземних заявників, які подавали міжнародні заявки, найбільш інноваційно привабливими для них у 2019 році виявився клас С – хімія згідно Міжнародної патентної класифікації [10], зокрема (вказано кількість заявок):

- 1) лікарські препарати – 330;
- 2) біотехнологія – 206;
- 3) органічна тонка хімія – 163;
- 4) хімічна сировина – 154;
- 5) матеріали, металургія – 74.

Дані показники свідчать, що Україна залишається сировинною, промисловою державою. Загалом дослідження патентної активності іноземних представників відносно України показало, що нажалі світові лідери не зацікавлені у набутті та захисту прав на свої об'єкти промислової власності на території держави, що в свою чергу свідчить про низьку інвестиційну привабливість національної економіки. Винахідницька активність іноземних громадян на територіях нашої держави [10] у 2019 році знизилася у порівнянні з 2018 роком (табл. 2).

Таблиця 2 – Показники винахідницької активності за процедурою РСТ

№	Об'єкт ПІВ	Кількість поданих заявок, шт	
		2018 р	2019 р
1	Винаходи від іноземних заявників	1613	1554
2	Винаходи від національних заявників	143	170

Так, лідерами серед іноземних заявників за системою РСТ є АТ з виробництва пластмас, ліків, засобів захисту рослин, фарб, лаків Bayer AG (Німеччина); металургійна компанія світу ArcelorMittal (Люксембург); фармацевтична компанія F. Hoffmann-La Roche Ltd (Швейцарія).

Сегмент промислових зразків на ринку ПІВ (табл.3) розвивається повільно у порівнянні з винаходами та торговельними марками і у 2019 році спостерігається спад кількості заявок як від національних, так і від іноземних заявників. Найбільш привабливою для останніх виявилися класи «Текстиль та аксесуари», «Дозвілля та освіта», «Інформаційні та комп'ютерні технології, відео- та звукозапис», «Пакування», «Реклама» згідно з міжнародним класифікатором промислових зразків.

Таблиця 3 – Показники активності міжнародної реєстрації промислових зразків в Україні

№	Об'єкт ІВ	Кількість поданих заявок, шт	
		2018 р	2019 р
1	заявки від іноземних заявників	255	223
2	заявки від національних заявників	2787	2455

Найбільш затребуваний об'єкт ПІВ – це торговельні марки. Динаміка реєстрації спостерігається як і на світовому, так і на національному ринку ПІВ. Це пояснюється характеристикою торговельних марок як засобів індивідуалізації учасників господарського обороту, вони відрізняють одні товари від інших, одні послуги від послуг інших компаній. Збільшення кількості однорідної продукції з різним показником якості, розмивання кордонів між державами у цифровому світі, збільшення кількості випадків підробляння продуктів та торговельної марки спонукають власників торговельних марок здійснювати державну та міжнародну реєстрацію. Так, в Україні у 20218 та 2019 роках було подано заявки як за національною, так і міжнародною процедурою (табл.4).

Таблиця 4 – Кількість заявок поданих для набуття прав на торговельні марки

№	Об'єкт ПІВ	Кількість поданих заявок, шт	
		2018 р	2019 р
1	За національною процедурою (від іноземних громадян)	3573	3908
2	За міжнародною процедурою	7752	8458

Найбільш активні іноземні заявники за країною походження були із США, Кіпру, Швейцарії, Китаю та Великої Британії та такі компанії як Philip Morris, GSH Trademarks Limited, British American Tobacco, L'Oréal, Novartis AG тощо. Найпопулярніші класи згідно з Міжнародним класифікатором товарів та послуг серед національних заявників у 2019 році

були: «Управління, зв'язок»; «Сільськогосподарська продукція та послуги»; «Дозвілля, освіта, навчання»; «Наукові дослідження, інформаційні та телекомунікаційні технології». А серед іноземних заявників «Фармацевтика, здоров'я, косметика», «Сільськогосподарська продукція та послуги», «Управління, зв'язок»; «Текстильні вироби, одяг та аксесуари» тощо.

Висновок. Дослідження показали, що ринок ПІВ як на світовому, так і на національному рівнях, розвивається і для успішної комерційної реалізації інновацій необхідно задовольнити попит споживачів як безпосередніх учасників процесу комерціалізації. І як показує досвід високорозвинених інноваційних країн для забезпечення дієвості ринку права інтелектуальної власності необхідно створити гідну матеріальну базу, інформаційне забезпечення, сприятливі умови для всіх учасників процесу комерціалізації для одержання ними вигоди, за умови чесної конкуренції та обмеженого участі державних органів управління й контролю, прозорості та дотримання принципу верховенства права.

Список літератури

- Клименко І. С., Тарануха О. М., Журавель О. В. Інтелектуальний капітал і ринок інтелектуальної власності в умовах інформаційної економіки: проблеми ідентифікації та оцінки. // Економіка та держава. 2021. № 5. С. 38–43. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.economy.in.ua/?op=1&z=4932&i=6>.
- Розпорядження КМУ «Про схвалення Експортної стратегії України ("дорожньої карти" стратегічного розвитку торгівлі) на 2017-2021 роки». [Електронний ресурс] // Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1017-2017-%D1%80#Text>
- Вачевський М. В. Соціально-економічні аспекти використання інтелектуальної власності в сучасних умовах. Теорія і практика. Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 376 с
- Чичкало-Кондрацька ІБ Світовий ринок інтелектуальної власності у системі міжнародної торгівлі розвитку/ІБ Чичкало-Кондрацька // Соціально-гуманітарні науки, економіка, право: нові виклики, практика інновацій: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., 21-22 квіт. 2016 р., м. Полтава.–Полтава, 2016.–с. 381-386. [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://reposit.nupp.edu.ua/bitstream/PoltNTU/406/1/Chichkalo_tezy.pdf
- Черевко Г.В. Інтелектуальна власність: Навч. посіб. -К.: Знання, 2008.-412 с.
- Рудь Н. Т. Ринок новацій: механізм формування попиту та пропозиції на об'єкти інтелектуальної власності / Н. Т. Рудь, К. Копера // Економічний форум. - 2019. - № 4. - С. 248-258. - [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2019_4_40.
- Немчин О. Введення інтелектуальної власності в господарський оборот – український інноваційний прорив // Інтелектуальна власність. 2010. – №4. С. 20 – 21.
- Центр статистики ВОІВ. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <https://www.wipo.int/edocs/infogdocs/en/ipfactsandfigures/>
- World Intellectual Property Indicators (WIPO) [Електронний ресурс] // Режим доступу: <https://www.wipo.int/publications/en/series/index.jsp?id=37>
- Річний звіт 2020 НОІВ, Укрпатент. [Електронний ресурс] // Режим доступу : <https://ukrpatent.org/atachs/zvit-ukr-2020-1.pdf>.

References (transliterated)

- Klymenko I. S., Taranukha O. M., Zhuravel O. V. Intelektualnyi kapital i rynek intelektualnoi vlasnosti v umovakh informatsiinoi ekonomiky: problemy identyfikatsii ta otsinky. [Intellectual capital and the intellectual property market in the information economy: problems of identification and evaluation] // Ekonomika ta derzhava [Economy and state]. 2021. issue 5. – pp. 38–43. [Elektronnyi resurs] // Rezhym dostupu: <http://www.economy.in.ua/?op=1&z=4932&i=6>.
- Rozporiadzhennia KМУ «Pro skhvalennia Eksportnoi stratehii Ukrainy ("dorozhnoi karty" stratehichnoho rozvytku torhivli) na 2017-2021 roky». [Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine "On approval of the Export Strategy of Ukraine ("road map" of strategic trade development) for 2017-2021"] [Elektronnyi resurs] // Rezhym dostupu: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1017-2017-%D1%80#Text/>
- Vachevskiy M. V. Sotsialno-ekonomichni aspekty vykorystannia intelektualnoi vlasnosti v suchasnykh umovakh. Teoriia i praktyka. Navchalnyi posibnyk. [Socio-economic aspects of the use of intellectual property in modern conditions. Theory and practice. Tutorial] – K.: Tsentr navchalnoi literatury, 2004. – 376 p.
- Chychkalo-Kondratska IB Svitovyi rynek intelektualnoi vlasnosti u systemi mizhnarodnoi torhivli rozvytku [World intellectual property market in the system of international trade development] / IB Chychkalo-Kondratska // Sotsialno-humanitarni nauky, ekonomika, pravo: novi vyklyky, praktyka innovatsii [Social sciences and humanities, economics, law: new challenges, practice of innovations]: materialy Mizhnar. nauk.-prakt. konf., 21-22 kvit. 2016 r., m. Poltava.– Poltava, 2016.– pp. 381 – 386. [Elektronnyi resurs] // Rezhym dostupu: http://reposit.nupp.edu.ua/bitstream/PoltNTU/406/1/Chichkalo_tezy.pdf
- Cherevko H.V. Intelektualna vlasnist: Navch. Posib [Intellectual Property]. -K.: Znannia, 2008. – 412 p.
- Rud N. T. Rynok novatsii: mekhanizm formuvannia popytu ta propozytii na obiekty intelektualnoi vlasnosti [Innovation market: a mechanism for forming supply and demand for intellectual property] / N. T. Rud, K. Kopera // Ekonomichniy forum [Economic forum]. – 2019. – issue 4. – pp. 248 – 258. - [Elektronnyi resurs] // Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2019_4_40.
- Nemchyn O. Vvedennia intelektualnoi vlasnosti v hospodarskyi oborot – ukraïnskyi innovatsiinyi proryv // Intelektualna vlasnist. 2010. – issue 4 pp. 20 – 21.
- Tsentr statystyky VOIV. [WIPO Statistics Center]. [Elektronnyi resurs] // Rezhym dostupu: <https://www.wipo.int/edocs/infogdocs/en/ipfactsandfigures/>
- World Intellectual Property Indicators (WIPO) [Elektronnyi resurs] // Rezhym dostupu: <https://www.wipo.int/publications/en/series/index.jsp?id=37>.
- Richnyi zvit 2020 NOIВ, Ukrpatent. [Annual Report 2020 NOI, Ukrpatent]. [Elektronnyi resurs] // Rezhym dostupu : <https://ukrpatent.org/atachs/zvit-ukr-2020-1.pdf>.

Надійшла (received) 21.04.2021

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Шуба Ірина Володимирівна (Шуба Ирина Владимировна, Shuba Iryna Volodymyrivna) – кандидат технічних наук, доцент кафедри інформатики та інтелектуальної власності, доцент Національний технічний університет "Харківський політехнічний інститут", м. Харків, Україна, e-mail iryna.shuba@khp.edu.ua.

Сидоренко Ольга Володимирівна (Сидоренко Ольга Владимировна, Sydorenko Olha Volodymyrivna) – кандидат юридичних наук, доцент кафедри інформатики та інтелектуальної власності Національний технічний університет "Харківський політехнічний інститут", м. Харків, Україна, e-mail olha.sydoorenko@khp.edu.ua.

М.Ю.ГЛІЗНУЦА

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ТА УТОЧНЕННЯ ПОНЯТІЙНОГО АПАРАТУ

У статті визначено важливі особливості понятійного апарату проблематики інтелектуалізації економіки, зокрема виділені зв'язки між поняттями «інтелект», «інтелектуальний капітал», «інтелектуалізація», «знання економіка», «інтелектуальний і науково-технічний потенціали», підкреслено важливу роль організаційних заходів для поєднання науки з виробництвом. Наведені авторські трактовки понять «інтелект», «інтелектуальний капітал», визначено комерційний характер інтелектуальної діяльності. В термінологічному плані в статті розроблено понятійний кластер – сімейство термінів, що пов'язані з інтелектом і його використанням. В класифікаційному напрямку розширення знань з питань інтелектуального капіталу визначені його різновиди, які згруповані за ознаками форм власності, форм прояву, методів формування, за характером впливу на вартість підприємства, спрямованості в часі та інші змістовно визначені і розширені функції інтелектуального потенціалу. Обґрунтовано процесний та ресурсний підходи до інтелектуального капіталу, що й рекомендовано використовувати при побудові сучасних технологій управління людськими ресурсами. Обґрунтовано, що транзитивність сучасного періоду, нестабільність процесу розвитку ще більш підсилюють увагу до економіки знанієвого типу і до організаційно-економічних механізмів управління науково-технічним прогресом і інноваційним розвитком. Суттєвий теоретичний висновок в проведеному дослідженні полягає в тому, що досягнення цілей в управлінні інтелектуальним капіталом слід розглядати як результат, що забезпечує потрійний ефект: креативно-підприємницький, ринково-економічний і соціальний, але жоден з них не є самодостатнім. В проведеному дослідженні доведено, що сам процес інтелектуалізації забезпечує не тільки високі економічні результати, а й суттєві зміни більш широкого кола ключових для суспільства питань: формування нових організаційних моделей, інформатизацію, становлення нового порядку економічних і суспільних відносин.

Ключові слова: інтелект; інтелектуальний капітал; інтелектуалізація; знання економіка; інтелектуальний потенціал; науково-технічний потенціали

М.Ю.ГЛІЗНУЦА

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА И УТОЧНЕНИЕ ПОНЯТИЙНОГО АППАРАТА

В статье определены важные особенности понятийного аппарата проблематики интеллектуализации экономики, в частности выделены связи между понятиями «интеллект», «интеллектуальный капитал», «интеллектуализация», «знаниевой экономике», «интеллектуальный и научно-технический потенциал», подчеркнута важную роль организационных мероприятий для объединения науки с производством. Приведенные авторские трактовки понятий «интеллект», «интеллектуальный капитал», определены коммерческий характер интеллектуальной деятельности. В терминологическом плане в статье разработан понятийный кластер – семейства сроков, связанных с интеллектом и его использованием. В классификационном направлении расширения знаний по вопросам интеллектуального капитала определены его разновидности, которые сгруппированы по признакам форм собственности, форм проявления, методов формирования, по характеру воздействия на стоимость предприятия, направленности во времени и другие содержательно определены и расширенные функции интеллектуального потенциала. Обосновано процессный и ресурсный подходы к интеллектуального капитала, что и рекомендуется использовать при построении современных технологий управления человеческими ресурсами. Обосновано, что транзитивность современного периода, нестабильность процесса развития еще более усиливают внимание к экономике знаниевого типа и в организационно-экономических механизмов управления научно-техническим прогрессом и инновационным развитием. Существенный теоретический вывод в проведенном исследовании заключается в том, что достижение целей в управлении интеллектуальным капиталом следует рассматривать как результат, обеспечивает тройной эффект: креативно-предпринимательский, рыночно-экономический и социальный, но ни один из них не является самодостаточным. В проведенном исследовании доказано, что сам процесс интеллектуализации обеспечивает не только высокие экономические результаты, но и существенные изменения более широкого круга ключевых для общества вопросов: формирование новых организационных моделей, информатизации, становление нового порядка экономических и общественных отношений.

Ключевые слова: интеллект; интеллектуальный капитал; интеллектуализация; знаниевой экономика; интеллектуальный потенциал; научно-технический потенциалы

M. GLIZNUTSA

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASIS OF FORMATION OF INTELLECTUAL CAPITAL AND CLARIFICATION OF THE CONCEPTED APPARATUS

The article defines the important features of the conceptual apparatus of the problem of intellectualization of the economy, in particular, the connections between the concepts of "intelligence", "intellectual capital", "intellectualization", "knowledge economy", "intellectual and scientific and technical potentials" are highlighted, the important role of organizational measures for combining science with production. The given author's interpretations of the concepts of "intellect", "intellectual capital", define the commercial nature of intellectual activity. In terms of terminology, the article has developed a conceptual cluster - a family of terms associated with intelligence and its use. In the classification direction of expanding knowledge on the issues of intellectual capital, its varieties have been identified, which are grouped according to the characteristics of forms of ownership, forms of manifestation, methods of formation, by the nature of the impact on the value of the enterprise, orientation in time and other substantively defined and expanded functions of intellectual potential. The process and resource approaches to intellectual capital are substantiated, which is recommended to be used in the construction of modern technologies for human resource management. It has been substantiated that the transitivity of the modern period, the instability of the development process further increase attention to the knowledge-based economy and to the organizational and economic mechanisms for managing scientific and technological progress and innovative development. The essential theoretical conclusion in the study is that the achievement of goals in the management of intellectual capital should be considered as a result, provides a triple effect: creative-entrepreneurial, market-economic and social, but none of them is self-sufficient. The study proved that the process of intellectualization itself provides not only high economic results, but also significant changes in a wider range of key issues for society: the formation of new organizational models, informatization, the formation of a new order of economic and social relations.

Keywords: intelligence; intellectual capital; intellectualization; knowledge economy; intellectual potential; scientific and technical potentials

Вступ. Економічна наука завжди уважно відслідковувала активні сили і фактори розвитку, змінюючи в історичному процесі не тільки свої

оцінки щодо ролі окремих з них, але і свої уявлення про закони, рушійні сили економічного розвитку та механізми забезпечення позитивних змін в людському

житті. Гостро реагує економічна наука і на кардинальні зміни, що відбуваються в наш час. А ці зміни досить інноваційні і радикальні. Зокрема, можна вказати на те, що після тисячолітнього існування виробництва суто матеріального характеру, на початку XXI століття людство почало впевнено розробляти стратегію переорієнтації на інтелектуально-інформаційний шлях розвитку і формувати нову економіку – економіку знань. В такій економіці, ціну кінцевої продукції дедалі менше визначає вартість матеріалу та простої праці, натомість у ній зростає інтелектуальна складова [1]. Орієнтуючись на світові тенденції, можна визначити, що в наш час лідерами в розвитку стають ті країни, де основними виробничими ресурсами є знання, інтелект, інноваційні програми, інформаційні технології, високі технології. Ці країни постійно укріплюють свої позиції на світових ринках завдяки використанню інтелектуального капіталу та захисту прав інтелектуальної власності.

Аналіз стану питання. Інтелектуальна складові людини і суспільства в цілому формується на знанісвий, культурній та досвідній основі і, включаючись активно в діяльність, забезпечує людський, соціальний і економічний розвиток. Через діяльність інтелект перетворюється в продукт (нові знання, послуги, нові товари), а як складова економічного процесу цей продукт має ринкові характеристики (вартість, власника, процес обміну, вплив на конкурентоспроможність). Серед інших різновидів ресурсів забезпечення економічного процесу (техніка, природні ресурси, праця) інтелектуальний ресурс є на даний час найбільш важливим, а тому потребує до себе і найбільшої уваги з позицій управління для збільшення потенціалу в його кількісному і якісному значенні і для вирішення завдань ефективного його використання. Більшість дослідників вважають, що інтелектуальний капітал займає позиції самого високоліквідного товару, а тому в Програми інтелектуалізації невідмінно збільшується потік інвестицій. Передові країни основні інвестиції направляють саме в науку, освіту, охорону здоров'я, довкілля та в якість життя. Звісно в економіці знань традиційні ресурси (земля, надра, капітал, праця) не втрачають свого значення, але успіх приносять такі нові різновиди людської діяльності, як інноваційна політика, інформаційні системи, підприємництво, інфраструктурна перебудова. Найбільш вагомою і признаною в науковому світогляді тенденцією економічного розвитку в наш час є інтелектуалізації економіки і суспільства, і використання інтелектуальних ресурсів в формі специфічного капіталу для забезпечення зростаючих потреб населення в нових товарах. Науковий розгляд сутності і методів використання інтелектуального капіталу на даному етапі економічного розвитку України має свої завдання, серед яких відмітимо такі напрямки дослідження як структура цього капіталу, оцінка потенціалу на рівні підприємств, регіонів та країни в цілому, визначення основних факторів впливу на інтелектуальний капітал, оцінка ефективності інвестицій в його підтримку.

Мета роботи. Метою даної статті є визначення важливій особливості понятійного апарату проблематики інтелектуалізації економіки, зокрема виділені звязки між поняттями «інтелект», «інтелектуальний капітал», «інтелектуалізація», «знанієва економіка» підкреслено важливу роль організаційних заходів для поєднання науки з виробництвом.

Аналіз основних досягнень і літератури. В науковому плані в дослідженні сутності і ролі інтелектуальних ресурсів та технологій їх використання в економіці, в оцінках впливу інтелектуального капіталу на бізнес і соціум є вагомою напрацювання. Свій вклад в цю проблематику внесли такі відомі вчені як Е. Брукінг, М. Кастельс, П. Друккер, Л. Едвінсон, М. Мелоун, Т. Шульц, В.Іноземцев, Н. Іванова, Г. Егізарян, А. Козирев, Л. Абалкін, Г. Бірман, П. Самуельсон, Б. Санто, Р.Солоу, Ф. Хайек. Вітчизняну школу дослідження інтелектуального капіталу та основ знанієвої економіки створено трудами М. Гейця, Л. Федулової, Е. Лібанової, Ю. Забродіна, В. Амітана, О. Кендюхова, О. Корнеєвої, Я. Бруницького, М. Долішнього, О. Амоши, Л. Антонюка, З. Варналія, В. Семиноженка, П. Перерви, О. Алімова, З. Герасимчук, Я. Жаліло, А. Чухно. Змістовні і корисні напрацювання зарубіжних та вітчизняних вчених з питань сутності, формування та використання інтелектуального капіталу створюють реальну наукову базу для подальших досліджень.

Викладення основного матеріалу дослідження.

В досліджуваній проблемі кореневе слово – інтелект. Існує декілька десятків визначень «інтелекту», його суті та змісту, але ця категорія в понятійному плані практично невичерпна. Тому ґрунтовне її осмислення не може бути зайвим.

В основі інтелекту – знання, культура, вміння, етичний вимір, креатив, активність в діяльності. Інтелект як явище в людському естві і середовищі базується на взаємодії різних процесів інформаційного, соціального, культурологічного. Інтелект як інтегрований блок розуму, культури, діяльності сам еволюціонує і, в той же час, розгортає процес суспільної еволюції. Інтелект проявляє себе як вміння користуватися наявними знаннями, як здатність їх накопичувати, розвивати активною діяльністю, перетворювати на продукти.

Отже, інтелектуалізація за визначенням - це шлях всередину людини - (поповнення, оновлення знань), в соціальне середовище - (розширення маси, кола чисельності персоналу інтелігентного прошарку), це також шлях в ринкову економіку – комерціалізація інтелектуального капіталу. Можна стверджувати, що інтелектуалізація як процес це - зростання прогресивного потенціалу суспільства. Підсумовуючи особливості різних визначень інтелекту (а це: розум, як складова інтелекту, знання, поінформованість, вміння використовувати знання в життєвій та економічній практиці та багато іншого), дамо авторське визначення інтелекту в його використанні для дослідження проблеми впливу

інтелектуалізації на формування нової моделі регіональної економіки і нової організації підприємства.

Інтелект — це базова категорія людського і суспільного самовизначення і виокремлення людини з природного середовища, яка формує поглиблене уявлення світогляду, відбиває найвищий рівень людських здібностей до пізнання світу, забезпечує накопичення та використання знань, формує розвиток культури і на цих основах організує життєдіяльність та розбудову прогресивних форм економічних відносин та інституційних правил взаємодій. Інтелект в розумінні завдань економічної теорії розглядається в поняттях інтелектуального капіталу, економіки знань, постіндустріальної економіки.

В спрощеній формі, інтелектуальний капітал — це виробничий фактор і фактор впливу на економічний і соціальний розвиток. Інтелектуальний потенціал — це поки що не розкриті та не використані можливості розгортання інноваційної діяльності. Інтелектуальний ресурс — сума різновидів засобів забезпечення інтелектуального розвитку і ефективності використання інтелекту.

Інтелектуалізація може бути описана і досліджена як процес, тобто в поняттях і характеристиках процесного підходу. Останньому притаманні: спрямованість, швидкість протікання, потужність, продуктивність, результативність (продукт, що створюється в цьому процесі). Процес може бути описаний у варіанті дискретної моделі та безперервної, носити хвильову або нерівноважний характер, затухати або активізуватися. Процесні явища можуть мати стимулятори (активатори) або бар'єри і сповільнювачі, щороблять опір процесу. Поширюючись в масі, процес може проявляти властивості дифузії, вибіркової, концентрації. Категорія «процес» дуже емна і поліструктурна, але, незважаючи на всю специфічність інтелектуалізації як процесу, в ньому зосереджено безліч спільних властивостей.

У науковому плані тут важливо з'ясувати яке його функціональне призначення, в яких формах він здійснюється, як виміряти (оцінити) його внутрішні характеристики і його корисний вихід (результат). Потенціал інтелекту, якщо його перевести в інтелектуальний ресурс, виконує в суспільстві ряд важливих функцій і головна з них забезпечення комплексного розвитку (технологічного, економічно-соціального, людського) країни, регіонів, підприємств. Інтелект, поєднуючи в собі функції пізнання, креативу і діяльності. Він продукує інновації. Інновація як результат інтелектуальної діяльності є ринковим товаром і розвиває споживчі потреби суспільства.

В авторському визначенні інтелектуальний капітал є базовою категорією нової економіки, яка характеризує найбільш важливий і ефективний ресурс сучасних моделей організації інноваційного розвитку. Інтелектуальний капітал — це особливий ресурс забезпечення економічним системам ринкових переваг за рахунок потенціалу, що включає знання, досвід, здібності та фактор активної діяльності. При

цьому ІК характеризується ознаками інтелектуальної власності, інформаційної природи, людських відносин, соціальної і економічної вартості. ІК має ринкову цінність як нематеріальні активи, що не можуть бути однозначно вимірені в вартісному визначенні.

Сутність інтелектуального капіталу має складну елементну структуру, тому, для більш глибокого розуміння поняття «інтелектуальний капітал» та механізмів його функціонування в регіонах і на підприємствах необхідно виділити основні елементи інтелектуального капіталу і класифікувати їх залежно від специфічних якостей цих елементів і завдань дослідження (табл. 1.). Прийнявши за основу класифікацію, запропоновану професором

Бутнік-Сіверським О.Б. [2], доповнимо її новими ознаками, а саме: «Характер впливу на вартість підприємства» і «Можливість відображення в офіційній звітності». Ці ознаки акцентують увагу на складність інтелектуального капіталу в частині визначення вартості, природи походження, участі в економічному процесі (активна, постійна, разова, проривна), фіксованості в звітних (планових) документах. Для первинних та інтегрованих економічних систем важливо знати вартісні оцінки інтелектуального капіталу, можливий ефект впливу на економічні результати, потенціал (поточне, чи стратегічне його значення). [3-5]

Характер впливу на вартість підприємства — це одна з основних ознак інтелектуального капіталу, яка є ключовою при прийнятті рішень в сфері управління інтелектуальним капіталом з метою підвищення ефективності інноваційної діяльності та збільшення вартості підприємства. Додаткова вартість створюється лише тоді, коли компанія отримує таку віддачу від інвестованого капіталу, яка перевищує витрати на залучення капіталу. Цю закономірність, як нам представляється, можливо використовувати і стосовно до інтелектуального капіталу, тільки на відміну від фінансового, віддача від інтелектуального капіталу значно вище. Підтвердженням тому служить досвід західних компаній, що працюють в різних наукоємних галузях і активно розвивають системи управління інтелектуальним капіталом. Іноземні фірми це називають «витягом вартості з інтелектуального капіталу» [3-5].

Виклад теоретичних положень про сутність процесу інтелектуалізації економіки і ролі інтелектуального капіталу в економіці, уточнення ласифікаційних характеристик щодо інтелектуального капіталу структури та визначення понятійного апарату досліджуваної проблематики свідчать про великий інтерес науки і практики до інтелектуального потенціалу і відповідних ресурсів суспільства і конкретних господарюючих суб'єктів. Складна структура інтелектуального ресурсу (потенціалу, капіталу) дає можливість в конкретних умовах використовувати вибірково його різноманітні властивості, залежно від цілей і завдань стратегії розвитку [5-8].

Таблиця 1 - Класифікація інтелектуальних активів підприємства

Ознаки класифікації	Види інтелектуального капіталу
Форма власності	Приватний інтелектуальний капітал Колективний інтелектуальний капітал Державний інтелектуальний капітал
Корпоративна трансакція	Акціонерний інтелектуальний капітал Пайовий інтелектуальний капітал
Резидентність	Національний інтелектуальний капітал Іноземний інтелектуальний капітал
Форма прояву	У формі інтелектуальної власності У формі знань У формі інфраструктурних активів В інших формах
По термінах перебування розпорядженні суб'єкта господарювання	Власний інтелектуальний капітал суб'єкта господарювання Страховий інтелектуальний капітал Знаходиться в тимчасовому користуванні згідно господарського договору
Витоки формування інтелектуального капіталу	Інтелектуальний капітал, створений самим суб'єктом господарювання Інтелектуальний капітал, набутий у інших суб'єктів господарювання
Можливість визначення розміру вартості інтелектуального капіталу	Інтелектуальний капітал, вартість якого визначається прямим (витратним) або розрахунковим методом Інтелектуальний капітал, вартість якого визначається експертним методом
За характером впливу на вартість підприємства	Стратегічний, який безпосередньо створює вартість та впливає на формування вхідного грошового потоку; Генеруючий разовий дохід; Потенційний, побічно впливає на вартість підприємства; Запасний (резервний) інтелектуальний капітал.
Можливість відображення у фінансовій звітності	Відображається в офіційній фінансовій звітності Не відображається в офіційній фінансовій звітності
Середовище функціонування	Внутрішні (у внутрішньому середовищі підприємства: технології, виробничі ноу-хау, організаційна культура підприємства); зовнішні – включені в комерційні чи корпоративні відносини.
Стадія життєвого циклу товару, на якій використовуються інтелектуальні активи	Інтелектуальні активи, що використовуються на стадії технічної підготовки, НДДКР, впровадження; активи, що використовуються на стадії виробництва; активи, що використовуються на стадії реалізації (включаючи тактичний маркетинг). Інтелектуальні активи, що використовуються на стадії післяпродажного сервісу, здійснюваного виробником
Форма подання	Основний капітал Оборотний капітал Статутний капітал
Методи створення	Прямі Непрямі
Спрямованість в часі	Діючі в вимірі теперішнього часу (беруть участь у прийнятті тактичних рішень), стратегічні

Узагальнено автором з опублікованих наукових матеріалів

Висновки. У статті було визначено комерційний характер інтелектуальної діяльності. Обґрунтовано процесний та ресурсний підходи до інтелектуального капіталу, що й рекомендовано використовувати при побудові сучасних технологій управління людськими ресурсами. Підсумовуючи загальні висновки з проведеного дослідження можна констатувати, що в розвитку України інтелектуальний капітал має поширити свій вплив водночас масштабно, злагоджено і в усіх інститутах влади, для чого треба підсилити рівень знань з методів управління, проявити ініціативу і організованість та створити сучасний механізм управління розвитком підприємств і регіонів.

Список літератури

1. Геєць В.М. Характер перехідних процесів до економіки знань. /В.М. Геєць// *Економіка України*, 2004, №4. – с. 4-14, №5. – с. 4-13.
2. Бутнік-Сіверський О.Б. Євристика в інтелектуальній економіці або формування системи інноваційного підприємства /О.Б. Бутнік-Сіверський//Електронніресурс:<http://IPDO.KIEV.ua/files/articles/BUTNIC...Economics.doc>
3. Глізнуца М.Ю. Визначення складових та оцінка інноваційного потенціалу регіону./М.Ю.Глізнуца // «Технологический аудит і резерви виробництва».- Харків,2016. №3 /5(29) – С.11-14.
4. Глізнуца М.Ю. Вплив інтелектуального капіталу на інноваційний розвиток регіонів [Електронний ресурс] /М.Ю.Глізнуца// *Економіка та суспільство*. – 2017.-№9.- С.166-170. Режим доступу до журналу:<http://economyandsociety.in.ua>
5. Глізнуца М.Ю. Удосконалення управління державною інноваційною політикою/ М.Ю.Глізнуца// «Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії».- Запоріжжя,2017.№ 2(08)2017 – С.40-46.
6. Глізнуца М. Ю. Роль об'єктів інтелектуальної власності у сучасній економіці / М. Ю. Глізнуца, Л. В. Моргай // *Вісник Національного технічного університету "ХПІ"*

(економічні науки) = Bulletin of the National Technical University "KhPI" (economic sciences) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 37 (1313). – С. 32-35.

7. Глізнуца М. Ю. Захист авторського права в мережі internet/ М.Ю.Глізнуца, А. О. Іванова//*Вісник Національного технічного університету «ХПІ» (економічні науки) = Bulletin of the National Technical University "KhPI" (economic sciences) Збірник наукових праць*. – Х. : НТУ «ХПІ». – 2018. – № 47 (1323). – С 88-91

References (transliterated)

1. Geec' V.M. Charakter perekhidnih procesiv do ekonomiki znan'. /V.M. Geec'// *Ekonomika Ukraini*, 2004, №4. – s. 4-14, №5. – s. 4-13.
2. Butnik-Sivers'kij O.B. Cvristika v intelektual'nij ekonomici abo formuvannya sistemi innovacijnogo pidpriemstva /O.B. ButnikSivers'kij//Elektronniresurs:<http://IPDO.KIEV.ua/files/articles/BUTNIC...Economics.doc>
3. Gliznuca M.YU. Vznachennya skladovih ta ocinka innovacijnogo potencialu regionu./M.YU.Gliznuca // «Tekhnologicheskij audit i rezervy proizvodstva».- Harkiv,2016. №3 /5(29) – S.11-14.
4. Gliznuca M.YU. Vpliv intelektual'nogo kapitalu na innovacijnij rozvitok regioniv [Elektronnij resurs] /M.YU.Gliznuca// *Ekonomika ta suspil'stvo*. – 2017.-№9.- S.166-170. Rezhim dostupu do zhumalu:<http://economyandsociety.in.ua>
5. Gliznuca M.YU. Udoskonalennya upravlinnya derzhavnoyu innovacijnoyu politikoyu/ M.YU.Gliznuca// «Ekonomicnij visnik Zaporiz'koї derzhavnoї inzhenernoї akademii».- Zaporizhzhya,2017.№ 2(08)2017 – S.40-46.
6. Gliznuca M. YU. Rol' ob'ektiv intelektual'noi vlasnosti u suchasnij ekonomici / M. YU. Gliznuca, L. V. Morgaj // *Visnik Nacional'nogo tekhnichnogo universitetu "HPI" (ekonomichni nauki) = Bulletin of the National Technical University "KhPI" (economic sciences) : zb. nauk. pr.* – Harkiv : NTU "HPI", 2018. – № 37 (1313). – S. 32-35.
7. Gliznuca M. YU. Zahist avtors'kogo prava v merezhi internet/ M.YU.Gliznuca, A. O. Ivanova//*Visnik Nacional'nogo tekhnichnogo universitetu «HPI» (ekonomichni nauki) = Bulletin of the National Technical University "KhPI" (economic sciences) Zbirnik naukovih prac'*. – H. : NTU «HPI». – 2018. – № 47 (1323). – S 88-91

Надійшла (received) 21.04.2021

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Глізнуца Марина Юрївна (Глизнуца Марина Юрьевна, Gliznutsa Maryna Yriivna) – кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин, м. Харків, Україна, <https://orcid.org/0000-0002-1845-3919>, e-mail: gmy0512@gmail.com

Г. М. КОПТЄВА, К. С. АНДРІЄНКО

АКЦИЗНИЙ ПОДАТОК: ЗМІНИ В ОПОДАТКУВАННІ ТЮТЮНОВИХ ВИРОБІВ

Сучасна акцизна політика в умовах активної трансформації тютюнового ринку має забезпечувати достатній рівень податкових надходжень до бюджету, регулювати споживання тютюнової продукції та її альтернатив, запобігати нелегальному обігу контрафактної і контрабандної тютюнової продукції, враховувати особливості розвитку національного тютюнового ринку, а також дотримуватися законодавства Європейського Союзу, вивчати досвід країн Співтовариства у сфері справляння акцизного податку. Перед вітчизняною акцизною політикою постають складні завдання – забезпечити оптимальний баланс між досягненням цілей наповнення бюджету та регулюванням споживання різних категорій тютюнових виробів, підтримувати національних виробників тютюнової продукції та забезпечувати охорону здоров'я громадян, тримати курс на євроінтеграцію. Акцизний податок з тютюнової продукції, виробленої на території України, традиційно формують найбільшу частку у структурі акцизних податків, а саме їх оподаткування здійснюється за специфічною та адвалорною ставками. Метою статті є дослідження впливу підвищення специфічної акцизної ставки на надходження акцизного податку до бюджету. Проаналізовано основні зміни в оподаткуванні тютюнових виробів в Україні та наслідки для національних виробників тютюну і тютюнової продукції. З метою дослідження впливу підвищення специфічної акцизної ставки на надходження акцизного податку до бюджету побудовано прогнозну модель залежності податкових надходжень від акцизного податку до бюджету від продажів тютюнових виробів та від середнього акцизу на пачку сигарет. У статті запропоновано план поступового підвищення специфічного акцизу на 2021-2025 рр. Для перевірки гіпотези побудовано прогнозну модель із продажу сигарет з урахуванням збільшення податкового навантаження до 2025 р. Запропоновано заходи, що сприятимуть поступовому збільшенню доходів бюджету від акцизного податку з тютюну та тютюнових виробів, зменшенню тіньового сектору та підтримці національних виробників.

Ключові слова: акцизний податок; тютюнові вироби; специфічний акциз; надходження до бюджету; прогноз продажу сигарет; середній акциз

А. Н. КОПТЕВА, Е. С. АНДРИЕНКО

АКЦИЗНИЙ НАЛОГ: ИЗМЕНЕНИЯ В НАЛОГООБЛОЖЕНИИ ТАБАЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ

Современная акцизная политика в условиях активной трансформации табачного рынка должна обеспечивать достаточный уровень налоговых поступлений в бюджет, регулировать потребление табачной продукции и ее альтернатив, предотвращать нелегальный оборот контрафактной и контрабандной табачной продукции, учитывать особенности развития национального табачного рынка, а также соблюдать законодательство Европейского Союза, изучать опыт стран Сообщества в сфере взимания акцизного налога. Перед отечественной акцизной политикой возникают сложные задачи - обеспечить оптимальный баланс между достижением целей наполнения бюджета и регулированием потребления различных категорий табачных изделий, поддержать национальных производителей табачной продукции и обеспечить охрану здоровья граждан, держать курс на евроинтеграцию. Акцизный налог с табачной продукции, производимой на территории Украины, традиционно формирует наибольшую долю в структуре акцизных налогов, само же их налогообложение осуществляется по специфическим и адвалорной ставкам. Целью статьи является исследование влияния повышения специфической акцизной ставки на поступление акцизного налога в бюджет. Проанализированы основные изменения в налогообложении табачных изделий в Украине и последствия для национальных производителей табака и табачной продукции. С целью исследования влияния повышения специфической акцизной ставки на поступление акцизного налога в бюджет построена прогнозная модель зависимости налоговых поступлений от акцизного налога в бюджет от продаж табачных изделий и среднего акциза на пачку сигарет. В статье предложен план постепенного повышения специфического акциза на табачные изделия на 2021-2025 гг. Для проверки гипотезы построена прогнозная модель по продаже сигарет с учетом увеличения налоговой нагрузки до 2025 г. Предложены меры, способствующие постепенному увеличению доходов бюджета от акцизного налога с табака и табачных изделий, уменьшению теневого сектора и поддержке национальных производителей.

Ключевые слова: акцизный налог; табачные изделия; специфический акциз; поступления в бюджет; прогноз продажи сигарет; средний акциз

Н. М. КОПТИЄВА, К. С. АНДРИЄНКО

EXCISE TAX: CHANGES IN THE TAXATION OF TOBACCO PRODUCTS

Modern excise policy in the conditions of active transformation of the tobacco market should provide a sufficient level of tax revenues to the budget, regulate the consumption of tobacco products and its alternatives, prevent illicit trafficking in counterfeit and smuggled tobacco products, take into account the development of national tobacco legislation. experience of Community countries in the field of excise tax. Domestic excise policy faces difficult tasks - to ensure the optimal balance between achieving the goals of filling the budget and regulating the consumption of various categories of tobacco products, to support national tobacco producers and ensure public health, to pursue a course of European integration. Excise tax on tobacco products produced on the territory of Ukraine traditionally forms the largest share in the structure of excise taxes, while their very taxation is carried out at specific and ad valorem rates. The purpose of the article is to study the impact of raising the specific excise rate on the receipt of excise tax in the budget. The main changes in the taxation of tobacco products in Ukraine and the consequences for national producers of tobacco and tobacco products are analyzed. In order to study the impact of raising the specific excise tax rate on excise tax revenues to the budget, a forecast model of the dependence of tax revenues from excise tax to the budget on sales of tobacco products and the average excise tax on a pack of cigarettes. The article proposes a plan for a gradual increase in the specific excise tax on tobacco products for 2021-2025. To test the hypothesis, a forecast model for the sale of cigarettes is built, taking into account the increase in the tax burden until 2025. reducing the shadow sector and supporting domestic producers. A further vector of research should be directed towards improving the excise policy to strengthen control over the production and circulation of tobacco products and their electronic labeling.

Keywords: excise tax; tobacco; specific excise duty; budget revenues; cigarette sales forecast; average excise duty

Вступ. Сучасна акцизна політика в умовах активної трансформації тютюнового ринку має забезпечувати достатній рівень податкових надходжень до бюджету, регулювати споживання тютюнової продукції та її альтернатив, запобігати нелегальному обігу контрафактної і контрабандної тютюнової продукції, враховувати особливості

розвитку національного тютюнового ринку, а також дотримуватися законодавства ЄС, вивчати досвід країн Співтовариства у сфері справляння акцизного податку.

Постановка проблеми. Перед вітчизняною акцизною політикою постають складні завдання – забезпечити оптимальний баланс між досягненням цілей наповнення бюджету та регулюванням

споживання різних категорій тютюнових виробів, підтримувати виробників тютюнової продукції та забезпечувати охорону здоров'я громадян, тримати курс на євроінтеграцію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Вагомим внеском у розвиток теорії та практики акцизного оподаткування є праці учених: Л. М. Касьяненко, Н. І. Атаманчук [1], А. М. Соколовської, Л. Б. Райнової [2], Л. П. Сідельникової [3], Г. М. Коптевої [6–10], М. Д. Пасічного [11] та інших. Водночас не повною мірою дослідженими залишаються сучасні фіскальні перспективи акцизного оподаткування тютюнових виробів в умовах євроінтеграційних змін.

Мета статті полягає у дослідженні впливу підвищення специфічної акцизної ставки на надходження акцизного податку до бюджету.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Тютюнові вироби є об'єктом оподаткування майже у всіх країнах. При цьому існує кілька схем оподаткування тютюнової продукції. Незважаючи на наявні відмінності, всі вони засновані на використанні акцизних податків, які можуть бути поділені на специфічні та вартісні (адвалорні).

З 01.01.2021 року набрали чинності норми Закону № 466 в частині оподаткування акцизним податком тютюнових виробів, зокрема [5]:

- перелік підакцизних товарів доповнено новою позицією – рідини, що використовуються в електронних сигаретах, на які встановлена ставка акцизного податку в євро за 1 літр;

- рідини, що використовуються в електронних сигаретах, маркуються марками акцизного податку, які повинні мати окремий номер та позначення про квартал і рік випуску марки;

- запроваджено нові поняття електронна сигарета та рідини, що використовуються в електронних сигаретах;

- вводяться нові види марок (PI – «рідина імпортна», PV – «рідина вітчизняна»), на які передбачено облік та звітування виробниками та імпортерами;

- встановлено окрему ставку акцизного податку на тютюновмісні вироби для електричного нагрівання (ТВЕН) за допомогою підігрівача з електронним управлінням в гривнях за 1000 штук;

- встановлено окрему специфічну ставку акцизного податку на сигарилі, включаючи сигарилі з відрізними кінцями, з вмістом тютюну, в гривнях за 1000 штук, але не менше специфічної ставки за 1 кг та адвалорну на цей вид тютюнових виробів у розмірі 12 %;

- на марку акцизного податку на сигарети, цигарки та сигарилі передбачено додатково наносити кількість штук у пачці (упаковці);

- доповнено перелік продукції, яка вважається немаркованою, а саме: сигарети, цигарки та сигарилі, що вироблені після 1 січня 2021 року, в яких кількість одиниць у пачці (упаковці) не відповідає кількості одиниць, зазначеній на марках акцизного податку; рідини, що використовуються в електронних сигаретах, вироблених до 1 січня 2021 року;

- марки акцизного податку, надруковані до 1 січня 2021 року, на яких не позначено кількість одиниць у пачці (упаковці), повинні бути використані до 1 липня 2021 року, а марковані такими марками тютюнові вироби знаходяться в обігу до їх повної реалізації в межах терміну придатності для споживання.

Крім того, Законом № 466 [5] встановлені тимчасові, з 1 січня 2021 року до 31 грудня 2024 року включно, графіки підвищення ставок акцизного податку та мінімального акцизного податкового зобов'язання на тютюнові вироби, тютюн та промислові заміники тютюну.

Одним із основних наслідків змін ставок акцизного податку тютюнові вироби є підвищення чи зниження цін на дані товари. Зміна ціни вплине на інші параметри тютюнового ринку, зокрема на такі показники [1-3]:

- обсяг споживання (попит на алкогольні та тютюнові вироби, як і на більшість інших товарів, скорочується у випадку підвищення ціни);

- структура споживання (зростання вартості може призводити до збільшення частки дешевших тютюнових та алкогольних виробів у структурі споживання, оскільки сигарети належать до товарів, які викликають звикання);

- обсяг пропозиції (враховуючи те, що попит на сигарети є еластичним, постачальники тютюнових виробів можуть перекласти підвищення акцизів на споживачів лише частково, в результаті чого частина постачальників можуть втратити прибутковість та покинути ринок);

- структура пропозиції (найнегативнішим наслідком підвищення вартості тютюнових виробів є збільшення ролі тінювого сегменту, адже підвищення цін, яке спричинено збільшенням податків, а не подорожчанням сировини чи зростанням попиту, підвищує прибутковість тінювого (незаконного безподаткового) виробництва;

- якщо при такій ситуації не проводити боротьбу з безподатковим виробництвом (збільшення ймовірності викриття таких операцій і підвищення покарання за них), частка тінювого ринку буде зростати, а обсяги легально вироблених тютюнових виробів у структурі споживання зменшуватимуться).

Зміни ставок акцизного податку безпосередньо і опосередковано впливають на доходи бюджетів. З одного боку, прямим наслідком підвищення ставки акцизного податку має бути збільшення доходів бюджету. З іншого боку, подорожчання тютюнових виробів внаслідок підвищення акцизної ставки призводить до скорочення бази оподаткування за рахунок: зменшення споживання, скорочення легальної частки ринку, збільшення частки дешевих тютюнових виробів у структурі споживання.

Акцизний податок з тютюнової продукції, виробленої на території України, традиційно формує найбільшу частку у структурі акцизних податків [4]. За графіком, який затверджений Парламентом України та підписаний Президентом, акцизний податок буде збільшуватися на 20 % щороку протягом наступних 5 років. Проте представники тютюнових компаній

України вважають, що це негативно вплине на попит і збільшить кількість тіньової продукції.

Для перевірки гіпотези побудуємо модель із продажу сигарет з урахуванням збільшення податкового навантаження до 2025 р.

На рис. 1 побудовано прогноз продажів сигарет в залежності від середнього акцизу на пачку сигарет та з урахуванням зростання кожного року з 2021-2025 рр. ставки акцизного податку на 20 %. У результаті отримано найбільш оптимальне рівняння

$y = -22,14 \ln(x) + 115,38$ з коефіцієнтом детермінації $R^2 = 0,956$. Вважається, що чим ближче коефіцієнт до 1, тим точнішим є прогноз.

У табл. 1 наведено результати прогнозу продажів сигарет в залежності від середнього акцизу на пачку сигарет на 2021-2025 рр. Як видно з табл. 1 спостерігається зменшення продажу сигарет. Так, з кожним роком зменшення стає суттєвим: у 2021 – 6,47 %, а у 2025 – 13,76 %. Проведений аналіз показав, що не зважаючи на підвищення специфічної ставки акцизного податку на сигарети, спостерігається зменшення продажів та зростання доходів до бюджету.

Тому побудуємо модель залежності податкових надходжень від акцизного податку до бюджету від продажів тютюнових виробів та від середнього акцизу на пачку сигарет. Для початку визначимо зв'язок між

факторами моделі і силою їх впливу. Для цього за допомогою MS Excel розраховано показники кореляції, результати яких наведено в табл. 2. За даними, наведеними у табл. 2 можна дійти висновку, що існує тісний зв'язок між доходами бюджету, кількістю продажів сигарет та середнього акцизу на пачку сигарет. Тому побудуємо модель з використанням функції «Регресія» MS Excel.

У результаті отримано рівняння:

$$Y = 24,545 - 0,161 X_1 + 1,604 X_2, \quad (1)$$

де Y – дохід бюджету;

X₁ – кількість продажів сигарет;

X₂ – середній акциз на пачку сигарет.

Коефіцієнт детермінації дорівнює 0,946, що свідчить про високу точність побудованої моделі. На основі отриманого прогнозу продажу сигарет та залежності доходів бюджету від кількості продажу сигарет та середнього акцизу на пачку сигарет побудуємо прогноз на 2021-2025 рр. У табл. 3 наведено результати прогнозу продажів сигарет у результаті запропонованого плану підвищення специфічного акцизу на 2021-2025 рр.

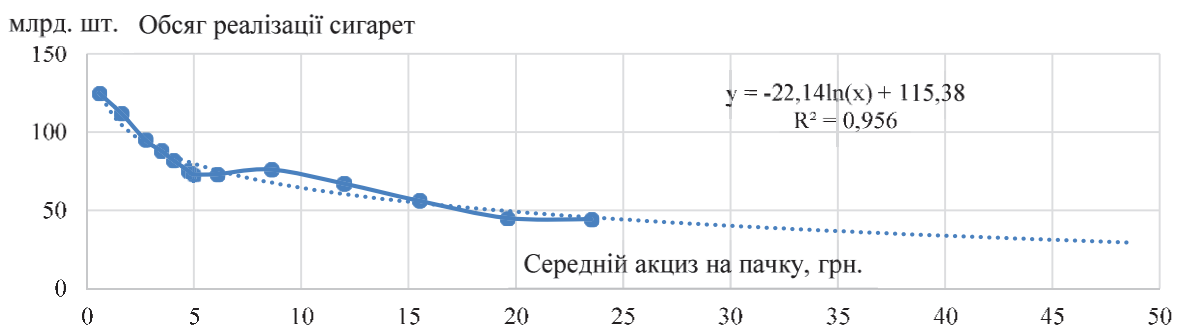


Рисунок 1 - Прогноз продажів сигарет в залежності від середнього акцизу на пачку, з урахуванням зростання кожного рік з 2021-2025 рр на 20%

Джерело: складено авторами

Таблиця 1 – Результати прогнозу продажів сигарет в залежності від середнього акцизу на пачку на 2021-2025 рр.

Рік	Продаж сигарет, млрд. шт.	Темп зміни за рік, %
2021	41,43	-6,47
2022	37,39	-9,75
2023	33,36	-10,79
2024	29,32	-12,10
2025	25,28	-13,76

Джерело: складено авторами

Таблиця 2 – Показники кореляції для визначення зв'язку між факторами

Показник	Дохід бюджету	Продаж сигарет	Середній акциз на пачку
Дохід бюджету	1		
Продаж сигарет	-0,877	1	
Середній акциз на пачку	0,948	-0,885	1

Джерело: складено авторами

Таблиця 3 – Результати прогнозу продажів сигарет у результаті запропонованого плану підвищення специфічного акцизу на 2021-2025 рр.

Рік	Продаж сигарет, млрд. шт.	Темп зміни за рік в результаті реалізації запропонованих заходів, %	Темп зміни за рік до реалізації запропонованих заходів, %
2021	43,36	-2,13	-6,47
2022	39,32	-9,31	-9,75
2023	35,28	-10,27	-10,79
2024	31,25	-11,44	-12,10
2025	27,21	-12,92	-13,76

Джерело: складено авторами

Як видно з табл. 3 спостерігається зменшення продажу сигарет, однак темп зміни значно менший, ніж до реалізації запропонованих заходів. Так у 2021 році відбудеться зменшення лише на 2,13 %, а не на 6,47 %.

Результати прогнозу доходів бюджету на 2021-2025 рр. з урахуванням реалізації запропонованих підвищень ставок (10 % кожен рік до 2030 р.) відобразимо у табл. 4.

Як видно з табл. 4 від реалізації запропонованих підвищень акцизних ставок відбудеться поступове збільшення доходів бюджету від акцизного податку з тютюну та тютюнових виробів, що сприятиме зменшенню тіншового сектору та підтримці національних виробників.

Таблиця 4 – Прогноз доходів бюджету на 2021-2025 рр. у результаті реалізації запропонованих підвищень ставок (10 % кожен рік до 2030 р.)

Рік	Надходження до бюджету, млрд. грн.	Темп збільшення за рік, %
2021	59,07877	+33,36
2022	68,0257	+15,14
2023	78,63234	+15,59
2024	91,23065	+16,02
2025	106,219	+16,43

Джерело: складено авторами

Отже, проведений аналіз акцизного оподаткування продемонстрував, що він є важливим інструментом, який застосовується для прогнозування забезпечення необхідного обсягу податкових надходжень до бюджету, що стає особливо актуальним в умовах соціальної, економічної та фінансової нестабільності держави.

Висновки. Таким чином, основним завданням удосконалення акцизного оподаткування є формування ефективної системи акцизного податку з використанням економічно обґрунтованого рівня його ставок і забезпечення виконання ним функції, пов'язаної з регулюванням споживання різних категорій тютюнових виробів, які є шкідливими для здоров'я людини.

Задля підтримки виробників тютюнової продукції, а також з метою виведення ринку підакцизних товарів із тіні запропоновано знизити рівень підвищення специфічного акцизу до 10 % в рік протягом 10 наступних років. Подальший вектор дослідження необхідно спрямувати у бік удосконалення акцизної політики щодо посилення контролю за виробництвом та обігом тютюнової продукції та її електронному маркуванню.

Список літератури

- Касьяненко Л. М., Атаманчук Н. І. Гармонізація податкового законодавства України із законодавством європейського союзу про акцизне оподаткування. *Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія: юридичні науки*. Том 31 (70). № 3. 2020. С. 120–124. DOI <https://doi.org/10.32838/TNU-2707-0581/2020.3/21>.
- Соколовська А. М., Райнова Л. Б. Гармонізація акцизного оподаткування тютюнових виробів. *Економіка і прогнозування*. 2017. № 2. С. 93–115. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econprog_2017_2_7.
- Сідельникова Л. П. Фіскальні перспективи акцизного оподаткування тютюнових виробів в Україні. *Причорноморські економічні студії*. Випуск 36. 2018. С. 109–113.
- Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL: <http://treasury.gov.ua>. (дата звернення: 03.05.2120).
- Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо вдосконалення адміністрування податків, усунення технічних та логічних неузгодженостей у податковому законодавстві: Закон України від 16.01.2020 р. № 466-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/466-20#Text> (дата звернення: 03.05.2021).
- Фітільова В. В., Сергієнко В. С., Коптева Г. М. Аналіз розвитку акцизного оподаткування в Україні. *Зб. наук. праць. Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства*. Харків: НТУ «ХПІ». 2017. №54 (1257). С.138–143.
- Глуценко А. К., Фадєєва Г. М. Вплив специфічного акцизу на розвиток ринку тютюнових виробів в Україні. *Зб. наук. праць. Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства*. Харків: НТУ «ХПІ». 2017. №54 (1257). С. 36–40.
- Коптева Г. М., Андрієнко К.С. Адміністрування акцизного податку: сучасні тенденції та міжнародний досвід. *Інформаційні технології: наука, техніка, технологія, освіта, здоров'я: тези доповідей XXXIX міжнародної науково-практичної конференції MicroCAD-2021*, 18-20 травня 2021 р.: у 5 ч. Ч. III. / за ред. проф. Сокола Є.І. Харків: НТУ «ХПІ». С. 103.
- Коптева Г.М., Білоброва К.Г. Особливості специфічного акцизного оподаткування: досвід та перспективи. *Теоретичні і практичні дослідження молодих вчених: тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції магістрантів та аспірантів*. Харків.: НТУ «ХПІ», 2019. С. 298–299.
- Краснокутська Н.С., Фадєєва Г.М. Використання статистичних методів планування податкових надходжень. III Міжнародна науково-практична інтернет-конференція «Фінанси, облік і аналіз в управлінні підприємницькою діяльністю: сучасні

проблеми та перспективи розвитку теорії і практики». Харків. ХДУХТ. 2016. С. 190–191.

11. Пасічний М. Д. Стратегія акцизного оподаткування тютюнових виробів в Україні. *Бізнес Інформ*. № 6. 2017. С. 220–226.

References (transliterated)

1. Kasianenko L. M., Atamanchuk N. I. Harmonizatsiia podatkovoho zakonodavstva ukrainy iz zakonodavstvom yevropeiskoho soizu pro aktyznye opodatkovannia [Harmonization of tax law of Ukraine with legislation of European Union about excise taxation]. *Vcheni zapysky TNU imeni V.I. Vernadskoho. Seriya: yurydychni nauky* [Scientific notes of TNU named after V.I. Vernadsky. Series: legal sciences]. Vol. 31(70). no 3. 2020. pp. 120–124. DOI <https://doi.org/10.32838/TNU-2707-0581/2020.3/21>. 0. [in Ukrainian].
2. Sokolovska A. M., Rainova L. B. Harmonizatsiia aktyznoho opodatkovannia tiutiuovykh vyrobiv. [Harmonization of excise taxation of tobacco products]. *Ekonomika i prohnouvannia*. [Economics and forecasting]. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econprog_2017_2_7_0. [in Ukrainian].
3. Sidelnikova L. P. Fiskalni perspektyvy aktyznoho opodatkovannia tiutiuovykh vyrobiv v Ukraini. [Fiscal prospects of excise taxation of tobacco products in Ukraine]. *Prychornomorski ekonomichni studii*. [Black Sea Economic Studies]. Vol. 36. 2018. pp. 109–113. [in Ukrainian].
4. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi kaznacheiskoi sluzhby Ukrainy [Official website of the state treasury service of Ukraine]. Retrieved from: <http://treasury.gov.ua>. (accessed: 03.05.2021).
5. Pro vnesennia zmin do Podatkovoho kodeksu Ukrainy shchodo vdoskonalennia administruvannia podatkov, usunennia tekhnichnykh ta lohichnykh neuzgodzhennosti u podatkovomu zakonodavstvi: Zakon Ukrainy [Law of Ukraine “On Amendments to the Tax Code of Ukraine on Improving Tax Administration, Elimination of Technical and Logical Inconsistencies in Tax Legislation” vid 16.01.2020 r. № 466-IX. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/466-20#Text> (accessed: 03.05.2021).
6. Fitilova V. V., Serhiienko V. S., Koptieva H. M. Analiz rozvytku aktyznoho opodatkovannia v Ukraini. [Analysis of the development of Excise Taxation in Ukraine]. *Zbirnyk naukovykh prats. Seriya: Aktualni problemy upravlinnia ta finansovo-hospodarskoi diialnosti pidpriemstva*. [Collection of scientific papers. Series: Actual problems of management and financial and economic activity of the
- enterprise]. Kharkiv: NTU «KhPI». 2017. no 54 (1257). pp.138-143. [in Ukrainian].
7. Glushchenko A. K., Fadeyeva H. M. Vplyv spetsyfichnoho aktyznu na rozvytok rynku tiutiuovykh vyrobiv v Ukraini. [Impact of a specific excise tax on the development of the tobacco market in Ukraine]. *Zbirnyk naukovykh prats. Seriya: Aktualni problemy upravlinnia ta finansovo-hospodarskoi diialnosti pidpriemstva*. [Collection of scientific papers. Series: Actual problems of management and financial and economic activity of the enterprise]. Kharkiv: NTU KhPI. 2017. no 54 (1257). pp.36-40. [in Ukrainian].
8. Koptieva H.M, Andriienko K.S. Administruvannia aktyznoho podatku: suchasni tendentsii ta mizhnarodnyi dosvid. [Excise tax administration: current trends and international experience]. *Informatsiini tekhnologii: nauka, tekhnika, tekhnolohiia, osvita, zdorovia: tezy dopovidei KhXIX mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii MicroCAD-2021*. [Information technologies: science, technology, technology, education, health: abstracts of the XXIX international scientific-practical conference MicroCAD-2021], May 18-20, 2021: Part III. Kharkiv: NTU "KhPI". p. 103. [in Ukrainian].
9. Koptieva H.M., Bilobrova K.G. Osoblyvosti spetsyfichnoho aktyznoho opodatkovannia: dosvid ta perspektyvy. [Features of specific excise taxation: experience and prospects]. *Teoretychni i praktychni doslidzhennia molodykh vchenykh: tezy dopovidei mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii mahistrantiv ta aspirantiv*. [Theoretical and practical research of young scientists: abstracts of reports of the international scientific-practical conference of undergraduates and graduate students]. Kharkiv.: NTU "KhPI", 2019. pp. 298-299. [in Ukrainian].
10. Krasnokutska N.S., Fadeyeva H.M. Vykorystannia statystychnykh metodiv planuvannia podatkovykh nadkhodzen [Use of statistical methods of planning tax revenues]. *III Mizhnarodna naukovo-praktychna internet-konferentsiia «Finansy, oblik i analiz v upravlinni pidpriemnytskoiu diialnistiu: suchasni problemy ta perspektyvy rozvytku teorii i praktyky»*. [Finance, accounting and analysis in business management: current issues and prospects for the development of the theory and practice]. Kharkiv. KhDUKhT. 2016. pp. 190-191. [in Ukrainian].
11. Pasichnyi M. D. Stratehiia aktyznoho opodatkovannia tiutiuovykh vyrobiv v Ukraini. [Strategy of excise taxation of tobacco products in Ukraine]. *Biznes Inform*. [Business Inform]. no 6. 2017. pp. 220–226. [in Ukrainian].

Надійшла (received) 21.04.2021

Відомості про авторів /Сведения об авторах /About the Authors

Коптєва Ганна Миколаївна (Коптєва Анна Николаевна, Кортієва Ханна) – доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту та оподаткування, Національний технічний університет «ХПІ», м. Харків, Україна, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3082-2094>; тел. (095)93-50-779, e-mail: fadeyeva.kpi@gmail.com

Андрієнко Катерина Сергіївна (Андриенко Екатерина Сергеевна, Андриенко Катерина) – магістрант спеціальності «Облік і оподаткування», Національний технічний університет «ХПІ», м. Харків, тел. (066)999-85-32, e-mail: andrienko.28@gmail.com

О.В. ЧЕПІЖКО**СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОТЕХНІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ**

У статті досліджено сучасний стан та проблеми розвитку підприємств електротехнічної промисловості України в цілому та, зокрема, підприємств з виробництва електророзподільної та контрольної апаратури у співставленні з загальними тенденціями електротехнічної галузі; виявлено тенденції та здійснена оцінка перспектив розвитку суб'єктів господарської діяльності електротехнічної галузі. Важливість дослідження зумовлена значенням впливу електротехнічної промисловості на забезпечення ефективного функціонування і конкурентоспроможності всіх сфер вітчизняної економіки завдяки постійно зростаючому попиту на електротехнічну продукцію та швидкій зміні потреб споживачів. У статті проведено аналіз динаміки зміни індексів виробництва підгалузей машинобудування України, який дозволяє стверджувати що стан виробництва продукції електротехнічної промисловості, відображає проблеми та тенденції розвитку як інших галузей машинобудування, так й, в цілому, всієї промисловості України. Наголошено, що особливе значення для розвитку підприємств має такі проблеми як низький технічний рівень виробництва, невідповідність продукції вимогам світового ринку та недосконалість методів керування господарською діяльністю підприємств, проблема низької якості інвестиційного попиту. У результаті дослідження динаміки та пріоритетів здійснення інноваційної діяльності у вітчизняній промисловості виявлено тенденцію високої волатильності розвитку інноваційної активності промислових підприємств. Проведене дослідження показало, що виробництво товарної групи - «Електророзподільна та контрольна апаратура» має одну з найбільш стабільних динамік розвитку виробництва у порівнянні з виробництвом інших товарних груп електротехнічної промисловості протягом періоду дослідження, що свідчить про наявність економічного потенціалу зростання підприємств з виробництва електророзподільної і контрольної апаратури. За результатами дослідження запропоновано заходи щодо підвищення конкурентоспроможності підприємств електротехнічної галузі.

Ключові слова: електротехнічна промисловість; конкурентоспроможність підприємства; електророзподільна та контрольна апаратура; тенденції та проблеми розвитку; інвестиційний попит; інвестиційно-інноваційного забезпечення

Е.В. ЧЕПИЖКО**СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

В статье исследовано современное состояние и проблемы развития предприятий электротехнической промышленности Украины в целом и, в частности, предприятий по производству электрораспределительной и контрольной аппаратуры в сопоставлении с общими тенденциями электротехнической отрасли; выявлены тенденции и проведена оценка перспектив развития субъектов хозяйственной деятельности электротехнической отрасли. Важность исследования обусловлена значением влияния электротехнической промышленности на обеспечение эффективного функционирования и конкурентоспособности всех сфер отечественной экономики благодаря постоянно растущему спросу на электротехническую продукцию и быстрому изменению потребностей потребителей. В статье проведен анализ динамики изменения индексов производства подотраслей машиностроения Украины, позволяющий утверждать, что состояние производства продукции электротехнической промышленности отражает проблемы и тенденции развития как других отраслей машиностроения, так и всей промышленности Украины. Отмечено, что особое значение для развития предприятий имеет такие проблемы, как низкий технический уровень производства, несоответствие продукции требованиям мирового рынка и несовершенство методов управления хозяйственной деятельностью предприятий, проблема низкого качества инвестиционного спроса. В результате исследования динамики и приоритетов осуществления инновационной деятельности в отечественной промышленности выявлена тенденция высокой волатильности развития инновационной активности промышленных предприятий. Проведенное исследование показало, что производство товарной группы – «Электрораспределительная и контрольная апаратура» имеет одну из наиболее стабильных динамик развития производства по сравнению с производством других товарных групп электротехнической промышленности, что свидетельствует о наличии экономического потенциала роста предприятий по производству электрораспределительной и контрольной аппаратуры. По результатам исследования предложены мероприятия по повышению конкурентоспособности предприятий электротехнической отрасли.

Ключевые слова: электротехническая промышленность; конкурентоспособность предприятия; электрораспределительная и контрольная апаратура; тенденции и проблемы развития; инвестиционный спрос; инвестиционно-инновационное обеспечение

О. СЕРИЖКО**CURRENT STATE AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF THE ELECTRICAL ENGINEERING INDUSTRY**

The article analyzes the state and development of enterprises for the production of electrical distribution and control equipment, the development of which greatly affects the modernization of enterprises and ensuring their effective and competitive functioning in all sectors of the economy. The importance of the study of individual sub-sectors of the electrical industry is due to the need to identify promising areas of activity and further active development of these sectors of the production of electrical products. The successful operation of enterprises for the production of electrical distribution and control equipment is directly related to the dynamic development of the industry, which led to an analysis of the dynamics of changes in the production indices of mechanical engineering and the electrical industry. The research identifies and considers the main problems and development trends of enterprises who deal with the production of electrical distribution and control equipment. It should be noted that the problem of low quality investment demand, which is caused by the state of demand for domestic electrical products in the domestic market, is of particular importance for the development of enterprises. In this research a study was conducted of the competitive state of enterprises in the market segment "Power distribution and control equipment", identified the main strategies of enterprises involved, the main consumer segments, described the main groups of manufacturing enterprises by the characteristics of production activities. Also, the development trends were identified in this research: the volume of production (in comparison with the volumes of export and import) of the products of the electrotechnical sector, in general, and, in particular, the products of the commodity group "Power distribution and control equipment" during 2014 - 2018. The volume and dynamics of development of the domestic market of electrotechnical products with the allocation of the share of domestic consumption of electrotechnical products in the total consumption of products of the electrotechnical industry during the study period are determined. Based on the results of the study, a number of measures have been proposed to increase the competitiveness of the enterprises producing "Power distribution and control equipment" and, in general, manufacturers of the electrical industry.

Keywords: electrical industry; competitiveness of the enterprise; electrical distribution and control equipment; trends and problems of development; investment demand; investment and innovation support

Вступ. У процесі трансформації економічних відносин в Україні у напрямку активної інтеграції до європейського економічного простору докорінно змінюються умови функціонування всіх вітчизняних підприємств.

Світовий досвід розвитку країн - лідерів конкурентоспроможності показує, що електротехнічна галузь є високотехнологічною та найперспективнішою галуззю машинобудування, завдяки постійно зростаючому попиту на електротехнічну продукцію та швидкій зміні потреб споживачів, що обумовлює зростання конкуренції у цієї галузі, використання надсучасних технологій та пріоритетний розвиток підприємств електротехнічного машинобудування у структурі економіки будь якої країни.

Електротехнічна промисловість є однією з структуроутворюючих галузей машинобудування України. Стан та розвиток підприємств цієї галузі здійснює великий вплив на забезпечення ефективного функціонування і конкурентоспроможності всіх сфер вітчизняної економіки.

Тому дослідження сучасного стану підприємств електротехнічної галузі у конкурентному середовищі, виявлення проблем здійснення господарської діяльності та визначення перспектив забезпечення їх конкурентоспроможності є актуальним і своєчасним, що дозволить визначити дієві інструменти для прогресивного розвитку підприємств галузі електротехнічного машинобудування, як однієї з ключових галузей національної економіки.

Аналіз стану питання. Дослідження розвитку машинобудівної галузі в Україні проводиться багатьма вченими, що пояснюється динамічними змінами в світовій та вітчизняній економіці. Дослідження окремим галузям промисловості та, зокрема, електротехнічної промисловості, вчені приділяють значно менше уваги.

Також відмітимо, що ці дослідження проводяться переважно по загальним показникам продукції всієї електротехнічної галузі, що не дозволяє об'єктивно оцінити перспективність виробництва різних товарних груп продукції електротехнічної промисловості.

Мета роботи. полягає у дослідженні стану та динаміки розвитку підприємств електротехнічної галузі машинобудування та, зокрема, підприємств з виробництва електророзподільної та контрольної апаратури у співставленні з загальними тенденціями електротехнічної галузі; виявленні тенденцій та оцінки перспектив розвитку суб'єктів господарської діяльності електротехнічної галузі.

Аналіз основних досягнень і літератури. Проблематика розвитку машинобудівної галузі в Україні розглядається у працях багатьох учених, зокрема: А. Амоша, Б. Данилишин, В. Дикань, Л. Довгань, М. Кизим, М. Кравченко, О. Кузьмін, В. Лобач, В. Максюк, О. Мних, О. Носирев, П. Перерва, І. Посохов, Н. Тарасова, Т. Чумакова, Шандова Н., І. Швець та ін.

Багато уваги приділено впливу трансформаційних світових процесів на сучасний стан промисловості та машинобудування України [1, 7], вивченню основних проблем та перспектив розвитку підприємств вітчизняного машинобудівного комплексу [8],

пріоритетів його стратегічного розвитку [3], проблемам підвищення інноваційності господарської підприємств машинобудування [6, 13, 15, 16]. Питання розробки методологічного підходу до управління конкурентоспроможністю підприємства та забезпечення конкурентоспроможності України, оптимізації управління конкурентоспроможністю підприємства в умовах високоризикового середовища досліджено в публікаціях та монографії Посохова І.М. [9, 11, 12, 17].

Поблеми та тенденції розвитку електротехнічної промисловості України досліджують такі вчені як: Б. Данилишин, Н. Дацій, А. Довгань, Н. Єфіменко, Н. Кобелева, П. Перерва, Н. Тарасова, Т. Лободзинська, Є. Самбрус [4, 5].

Викладення основного матеріалу дослідження. Машинобудування України об'єднує п'ять підгалузей промисловості, з яких однієї з провідних є галузь з виробництва електротехнічних виробів. Ця галузь машинобудівного комплексу України представлена 1039 підприємствами (22,09 % від загальної кількості суб'єктів господарювання машинобудування), та забезпечує 50,13 тис. робочих місць. За даними Державної служби статистики України, на початок 2019 року обсяг виробництва продукції підприємств електротехнічної галузі складає 20,9 % від загального обсягу виробництва машинобудування та є третім за розміром серед обсягів виробництва інших підгалузей машинобудування. Внесок валової доданої вартості електротехнічної галузі до валової доданої вартості машинобудування становить 15 211 832,1 млн. грн., тобто біля 17,91% та 3,19 % від обсягу доданої вартості всієї переробної промисловості України [2].

Виробнича номенклатура підприємств електротехнічної галузі є дуже великою, що обумовлено специфікою даної галузі, та призначена для генерування та перетворення електроенергії, її передачі, розподілу та споживання, а також забезпечення засобів зв'язку.

На підприємствах електротехнічної галузі виробляються електродвигуни, генератори й трансформатори різноманітної потужності; високовольтна та низьковольтна електророзподільна і контрольна апаратура; батареї та акумулятори; різноманітна кабельна продукція; електромонтажні пристрої; світлотехнічне електроустаткування; електрозварювальне і електротермічне устаткування; електропобутові прилади; електроізоляційні матеріали та інше [5]. Структура виробництва електротехнічної продукції характеризується значним переважанням продукції електротехнічного машинобудування, яка на початок 2019 року складала 57% від загального обсягу виробництва у грошовому виразі (рисунок 1), розраховано автором за даними [2].

Підприємства електротехнічної промисловості України розташовані переважно в таких великих містах, як Київ, Запоріжжя, Дніпро, Харків, Одеса, Полтава, Львів, Тернопіль, що пояснюється необхідністю застосування висококваліфікованих трудових ресурсів при виробництві електротехнічної продукції.

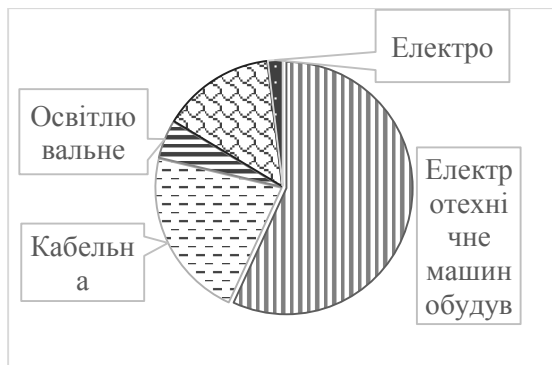


Рисунок 1 - Структура виробництва продукції електротехнічної галузі

Дослідження структурної динаміки зростання світового ринку енергетичного машинобудування показує, що на сьогоднішній день цей ринок оцінюється близько 87 млрд. дол. на рік та може досягнути 110 - 115 млрд. дол. на рік до 2025 року [18]. Однак, виробництво електротехнічної продукції в Україні, як й, в цілому, все вітчизняне машинобудування, значно відстає від світових темпів розвитку, що пояснюється низкою проблем відтворювальне - виробничого, соціально-економічного, політичного характеру та іншими особливостями, які стримують реалізацію та розвиток його потенціалу [3,4,9,17].

Аналіз динаміки зміни індексів виробництва підгалузей машинобудування України за період 2010 – 2019 рр. (таблиця 1) показує, що виробництво продукції електротехнічної промисловості, відображає тенденції розвитку як інших галузей машинобудування (моя стаття), так й, в цілому, всієї промисловості України. Це обумовлено тісною кореляцією попиту на електротехнічні компоненти (обсяг складає близько 38% у комплектації продукції машинобудування), з динамікою виробництва у машинобудуванні [16].

Так, у 2010 - 2011 роки виробництво електротехнічного устаткування мало найвищі темпи зростання (163,6% і 125,8%, відповідно) серед усіх підгалузей машинобудування. Процеси стагнації у 2012 - 2013 роках (індекс виробництва – 88,6% і 91,1, відповідно), розрив партнерських угод, втрата ринків Росії і країн СНД у 2014-2015 роках (індекс виробництва – 100,9% і 89,8%, відповідно) здійснили суттєво негативний вплив щодо скорочення обсягів виробництва електротехнічної галузі. Відмітимо, що стабілізаційні заходи та диверсифікація ринків збуту у 2016 – 2019 роках не оказали досить позитивного впливу щодо відродження виробництва у електротехнічної галузі та у період 2017-2019 років тенденція скорочення виробництва мала продовження (індекс виробництва - 97,5%, 82,5% і 80,1 у 2017 р., 2018 р. і 2019 році, відносно 2016, 2017, 2018 років, відповідно). Так, дослідження показують, що у 2019 році було скорочення вітчизняного промислового виробництва, в цілому, до 98,2 % (-1,8%), машинобудування до 94,4% (-5,6%), відносно 2018 року, що пов'язане з рядом зовнішніх (несприятлива кон'юнктура зовнішнього ринку) та внутрішніх факторів (логістичні проблеми, дефляція цін виробників та зростання питомої ваги імпортованих виробників завдяки ревальвації національної валюти протягом року до 15%), оказали вкрай негативний вплив на господарську діяльність підприємств електротехнічної галузі (падіння індексу виробництва до 80,1%).

Також відмітимо, що протягом періоду 2011-2019 років виробництво продукції електротехнічної промисловості мало одні з найбільших темпів середньорічного скорочення (-5,58%) серед інших підгалузей машинобудування.

Таблиця 1 - Індеси промислової продукції за видами діяльності за 2010 - 2019 роки, %

Показник	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Серед.-річн. темп зрос. /скор. протягом 2010-2019, відносно 2010 р.
Промисловість	112,2	108,0	99,3	95,7	89,9	87,0	102,8	100,4	101,1	98,2	-2,15
Машинобудування (26-30)	142,4	115,4	96,7	86,4	79,4	85,9	102,0	107,9	100,4	94,4	-4,11
Комп., електрон. та оптичної продукції (26)	105,7	102,4	89,7	86,0	77,9	71,3	124,2	109,2	96,3	104,3	-5,56
Електр. устаткування (27)	163,6	125,8	88,6	91,1	100,9	89,8	100,9	97,6	82,2	80,1	-5,58
Машини і устаткування (28)	133,9	109,9	97,3	93,5	88,7	87,5	100,9	106,6	101,2	101,4	-1,71
Автотр. засоби, причепи і напівпричепи (29)	125,6	122,0	87,7	89,3	90,3	118,6	99,1	112,4	106,7	73,8	-1,2
Інші транспортні засоби (30)	161,2	118,6	102,6	78,4	59,9	76,3	98,1	116,8	110,7	96,5	-6,74

Джерело: розраховано за даними [8].

Щодо подальшого аналізу, вважаємо, що більш детально досліджувати тенденції розвитку підприємств енергетичного машинобудування доцільно за більш вузький період часу. В цілому, за період 2014 - 2019 років розвиток енергетичного машинобудування характеризується процесами стагнації та скорочення виробництва. Так, за період 2014 - 2016 рр., найбільше скорочення було відмічене у виробництві товарної підгрупи «Батареї та акумулятори» – до 55,8% у 2014 р., до 72,6% у 2015 р., відносно 2013 р. та 2014 рр. відповідно (таблиця 2). У 2017-2018 роках найбільше скорочення зазнало

[4,6,11,17], що ускладнює їх перехід на інноваційний шлях розвитку та інтеграцію економіки України у світове господарство. Однією з ключових проблем забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств електротехнічної галузі є проблема низької якості інвестиційного попиту, яка з однієї сторони пов'язана з проблемами залучення інвестицій у необхідному розмірі для модернізації виробництва та здійснення активної інноваційної діяльності підприємств, а з другої, це обумовлено станом внутрішнього попиту на вітчизняну продукцію електротехнічної галузі.

Таблиця 2 - Динаміка зміни індексів виробництва продукції електротехнічної промисловості за 2014 - 2019 роки, %

Показник	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Середньо-річний темп зрос./ скор. відн. 2014 р.
Виробництво електродвигунів, генераторів, трансформаторів, електророзподільної та контрольної апаратури (27.1)	116,5	91	104,9	95	69,9	73,0	-14,29
Виробництво електродвигунів, ге-нераторів і трансформаторів (27.11)	114,2	85	108,2	88,8	41	70,0	-25,18
Виробництво електророзподільної та контрольної апаратури (27.12)	120,9	101,6	100	105,1	109,2	74,5	-2,77
Виробництво батарей і акумуляторів (27.2)	55,8	72,6	95,6	111,5	92,5	67,7	-13,49
Виробництво проводів, кабелів і електромонтажних пристроїв (27.3)	86,5	92,2	103,1	103,1	107,1	102,3	1,43
Виробництво електричного освітлювального устаткування (27.4)	87,8	83,3	103,7	74,1	99,9	79,3	-12,7
Виробництво побутових приладів (27.5)	84,4	77,5	92,1	96,5	106,5	104,6	-5,16
Виробництво іншого електричного устаткування (27.9)	101	110,3	70,6	128,3	122,3	69,4	-3,14

виробництво продукції у товарних групах: «Електродвигуни, генератори і трансформатори» (41% у 2018 р.); «Електричне освітлювальне устаткування» (74,1% у 2017 р.). У 2019 році відмічено скорочення виробництва продукції більшості товарних груп цієї галузі: «Електродвигуни, генератори і трансформатори» до 70,0%; «Батареї та акумулятори» до 67,7%; «Інше електричне устаткування» до 69,4%; «Електричне освітлювальне устаткування» до 79,8% та інше. Дослідження показує, що позитивну динаміку зростання протягом 2018 - 2019 років має виробництво продукції таких товарних груп як: «Виробництво побутових приладів» - 106,5% у 2018 р. і 104,6 у 2019 р. та «Проводи, кабелі і електромонтажні пристрої» - 107,1% у 2018 р. і 102,3 у 2019 р., відносно 2017 р. та 2019 р., відповідно.

Проблеми здійснення господарської діяльності підприємств електротехнічної промисловості також пов'язані з недостатнім технічним рівнем виробництва, невідповідністю продукції вимогам світового ринку, переорієнтацією вітчизняних підприємств на споживання імпортової продукції машинобудування та недосконалістю методів керування господарською діяльністю підприємств

Дослідження стану інвестиційно-інноваційного забезпечення діяльності підприємств електротехнічної галузі показує, що цей період характеризується нестабільністю інвестиційного процесу: 2014 – 2015 рр. – різке скорочення обсягу капітальних інвестицій до 601,7 млн. грн. у 2014 р. та до 584,8 млн. грн. у 2015 р., відносно 1000,3 млн. грн. у 2013 році. У період 2016 - 2018 рр. обсяг капітальних інвестицій вже має відносно стабільну тенденцію до зростання з 1402,3 млн. грн. у 2016 р. до 1899,8 млн. грн. у 2018 році. Однак, відмітимо, що обсяг інвестування у 2018 році у розвиток підприємств електротехнічної галузі склав лише 12% від загального обсягу інвестування у машинобудуванні. Найбільший ж обсяг інвестування у електротехнічної галузі мали підприємства з виробництва проводів, кабелів і електромонтажних пристроїв – 34% та з виробництва побутових приладів -34%, притому, що головним джерелом фінансування капітальних інвестицій, протягом означеного періоду часу, залишаються власні кошти підприємств та організацій. Однак, враховуючи велику ступінь зносу основних засобів підприємств електротехнічної галузі, як й, в цілому, у машинобудуванні - 55-65%, при дуже низьких річних темпах оновлення засобів (близько 1-

3%), для ефективної діяльності підприємств потрібні значно більші обсяги інвестицій, ніж були, для технічної модернізації підприємств.

Загальне технологічне відставання обумовлює низку інноваційну активність та низький рівень новизни інновацій, оскільки нові вироби розробляються з урахуванням поточних можливостей технологічного обладнання підприємств, що, також, негативно впливає на собівартість і якість продукції та знижує конкурентоспроможність вітчизняного виробництва електротехнічної продукції.

Дослідження динаміки та пріоритетів здійснення інноваційної діяльності у вітчизняній промисловості за період 2014-2018 років дозволяє відмітити тенденцію високої волатильності розвитку їх інноваційної активності (таблиця 3).

Таблиця 3 - Динаміка витрат на інноваційну діяльність та її впровадження на промислових підприємствах

Показник	2014	2015	2016	2017	2018
Витрати на інновації, млн. грн..	7695,9	13813,7	23229,5	9117,5	12180,1
Частка кільк. підпр., що впров. інновації в загальній кільк. промислових. підпр., %	16,1	17,3	18,9	16,2	16,4
Впроваджено нов.. техн. процесів, од	1743	1217	3489	1831	2002
Впроваджено виробництво іннов. видів продукції (товарів, послуг), од	3661	3136	4139	2387	3843
Частка обсягу реал. інноваційних прод. (товарів, послуг) у загальному обсязі реал. продукції (товарів, послуг), %	2,5	1,4	---	0,7	0,8

Так, у «Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030» (ухвалена Урядом України 10.07.2019 р.) українські фахівці вказують на поступову деградацію інноваційного потенціалу України протягом тривалого періоду часу. Так, за даними Державної служби статистики, в Україні стрімко скорочується кількість дослідників (зі 133 744 осіб у 2010 році до 101440 у 2014 році та до 57630 у 2018 р.), наукоємність ВВП у 2018 році була мізерної - 0,8%, частка кількості інноваційне активних підприємств у загальній кількості промислових підприємств склала лише 16,4% відносно загальної кількості інноваційне активних підприємств [14]. Основним напрямком інноваційної діяльності (за розміром витрат на інновації) підприємств машинобудування у 2018 році було придбання машин, обладнання, установок, інших основних засобів. Це пояснюється сучасними умовами здійснення господарської діяльності (високий ступінь нестабільності господарського середовища та низький рівень інституціональної підтримки інноваційної діяльності підприємств), що змушує підприємства впроваджувати інновації, які спроможні швидко окупити інноваційні витрати (оновлення та модернізація обладнання, впровадження нових технологій).

Дослідження показують, що при наявності переліку існуючих проблем, найбільш стабільну динаміку розвитку виробництва серед підприємств електротехнічної галузі протягом періоду дослідження

мало виробництво продукції товарної групи - «Проводи, кабелі і електромонтажні пристрої» (середньорічний темп зростання 1,43%), а також виробництво товарної групи - «Електророзподільна та контрольна апаратура». Відмітимо, що виробництво електророзподільній та контрольній апаратури є перспективним та має значний потенціал розвитку, про що свідчить, протягом періоду 2014 - 2018 рр., значення середньорічного темпу зростання виробництва продукції цієї товарної групи (+7,36%), за виключенням загального падіння промислового виробництва у 2019 р. (рисунком 2). Також, незважаючи на загальне падіння обсягів виробництва машинобудування та електротехнічної промисловості у 2020 р., індекс виробництва електророзподільній та контрольній апаратури склав 146,7 відносно 90,4 у

2019 р.



Рисунок 2 – Динаміка зміни індексів виробництва продукції машинобудування, електротехнічної галузі та товарної групи «Електророзподільна та контрольна апаратура» за період 2014-2020 рр. (2014 р. за 100%)

Наведене свідчить, як про наявність економічного потенціалу зростання підприємств з виробництва електророзподільної і контрольної апаратури, а також застосуванням на цих підприємствах стратегії горизонтальної інтеграції.

Таким чином, у процесі дослідження проаналізовано тенденції розвитку підприємств електротехнічної промисловості, з визначенням проблем та перспектив розвитку. Виявлено, що у

процесі адаптації до сучасного ринкового середовища з підвищеним рівнем невизначеності та ризиків, підприємства електротехнічної промисловості мали проблеми з технічним та технологічним переоснащенням, залученням додаткових інвестиційно-інноваційних ресурсів, пошуком стабільного співробітництва на світовому ринку, налагодженням взаємовідносин із новими контрагентами та споживачами. Однак, слід відмітити що більшість підприємств з виробництва електророзподільної і контрольної апаратури змогли адаптуватися в складних умовах трансформації вітчизняного і світового ринку.

Висновки. виявлені проблеми та негативні тенденції розвитку підприємства електротехнічної промисловості, як і, в цілому, підприємства машинобудування потребують радикальних змін в виробничій, інвестиційно-інноваційних сферах діяльності, також переорієнтації внутрішнього економічного механізму до нових умов господарювання, організаційної та фінансової реструктуризації, диверсифікації системи маркетингу, удосконалення системи управління конкурентоспроможністю підприємства.

З урахуванням конкурентного потенціалу і можливостей підприємств електротехнічної промисловості, при послідовній і системній інституційній підтримці, можна запропонувати ряд заходів, спрямованих на забезпечення конкурентоспроможності підприємств електротехнічної промисловості:

- технічна і технологічна модернізація існуючих потужностей з застосуванням інституційного фундаменту модернізації промисловості, спрощення умов ведення бізнесу);

- провадження на вітчизняних підприємствах електротехнічної промисловості цільових систем менеджменту на основі міжнародних стандартів (ISO 9001-ISO 9006);

- для збільшення конкурентостійкості на внутрішньому ринку застосовувати інтеграційну модель узгодженої взаємодії підприємства (підприємство – регіон – держава).

- розвиток системи управління конкурентоспроможністю підприємств електротехнічної промисловості з удосконаленням інноваційно кадрового забезпечення.

Список літератури

1. Амоша А.И. Неоиндустриализация и новая промышленная политика Украины / А. И. Амоша, В. П. Вишневыский, Л. А. Збарзская // *Економіка промисловості*. – 2012. – № 1 – 2 (57 – 58). – С. 3 – 36. – Режим доступу: http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/41254/st_57_01.pdf.
2. *Державна служба статистики України* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Dykan V., Ovchynnikova V., Kalicheva N., Korin M. Strategic Knowledge Management as Means of Ensuring the Competitiveness of Railway Transport Enterprises. SHS Web of Conferences. 2019. Vol. 67 P. 6.
4. Лободзинська Т. П. Стан і проблеми виробництва інноваційної продукції підприємств електротехнічної галузі / Т. П. Лободзинська // *Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»*. –

- 2013 – № 10 – С. 151-160. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/evntukpi_2013_10_27.pdf
5. Кобелева Т. О. Електротехнічна галузь України: сучасний стан та перспективи розвитку / Т. О. Кобелева // *Вісник Національного технічного університету „Харківський політехнічний інститут”*. *Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва*. – Харків: НТУ „ХПІ”, 2011. – № 26. – с. 34 – 44.
6. Кравченко М. О. Аналіз ефективності інноваційної діяльності вітчизняних машинобудівних підприємств / М. О. Кравченко, Р. Д. Уваровський // *Ефективна економіка*. – 2016. – № 28. – С. 23 – 34. – Режим доступу: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/download/108724/103672>. – Назва з екрану.
7. Кривоконь М.О. Машинобудування України: стан, динаміка та перспективи розвитку з використанням ефективних концепцій антикризового управління / М.О. Кривоконь // *Інтелект XXI*. 2016. № 5. С. 182–186.
8. Носирев О. О. Вплив зовнішніх факторів на фінансові результати машинобудівних підприємств України. *Науковий вісник УжНУ*. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2016. Вип. 10. (2). С. 47–51.
9. Оптимізація управління конкурентоспроможністю підприємства в умовах високоризикового середовища / І. М. Посохов [та ін.] // *Стратегія інноваційного розвитку економіки: бізнес, наука, освіта (SIDEС 2017)*: зб. пр. 8-ї Міжнарод. наук.-практ. конф., 16-20 травня 2017 р. – Харків: НТУ "ХПІ", 2017. – С. 75-78.
10. *Офіційний сайт аналітичної компанії «YouControl»*: <https://youcontrol.com.ua/>
11. Посохов І. М. Проблеми управління конкурентоспроможністю підприємств в умовах трансформації економіки України / І. М. Посохов, О. В. Чепіжко // *Актуальні проблеми моделювання та управління соціально-економічними системами в умовах глобалізації: матеріали міжнарод. наук.-практ. конф.*, 11 травня 2018 р. – Дрогобич: РВВ ДДПУ ім. І. Франка, 2018. – С. 285-288.
12. Посохов І. М. *Теоретичні та практичні аспекти управління ризиками корпорацій: монографія* / І. М. Посохов. – Харків: ПВПП "СЛОВО", 2014. – 499 с.
13. Стадник В. В. Інноваційні чинники в системі ціннісноорієнтованого управління промисловим підприємством / В. В. Стадник, О. В. Замазій // *Актуальні проблеми економіки*. – 2015. – № 9 (171). – С. 242–249.
14. *Стратегія інноваційного розвитку України на період до 2030 року*. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-shvalennya-strategiyi-rozvitku-sferi-innovacijnoi-diyalnosti-na-period-do-2030-roku>
15. Шандова Н. В. Сценарний підхід до визначення напрямків розвитку підприємства / Н. В. Шандова // *Вісник ЖДТУ*. – 2017 – № 1 (79). – С. 165–169.
16. Шейко І.А. Оцінка ефективності інноваційної діяльності машинобудівних підприємств: автореф. дис. к.е.н.: спец. 08.00.04 / І.А. Шейко; Нац. техн. ун-т «Харківський політехнічний інститут». – Х., 2013. – 24 с.
17. Posokhov I. M. Modern Condition and Efficiency of the Activities of Engineering Enterprises of Ukraine / I. M. Posokhov, E. V. Chepizhko // *Emergency of public development: financial and legal aspects: monograph* / sci. ed. Yu. V. Pasichnyk. – Coventry, United Kingdom: Agenda Publishing House, 2019. – Pt. 3.7. – P. 257-272.
18. *Статистичний Щорічник світової енергетики «Enerdata - 2019»*. [електронний ресурс]. – Режим звернення: <https://yearbook.enerdata.ru/electricity/electricity-domestic-consumption-data.html> (дата звернення: 01.02.2020);

References (transliterated)

1. Amosha A.I. Neoindustrializaciya i novaya promyshlennaya politika Ukrainy [Neo-industrialization and the new industrial policy of Ukraine] / A. I. Amosha, V. P. Vishnevskij, L. A. Zbarzskaya // *Ekonimika promislivosti* [Industrial economics]. – 2012. – no 1 – 2 (57 – 58). – pp. 3 – 36. – Rezhim dostupu: http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/41254/st_57_01.pdf.
2. *Derzhavna sluzhba statistiki Ukrainy* [State Statistics Service of Ukraine] [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Dykan V., Ovchynnikova V., Kalicheva N., Korin M. Strategic Knowledge Management as Means of Ensuring the Competitiveness

- of Railway Transport Enterprises. SHS Web of Conferences. 2019. Vol. 67 P. 6.
4. Lobodzinska T. P. Stan i problemi virobництва innovacijnoyi produkciji pidpriemstv elektrotehničnoyi galuzi [The state and problems of production of innovative products of enterprises of the electrical industry] / *Ekonomicnij visnik Nacionalnogo tehničnogo universitetu Ukraini «Kijivskij politehničnij institut»* [Economic Bulletin of the National Technical University of Ukraine "Kyiv Polytechnic Institute"]. – 2013 – no 10 – pp. 151-160. – Rezhim dostupu: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/evtukpi_2013_10_27.pdf
 5. Kobelyeva T. O. Elektrotehnična galuz Ukraini: suchasnij stan ta perspektivi rozvitku [Electrotechnical branch of Ukraine: current state and prospects of development] // *Visnik Nacionalnogo tehničnogo universitetu „Harkivskij politehničnij institut”*. Zbirnik naukovih prac. Tematicnij vipusk: Tehničnij progres i efektivnist virobnictva [Bulletin of the National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute". Collection of scientific works. Thematic issue: Technical progress and production efficiency]. – Kharkiv: NTU „HPI”, 2011. – no 26. – pp. 34–44.
 6. Kravchenko M. O. Analiz efektivnosti innovacijnoyi diyalnosti vitchiznyanih mashinobudivnih pidpriemstv [Analysis of the effectiveness of innovative activities of domestic machine-building enterprises] / M. O. Kravchenko, R. D. Uvarovskij // *Efektivna ekonomika* [Efficient economy]. – 2016. – no 28. – pp. 23–34. – Rezhim dostupu: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/download/108724/103672>. – Nazva z ekranu.
 7. Krivokon M.O. Mashinobuduvannya Ukraini: stan, dinamika ta perspektivi rozvitku z vikoristannyam efektivnih koncepcij antikrizovogo upravlinnya [Mechanical engineering of Ukraine: state, dynamics and prospects of development with the use of effective concepts of crisis management] // *Intelekt HHI* [Intelligence XXI]. 2016. no 5. pp. 182–186.
 8. Nosiryev O. O. Vpliv zovnishnih faktoriv na finansovi rezultati mashinobudivnih pidpriemstv Ukraini [Influence of external factors on financial results of machine-building enterprises of Ukraine]. *Naukovij visnik UzhNU. Seriya: Mizhnarodni ekonomichni vidnosini ta svitove gospodarstvo* [Scientific Bulletin of Uzhhorod National University. Series: International Economic Relations and the World Economy]. 2016. issue 10. (2). pp. 47–51.
 9. Optimizaciya upravlinnya konkurentospromozhnistyu pidpriemstva v umovah visokorizikovogo seredovisha [Optimization of enterprise competitiveness management in a high-risk environment] / I. M. Posohov [ta in.] // *Strategiya innovacijnogo rozvitku ekonomiki: biznes, nauka, osvita (SIDEK 2017) : zb. pr. 8-yi Mizhnar. Nauk. - prakt. konf.* [Strategy of innovative development of economy: business, science, education (SIDEK 2017): coll. 8th International Ave. scientific-practical conf], 16-20 travnya 2017 r. – Kharkiv : NTU "HPI", 2017. – pp. 75-78.
 10. *Oficijnij sajt analitichnoyi kompaniji «YouControl»* [Official site of the analytical company "YouControl"]; <https://youcontrol.com.ua/>
 11. Posohov I. M. Problemi upravlinnya konkurentospromozhnistyu pidpriemstv v umovah transformaciyi ekonomiki Ukraini [Problems of management of competitiveness of enterprises in the conditions of transformation of economy of Ukraine] / I. M. Posohov, O. V. Chepizhko // *Aktualni problemi modelyuvannya ta upravlinnya socialno-ekonomichnimi sistemami v umovah globalizaciyi : materialy mizhnar. nauk.-prakt. konf.* [Current problems of modeling and management of socio-economic systems in the context of globalization: materials of the international. scientific-practical conf], 11 travnya 2018 r. – Drohobich : RVV DDPU im. I. Franka, 2018. – pp. 285-288.
 12. Posohov I. M. *Teoretichni ta praktichni aspekti upravlinnya rizikami korporacij : monografiya* [Theoretical and practical aspects of corporate risk management: a monograph]. – Kharkiv : PVPP "SLOVO", 2014. – 499 p.
 13. Stadnik V. V. Innovacijni chinniki v sistemi cinnisnooriyentovanogo upravlinnya promislivim pidpriemstvom [Innovative factors in the system of value-oriented management of an industrial enterprise] / V. V. Stadnik, O. V. Zamazij // *Aktualni problemi ekonomiki* [Current economic problems]. – 2015. – no 9 (171). – pp. 242–249.
 14. *Strategiya innovacijnogo rozvitku Ukraini na period do 2030 roku* [Strategy of innovative development of Ukraine for the period up to 2030]. [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-shvalennya-strategiyi-rozvitku-sferi-innovacijnoyi-diyalnosti-na-period-do-2030-roku>
 15. Shandova N. V. Scenarnij pidhid do viznachennya napryamkiv rozvitku pidpriemstva [Scenario approach to determining the directions of enterprise development] // *Visnik ZhDTU* [Bulletin of ZhSTU]. – 2017 – no 1 (79). – pp. 165–169.
 16. Shejko I.A. Ocinka efektivnosti innovacijnoyi diyalnosti mashinobudivnih pidpriemstv [Evaluation of the effectiveness of innovative activities of machine-building enterprises]: *avtoref. dis. k.e.n.* [author's ref. dis. Ph.D]: spec. 08.00.04 / I.A. Shejko ; Nac. tehn. un-t «Harkivskij politehničnij institut». – Kharkiv, 2013. – 24 p.
 17. Posokhov I. M. Modern Condition and Efficiency of the Activities of Engineering Enterprises of Ukraine / I. M. Posokhov, E.V. Chepizhko // *Emergency of public development: financial and legal aspects: monograph / sci. ed. Yu. V. Pasichnyk.* – Coventry, United Kingdom : Agenda Publishing House, 2019. – Pt. 3.7. – pp. 257-272.
 18. *Statistichnij Shorichnik svitovoyi energetiki «Enerdata -2019»* [Statistical Yearbook of World Energy "Enerdata -2019"]. [elektronij resurs]. – Rezhim zvernennya: <https://yearbook.enerdata.ru/electricity/electricity-domestic-consumption-data.html> (data zvernennya: 01.02.2020)

Надійшла (received) 21.04.2021

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Чепижко Олена Володимирівна (Чепижко Елена Владимировна, Chepizhko Olena Volodymyrivna) – інженер-програміст 1 категорії ННІ МІТ, НТУ «ХПІ»; м. Харків, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2538-9959x>; e-mail: chepizko.elena@gmail.com

Л.В. КОСТЮЧЕНКО, О.М. ГАРМАШ, Н.М. ПЕРЕДЕРІЙ, Н.О. СОКОЛОВА
ПЕРЕДУМОВИ УТВОРЕННЯ ТА ЛОКАЛІЗАЦІЇ ВУЗЬКИХ МІСЦЬ У СИСТЕМІ ДИСТРИБУЦІЇ ТОВАРІВ

Досліджено ключові елементи логістичного управління системою дистрибуції товарів, зокрема міжнародних торговельних мереж. Розглянуто параметри оцінювання ефективності роботи окремих каналів розподілу товарів у системі дистрибуції. Уточнено поняття «вузького місця» у дистрибутивній мережі загалом, та окремих каналах розподілу, зокрема. Проаналізовано причини виникнення вузьких місць у каналах системи дистрибуції, точки локалізації можливого поточного обмеження – вузьких місць у системі дистрибуції товарів та досліджено способи їх елімінації. Результати дослідження, методика та рекомендації можуть бути використанні для формування оптимальної стратегії дистрибуції сучасними компаніями в умовах нестабільного попиту та під впливом інших негативних факторів. З огляду на наведене постає завдання детальнішого дослідження ключових елементів логістичного управління закупівлями для оборонного сектору у просторі та часі й розробки практичних рекомендацій щодо логістичного управління організацією оборонних закупівель. Тому метою дослідження є аналіз структури дистрибутивної мережі в умовах нестабільного попиту та під впливом інших негативних факторів з метою виявлення локалізації вузьких місць у каналах системи дистрибуції товарів та пошуку шляхів їх оптимального елімінації. Для досягнення поставленої мети було досліджено: пріоритети та орієнтири логістичного управління системою дистрибуції товарів від виробника до мережі кінцевих споживачів; структуру та конфігурацію каналів розподілу у системі дистрибуції як предмет оптимізації; причини виникнення вузьких місць у каналах системи дистрибуції та способів їх елімінації. Таким чином, логістичні рішення, локалізовані сферою дистрибуції, є відношенням «trade-off» із сферою виробництва. Тобто, сфера дистрибуції акцентує увагу на двох важливих проблемах: по-перше, обґрунтування та формування каналів дистрибуції; по-друге, проектування та реалізація фізичної дистрибуції товарів. Крім того, під логістичним управлінням системою дистрибуції товарів слід розуміти управління процесом переміщення товарів від виробника до кінцевого споживача, чи їх мережі, інтегровано з відповідними фінансовими, інформаційними та сервісними потоками з метою забезпечення досягнення міксу логістичних завдань.

Ключові слова: логістичне управління системою дистрибуції, параметри розподілу, вузьке місце у системі дистрибуції, локалізація вузьких місць, елімінація вузьких місць

Л.В. КОСТЮЧЕНКО, Е.М. ГАРМАШ, Н.М. ПЕРЕДЕРІЙ, Н.А. СОКОЛОВА
ПРЕДПОСЫЛКИ ОБРАЗОВАНИЯ И ЛОКАЛИЗАЦИИ УЗКИХ МЕСТ В СИСТЕМЕ ДИСТРИБУЦИИ ТОВАРОВ

Исследованы ключевые элементы логистического управления системой дистрибуции товаров, в том числе международных торговых сетей. Рассмотрены параметры оценки эффективности работы отдельных каналов распределения товаров в системе дистрибуции. Уточнено понятие «узкого места» в дистрибутивной сети в целом и отдельных каналах распределения, в т.ч. Проанализированы причины возникновения узких мест в каналах системы дистрибуции, точки локализации возможного текущего ограничения – узких мест в системе дистрибуции товаров и исследованы способы их элиминирования. Результаты исследования, методика и рекомендации могут использоваться для формирования оптимальной стратегии дистрибуции современными компаниями в условиях нестабильного спроса и под влиянием других негативных факторов. Учитывая приведенное, стоит задача более детального исследования ключевых элементов логистического управления закупками для оборонного сектора в пространстве и времени и разработки практических рекомендаций по логистическому управлению организацией оборонных закупок. Поэтому целью исследования является анализ структуры дистрибутивной сети в условиях нестабильного спроса и других негативных факторов с целью выявления локализации узких мест в каналах системы дистрибуции товаров и поиска путей их оптимального элиминирования. Для достижения поставленных целей были исследованы: приоритеты и ориентиры логистического управления системой дистрибуции товаров от производителя к сети конечных потребителей; структуру и конфигурацию каналов распределения в системе дистрибуции как предмета оптимизации; причины возникновения узких мест в каналах системы дистрибуции и способов элиминирования. Таким образом, логистические решения, локализованные сферой дистрибуции, являются отношением trade-off со сферой производства. То есть сфера дистрибуции акцентирует внимание на двух важных проблемах: во-первых, обоснование и формирование каналов дистрибуции; во-вторых, проектирование и реализация физической дистрибуции товаров. Кроме того, под логистическим управлением системой дистрибуции товаров следует понимать управление процессом перемещения товаров от производителя к конечному потребителю или их сети, интегрированное с соответствующими финансовыми, информационными и сервисными потоками с целью обеспечения достижения микса логистических задач.

Ключевые слова: логистическое управление системой дистрибуции, параметры распределения, узкое место в системе дистрибуции, локализация узких мест, элиминирование узких мест

L.V. KOSTYUCHENKO, O.M. GARMASH, N.M. PEREDERIY, N.O. SOKOLOVA
PREREQUISITES FOR THE FORMATION AND LOCALIZATION OF NARROW PLACES IN THE PRODUCT DISTRIBUTION SYSTEM

The key elements of logistics management of the distribution system of goods, in particular international trade networks, are studied. The parameters of evaluating the efficiency of individual distribution channels of goods in the distribution system are considered. The concept of "bottleneck" in the distribution network in general and individual distribution channels in particular has been clarified. The causes of bottlenecks in the distribution system channels, the points of localization of possible current restrictions - bottlenecks in the distribution system of goods are analyzed and the ways of their elimination are investigated. The results of research, methods and recommendations can be used to form the optimal distribution strategy of modern companies in conditions of unstable demand and under the influence of other negative factors. In view of the above, the task is to study in more detail the key elements of logistics procurement management for the defense sector in space and time and to develop practical recommendations for logistics management of the organization of defense procurement. Therefore, the aim of the study is to analyze the structure of the distribution network in conditions of unstable demand and under the influence of other negative factors in order to identify bottlenecks in the distribution system and find ways to eliminate them optimally. To achieve this goal, the following were investigated: priorities and guidelines for logistics management of the distribution system of goods from the manufacturer to the network of end users; structure and configuration of distribution channels in the distribution system as a

subject of optimization; causes of bottlenecks in the distribution system channels and ways to eliminate them. Thus, logistics solutions localized in the field of distribution are a "trade-off" relationship with the sphere of production. That is, the field of distribution focuses on two important issues: first, the rationale and formation of distribution channels; secondly, the design and implementation of physical distribution of goods. In addition, the logistics management of the distribution system should be understood as the management of the process of moving goods from producer to end consumer, or their network, integrated with relevant financial, information and service flows to ensure a mix of logistics tasks.

Keywords: logistics management of the distribution system, distribution parameters, bottleneck in the distribution system, localization of bottlenecks, elimination of bottlenecks

Вступ. Системою дистрибуції є складна економічна система, яка поєднує виробника готової продукції та різноманітних посередників, які на договірних засадах здійснюють спільно маркетингову, комерційну, логістичну діяльність з переміщення продукції до кінцевого споживача та її продажу відповідно до стратегії суб'єкта господарювання – організатора такої системи з дотриманням встановлених ним умов продажу, цін продажу, стандартів обслуговування і під його контролем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці логістичного управління системою дистрибуції товарів присвячені наукові роботи багатьох зарубіжних та вітчизняних науковців та логістів-практиків. Так, у роботах проф. Чухрай Н.І., зокрема у [9] та інших широко висвітлені питання структури мережі дистрибуції, критеріїв оцінювання ефективності управління рухом логістичних потоків у каналах розподілу, загальної продуктивності мережі тощо. Теоретичні та практичні аспекти формування сучасних систем дистрибуції товарів можна знайти у роботах Бауерсокса Д.Дж., Клосса Д. Дж. [2], Крикавського Є.В. [6, 7], Лозинського В.Т., Міщук І.П. [8] та ін. Однак для формування оптимальної стратегії дистрибуції сучасними компаніями в умовах нестабільного попиту та під впливом інших негативних факторів виникла потреба у доопрацюванні групи параметрів каналу розподілу, уточненні сутності вузького місця у каналі розподілу як явища, визначення точок потенційної появи вузького місця (РОП) у системі дистрибуції товарів, а також їх деталізації із зазначенням елементів постачання та ресурсів обмеження параметрів розподілу.

Постановка проблеми. З огляду на наведене постає завдання детальнішого дослідження ключових елементів логістичного управління закупівлями для оборонного сектору у просторі та часі й розробки практичних рекомендацій щодо логістичного управління організацією оборонних закупівель. Тому метою дослідження є аналіз структури дистрибутивної мережі в умовах нестабільного попиту та під впливом інших негативних факторів з метою виявлення локалізації вузьких місць у каналах системи дистрибуції товарів та пошуку шляхів їх оптимального елімінування. Для досягнення поставленої мети було досліджено: пріоритети та орієнтири логістичного управління системою дистрибуції товарів від виробника до мережі кінцевих споживачів; структуру та конфігурацію каналів розподілу у системі дистрибуції як предмет оптимізації; причини

виникнення вузьких місць у каналах системи дистрибуції та способів їх елімінування.

Виклад основного матеріалу. Дослідження пріоритетів та орієнтирів логістичного управління системою дистрибуції показали, що система дистрибуції базується на поєднанні в процесах збуту готової продукції таких основних складових, як [8]:

- стратегія поведінки підприємства (організатора системи дистрибуції) на ринку, зокрема – стратегія маркетингового розподілу, концепція організації системи дистрибуції тощо;

- партнерство з комерційними посередниками, які на договірній основі об'єднуються в канали розподілу.

Таким чином, логістичні рішення, локалізовані сферою дистрибуції, є відношенням «trade-off» із сферою виробництва. Тобто, сфера дистрибуції акцентує увагу на двох важливих проблемах: по-перше, обґрунтування та формування каналів дистрибуції; по-друге, проектування та реалізація фізичної дистрибуції товарів. Крім того, під логістичним управлінням системою дистрибуції товарів слід розуміти управління процесом переміщення товарів від виробника до кінцевого споживача, чи їх мережі, інтегровано з відповідними фінансовими, інформаційними та сервісними потоками з метою забезпечення досягнення міксу логістичних завдань.

Отже, 1) головними орієнтирами логістичного управління системою дистрибуції є: обґрунтування та формування каналів дистрибуції; управління фізичним розподілом – проектування та реалізація фізичної дистрибуції товарів; 2) пріоритетними напрями є способи реалізації обраної стратегії опосередкованої дистрибуції товарів компанії досягнення власних відокремлених цілей шляхом ефективного планування, організації збуту та контролю результатів; 3) засобом оцінювання ефективності роботи окремих каналів розподілу товарів можливо проаналізувати реальний стан системи дистрибуції та, відповідно, визначити пріоритети і знайти способи її оптимізації [1].

Характеристика параметрів аналізу роботи каналу розподілу зведено у табл. 1.

Під час високої інтенсивності змін умов ведення бізнесу на всіх рівнях виникає потреба перегляду сталих підходів до організації та управління дистрибуційними мережами. Добре налагоджені канали товароруху у системі дистрибуції необхідно орієнтувати на процеси управління організаційними змінами у глобальному ланцюзі постачання.

Таблиця 1 – Параметри каналу розподілу

Джерело: Розроблено на основі [2; 6; 9]

Параметр	Визначення	Тип / одиниці виміру
Довжина каналу розподілу	визначається кількістю рівнів посередників, які утворюють лінійний ланцюг передачі прав власності та фізичного переміщення товару від виробника до кінцевого споживача.	Канал розподілу 0-го рівня: виробник → споживач 1-й канал розподілу: виробник → роздрібний посередник → споживач 2-й канал розподілу: виробник → гуртовий посередник → роздрібний посередник → споживач 3-й канал розподілу: виробник → гуртовий посередник → дрібногуртовий посередник → роздрібний посередник → споживач
Потужність	визначається кількістю продукції, яка проходить через канал	Натуральні одиниці (вант. од. / палет, ваг. од., шт., трансп. засобів, контейнерів, SKU тощо) за одиницю часу
Ширина	характеризуються кількістю посередників на будь-якому рівні переміщення продукції	-
Вид логістичного потоку/процесу	характеризуються предметом постачання / розподілу, або взаємодією / стосунками, які виникають між виробником та кінцевим споживачем.	матеріальний потік; потік прав власності; потік платежів; інформаційний потік; потік засобів просування

З огляду на те, що розвиток телекомунікаційних технологій сприяє перетворенню усіх підприємств, незалежно від масштабу діяльності у глобальні, зростає потреба пошуку дієвих інструментів управління бізнес-процесами. У загальному підсумку топ-менеджмент має бути орієнтований на управління організаційними змінами на всіх рівнях логістичної системи. Зокрема необхідно мати відповідні ресурси для забезпечення досягнення наступних результатів [4; 5]:

- оптимальний рівень загальних витрат,
- високу швидкість проходження товару каналами постачання / розподілу,
- мінімальну тривалість реагування глобального ланцюга товароруку на ринкові зміни,
- високу надійність та ефективність управління товарними запасами.

Очевидно, що таких результатів можна досягти, застосовуючи комплексну методику прогнозування змін та оцінювання, за описаними показниками, їхніх наслідків для кінцевого результату формування ланцюга поставок, а також усіх його учасників. Однак, за сучасних особливостей і умов ведення бізнесу, ключовим заходом із досліджуваних є реінжиніринг процесу та оцінювання його результатів.

Таким чином, знову приходимо до необхідності оптимізації процедури оцінювання загальної ефективності управління логістичною системою. Процес такої оптимізації включає виявлення причин виникнення вузьких місць у каналах системи дистрибуції, а результат – розробка шляхів їх елімінації. Поняття «вузького місця» як явища найчастіше розглядається у роботах з логістики виробничих процесів. Однак, якщо логістика виробництва товарів охоплює логістичні процеси як частину виробничих процесів промислових підприємств, у яких відбувається насамперед якісна трансформація товарів, то в логістиці дистрибуції товарів усі процеси трансферу є логістичними

процесами, в яких відбувається лише просторово-часова та кількісна трансформація товарів, однак якісні зміни в товарі відсутні. Іншими словами: у процесі переміщення продукції каналами розподілу вона не набуває додаткової споживчої вартості, а лише дорожчає у ціні. Це і є принциповою відмінністю між логістикою виробництва товарів і логістикою їх розподілу.

За аналогією із функціональним поданням структури логістичних систем, логістика дистрибуції товарів може бути структурована наступним чином – див. рис. 1. Отже, логічним виглядає твердження, що найбільш повно концепція логістики дистрибуції товарів може бути імплементована в систему дистрибуції за умов успішного вибору стратегії дистрибуції. Переважно вибір будь-якої стратегії залежить від наявності тих чи інших зовнішніх та внутрішніх чинників.

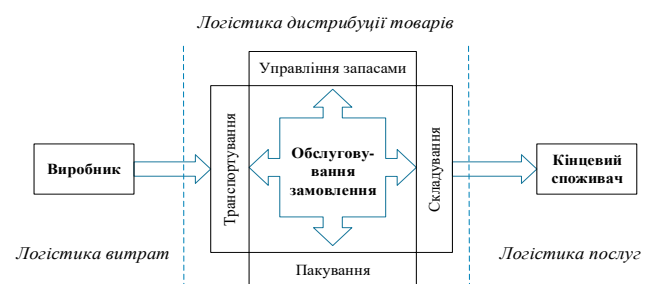


Рис. 1 – Схема взаємодії логістики дистрибуції товарів з іншими елементами логістичної системи

Джерело: Розроблено на основі [9]

Наведену на рис. 1 схему взаємодії логістики дистрибуції товарів можна розглядати як розгорнутий ланцюг постачання від виробника до кінцевих споживачів, де є можливість відобразити точки появи можливого поточного обмеження логістичних потоків – вузьких місць (рис. 2).

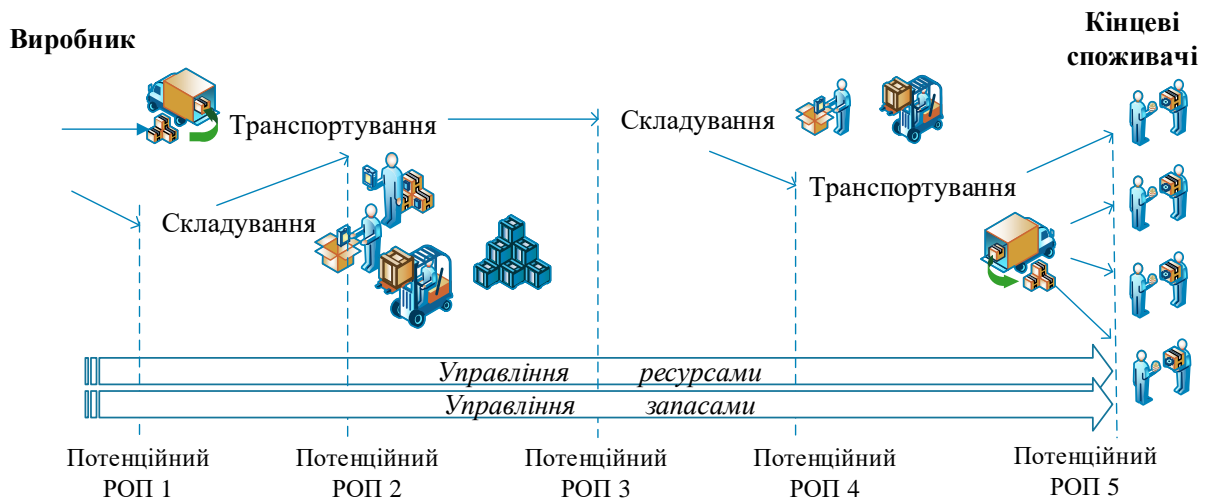


Рис. 2 – Точки локалізації можливого поточного обмеження – вузьких місць у системі дистрибуції товарів
Джерело: Розроблено авторами

У логістиці такі поточні обмеження (Current Constraint) характеризують ділянку логістичного ланцюга (каналу), у якій відмічається найповільніша інтенсивність руху логістичних потоків. Current Constraint – це т.з. ресурс, що обмежує продуктивність всієї системи (РОП).

РОП легко виявити, визначивши процес, у якого відношення величини запасів в попередній черзі FIFO (first-in-first-out) до величини запасів у наступній черзі FIFO досягає максимального значення. Тобто, найповільніша ділянка ланцюга спричиняє накопичення найбільшого обсягу незавершеного виробництва на попередній ділянці. Д. Хеллетт називає таку логістичну схему управління «по завалах» (Management by Piles) [3]. Оскільки всі виробничі ділянки, які не є поточними до РОП, час від часу залишаються без роботи – вільні від ресурсів. У виробничій логістичній системі для елімінації РОП організовується деякий буфер з додаткових завдань, які можуть бути виконані вільними ресурсами, що приводить до збільшення фактичного обсягу незавершеного виробництва. Що ж стосується каналів розподілу у системі дистрибуції товарів, то головною причиною виникнення вузьких місць (РОП) є різке зростання попиту на конкретний товар у певний проміжок часу. Також не виключається поява РОП у випадку малих потужностей, зокрема пропускну здатності, окремих ділянок ланцюга. Розробка комплексу засобів елімінації залежить від характерних особливостей ділянки виникнення [9].

Аналізуючи точки потенційної появи РОП (рис. 2) у системі дистрибуції товарів важливо зрозуміти, у чому виражаються поточні обмеження логістичних потоків у каналах розподілу. Крім того, не менше важливо усвідомити, що послідовність їх виникнення є хаотичною. І великим викликом для логістичного оператора, що керує дистрибутивною системою й

координує рух логістичних потоків у каналах розподілу, є передбачення та попередження. Так, у табл. 2 наведено пояснення характеристик потенційних точок виникнення вузьких місць у системі дистрибуції товарів із зазначенням елементів постачання та ресурсів обмеження параметрів розподілу.

Таким чином, при формуванні стратегії дистрибуції доцільно орієнтуватися саме на результати аналізу не лише рівня загальної ефективності роботи системи, але і окремих її елементів.

З іншого боку, обираючи стратегію дистрибуції, до уваги необхідно брати усі групи чинників зовнішнього оточення [9]:

- цільовий ринок (кількість і структуру клієнтів, їх просторове розміщення, звички і преференції клієнтів);
- конкуренція (способи продажу і рішення у сфері фізичної дистрибуції, які застосовуються конкурентами);
- економічні чинники (стрибки курсу валют; митна, податкова політика тощо);
- правові чинники (норми, які регулюють господарські стосунки, захищають споживача, інформацію тощо);
- технологічні чинники (новації у сфері ІТ-рішень, транспортування, складування, комунікації, обробки та зберігання інформації тощо).

Водночас внутрішніми передумовами у межах дистрибуційної ланки логістичного ланцюга можна вважати чинники пов'язані із:

- застосованою концепцією збуту, зокрема: маркетингові цілі, товарознавчі властивості товарів, політику цін, стратегію просування тощо;
- технічними засобами підприємств-учасників;
- досвідом компанії-оператора у сфері дистрибуції.

Таблиця 2 – Деталізація потенційних точок виникнення вузьких місць у системі дистрибуції товарів

Джерело: Розроблено авторами

Вузьке місце	Ділянка	Учасник каналу	Ресурс обмеження
Потенційний РОП 1	Стикова точка між відвантаженням товарів виробником та подальшим транспортуванням	Склад (виробника / постачальника)	Низька пропускна спроможність; Обмеженість складської інфраструктури
Потенційний РОП 2	Доставка каналами постачання	Транспортний оператор	Низька технічна швидкість доставки; Відсутність / нестача відповідних транспортних засобів (за кількістю чи якістю) тощо
Потенційний РОП 3	Управління каналами розподілу дистрибуційної мережі	Власне оператор – координатор каналів розподілу	Слабка система управління інформаційними потоками; Високий ступінь мінливості попиту; Слабкий рівень планування та прогнозування в управлінні запасами ресурсів (товарних, матеріальних, інформаційних, сервісних, кадрових тощо)
Потенційний РОП 4	Стикова точка між транспортуванням відвантаженням товарів посередникам	Посередники (гуртові компанії, дистрибутори тощо)	Нестабільна кількість учасників; Велика кількість учасників (широка географія доставки); Низька пропускна спроможність окремих учасників тощо
Потенційний РОП 5	Доставка мережі кінцевих споживачів	Транспортний оператор; Посередник Роздрібна мережа	Слабка система управління інформаційними потоками; Неоптимальний рівень логістичного сервісу; Слабкий рівень планування та прогнозування в управлінні запасами ресурсів (товарних, матеріальних, інформаційних, сервісних, кадрових тощо)

Висновки та перспективи подальших досліджень. Грунтуючись на наведеному вище, приходимо до висновку, що для недопущення раптової появи РОП у каналах розподілу товарів дієвим засобом є постійний моніторинг рівня параметрів каналів розподілу, а також рівня потужностей (пропускної спроможності) усіх учасників – елементів системи дистрибуції товарів. З цією метою рекомендується визначити проектну та резервну потужність елементів та порівнювати її з фактичною.

Оптимальна стратегія дистрибуції має і маркетингову, і логістичну складові каналів розподілу. Адже якісне поєднання маркетингової та логістичної діяльності в межах каналу розподілу забезпечує отримання ряду переваг, таких як: посилення конкурентних переваг маркетингового каналу серед споживачів і потенційних партнерів; відновну стабільність попиту і його вчасного задоволення. Таке поєднання дає змогу найефективніше доставляти товари кінцевому споживачеві, що можна вважати синергетичним ефектом. Синергія від поєднання в межах каналу розподілу маркетингового та логістичного інструментарію віддзеркалюється в організації фізичного розподілу продукції, що дозволить компанії отримати додаткову цінність та як наслідок найоптимальніше та з високим рівнем якості задовольнити потреби споживачів.

Оптимально підібрані показники ефективності роботи елементів системи дистрибуції товарів та постійний моніторинг рівня параметрів каналів розподілу і рівня потужностей дозволить вчасно виявити вузьке місце у каналах системи дистрибуції. А

визначення точки локалізації можливого поточного обмеження – вузьких місць у системі дистрибуції товарів уможливить оперативне застосування ефективного способу його елімінування, що призведе до відчутного підвищення параметрів ефективності роботи каналів розподілу та загалом – результатів роботи логістичної системи. Такі результати є особливо затребуваними в умовах нестабільного попиту та під впливом інших негативних факторів.

Список літератури

1. Актуальні проблеми логістики та дистрибуції : монографія / [Сумець О.М., Білявська Ю.В., Волохов В.А., Волохова І.В., Глебова Н.В., Ковальова В.І., Костюченко Л.В. та ін.]; за заг. ред. проф. О.М. Сумця. Харків: Студцентр, Харк. ін-т ПрАТ «ВНЗ «МАУП», 2021. 202 с. (підрозділ 4.2. «Елімінування вузьких місць у каналах системи дистрибуції», С. 165-179).
2. Бауэрсокс Доналд Дж., Клосс Дейвид Дж. Логистика. Интегрированная цепь поставок/Logistical Management [текст]: Пер. с англ. – М.: ЗАО Олимп-бизнес, 2001. – 640 с.
3. Григорак М.Ю., Костюченко Л.В. Методика оцінки використання потенціалу логістичної інфраструктури // *Зб. наук. праць ЛНТУ Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент»*: – Луцьк.: Вид-во Луцького нац. техніч. ун-ту, 2010. – Вип. 7(26). – С. 103-108.
4. Костюченко Л.В. Управління організаційними змінами в ланцюгах поставок // *Збірник наукових праць ДЕУТ. Серія «Економіка і управління»*. – Вип. 26. – К.: ДЕ ТУТ, 2014. – С. 245 – 252.
5. Костюченко Л.В. Методологія стратегічного аналізу логістичної діяльності підприємства. // *Ефективна економіка*. 2020. № 5. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7872> (дата звернення: 01.06.2020). DOI: 10.32702/2307-2105-2020.5.56
6. Крикавський Є.В. Логістика для економістів: — Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2004. — 448 с.
7. Крикавський Є.В. Економіка логістичних систем: монографія / М. Василевський, І.Білик, О.Дейнега та ін. // під ред. С. Крикавського та С. Кубіва. — Львів: НУ «ЛП», 2008. — 596 с.

8. Лозинський В.Т., Міщук І.П. Формування сучасних систем дистрибуції товарів: проблеми теорії і практики // Логістика: [збірник наукових праць] / відповідальний редактор Є. В. Крикавський. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2010. – 780 с. - (*Вісник / Національний університет "Львівська політехніка"* ; № 690). - С. 95-103.

9. Чухрай Н., Гірна О. Формування ланцюга поставок: питання теорії та практики. Монографія. – Львів: «Інтелект-Захід», 2007. – 232 с.

References (transliterated)

1. Aktualni problemy lohistyky ta dystrybutsii : monohrafiia / [Sumets O.M., Biliavska Yu.V., Volokhov V.A., Volokhova I.V., Hliebova N.V., Kovalova V.I., Kostiuhenko L.V. ta in.]; za zah. red. prof. O.M. Sumtsia. Kharkiv: Studtsentr, Khark. in-t PrAT «VNZ «MAUP», 2021. 202 s. (pidrozdil 4.2. «Eliminuvannia vuzkykh mistu u kanalakh systemy dystrybutsii», S. 165-179).

2. Вавэрсокс Доналд Дзх., Клосс Дієвйд Дзх. Лохистыка. Унтэрыгованнаіа тсер поставок/Logistical Management [tekst]: Per. s anhl. – М.: ЗАО Олимп-бизнес, 2001. – 640 с.

3. Нрыгорак М.Ю., Костиуhenko Л.В. Методыка отсынкы выкорыстання потенсалу лохистычної інфраструктуры // Зб. наук. пратс LNTU Ekonomichni nauky. Serii «Ekonomika ta menedzhment»: –

Lutsk.: Vyd-vo Lutskoho nats. tekhnich. un-tu, 2010. – Vyp. 7(26). – S. 103-108.

4. Kostiuhenko L.V. Upravlinnia orhanizatsiinykh zminamy v lantsiuhakh postavok // Zbirnyk naukovykh prats DETUT. Seria «Ekonomika i upravlinnia». – Vyp. 26. – К.: DE TUT, 2014. – S. 245 – 252.

5. Kostiuhenko L.V. Metodolohiia strateichnoho analizu lohistychnoi diialnosti pidpriemstva. // Efektyvna ekonomika. 2020. № 5. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7872> (data zvernennia: 01.06.2020). DOI: 10.32702/2307-2105-2020.5.56

6. Krykavskiy Ye.V. Lohistyka dlia ekonomistiv: — Lviv: Vydavnytstvo Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika», 2004. — 448 s.

7. Krykavskiy Ye.V. Ekonomika lohistychnykh system: monohrafiia / M. Vasylevskiy, I.Bilyk, O.Deineha ta in. // pid red. Ye. Krykavskoho ta S. Kubiva. — Lviv: NU «LP», 2008. — 596 s.

8. Lozynskiy V.T., Mishchuk I.P. Formuvannia suchasnykh system dystrybutsii tovariv: problemy teorii i praktyky // Lohistyka: [zbiynyk naukovykh prats] / vidpovidalnyi redaktor Ye. V. Krykavskiy. – Lviv: Vydavnytstvo Lvivskoi politekhniki, 2010. – 780 s. - (*Visnyk / Natsionalnyi universytet "Lvivska politekhnika"* ; № 690). - S. 95-103.

9. Chukhray N., Hirna O. Formuvannia lantsiuha postavok: pytannia teorii ta praktyky. Monohrafiia. – Lviv: «Інтелект-Захід», 2007. – 232 с.
Надійшла (received) 21.04.2021

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Костюченко Леся Вячеславівна (Костюchenko Lesya Вячеславовна, Kostiuhenko Lesia) - доцент кафедри логістики, Національного авіаційного університету, <https://orcid.org/0000-0002-7635-5153>, lesia.kost@gmail.com

Гармаш Олег Миколайович (Гармаш Олег Николаевич, Harmash Oleh) - доцент кафедри логістики, Національного авіаційного університету, <https://orcid.org/0000-0003-4324-4411>, oleh.harmash@npp.nau.edu.ua

Передерій Надія Миколаївна (Передерий Надежда Николаевна, Perederii Nadiia) - доцент кафедри організації авіаційних перевезень, Національний авіаційний університет, Orcid: <https://orcid.org/0000-0003-4173-9445>, e-mail: nadiya.gavriljuk@gmail.com

Соколова Наталія Олександрівна (Соколова Наталья Александровна, Sokolova Natalia) - здобувач 3 го рівня освіти, доктора філософії (PhDStudent), кафедри підприємництва, торгівлі та експертизи товарів, ННІ ЕММБ Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут», natalysokolova78916091@gmail.com

ЗМІСТ

Світлана Коваленко, Олена Літвінова, Олена Ткаченко, Тетяна Дядюн РОЗРОБКА МЕТОДИКИ «ОЦІНКА ВІДПОВІДНОСТІ» В РАМКАХ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКОСТІ НА ФАРМАЦЕВТИЧНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ.....	3
Ольга Шкуренко ВИЗНАЧЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА.....	8
Петро Перерва, Ольга Маслак, Тетяна Кобелева, Володимир Кучинський, Сергій Ілляшенко АУТСОРСІНГ ПАТЕНТНИХ, ЛОГІСТИЧНИХ ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОСЛУГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЮ ВЛАСНІСТЮ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ.....	21
Руслана Майстро, Світлана Васильцова РИЗИКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ ТА КАРАНТИННИХ ОБМЕЖЕНЬ.....	27
Олена Фальченко, Вікторія Яцина, Тетяна Кочетова ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	32
Ігор Посохов, Юлія Жадан, Анна Кабиш, Павло Падалка ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ ІННОВАЦІЙНОГО УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	37
Яна Тверська, Марія Літвиненко ЗМІНИ В СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА У ЗВ'ЯЗКУ ЗІ СВІТОВОЮ ПАНДЕМІЄЮ COVID-19.....	43
Олена Кітченко, Поліна Видря ТЕЛЕВІЗІЙНА РЕКЛАМА ЯК ОСНОВНИЙ МЕДІАКАНАЛ РЕКЛАМНОЇ КАМПАНІЇ.....	48
Наталія Шматько, Михайло Пантелєєв, Марина Кармінська-Белоброва, Єлизавета Сахацька БОРОТЬБА З КОНФЛІКТАМИ В КОЛЕКТИВІ В ОПЕРАЦІЙНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ.....	52
Тетяна Кузьменко, Микола Горбунов, Оксана Маковоз ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	58
Леся Марчук МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ПО ОЦІНЦІ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	64
Ольга Петрикiва УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМІВ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ УКРАЇНИ.....	68
Станіслав Назаренко, Петро Перерва ДОСЛІДЖЕННЯ МЕТОДІВ ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІТ-АУТСОРСІНГУ.....	73
Олена Чайкова, Яна Барабаш ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ ВИРОБНИКІВ ДРІЖДЖОВОЇ ПРОДУКЦІЇ.....	84

<i>Ірина Шуба, Ольга Сидоренко</i> ДОСЛІДЖЕННЯ СВІТОВОГО ТА ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ ПРАВА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ.....	88
<i>Марина Глізнуца</i> ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ТА УТОЧНЕННЯ ПОНЯТІЙНОГО АПАРАТУ	94
<i>Ганна Коптєва, Катерина Андрієнко</i> АКЦИЗНИЙ ПОДАТОК: ЗМІНИ В ОПОДАТКУВАННІ ТЮТЮНОВИХ ВИРОБІВ	99
<i>Олена Чепіжко</i> СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОТЕХНІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ. 104	
<i>Леся Костюченко, Олег Гармаш, Надія Передерій, Наталя Соколова</i> ПЕРЕДУМОВИ УТВОРЕННЯ ТА ЛОКАЛІЗАЦІЇ ВУЗЬКИХ МІСЦЬ У СИСТЕМІ ДИСТРИБУЦІЇ ТОВАРІВ.....	111

CONTENT

<i>Svitlana Kovalenko, Elena Litvinova, Elena Tkachenko, Tatyana Dyadyun</i> DEVELOPMENT OF THE "CONFORMITY ASSESSMENT" METHODOLOGY WITHIN THE QUALITY MANAGEMENT SYSTEM AT A PHARMACEUTICAL ENTERPRISE.....	3
<i>Olga Shkurenko</i> DETERMINATION OF EFFECTIVENESS OF LOGISTICS MANAGEMENT OF INNOVATIVE COOPERATION DEVELOPMENT.....	8
<i>Petro Pererva, Olga Maslak, Tetiana Kobielieva, Volodymyr Kuchynskyi, Sergii Illiashenko</i> OUTSOURCING OF PATENT AND INFORMATION SERVICES AS A TOOL TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF INTELLECTUAL PROPERTY MANAGEMENT IN INDUSTRY	21
<i>Ruslana Maistro, Svitlana Vasylytsova</i> RISKS OF ACTIVITY OF UKRAINIAN ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF A PANDEMIC AND QUARANTINE RESTRICTIONS	27
<i>Olena Falchenko, Viktoriia Yatsyna, Tetyana Kochetova</i> A FEATURES OF FORMING OF FINANCIAL RESULTS OF AGRICULTURAL ENTERPRISE	32
<i>Ihor Posokhov, Yuliya Zhadan, Anna Kabysh, Pavel Padalka</i> ASSESSMENT OF THE EFFICIENCY OF IMPLEMENTATION OF THE MECHANISM OF INNOVATIVE RISK MANAGEMENT OF PROCESSING ENTERPRISES OF UKRAINE	37
<i>Yana Tverska, Marija Litvinenko</i> CHANGES IN THE SMALL BUSINESSES DEVELOPMENT STRATEGY IN CONNECTION WITH THE WORLD COVID-19 PANDEMIC	43
<i>Olena Kitchenko, Polina Vydrya</i> TV COMMERCIAL AS THE MAIN MEDIA CHANNEL OF THE ADVERTISING CAMPAIGN.....	48
<i>Nataliia Shmatko, Mykhailo Panteliev, Maryna Karminska-Bielobrova, Yelyzaveta Sakhatska</i> CONFLICT CONTROL IN THE OPERATIONAL MANAGEMENT TEAM	52
<i>Tetiana Kuzmenko, Mykola Horbunov, Oksana Makovoz</i> THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASIS OF FORMING THE INNOVATIVE POTENTIAL OF THE ENTERPRISE.....	58
<i>Lesia Marchuk</i> METHODOLOGICAL RECOMMENDATIONS FOR ASSESSING THE EFFECTIVENESS OF USING THE INTELLECTUAL POTENTIAL OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES	64
<i>Olga Petrykiva</i> IMPROVEMENT OF FINANCIAL MANAGEMENT MECHANISMS FOR SMALL BUSINESSES IN UKRAINE.....	68
<i>Stanislav Nazarenko, Petro Pererva</i> RESEARCH OF METHODS FOR DETERMINING THE EFFICIENCY OF IT OUTSOURCING.....	73
<i>Olena Chaikova, Yana Barabash</i> RESEARCH OF INTERNATIONAL BUSINESS OF PRODUCERS OF YEAST PRODUCTS	84
<i>Iryna Shuba, Olha Sydorenko</i> RESEARCH OF THE GLOBAL AND DOMESTIC MARKET FOR INTELLECTUAL PROPERTY RIGHT	88

Maryna Gliznutsa

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASIS OF FORMATION OF INTELLECTUAL CAPITAL AND CLARIFICATION OF THE CONCEPTED APPARATUS 94

Hanna Koptieva, Katerina Andriienko

EXCISE TAX: CHANGES IN THE TAXATION OF TOBACCO PRODUCTS 99

Olena Chepizhko

CURRENT STATE AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF THE ELECTRICAL ENGINEERING INDUSTRY 104

Lesia Kostiuichenko, Oleh Harmash, Nadiia Perederii, Natalia Sokolova

PREREQUISITES FOR THE FORMATION AND LOCALIZATION OF NARROW PLACES IN THE PRODUCT DISTRIBUTION SYSTEM 111

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

ВІСНИК

**НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
«ХАРКІВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ»**

(економічні науки)

Збірник наукових праць

№ 2 '2021

Наукові редактори

д-р екон. наук, проф. П.Г. Перерва,

к-д. екон. наук, проф. М.І. Погорєлов

Науково-технічний редактор

к-д. екон. наук, проф. С.М. Погорєлов

Відповідальний за випуск

к-д. техн. наук В.П. Шайда

АДРЕСА РЕДКОЛЕГІЇ ТА ВИДАВЦЯ:

*Кафедра: «Менеджмент інноваційного підприємництва
та міжнародних економічних відносин»,
НТУ «ХПІ», вул. Кирпичова 2, Харків 61002, Україна.
Тел. (057) 707-62-53, (057) 707-65-07,
e-mail: trper_bulletin@ukr.net*

*Друк-ФОП Шейніна О.В.,
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців, виготовників
і розповсюджувачів видавничої продукції
ДК № 2779 від 15.09.2007 р.
вул. Славянская, 3 оф.5, Харків, 61052, Україна.*

*Підп. до друку 30.04.2021 р. Формат 60x84 1/16. Папір офсетний. RISO-друк. Гарнітура Таймс.
Ум. друк. арк. 8,2. Обл.-вид. арк. 10,4. Наклад 300 прим. Зам. № 83. Ціна договірна.*