

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)

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

№ 1(13)'2022

No. 1(13)'2022

Збірник наукових праць

Collection of Scientific papers

Видання засноване у 1961 р.

The edition was founded in 1961

Харків
НТУ «ХПІ», 2022

Kharkiv
NTU "KhPI", 2022

Вісник Національного технічного університету «ХПІ» (економічні науки) = Bulletin of the National Technical University "KhPI" (economic sciences) Збірник наукових праць. – Х. : НТУ «ХПІ». – 2022. – № 1. – 59 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.

Свідectво 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). Індексується 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., Мішкольцький університет, Угорщина;

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

György Kocziszký, проф., член монетарного комітету 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 Mxcalcse, Porsena;

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

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

Рекомендовано до друку Вченою радою НТУ «ХПІ».

*О.Є. ШАПРАН***МАРКЕТИНГОВЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ЗАХОДІВ ЩОДО СТАБІЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ У ПІСЛЯВОЄННИЙ ПЕРІОД НА ОСНОВІ ШЕРІНГОВОЇ ЕКОНОМІКИ**

У статті запропоновано маркетингове обґрунтування заходів щодо стабілізації економічної системи України у післявоєнний період на основі шерінгової економіки шляхом впровадження принципів відповідального споживання товарів і послуг у зв'язку зі значними руйнуваннями промислової та соціальної інфраструктури та дефіцитом матеріальних і фінансових ресурсів. Встановлено, що серед інструментів подолання кризових явищ є впровадження принципів відповідального споживання, які охоплюють державний, комерційний та індивідуальний рівні, оскільки нераціональні методи виробництва та споживання знижують темпи економічного зростання. Доведено, що конкуренцію будуть вигравати ті підприємства та компанії, які найшвидше адаптуються до післявоєнної реальності та запропонують такі маркетингові бізнес-моделі, в яких економія матеріальних і фінансових ресурсів, переробка та повторне використання товарів стануть у пріоритеті. Підтверджено доцільність фокусування маркетингових досліджень на трендах відповідального споживання, які наразі динамічно розвивається у рамках шерінгової економіки. Проаналізовано сучасні тенденції та особливості розвитку шерінгової економіки у світі як ефективної соціально-економічної бізнес-моделі. Розглянуто особливості економіки спільного споживання та проаналізовано специфіку функціонування найбільш поширених шерінгових сервісів і платформ. Визначено фактори, які впливають на популяризацію економіки спільного споживання у суспільстві. Доведено доцільність подальшого впровадження та розвитку шерінгових послуг в Україні, що підтверджується динамікою світового ринку спільного споживання, який за прогнозами до 2025 року може зрости більше ніж у 20 разів. Уточнено ключові положення бізнес-моделі економіки спільного споживання, які слід враховувати при розробці маркетингових заходів щодо активізації її впровадження та подальшого розвитку в Україні.

Ключові слова: відповідальне споживання; шерінгова економіка; економіка спільного споживання; бізнес-модель; шерінгові сервіси; шерінгові платформи

*Е.Е. ШАПРАН***МАРКЕТИНГОВОЕ ОБОСНОВАНИЕ МЕРОПРИЯТИЙ ПО СТАБИЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ В ПОСЛЕВОЕННЫЙ ПЕРИОД НА ОСНОВЕ ШЕРИНГОВОЙ ЭКОНОМИКИ**

В статье предложено маркетинговое обоснование мер по стабилизации экономической системы Украины в послевоенный период на основе шеринговой экономики путем внедрения принципов ответственного потребления товаров и услуг в связи со значительными разрушениями промышленной и социальной инфраструктуры и дефицитом материальных и финансовых ресурсов. Установлено, что среди инструментов преодоления кризисных явлений есть внедрение принципов ответственного потребления, охватывающих государственный, коммерческий и индивидуальный уровни, поскольку нерациональные методы производства и потребления снижают темпы экономического роста. Доказано, что конкуренцию будут выигрывать те предприятия и компании, которые быстро адаптируются к послевоенной реальности и предложат такие маркетинговые бизнес-модели, в которых экономия материальных и финансовых ресурсов, переработка и повторное использование товаров станут в приоритете. Подтверждена целесообразность фокусирования маркетинговых исследований на трендах ответственного потребления, которые динамично развивается в рамках шеринговой экономики. Проанализированы современные тенденции и особенности развития шеринговой экономики как эффективной социально-экономической бизнес-модели. Рассмотрены особенности экономики совместного потребления и проанализирована специфика функционирования наиболее распространенных шеринговых сервисов и платформ. Определены факторы, влияющие на популяризацию экономики совместного потребления в обществе. Доказана целесообразность дальнейшего внедрения и развития шеринговых услуг в Украине, что подтверждается динамикой мирового рынка совместного потребления, который по прогнозам к 2025 году может возрасти более чем в 20 раз. Уточнены ключевые положения бизнес-модели экономики совместного потребления, которые следует учитывать при разработке маркетинговых мероприятий по активизации ее внедрения и дальнейшему развитию в Украине.

Ключевые слова: ответственное потребление; шеринговая экономика; экономика совместного потребления; бизнес-модель; шеринговые сервисы; шеринговые платформы

*O.E. SHAPRAN***MARKETING JUSTIFICATION OF MEASURES FOR STABILIZATION OF ECONOMIC SYSTEMS OF UKRAINE IN THE POST-WAR PERIOD ON THE BASIS OF THE SHARING ECONOMY**

The article proposes a marketing justification for measures to stabilize the economic system of Ukraine in the postwar period on the basis of the sharing economy by implementing the principles of responsible consumption of goods and services due to significant destruction of industrial and social infrastructure and shortage of material and financial resources. It is established that among the tools for overcoming the crisis is the introduction of the principles of responsible consumption, which cover the state, commercial and individual levels, as irrational methods of production and consumption reduce economic growth. It has been proven that the competition will be won by those enterprises and companies that are the fastest to adapt to the post-war reality and offer such marketing business models in which saving material and financial resources, processing and reuse of goods will be a priority. The expediency of focusing marketing research on the trends of responsible consumption, which is currently developing dynamically within the sharing economy, has been confirmed. The current trends and features of the development of the sharing economy in the world as an effective socio-economic business model are analyzed. The peculiarities of the economy of shared consumption are considered and the specifics of functioning of the most widespread sharing services and platforms are analyzed. The factors influencing the popularization of the economy of common consumption in society are determined. The expediency of further introduction and development of sharing services in Ukraine has been proved, which is confirmed by the dynamics of the global consumer market, which is projected to grow more than 20 times by 2025. The key provisions of the business model of the consumer economy, which should be taken into account when developing marketing measures to intensify its implementation and further development in Ukraine, have been clarified.

Keywords: responsible consumption; sharing economy; sharing economy; business model; sharing services; sharing platforms

Вступ. Післявоєнний етап розбудови держави обов'язково буде характеризуватися пошуком нових підходів щодо розробки стабілізаційних заходів прискорення соціально-економічного розвитку регіонів України у зв'язку зі значними руйнуваннями промислової та соціальної інфраструктури та дефіцитом матеріальних і фінансових ресурсів. Тому замість традиційних шляхів, які виправдовували себе в минулому, але малоефективних сьогодні, необхідно проаналізувати світовий досвід і глобальні тренди подолання соціально-економічних та екологічних криз, які відбувалися на протязі останніх десятиріч. У зв'язку зі складністю цієї проблеми пропонується зосередитися, перш за все, на маркетинговому підході до її вирішення, який дозволить більш раціонально використовувати матеріальні і фінансові ресурси, а також кошти міжнародної допомоги Україні.

Формування програми виходу із кризи має базуватися на нових морально-етичних цінностях та принципах відповідального споживання, що передбачають зведення до мінімуму накопичення природних і будь-яких інших ресурсів, зменшення кількості відходів за рахунок повторного використання товарів, використання відновлювальних ресурсів, упровадження продуктів із великим життєвим циклом та ін. Це знайшло відображення у такій порівняно новій бізнес-моделі як шерінгова економіка, або економіка спільного споживання (з англ. Sharing Economy або Share Economy), сутність якої зводиться до можливості спільного використання матеріальних і людських ресурсів.

Мета роботи. Метою статті є маркетингове обґрунтування заходів щодо стабілізації економічної системи України у післявоєнний період на основі шерінгової економіки шляхом впровадження принципів відповідального споживання товарів і послуг.

Аналіз останніх досліджень і літератури. Теоретичні та практичні аспекти становлення та розвитку шерінгової економіки досліджували як вітчизняні, так і закордонні науковці. Серед закордонних учених та фахівців можна відзначити роботи Р. Ботсман, Р. Роджерс, Р. Чейз, Б. Крамер, Б. Волш [11-13, 15]. Суттєвий вклад у розвиток досліджень з питань шерінгової економіки внесли вітчизняні вчені В. Андрусів, Я. Лаврик, А. Довжанин, В. Кукса, В. Опалько, В. Мотриченко, В. Парсенюк, О. Пашенко, Н. Рощина, Л. Борданова, Л. Ревенко, Н. Ревенко [1, 4-7, 14].

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз світового досвіду щодо сталого розвитку економічних систем показує, що одним з основних інструментів подолання кризових явищ є впровадження принципів відповідального споживання, які охоплюють державний, комерційний та індивідуальний рівні, оскільки нераціональні методи виробництва та споживання знижують темпи економічного зростання. Тому поєднання

відповідального споживання з ощадливим виробництвом створює економіку замкнутого циклу, або циркулярну економіку (Closed-Loop Economy, Circular Economy). Вона передбачає заміну традиційної лінійної моделі виробництва та споживання на замкнуту. Лінійна економіка складається з таких етапів: створення продукту, його розподіл, використання та утилізація відходів (рис. 1). На відміну від цього, циркулярна економіка передбачає вторинне використання товарів, тим самим змінює їх життєвий цикл на більш ефективний (рис. 2). При цьому продукти легко перетворюються на послуги [1].

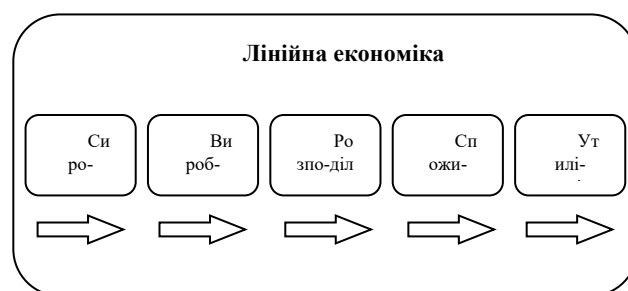


Рис. 1 – Схема функціонування лінійної економіки

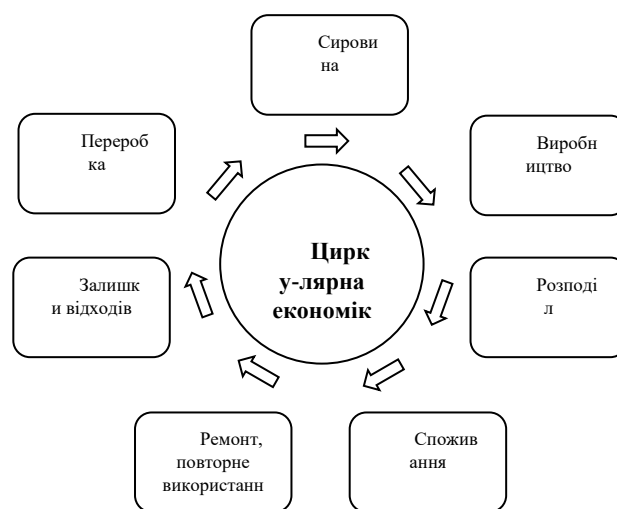


Рис. 2 – Схема функціонування циркулярної економіки

Отже, відповідальне споживання має стати для України мейнстрімом, починаючи з поточного року. Крім того, конкуренцію будуть вигравати ті підприємства та компанії, які найшвидше адаптуються до післявоєнної реальності та запропонують такі маркетингові бізнес-моделі, в яких економія матеріальних і фінансових ресурсів, переробка та повторне використання товарів стануть у пріоритеті. Для підтвердження доцільності таких заходів можна привести висновки із докладів на самітах ООН, зроблених провідними вченими світу, в яких вказано, що наразі третина виробленого продовольства у світі вагою близько 1,3 млрд. т. і вартістю майже 1 трлн. дол. опиняються на звалищах. Це один із яскравих

прикладів нераціонального споживання, коли за даними річного звіту ООН про продовольчу безпеку та харчування у світі за 2020 рік кількість тих, хто голодує, зросла на 18% у порівнянні з 2019-им роком – на приблизно 118 мільйонів людей. Усього у 2020 році 2,37 мільярда людей у світі не мали постійного доступу протягом року до достатнього харчування. Це майже кожна третя людина на планеті [1, 9].

Крім того, для обґрунтування маркетингових заходів необхідно враховувати, що покоління людей, яке народилося після 2000 року, буде вже сьогодні та недалекому майбутньому формувати попит на товари та послуги. Згідно соціологічних досліджень, вони сильно відрізняються від попередніх поколінь. Ці люди більш волелюбні та підприємливі і виступають за рівність та справедливий розподіл благ у світі, декларують такі цінності, як екологічність та самореалізація, нехтують покупкою нерухомості на користь оренди та майже не займаються накопиченням матеріальних благ. Підтвердженням таких висновків дає статистика розподілу добробуту домогосподарств у найбільш розвинених країнах, наприклад у США [1]: 23,6% накопиченого багатства належить поколінню 1923-1943 років; 57,0% – поколінню 1943-1963 років; 16,4% – поколінню 1963-1980 років; тільки 3% – поколінню 1980-2000 років.

У подальшому така тенденція жити за принципом «користуватися, а не володіти» буде надавати перевагу брендам із високою соціальною відповідальністю, а звичка до «споживатства» відійде в минуле. Отже, доцільно сфокусувати маркетингові дослідження на трендах відповідального споживання, які наразі динамічно розвивається у рамках економіки спільного споживання. Так, у 2011 році «спільне споживання» було названо однією з 10-ти ідей журналу «TIME», які змінять світ [15].

У доповіді, підготовленій 2013 року групою аналітиків «Pricewaterhouse Coopers» для Європейської комісії, автори визначають економіку спільного споживання як таку, що об'єднує компанії, які застосовують бізнес-моделі, що базуються на наданні доступу до чогось на ринках, які функціонують за принципом «peer-to-peer» (p2p). У цій моделі учасники-споживачі платять за право тимчасового використання (доступу) до ресурсу, який належить іншим учасникам (їх автори теж називають споживачами), тоді як компанія лише зводить їх разом, що часто здійснюється за допомогою онлайн-платформи. Транзакції в економіці спільного споживання подібні до оренди або прокату, в яких один учасник платформи може за плату надати в користування свою машину, квартиру або будь-який інший об'єкт (предмет одягу, інструмент тощо) [2].

Це є найбільш привабливою моделлю для післявоєнного часу коли підприємства або фізичні особи обмінюються товарами і послугами, пропонуючи їх в оренду. При цьому, проведені маркетингові дослідження показують ефективність наступних сервісів: спільного мешкання (колівінг); спільного використання транспортних засобів (каршерінг); оренди офісів (коворкінг); оренди побутових приладів, спортивного

інвентарю, одягу тощо (шерінг речей); надання різноманітних послуг (шерінг послуг) та ін.

Так, наприклад, каршерінг являє собою оренду автомобіля або іншого транспортного засобу у профільних компаній і приватних осіб. Збільшення цих послуг в Україні призведе до зниження завантаженості магістралей та розширення можливостей різних категорій населення. Тому така форма короткострокової оренди вже стає однією з найбільш швидкозростаючих ніш бізнесу. Найбільш відомою на цьому сегменті ринку є «Uber». За дослідженнями компаній «Morgan Stanley» та «ING», економія коштів для учасників каршерінгу може становити близько 70% від сукупної вартості транспорту. Наразі кількість автомобілів спільного користування в Європі сягатиме 7,5 млн., що дозволить знизити завантаження автомагістралей на 15% та збільшити об'єми таких послуг до 26% [1].

Іншими способом спільного використання автомобілів стали сервіси пошуку попутників (райдшерінг), які також набирають популярності. Так, наприклад, найбільша у світі платформа «BlaBlaCar» налічує більше 70 млн. користувачів, що позитивно впливає на організацію перевезень, завантаженість доріг і обсяги викидів шкідливих речовин в атмосферу.

Також динамічно розвивається колівінг, тобто шерінг житла. В зв'язку зі значним руйнуванням житлових будинків в Україні, цей вид сервісу буде активно розвиватися. Відомий приклад – платформа «Airbnb», що надає послуги оренди квартир і будинків у будь-якій точці світу. Ним вже користуються більше 155 млн. осіб щорічно, оскільки це дуже зручно і значно дешевше для споживачів таких послуг.

Крім цього стануть ще більш актуальними в Україні послуги коворкінгу, тобто оренди робочого простору на обмежений час. Наразі така послуга дуже ефективна для проектних робіт серед стартаперів, оскільки в оренду здаються повністю готові робочі місця, а не квадратні метри, що значно вигідніше. За оцінками учасників цієї ринкової ніші, кількість коворкінгів у світі зростає на 14% щорічно.

Значні можливості для стабілізації фінансового стану як домогосподарств, так і бізнесу в Україні має шерінг речей, тобто оренди інструменту для ремонту, спортивного інвентарю, будь-яких побутових пристроїв тощо. Розвиток цього сервісу тісно пов'язаний із соціальними мережами, де фізичні особи або підприємства, можуть взяти в оренду або продати як нові, так і вже вживані речі. Також у цьому сегменті працюють відомі платформи «Ebay», «Amazon», «OLX» та ін.

Аналогічно організовано шерінг послуг, таких як помічник по дому, якщо треба щось відремонтувати; працівник за запитом для тих, хто шукає підробіток; догляд за домашніми тваринами тощо. Значна кількість подібних послуг надається в сегменті поширення знань і навичок [1, 4, 6].

Наведений вище перелік шерінгових сервісів не є вичерпним, і наразі з'являються нові види послуг і платформ, що збільшують кількість учасників і секторів

цього ринку. Серед таких перспективних для України сервісів є спільне фінансування (Collaborative Finance), тобто краудфандінг (спільне фінансування проєктів, стартапів, підприємств), сервіси знижок, Інтернет-аукціони, побутові та бізнесові позики тощо.

Отже, сьогодні шерінгові платформи активно розвиваються та є прибутковими. Можна виділити декілька факторів, які впливають на популяризацію економіки спільного споживання у суспільстві, серед них [8]:

- поширення передових цифрових платформ і пристроїв;
- тенденції до більш ефективного використання матеріальних і фінансових ресурсів;
- нові цінності споживачів щодо зміни ставлення до власності та більш екологічно безпечних варіантів споживання;
- світова глобалізація та урбанізація.

До основних особливостей економіки спільного споживання можна віднести:

- здешевлення та більша доступність товарів і послуг;
- пропозиція ширшого та якіснішого асортименту товарів та послуг;
- вирішення проблеми захисту довкілля та збереження природних ресурсів;
- повна автоматизація та інформатизація бізнес-процесів;
- більша довіра користувачів за рахунок рейтингів і відгуків.

Значна перевага шерінгової економіки для малого бізнесу та нових підприємців полягає у легкості доступу до цього сектору ринку. В минулому треба було реєструвати ФОП чи компанію, створювати свій Інтернет-сайт, реєструвати доменне ім'я, оплачувати хостинг, робити рекламу свого сайту на порталах, шукати клієнтів тощо. Зараз достатньо пройти реєстрацію наприклад на «AirBnb» або на «Booking.com», щоб пропонувати свої послуги з оренди житла. А клієнти за бажанням арендодавців мають надати досить детальну інформацію про себе та сплатити аванс, що суттєво знижує ризики бізнесу. Доречі, на тому ж «Booking.com» нарівні зі звичайними сервісами з оренди житла можна знайти пропозиції від найкращих готелів України та світу.

Другою безперечною перевагою шерінгу є зростання конкуренції оскільки у клієнта є можливість кращого доступу та більшого вибору, що йде на користь клієнта та ринку в цілому. Шерінгова економіка підвищує конкуренцію та значно здешевлює доступ малого бізнесу до клієнтів. Таким чином, малим підприємцям треба витратити значно менше коштів на маркетинг та залучення клієнтів. Менші витрати дозволяють у свою чергу зменшити вартість послуг. Також це дозволяє їм сконцентрувати всі зусилля на якості пропонованих послуг. Окрім цього, слід зауважити, що навіть не маючи представництва в Україні, оператори шерінгової економіки дозволяють українцям реєструватися та пропонувати або купувати послуги по всій планеті де представлений той чи інший шерінговий сервіс [10].

Слід зазначити, що економіка спільного споживання динамічно розвивалася в нашій державі до початку воєнних дій. Про це свідчить рейтинг міст у світі за розвитком шерінгової економіки за 2021 рік «Sharing Economy Index», складений глобальною групою захисту прав споживачів «Consumer Choice Center» [3], де Київ розділив із Сан-Паулу, Варшавою, Вільнюсом і Рігою друге місце (табл. 1).

Таблиця 1 – Рейтинг міст за розвитком шерінгової економіки у світі за 2021 рік

Місце у рейтингу	Країна	Місто	Сумарні бали
1	Естонія	Таллінн	100
1	Грузія	Тбілісі	100
2	Бразилія	Сан-Паулу	95
2	Латвія	Рига	95
2	Литва	Вільнюс	95
2	Польща	Варшава	95
2	Україна	Київ	95
3	Мексика	Мехіко	90
3	Норвегія	Осло	90
3	Швеція	Стокгольм	90
4	Фінляндія	Гельсінкі	85
4	Німеччина	Мюнхен	85
4	Португалія	Лісабон	85
5	Німеччина	Гамбург	83
5	Швейцарія	Цюрих	83

Доцільність подальшого впровадження та розвитку шерінгових послуг в Україні підтверджується динамікою світового ринку спільного споживання, який за прогнозами до 2025 року може зрости більше ніж у 20 разів і становити 335 млрд. дол. У Європі очікується зростання таких послуг на 35% щорічно. Отже, шерінгова економіка повністю інтегрується в ринкову та завдяки розвитку Інтернет-технологій стає досить привабливою для України у післявоєнний період. Наприклад, за даними «Tech Republic», «Airbnb» координував безкоштовне проживання для людей, які постраждали від стихійних лих, а «Task Rabbit» експериментував з організацією волонтерів у кризових ситуаціях. Ці та інші зусилля по зміцненню довіри допомагають учасникам економіки спільного споживання бачити один одного як рівних, будуючи конструктивні стосунки там, де їх раніше не було [8, 10].

Ключовими положеннями бізнес-моделі економіки спільного споживання, які слід враховувати при розробці маркетингових заходів щодо активізації її впровадження та розвитку є наступні:

По-перше, шерінгова економіка передбачає короткострокові р2р транзакції для спільного використання незадіяних активів і послуг або для сприяння співпраці.

По-друге, шерінгова економіка часто включає певний тип онлайн-платформи, яка з'єднує покупців і продавців, що є особливо актуальним у період розширеної цифровізації України.

По-третє, шерінгова економіка швидко зростає та розвивається, але стикається зі значними проблемами

невизначеності нормативно-правової бази для врегулювання такої діяльності з питань податкового законодавства, працевлаштування та розподілу обов'язків між учасниками шерінгової угоди.

Висновки. Процеси прискореної стабілізації економічної системи України та досягнення нею сталого розвитку і більш високої якості життя людей у післявоєнний період можна досягти у тому числі завдяки впровадженню маркетингових заходів, які засновані на нових моделях і принципах відповідального споживання. У зв'язку з обмеженістю у матеріальних і фінансових ресурсах, значним руйнуванням промислової та соціальної інфраструктури більшості регіонів України варто розпочати із суттєвого розширення асортименту шерінгових послуг і сервісів.

Список літератури

1. Андрусів В., Лаврик Я., Довжанин А. *Як відповідальне споживання змінює світ*. Київ: Брайт Букс, 2020. 256 с.
2. *Економічна модель спільного споживання (шерінгова економіка)*. URL: <https://business.diia.gov.ua/handbook/impact-investment/ekonomichna-model-spilnogo-spozivanna-seringova-ekonomika>.
3. Кротовська О. *Київ посів друге місце у світі за розвитком шерінгової економіки: що це означає?* URL: <https://thepage.ua/ua/news/index-sheringovoyi-ekonomiki-kiyiv-na-drugomu-misci-u-sviti>.
4. Куksa В.М. Економіка спільного споживання – нова система цінностей і довіри. *Фінансовий простір*. Черкаси, 2018. №2(30). С. 71-77.
5. Мотриченко В.М., Опалько В.І. Мегатренди глобального економічного розвитку. *Фінансовий простір*. Черкаси, 2014. №4(16). С. 176-181.
6. Парсенюк В.О., Пашенко О.В. Сучасні тенденції та перспективи розвитку шерінгової економіки. *Молодий вчений*. Херсон, 2020. №11(87). С. 186-192.
7. Рощина Н.В., Борданова Л.С. Перспективи економіки спільної участі. *Інвестиції: практика та досвід*. Київ, 2017. №22. С. 19-21.
8. Снітко А. *Все спільне: як працює sharing economy*. URL: <https://biz.nv.ua/ukr/experts/shcho-take-ekonomika-spilnogo-spozivannya-novi-biznes-modeli-50035050.html>.
9. Філь А. *Звіт ООН: Понад 800 мільйонів людей у світі потерпають від голоду*. URL: <https://www.dw.com/uk/ponad-800-millioniv-liudei-u-sviti-stykaiutsia-z-holodom/a-59501020>.
10. Яковлева М. *Поділитися зі світом: що дає українцям шерінгова економіка*. *Український тиждень*. URL: <https://tyzhden.ua/Economics/229889>.
11. Botsman R., Rogers R. *What's Mine is Yours: How Collaborative Consumption is Changing the Way We Live*. London: Harper Collins, 2010. 304 p.
12. Chase R. *How People and platforms are Inventing the Collaborative Economy and Reinventing Capitalism*. New York: Public Affairs, 2015. URL: <http://www.robinchase.org/#peers-inc>.
13. Kramer B. *Shareology: How Sharing is Powering the Human Economy*. Morgan James. 2015. 198 p.
14. Revenko L.S., Revenko N.S. *Sharing Economy Phenomenon in the Digitization Era*. *Journal of Siberian Federal University. Humanities & Social Sciences*. 2019. №4(12). P. 678-700.
15. Walsh B. *Today's smart choice: don't own. Share – 10 ideas that will change the world*. *TIME*. URL: http://content.time.com/time/specials/packages/article/0,28804,2059521_2059717_2059710,00.html.

References (transliterated)

1. Andrusiv V., Lavrik Ya., Dovzhanin A. *Yak vidpovidalne spozhivannya zminyuye svit* [How responsible consumption changes the world]. Kiyiv: Brajt Buks, 2020. 256 p
2. *Ekonomichna model spilnogo spozhivannya (sheringova ekonomika)* [Economic model of shared consumption (sharing economy)]. URL: <https://business.diia.gov.ua/handbook/impact-investment/ekonomichna-model-spilnogo-spozivanna-seringova-ekonomika>.
3. Krotovska O. *Kiyiv posiv druge misce u sviti za rozvitkom sheringovoyi ekonomiki: sho ce oznachaye?* [Kyiv ranked second in the world in the development of the sharing economy: what does it mean?] URL: <https://thepage.ua/ua/news/index-sheringovoyi-ekonomiki-kiyiv-na-drugomu-misci-u-sviti>.
4. Kuksa V.M. *Ekonomika spilnogo spozhivannya – nova sistema cinnostey i doviri* [The economy of shared consumption is a new system of values and trust]. *Finansovij prostir* [Financial space]. Cherkasi, 2018. no 2(30). pp. 71-77.
5. Motrichenko V.M., Opalko V.I. *Megatrendi globalnogo ekonomichnogo rozvitku* [Megatrends of global economic development] *Finansovij prostir* [Financial space]. Cherkasi, 2014. no 4(16). pp. 176-181.
6. Parsenyuk V.O., Pashenko O.V. *Suchasni tendenciyyi ta perspektivi rozvitku sheringovoyi ekonomiki*. [Current trends and prospects for the development of the sharing economy] *Molodiy vcheniy*. [Young scientist] Herson, 2020. no11(87). pp. 186-192.
7. Roshina N.V., Bordanova L.S. *Perspektivi ekonomiki spilnoyi uchasti*. [Prospects of the economy of joint participation]. *Investitsiyi: praktika ta dosvid* [Investments: practice and experience]. Kiev, 2017. no22.pp. 19-21.
8. Snitko A. *Vse spilne: yak pracyuye sharing economy* [All in common: how the sharing economy works]. URL: <https://biz.nv.ua/eng/experts/shcho-take-ekonomika-spilnogo-spozhivannya-novi-biznes-modeli-50035050.html>.
9. Fil A. *Zvit OON: Ponad 800 milioniv lyudej u sviti poterpayut vid golodu*. [UN report: More than 800 million people worldwide suffer from hunger]. URL: <https://www.dw.com/uk/ponad-800-millioniv-liudei-u-sviti-stykaiutsia-z-holodom/a-59501020>.
10. Yakovleva M. *Podilitisya zi svitom: sho daye ukrayincyam sheringova ekonomika*. *Ukrayinskij tizhden*. [Share with the world: what gives Ukrainians a sharing economy. Ukrainian week]. URL: <https://tyzhden.ua/Economics/229889>.
11. Botsman R., Rogers R. *What's Mine is Yours: How Collaborative Consumption is Changing the Way We Live*. London: Harper Collins, 2010. 304 p.
12. Chase R. *How People and platforms are Inventing the Collaborative Economy and Reinventing Capitalism*. New York: Public Affairs, 2015. URL: <http://www.robinchase.org/#peers-inc>.
13. Kramer B. *Shareology: How Sharing is Powering the Human Economy*. Morgan James. 2015. 198 p.
14. Revenko L.S., Revenko N.S. *Sharing Economy Phenomenon in the Digitization Era*. *Journal of Siberian Federal University. Humanities & Social Sciences*. 2019. №4(12). P. 678-700.
15. Walsh B. *Today's smart choice: don't own. Share – 10 ideas that will change the world*. *TIME*. URL: http://content.time.com/time/specials/packages/article/0,28804,2059521_2059717_2059710,00.html.

Надійшла (received) 10.01.2022

Відомості про автора / Сведения об авторах / About the Author

Шапран Олена Євгенівна (Шапран Елена Евгеньевна, Shapran Olena Evgenivna) – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»; Харків, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6921-1445>; e-mail: elena.shapran82@gmail.com

Н.М. ШМАТЬКО, М.В.КАРМІНСЬКА-БЕЛОБРОВА, М.С. ПАНТЕЛЄЄВ
ОСОБЛИВОСТІ КОЛЕКТИВНОГО МЕТОДУ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В УМОВАХ РИЗИКУ

На етапі розвитку економіки у сфері прийняття управлінських рішень відбулися істотні зміни. Приватний бізнес передбачає свободу дій власників організацій у вирішенні його господарських проблем, тому менеджери всіх рівнів управління стикаються з низкою методологічних проблем. Слід звернути увагу на виникнення не тільки складності в управлінні, а й вимог до якості та оперативності прийнятих рішень. У процесі управління керівники прагнуть к знаходженню рішення, яке об'єктивно є вигідним не тільки внутрішньому середовищі, а й контактної аудиторії організації. Актуальність дослідження пов'язана з тим, що сучасне зовнішнє середовище сприяє виникненню комплексних проблем, ефективне вирішення яких можливе лише за допомогою методів колективного прийняття рішень.

Прийняті управлінські рішення завжди спроектовані в майбутнє, тому менеджер в момент прийняття рішення не може з абсолютною впевненістю знати, як буде змінюватися ситуація. Іншими словами, в момент прийняття управлінських рішень є значний елемент невизначеності і ризику. Умови невизначеності існують, коли керівник точно не знає результат, який буде мати кожен вибір. В умовах ризику ймовірність результату кожного рішення можна визначити з відомою вірогідністю. При прийнятті управлінських рішень в умовах невизначеності і ризику необхідно проводити аналіз ризиків. Після проведення аналізу ризиків в процесі розробки управлінських рішень використовуються спеціальні прийоми управління ризиком. У даній статті досліджується використання колективного методу прийняття управлінських рішень для оптимального досягнення мети та підвищення ефективності роботи підприємства в умовах ризику.

Ключові слова: колективний метод; рішення; управлінські рішення; підприємство; ризик; управління ризиком; командна робота; мозковий штурм; брейнлайнинг

Н.М. ШМАТЬКО, М.В.КАРМИНСКАЯ-БЕЛОБРОВА, М.С. ПАНТЕЛЕЕВ
ОСОБЕННОСТИ КОЛЕКТИВНОГО МЕТОДА ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ РИСКА

На этапе развития экономики в сфере принятия управленческих решений произошли существенные изменения. Частный бизнес предполагает свободу действий собственников организаций по решению его хозяйственных проблем, поэтому менеджеры всех уровней управления сталкиваются с рядом методологических проблем. Следует обратить внимание на возникновение не только сложности в управлении, но и требований к качеству и оперативности принятых решений. В процессе управления руководители стремятся к нахождению решения, которое объективно выгодно не только внутренней среде, но и контактной аудитории организации. Актуальность исследования связана с тем, что современная внешняя среда способствует возникновению комплексных проблем, эффективное решение которых возможно только с помощью методов коллективного принятия решений.

Принимаемые управленческие решения всегда спроектированы в будущее, поэтому менеджер в момент принятия решения не может с абсолютной уверенностью знать, как будет меняться ситуация. Иными словами, в момент принятия управленческих решений значителен элемент неопределенности и риска. Условия неопределенности существуют, когда руководитель точно не знает результата, который будет иметь каждый выбор. В условиях риска вероятность результата каждого решения можно определить с известной вероятностью. При принятии управленческих решений в условиях неопределенности и риска нужно проводить анализ рисков. После проведения анализа рисков в процессе разработки управленческих решений применяются особые приемы управления риском. В данной статье исследуется использование коллективного метода принятия управленческих решений для оптимального достижения целей и повышения эффективности работы предприятия в условиях риска.

Ключевые слова: коллективный метод; решение; управленческие решения; предприятие; риск; управление риском; командная работа; мозговой штурм; брейнлайнинг

N. SHMATKO, M. KARMINSKA-BIELOBROVA, M. PANTELIEIEV
FEATURES OF THE COLLECTIVE METHOD OF MANAGEMENT DECISION MAKING IN RISK CONDITIONS

At the stage of economic development, significant changes took place in the field of managerial decision-making. Private business presupposes freedom of action for the owners of organizations to solve their economic problems; therefore, managers at all levels of management are faced with a number of methodological problems. Attention should be paid to the emergence of not only complexity in management, but also requirements for the quality and efficiency of decisions. In the management process, managers strive to find a solution that is objectively beneficial not only to the internal environment, but also to the contact audience of the organization. The relevance of the study is due to the fact that the modern external environment contributes to the emergence of complex problems, the effective solution of which is possible only with the help of methods of collective decision-making.

The adopted management decisions are always projected into the future, therefore, at the time of making a decision, a manager cannot know with absolute certainty how the situation will change. In other words, at the moment of making management decisions, there is a significant element of uncertainty and risk. Uncertainty conditions exist when the leader does not know exactly the outcome that each choice will have. Under risk conditions, the probability of the outcome of each decision can be determined with a known probability. When making management decisions in conditions of uncertainty and risk, it is necessary to carry out a risk analysis. After conducting a risk analysis, in the process of developing management decisions, special risk management techniques are used. This article examines the use of a collective method of making managerial decisions for the optimal achievement of goals and increasing the efficiency of work in an enterprise under conditions of risk.

Keywords: collective method; decision; management decisions; enterprise; risk; risk management; teamwork; brainstorming; brainlining

Вступ. У сучасному світі економічні суб'єкти змушені приймати рішення за умов невизначеності. Орієнтація організацій виключно на побудову стабільної системи призводить до негативних наслідків через мінливість середовища, в якому вони існують. Глобальні ризики, які донедавна перебували

за межами системи управління у більшості компаній, сьогодні мають фатальний вплив на розвиток бізнесу. Підприємства, які оцінили ризики та швидко перебудували своє виробництво відповідно до змін економічних та політичних умов, змогли реалізувати можливості для подальшого розвитку бізнесу, і, навпаки, організації, що ігнорують зміни середовища, не змогли своєчасно оцінити загрози та можливості для ухвалення ефективного управлінського рішення.

Процес управління ризиками при прийнятті управлінських рішень прагне не лише до недопущення та усунення ризиків, але також він має бути спрямований на визначення толерантності до ризику організації; виявлення та вимірювання ризиків, з якими стикається організація; зміна та моніторинг цих ризиків. Цей процес дозволяє підприємствам зменшити схильність до ризиків, якими найбільш складно управляти, і реагувати на них шляхом внесення організаційних змін.

Аналіз стану питання. Процес розробки управлінських рішень це один з найбільш важливих управлінських процесів. Від забезпечення його ефективності в значній мірі залежить успіх всієї справи. Вивчення цього допоможе керівнику, який володіє технологіями вироблення, прийняття та реалізації управлінських рішень, здійснити ефективне управління організацією в складній, постійно мінливій економічній обстановці. Необхідність прийняття рішень виникає на всіх етапах процесу управління, пов'язана з усіма ділянками та аспектами управлінської діяльності і є її квінтесенцією.

Прийняті управлінські рішення завжди спроектовані в майбутнє, тому менеджер, в момент прийняття рішення, не може з абсолютною впевненістю знати, як буде змінюватися ситуація. Іншими словами, в момент прийняття управлінських рішень є значний елемент невизначеності і ризику. Умови невизначеності існують, коли керівник точно не знає результат, який буде мати кожен вибір. В умовах ризику ймовірність результату кожного рішення можна визначити з відомою вірогідністю. При прийнятті управлінських рішень в умовах невизначеності і ризику необхідно проводити аналіз ризиків. Після проведення аналізу ризиків в процесі розробки управлінських рішень використовуються спеціальні прийоми управління ризиком

Постановка завдання. Загальновідомо, що для досягнення стійкого і конкурентоспроможного становища, підприємству необхідно приймати своєчасні управлінські рішення, адекватні змінам зовнішнього та внутрішнього середовища. Одним із головних факторів розвитку організації є постійне вдосконалення її системи менеджменту

Предметом нашого дослідження є метод колективного мислення мозковий шторм А. Осборна.

Актуальність обраної теми обумовлена наявністю деякої переваги, встановленої практичним шляхом низкою вчених, групових методів прийняття рішень над індивідуальним. Наприклад, у ході групового мислення, де кожного члена сесії, можна уявити через його компетентність (знання, навички, мотивацію) виявлятиметься властивість

емерджентності: поява у колективу нових способів застосування знань та навичок, не властивих його окремим учасникам, як результат, відбувається розширення горизонтів думки. Сприйняття сесії як свого роду інтелектуального змагання сприяє високій залученості співробітників. А до посилення результату наводить те, що вдалі ідеї одного підхоплюються та розвиваються іншими, тобто має ефект синергії.

Мета дослідження. Дослідити використання колективного методу прийняття управлінських рішень для оптимального досягнення мети та підвищення ефективності роботи підприємства в умовах ризику.

Аналіз основних досягнень і літератури. Питанням теоретичних та практичних аспектів прийняття управлінських рішень присвячено безліч джерел вітчизняних та закордонних авторів. Серед відомих економістів можна виділити роботи Р. Акоффа, І. Ансоффа, О. С. Весніна, Дерлоу Д, Ілляшенко С.М., Ястремської О.М та ін [1-6], які внесли вклад в розробку теоретичних і методологічних питань, що стосуються шляхів підвищення ефективності управління в умовах сучасної ринкової економіки. У їхніх роботах значною мірою розглянуто та досліджено загальні засади прийняття управлінських рішень, управління ризиками та їх оцінювання.

Виклад основного матеріалу. Слід зазначити, що у процесі колективної роботи з прийняття управлінських рішень основним є визначення учасників цієї процедури. Також варто акцентувати увагу на тому, що при колективному прийнятті рішень є дуже важливим обов'язкове узгодження думок членів групи. У деяких випадках групове прийняття рішень використовується за умов обмеження передачі інформацією. Тоді члени колективу можуть повідомити лише про свої початкові рішення. Необхідно сформулювати, що у процесі прийняття колективних управлінських рішень вирішуються одночасно кілька ефективних завдань. Командоутворення передбачає системний вплив на певну проблему, що підвищує ефективність її вирішення. Як стверджують дослідники для вирішення проблеми у групі необхідні спеціальні методи, які дозволять учасникам працювати конструктивно, у протилежному випадку група не досягне позитивних результатів. [3] Колективний вибір рішення – це підхід, у якому керівник приймає рішення та залучає одного чи більше співробітників, і вони разом працюють над вирішенням проблеми. Найбільш оптимальними та ефективними є групи чисельністю 4-8 осіб. Це зумовлено тим, що велика кількість працівників не впливає на прийняття найбільш правильного рішення, а навпаки може «завести в глухий кут» і перевантажити інформацією. У свою чергу, одна або дві людини не зможуть охопити весь обсяг інформації, який необхідно проаналізувати для прийняття ефективного та вірного рішення. До того ж важливим є не лише кількісний аспект, а й якісний. Тобто, якщо до прийняття рішень залучити працівника з низьким рівнем професійних знань, то навряд чи він зможе зробити значний та корисний внесок. Йому буде не діставати досвіду, а можливо ця проблема і не буде

його стосуватися безпосередньо, тобто він не буде особливо зацікавлений в її вирішенні. У той самий час група має бути однорідної. Це зумовлено тим, що на ситуацію та на проблему дані співробітники дивитимуться лише зі своєї сфери діяльності. А отже, якщо погляд буде звужений, то й правильного рішення ухвалити не вдасться, бо проблема не буде розкрита з усіх боків.

Для прийняття об'єктивно вірних рішень у робочій групі фахівців мають бути створені умови наради, що сприяють здійсненню дискусії, яка повинна мати такі характеристики, як свобода, спонтанність, командність, відсутність критики ідей. Якість дискусії є критерієм об'єктивності та ефективності прийнятих за допомогою групових методів управлінських рішень.

З представленої на рис. 1 загальнонаукової послідовності етапів розробки, прийняття та реалізації управлінських рішень та визначеного на рис. 2 переліку етапів проведеної в результаті групової взаємодії експертизи сформульовані такі особливості застосування групових методів при прийнятті незапрограмованих управлінських рішень [3]:

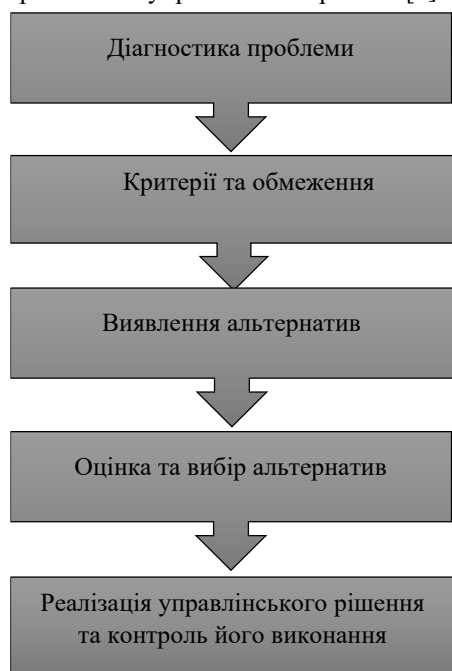


Рис. 1. Послідовність етапів розробки, прийняття та реалізації управлінського рішення [3]

1. Визначення цілей комісії відбувається на підготовчому етапі, до безпосередньої освіти групи і тому висловлює думку організаторів групового процесу. До складу комісії повинні входити безпосередньо зацікавлені у результативному управлінському рішенні професіонали.

2. При здійсненні діагностики проблеми, визначенні характерних для конкретної ситуації критеріїв та обмежень, виявленні можливих альтернатив рішень особистий внесок кожного з експертів-фахівців у вирішення управлінського завдання гарантує проведення глибокого різнобічного аналізу складових елементів кожного з перерахованих етапів.

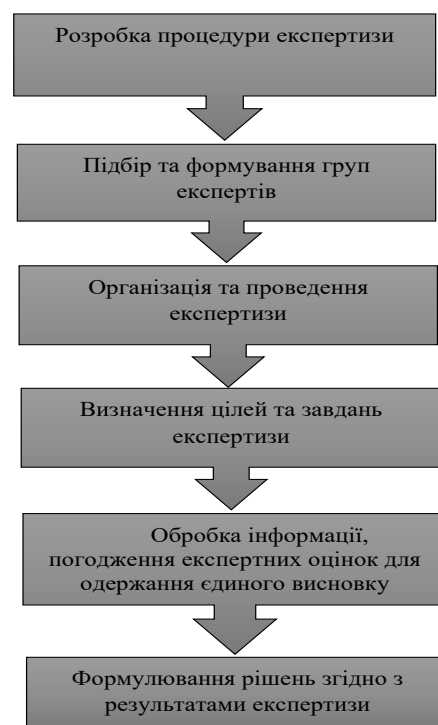


Рис. 2. Послідовність етапів експертизи, що проводиться з метою пошуку рішень з управлінської проблеми [3]

3. Застосовувані методи колективного судження щодо оцінки альтернатив дозволяють логічно визначити і математично обґрунтувати найбільш доцільний до застосування варіант управлінського рішення.

4. Досягнення консенсусу членів комісії з вибору найкращої альтернативи забезпечить прийняття більш нетривіального, а отже, і більш ризикованого рішення, ніж можна було б очікувати від особистого рішення керівника.

5. Реалізація колективного управлінського рішення та контроль за його виконанням покладаються на конкретних керівників, які несуть персональну відповідальність.

Щоб мінімізувати виникнення можливих проблем при застосуванні колегіального підходу, організаторам робочих груп необхідно використовувати у роботі ряд спеціальних методів. В управлінській практиці найкориснішими з погляду реалізації творчих здібностей членів комісії з генерування ідей є групові методи організації роботи експертів з обґрунтування управлінських рішень. Далі ми більш детально розглянемо метод "мозкового штурму".

Засновником методу мозкового штурму є Алекс Осборн, американський вчений-дослідник, який опублікував у 1953 році книгу «Уяву, що керується: принципи і процедури творчого мислення» [9]. Однак є припущення, що до наукового опису Осборном цей метод застосовувався і раніше. Так, є версія, що першими мозковий штурм винайшли вікінги. Метод мозкового штурму базується на двох принципах:

1. Синергії: при колективному обговоренні виникають рішення більш значної якості (ідея загальними стараннями допрацьовується до

конструктивної), ніж за індивідуальної сесії тих самих людей [10].

2. Невтручання: процес творчого мислення заборонено уповільнювати ранню суб'єктивну оцінку. В даний час існує кілька модифікацій мозкового штурму, найвідомішими з яких є: традиційний, номінальний (метод номінальних груп) та електронний (брейнлайннг).

Мозковий штурм або «мозкова атака» (спільне генерування нових ідей та подальше прийняття рішень) – на практиці це головний творчий метод, що застосовується у групах. Якщо треба вирішити складну проблему, збираються кілька менеджерів, які пропонують будь-які рішення певної проблеми. Основна умова "мозкового штурму" це створення обстановки, максимально сприятливої для вільного генерування ідей: доброзичливо, без критики. Щоб цього досягти, забороняється спростовувати ідею, хоч би якою на перший погляд фантастичною чи примітивною вона була. Усі ідеї записуються, а потім аналізуються фахівцями. Існує багато різних правил, необхідні ефективного застосування мозкового штурму. Проте незважаючи на те, що метод добре прописаний у літературі, слід зазначити: у зв'язку з тим, що процес вирішення проблем здійснюється групою, важливо визначитися з правилами колективного обговорення. Крім того, фахівці, які використовують цей інструмент при груповому прийнятті рішень, наголошують на недоліках, які заважають його ефективному використанню. Це, насамперед, мала кількість часу обговорення чи дозрівання ідеї. Як показує практика, на багатьох нарадах менеджерів з прийняття оперативних рішень висловлена інформація не завжди розглядається як проблема, і рішення найчастіше приймаються без їх обговорення.

Сьогодні, в епоху глобалізації, набирає обертів електронний мозковий штурм – вид мозкової атаки, що проводиться за допомогою електронних технологій. Одним із найвідоміших брейнлайннгів є Innovation Jam – інтерактивний глобальний мозковий штурм, проведений компанією IBM у 2008 році, за результатами якого було ухвалено рішення щодо створення десяти нових підприємств. Активно використовують електронний мозковий штурм такі компанії як Microsoft, Dell, та інші.

Мозковий штурм здійснюється у три етапи:

Перший етап підготовчий:

призначення керівника, відповідального за виконання та організацію процесу; вибір та опис проблеми; зняття невизначеності; розбиття завдання на підзадачі (економічні, соціальні, політичні), підготовка 3-5 питань по кожному напрямку; підбір учасників; складання гнучкого плану з переходу від першого питання до наступного (закласти можливість пропускати та змінювати питання між собою).

Другий етап генерації ідей: ведучий доводить до групи проблемне завдання; висунуті ідеї протоколюються в тому вигляді, в якому вони були висловлені; здійснюється стимулювання на основі аналогій, асоціацій та підсвідомого розвитку раніше

висловлених ідей; при зниженні активності "генераторів" необхідно поставити питання, що доповнює початковий.

Третій етап аналізу ідей: глибинний аналіз проблеми; вивчення, систематизація та класифікація ідей за групами згідно з ознаками, за якими їх можна поєднати; звіт групи «аналітиків» або висновок щодо необхідності повторного проведення сесії

Таким чином, можна дослідити, що технології мозкового штурму мають велику значущість, оскільки вони корисні не тільки для колективного вирішення проблем на діловій нараді, розвитку творчого потенціалу його учасників, підвищення вартості ресурсів компанії, але й для розвитку смислової, комунікативної та емоційної компетентності керівників та спеціалістів, оскільки формують у них ефективні навички говоріння та слухання.

До переваг даного підходу можна віднести:

- розвиває в учасників нестандартне мислення, що допомагає виявляти нові види ризиків та знаходити нові рішення;
- залучає до обговорення експертів із різних підрозділів компанії, у тому числі покращуючи процес обміну інформацією;
- простота застосування методу.

Недоліками методу є:

- суб'єктивність під час виборів потенційно значущих ідей;
- учасники, що мають цінні ідеї, можуть залишитися «в тіні», за рахунок домінування інших учасників.

Висновки. Таким чином, правильне застосування методу мозкового штурму в управлінні підприємством є необхідним для загального розуміння процесів, що відбуваються, виявлення всіх можливих причин невідповідностей, обміну знаннями та досвідом між співробітниками у процесі висування ідей, допомагає знайти справжні причини і дозволяє підвищити контроль якості на підприємстві та управління ним.

Застосування способу виявлення ризиків у системі управління дає можливість визначити перелік конкретних ризиків, із якими стикаються підприємство; проаналізувати причини їх виникнення; оцінити можливі збитки від реалізації виявлених ризиків; розробити та оцінити зразковий план заходів щодо мінімізації та усунення виявлених ризиків.

Для спрощення процесів ризик-менеджменту на підприємстві необхідно поєднувати різні підходи для компенсації недоліків. Менеджер, у свою чергу, може комбінувати сучасні методи та моделі, а також вибирати найбільш підходящі методи для кожного етапу з циклу управління ризиками.

Отже, мозковий штурм сприяє первинному формулюванню всіх можливих ризиків, загроз та можливостей. За результатами мозкового штурму, менеджер, може відібрати найбільш істотні ризики і запропонувати учасникам застосувати різні методики аналізу для підведення проміжних підсумків.

Список літератури

1. Ансофф І. *Стратегическое управление*: сокр. пер. с англ. / И. Ансофф ; науч. ред. и авт. предисл. Л. И. Евенко. – Москва: Экономика, 1989. 519 с

2. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Старобубцева Е. Б. *Современный экономический словарь* (1200 терминов). 3-е изд. Москва: ИНФРА – М, 2000. 480с
3. Дерлоу Д. *Ключові управлінські рішення: Технологія прийняття рішень*: [пер. з англ.] / Д. Дерлоу – К.: Всеуито: Наукова думка, 2001. – 242 с.
4. Веснин В. Р. *Практический менеджмент персонала: пособие по кадровой работе*/В. Р. Веснин. – Москва: Юрист, 2001. 496 с
5. Вітлінський В.В. *Ризикологія в економіці та підприємстві*: монографія / В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко. – К.: КНЕУ, 2004. – 480 с.
6. Балабанов И.Т. *Риск-менеджмент*. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 192 с.,
7. Ілляшенко С. М. *Економічний ризик : навчальний посібник* / С. М. Ілляшенко. 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 220 с.
8. Ястремська О. М. Ризик у процесі інвестиційної діяльності / О. М. Ястремська // *Наукові праці Дон НТУ. – Серія: Економічна*. – Вип. 31-1. – Донецьк: ДНТУ, 2007. – С. 56-60.
9. Brainstorming. Generating many radical, creative ideas. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.mindtools.com/brainstm.html>
10. Шматко Н. М. Рекомендації щодо оцінки складових фінансового потенціалу гнучкості машинобудівного підприємства / Н. М. Шматко // *Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес і ефективність виробництва*. – Харків : НТУ "ХПІ". – 2011. – № 25. – С. 79-85.
11. Шматко Н. М. Розвиток інноваційної політики України з використанням маркетингу інновацій / Н. М. Шматко, М. С. Пантелєєв // *Вісник Національного технічного університету "ХПІ" (економічні науки): зб. наук. пр.* – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 37 (1313). – С. 50-56.
12. Шматко Н.М. Підходи до формування синергетичного ефекту в економіці [Текст] / Н.М.Шматко// *Вісник економіки транспорту і промисловості: Збірник науково -практичних статей*. – Харків. УкрДАЗТ–2013. – № 43. – С. 103 –106
3. Derlou D. *Klyuchovi upravliniski rishennya: Tehnologiya priinyattya rishen* [Key management solutions : Technology Decision [lane. from English.]/ D. Derlou - Kiev Vseuvyto : Naukova Dumka , 2001. - 242 p.
4. Vesnin V. R. *Prakticheskij menedzhment personala: posobie po kadrovoy rabote* [Practical personnel management: manual for personnel work]. – Moscow: Jurist, 2001. 496 p
5. Vitlinskyi V.V. *Ryzykologhiia v ekonomitsi ta pidpriemnytsvi* : monohrafiia [Riscology in economics and business]. – Kiev: KNEU, 2004. – 480 p.
6. Balabanov Y.T. *Rysk-menedzhment*. [Risk management]– Moscow: Fynansi y statystyka, 1996. – 192 p.
7. Illiashenko S. M. *Ekonomichnyi ryzyk : navchalnyi posibnyk* [Economic risk] –Tsentr navchalnoi literatury, Kiev: 2004. –220 p
8. Yastremska O. M. *Ryzyk u protsesi investytsiinoi diialnosti* [Risk in the process of investment activity] *Naukovi pratsi Don NTU*. – Serii: *Ekonomichna* [Scientific works of Don NTU. - Series: Economic]. – Donetsk: DNTU, no 31-1. – 2007. – pp. 56-60.
9. Brainstorming. Generating many radical, creative ideas. [electrnyi resurs] – Regym dostupu: <http://www.mindtools.com/brainstm.htm>
10. Shmatko N. M. Rekomendatsii shchodo otsinky skladovykh finansovoho potentsialu hnuchkosti mashynobudivnoho pidpriemstva [Recommendations for assessing the components of the financial potential of the flexibility of the machine-building enterprise] *Visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu "KhPI" (ekonomichni nauky) : zb. nauk. pr.* [Bulletin of the National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences): coll. Science. ave.] – Kharkiv : NTU "KhPI", 2011. – no 25. – pp. 79-85.
11. Shmatko N. M. Rozvitok innovacijnoyi politiki Ukrayini z vikoristanniam marketingu innovacij [Development of innovation policy of Ukraine with the use of innovation marketing] / N. M. Shmatko, M. S. Pantelyeyev // *Visnyk Nacionalnoho tekhnichnoho universitetu "HPI" (ekonomichni nauki): zb. nauk. pr.* [Bulletin of the National Technical University "KhPI" (economic sciences): coll. Science. ave] – Kharkiv : NTU "HPI", 2018. – no 37 (1313). – pp. 50-56.
12. Shmatko N.M. Pidkhody do formuvannia synerhetychnoho efektu v ekonomitsi [Approaches to the formation of a synergetic effect in the economy] *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti: Zbirnyk naukovy -prakychnykh statei* [Bulletin of Transport Economics and Industry: Collection of scientific and practical articles].– Kharkiv. UkrDAZT–2013. – no 43.– pp. 103 –106

References (transliterated)

1. Ansoff I. *Strategicheskoe upravlenie* [Strategic management] sokr. per. s angl. I. Ansoff ; nauch. red. i avt. predisl. L. I. Evenko. – Moscow, Jekonomika, 1989. 519 p. 2.
2. Rajzberg B. A., Lozovskij L. Sh., Starobubceva E. B. *Sovremennyj jekonomicheskij slovar'* (1200 terminov).[Modern economic dictionary (1200 terms)] 3-e izd. Moscow: INFRA-M, 2000.- 480 p. 3.

Надійшла (received).10.01.2022

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, м.Харків, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4909-252X>; e-mail: shmatko.khpi@gmail.com

Кармінська-Бєлоброва Марина Володимирівна (Карминская-Белоброва Марина Владимировна, - Karminska-Bielobrova Maryna Volodymyrivna) – кандидат наук з державного управління, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри менеджменту, м. Харків, Україна, ORCID:0000-0001-7978-866X, тел. (050) 520-33-25, e-mail: marinabelobrova@gmail.com

Пантелєєв Михайло Сергійович (Пантелеев Михаил Сергеевич, Pantelieiev Mykhailo Sergijovy`ch) – кандидат технічних наук, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри менеджменту, м.Харків, Україна, ORCID 0000-0001-7452-4710 e-mail: pantelev.khpi@gmail.com

Н. С. СВИЩОВА**ВАРТІСНЕ ОЦІНЮВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В СИСТЕМІ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА РОЗМІР ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА**

Проведено статистичний аналіз динаміки подання патентних заявок у світі, а також виданих патентів за даними Всесвітньої організації інтелектуальної власності. Розглянуто показник Індексу прав міжнародної власності за 2020 рік для ринку інтелектуальної власності України. Встановлено індивідуальний характер об'єктів інтелектуальної власності та існуючу велику розбіжність між декількома винахідниками в процесі створення подібних об'єктів. Тому охороноспроможні результати інтелектуальної діяльності людини не можуть вимірюватися кількістю витраченого на їх створення суспільно необхідної праці, на відміну від матеріальних активів підприємства. Проаналізовано використання традиційних підходів ціноутворення в залежності від цілей оцінки. Загалом для цілей комерціалізації та капіталізації в тій чи іншій мірі використовуються дохідний, ринковий, витратний підходи, отже доцільно буде застосовувати систематичний підхід до оцінювання вартості об'єктів інтелектуальної власності для різних цілей та умов використання в підприємницькій діяльності.

Порушено питання щодо формування системи факторів впливу на розмір прибутку підприємства в залежності від способу використання інтелектуальної власності. Виокремлено переваги та недоліки використання належної економічному суб'єктові інтелектуальної власності для захисту монополії на вироблений ним продукт або послугу; не використання власностворених об'єктів інтелектуальної власності, а орієнтація на продаж або ліцензування; купівля інтелектуальної власності або отримання виняткової ліцензії на неї; набуття невиключної ліцензії на інтелектуальну власність, щоб запропонувати новий товар чи послугу в конкурентному середовищі.

Сформовано роль патентів для інноваційної діяльності підприємства. Розроблено формулу визначення вартості окремого патенту та проведено розрахунки на прикладі об'єкта промислової власності «Вертикальна гідравлічна машина» (патент на винахід UA85101) АТ «Українські енергетичні машини».

Ключові слова: інтелектуальна власність, об'єкт інтелектуальної власності, вартісне оцінювання, системний підхід.

Н. С. СВИЩЁВА**СТОИМОСТНАЯ ОЦЕНКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В СИСТЕМЕ ФАКТОРОВ ВЛИЯНИЯ НА РАЗМЕР ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Проведен статистический анализ динамики подачи патентных заявок в мире, а также выданных патентов по данным Всемирной организации интеллектуальной собственности. Рассмотрен показатель Индекса прав международной собственности за 2020 год для рынка интеллектуальной собственности Украины.

Установлен индивидуальный характер объектов интеллектуальной собственности и существующее большое расхождение между несколькими изобретателями в процессе создания подобных объектов. Поэтому охраноспособные результаты интеллектуальной деятельности человека не могут измеряться количеством затраченного на создание общественно необходимого труда, в отличие от материальных активов предприятия. Проанализированы использование традиционных подходов ценообразования в зависимости от целей оценки. В целом для целей коммерциализации и капитализации в той или иной степени используются доходный, рыночный, затратный подходы, следовательно, целесообразно будет применять систематический подход к оценке стоимости объектов интеллектуальной собственности для различных целей и условий использования в предпринимательской деятельности.

Поднят вопрос о формировании системы факторов влияния на размер прибыли предприятия в зависимости от способа использования интеллектуальной собственности. Выделены преимущества и недостатки использования надлежащей экономической субъекту интеллектуальной собственности для защиты монополии на производимый им продукт или услугу; не использование собственно созданных объектов интеллектуальной собственности, а ориентация на продажу или лицензирование; покупка интеллектуальной собственности или получение исключительной лицензии на нее; приобретение неисключительной лицензии на интеллектуальную собственность, чтобы предложить новый товар или услугу в конкурентной среде.

Сформирована роль патентов для инновационной деятельности предприятия. Разработана формула определения стоимости отдельного патента и произведены расчеты на примере объекта промышленной собственности «Вертикальная гидравлическая машина» (патент на изобретение UA85101) АО «Украинские энергетические машины».

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, объект интеллектуальной собственности, стоимостное оценивание, системный подход.

N. S. SVISHCHOVA**VALUATION OF INTELLECTUAL PROPERTY IN THE SYSTEM OF FACTORS OF INFLUENCE ON THE AMOUNT OF PROFIT OF THE ENTERPRISE**

A statistical analysis of the dynamics of filing patent applications in the world, as well as issued patents according to the World Intellectual Property Organization. The indicator of the International Property Rights Index for 2020 for the intellectual property market of Ukraine is considered.

The individual nature of intellectual property objects and the existing great disagreement between several inventors in the process of creating such objects have been established. Therefore, the protective results of human intellectual activity can not be measured by the amount spent on their creation of socially necessary labor, in contrast to the tangible assets of the enterprise. The use of traditional pricing approaches depending on the objectives of the assessment is analyzed. In general, for the purposes of commercialization and capitalization to some extent used income, market, cost approaches, so it is advisable to apply a systematic approach to valuing intellectual property for different purposes and conditions of use in business.

The issue of forming a system of factors influencing the size of the company's profit depending on the method of using intellectual property is raised. The advantages and disadvantages of using the intellectual property belonging to the economic entity to protect the monopoly on the product or service produced by him are highlighted; not the use of proprietary intellectual property, but the focus on sales or licensing; purchase of intellectual property or obtaining an exclusive license for it; acquiring a non-exclusive intellectual property license to offer a new product or service in a competitive environment.

The role of patents for innovative activity of the enterprise is formed. The formula for determining the value of a separate patent has been developed and calculations have been made on the example of the industrial property object "Vertical Hydraulic Machine" (patent for invention UA85101) of JSC "Ukrainian Energy Machines".

Keywords: intellectual property, intellectual property object, evaluation of intellectual property, system approach.

Вступ. Інтелектуальна власність, як і будь-яка інша власність, має свою цінність. За відсутності ефективного ринку технологій (з багатьма продавцями, багатьма покупцями та вільним доступом до інформації про ціни) визначення ринкової вартості конкретної обраної технології є складним завданням. При цьому в останні роки тема оцінки інтелектуальної власності стає все більш актуальною і активно входить у реальне життя, впливаючи на ефективність економіки.

Важливість цієї теми в контексті сучасної економічної та інноваційної стратегії важко переоцінити. Досить сказати, що Нобелівська премія з економіки 2018 року була присуджена саме за вивчення впливу технологічних інновацій на довгостроковий макроекономічний аналіз [1]. Успіхи Поля Ромеро лягли в основу теорії ендегенного економічного розвитку. Ця доктрина розглядає економічне зростання як результат внутрішніх факторів, таких як інвестиції в людський капітал, інновації та впровадження нових технологій. Згідно з науковими дослідженнями, інвестування в людський капітал (а отже, і в інтелектуальну власність) є основним рушієм економічного розвитку [2].

Мета роботи. Метою даного дослідження є розкриття своєрідності формування система факторів впливу на розмір прибутку підприємства в залежності від способу використання інтелектуальної власності, а також обґрунтування визначення вартості окремого патенту на прикладі патенту електротехнічної галузі.

Аналіз основних досягнень і літератури вітчизняних та зарубіжних науковців доводить, що вартісне оцінювання об'єктів інтелектуальної власності чимала тема для досліджень, котра потребує детального вивчення, а також методологічного опрацювання. Видатними дослідниками з цієї теми є О. Орлюк, Г. Андрощук, П. Перерва, О. Косенко, О. Штефан, Т. Гусаковська, А. Колосов, П. Цибульов, О. Чуприна, Т. Кобелева, М. Маслак та інші.

На даний час використовуються різноманітні підходи до оцінювання вартості об'єктів інтелектуальної власності, однак погляди науковців різняться щодо однозначності використання даних методів, що обумовлено великою кількістю існуючих підходів та самою природою інтелектуальної власності, котра потребує особливого критерію оцінювання для кожного новоствореного об'єкта.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Під час виконання роботи застосовано методи аналізу та синтезу наукової літератури, статистичний та порівняльний методи, а також математичне моделювання та експертний метод.

Сучасний стан ринку інтелектуальної власності показує збільшення інтересу до патентування об'єктів інтелектуальної власності як в Україні, так і загалом у світі. За даними ВОІВ [3] в останні роки кількість патентних заявок, поданих як за національною, так і за міжнародною процедурами, стрімко зростає (рис. 1). При цьому кількість міжнародних патентних заявок, поданих із використанням Договору про патентну кооперацію (РСТ), зростає більш високими темпами.

За оцінками один мільйон міжнародних патентних заявок трансформується в один мільйон технічних рішень, що поступили в сферу суспільного надбання на благо усього людства. Це відображає вклад системи інтелектуальної власності у прискорення технічного розвитку і розширення масиву публічних знань. Ці дані свідчать й про стратегічну роль патентів для ділової практики, зважаючи на можливість забезпечення міжнародної патентної охорони у понад 120 країнах.

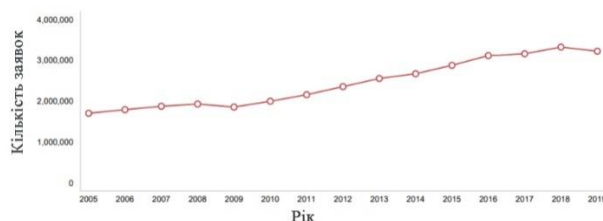


Рис. 1 – Світова динаміка подачі патентних заявок, 2005–2019 рр

У 2019 році в усьому світі було видано приблизно 1,5 мільйона патентів, що на 5,5% більше, ніж у 2018 році (рис. 2). Китай (452 804) видав найбільшу кількість патентів у 2019 році, за ним йдуть США (354 430), Японія (179 910), ЄПВ (137 782) і Республіка Корея (125 661).

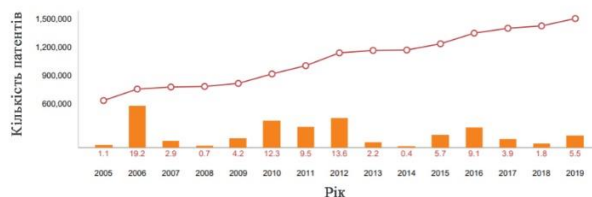


Рис. 2 – Світова динаміка виданих патентів, 2005–2019 рр

За даними Індексу прав міжнародної власності за 2020 рік, субіндекс прав інтелектуальної власності України знизився на -0,016 до 4,563 з оцінкою 3,938 за оцінкою захисту інтелектуальної власності, 7,75 за патентний захист і 2 по захисту авторських прав [4], що відображено на рис 3.

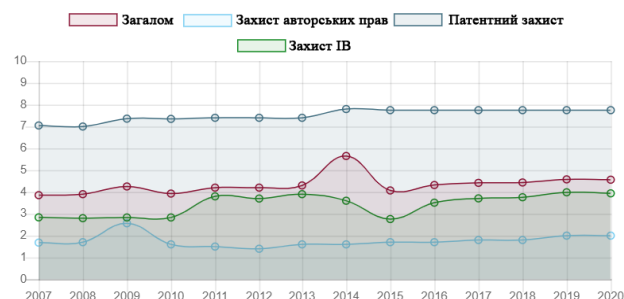


Рис. 3 – Субіндекс прав інтелектуальної власності України

На жаль, слід констатувати, що Україна втрачає потенціал створення об'єктів права інтелектуальної власності за відсутності державної політики та стратегії в сфері охорони інтелектуальної власності,

про що, зокрема, свідчать показники надходження заявок на об'єкти промислової власності та кількість отриманих охоронних документів [5-6].

Загалом встановлено, що охоронспроможні результати інтелектуальної діяльності носять індивідуальний характер, створюються конкретними фізичними особами та не можуть вимірюватися кількістю витраченого на їх створення суспільно

необхідної праці [7]. Результатами інтелектуальної діяльності можуть бути винаходи, корисні моделі, промислові зразки, програми ЕОМ, бази даних, літературні, музичні та художні твори та ін. Використання традиційних підходів ціноутворення в залежності від цілей оцінки зображено на рис. 4.

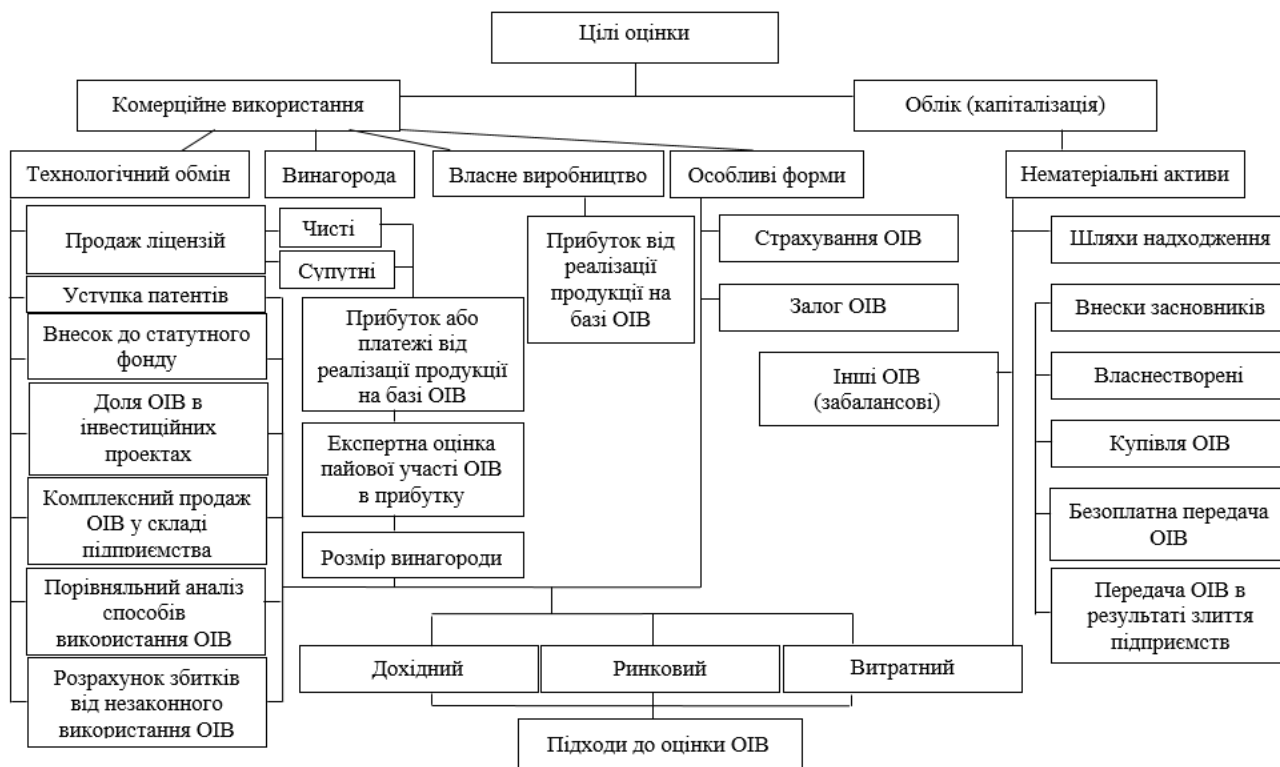


Рис. 4 – Використання традиційних підходів ціноутворення в залежності від цілей оцінки

Але в той же час, окремий талановитий винахідник протягом короткого часу і при порівняно невеликих витратах може зробити наукове відкриття або винахід, що має піонерний, проривний характер. І навпаки, великий творчий колектив тривалий час може працювати над створенням нововведення, що має вузьку сферу застосування. Очевидно, що визначення вартості зазначених розробок за розміром зроблених витрат на їх створення не відобразить їх значимості та не буде прийнятною ринком.

Тим самим витратний підхід не відповідає самій природі інтелектуальної власності як особливого товару та не може застосовуватися в якості бази для визначення ринкової вартості її об'єктів.

Для визначення ринкової вартості об'єктів інтелектуальної власності повинна бути обрана інша основа. Вибрана модель повинна відповідати різноманіттю ОІВ в різних областях діяльності з урахуванням життєвого циклу, ступеня їх використання, новизни та визначати їх комерційну та практичну значущість по відношенню один до одного. Здається, що в якості такого об'єктивного критерію виділення ринкової вартості інтелектуальної власності повинен виступати економічний ефект (дохід, прибуток), котрий користувач цієї власності розраховує отримати протягом певного періоду [8-10]. Ринкова вартість інтелектуальної власності для її різних об'єктів не може бути

єдиною та заздалегідь розрахованою. Вона кожен раз буде мати різне значення з урахуванням наданих покупцю прав на її використання [11]. Для різних цілей та умов використання інтелектуальної власності в підприємницькій діяльності рекомендується застосовувати системний підхід, де взято до уваги всі три підходи вартісної оцінки об'єктів власності. В якості підґрунтя слід вважати дохідний підхід, що відповідає природі та специфіці інтелектуальної власності як особливого товару ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Цінність прав інтелектуальної власності, і зокрема патентів, визначається їх дієвістю для патентовласника як конкурентної переваги, або, іншими словами, їх значенням для подолання конкуренції. Оцінка цієї здатності в грошовому виразі залежить не тільки від оцінки ринку, на який поширюються виключні права, що впливають із патенту, але й від оцінки витрат на припинення порушення патенту та ймовірності успіху в судовому процесі.

Головною метою проведення вартісного оцінювання об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ) є не сам процес і навіть не числовий результат оцінки, а управлінське рішення, котре слідуватиме за виконанням розрахунків та отриманням висновку експерта-оцінювача.

Науковці [12-14] зазначають, що компанії цінують репутаційний ефект, який може спричинити володіння патентом, допомагаючи їм у транзакціях з іншими фірмами

або фінсистемами. Патенти діють як «сигнал» кваліфікації та інноваційності, що дозволяє збільшити та швидше фінансувати венчурний капітал.

Загалом, ОІВ можна використовувати для забезпечення свободи дій, створення та продажу продуктів та послуг, збору коштів або пошуку ділових партнерів, створення галузевого стандарту, продажу чи демонстрації технологічної переваги фірми [15-18].

Результати обчислень, котрі робить оцінювач, є піддрунтям для прийняття керівниками підприємств короткострокових та довгострокових стратегічних рішень про використання обраного ОІВ, а також про застосування майбутнього додаткового прибутку, котрий повинен приносити створений ОІВ. Величина створеної корисності залежить від способу використання інтелектуальної власності (рис. 5) [19]:

1. Економічний суб'єкт використовує належну йому інтелектуальну власність для захисту монополії на вироблений ним продукт або послугу.
2. Економічний суб'єкт не використовує прямо свою інтелектуальну власність, але продає її або ліцензує.
3. Економічний суб'єкт купує інтелектуальну власність або виняткову ліцензію на неї.
4. Економічний суб'єкт набуває невиключної ліцензії на інтелектуальну власність, щоб запропонувати новий товар чи послугу в конкурентному середовищі.

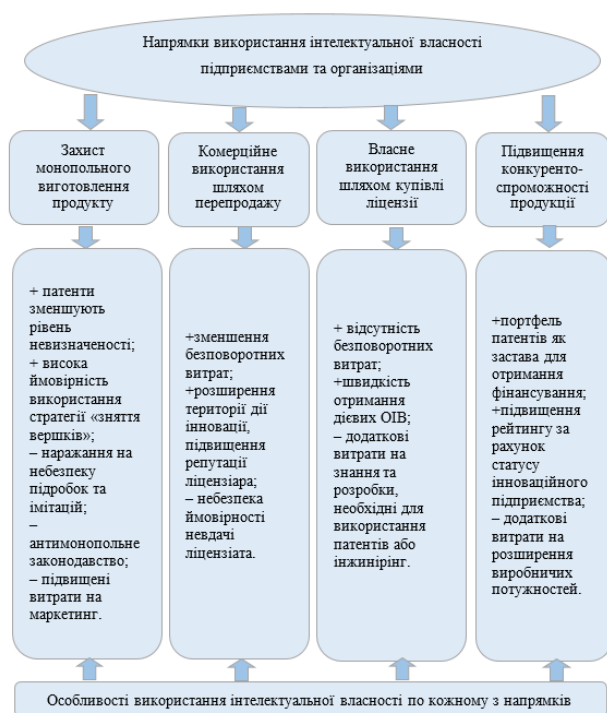


Рис. 5 – Система факторів впливу на розмір прибутку підприємства в залежності від способу використання інтелектуальної власності

Інновації можуть давати новаторам тимчасову монополію. Дослідження деяких вчених підтвердили позитивний зв'язок між інноваціями та ефективністю бізнесу [20-21]. Початкова висока прибутковість нових продуктів поступово знижується через посилення конкуренції, збільшення кількості учасників, стратегій захисту існуючих компаній та зменшення частки ринку. Компанії, які хочуть підтримувати

ефективність нових продуктів або послуг на ринку, часто стикаються з дилемою вибору між ринковим успіхом (тобто частка ринку) і фінансовим успіхом (тобто прибуток). Інноваційним компаніям, які виводять на ринок через нові продукти, також потрібно більше інвестувати в маркетингову діяльність, особливо в управління каналами і навіть у нові платформи, щоб конкурувати з існуючими гравцями та швидко виходити на ринок. Тим часом розширення виробничих потужностей для виробництва нової продукції зазвичай вимагає значних інвестицій у нові заводи та обладнання.

При аналізі виходу на ринок як монопольного продукту необхідно оцінювати рівень невизначеності [22]. З технічної точки зору не зрозуміло, чи приведуть витрати на розробку до інновацій у роботі, і якщо так, то чи буде це нововведення саме тим, що очікувалося. Навіть у випадку технічного успіху компанія стикається зі стратегічною невизначеністю, яка залежить від поведінки розумного опонента: чи проведуть конкуренти подібні дослідження і, якщо так, чи можуть вони першими запустити свій продукт? Навіть якщо ці дві невизначеності будуть усунені, компанія зіткнеться з ринковою невизначеністю щодо того, чи залишиться ринок інновацій таким, яким він був, коли вона почала працювати над інноваційними ОІВ. І як тільки три вищезазначені невизначеності будуть усунені, компанія все ще стикається з невизначеністю щодо того, чи її бізнес-модель здатна відображати цінність інновацій і, якщо необхідно, створити новий стійкий ринок з поточним попитом і пропозицією.

Угода про співпрацю іноді є ефективним засобом зменшення стратегічної невизначеності. У міжвоєнній Швейцарії, наприклад, фармацевтичні компанії Hoffman-LaRoche і Ciba уклали взаємовиключну угоду, в якій одна зосереджувала увагу на вітамінах, а інша на гормонах. Спільні дослідницькі проекти – це ще один спосіб зменшити стратегічну невизначеність. ОІВ, звичайно, зменшують невизначеність прибутку, збільшуючи витрати на конкуренцію для наслідування лідера-інноватора. Патенти захищають від імітації та забезпечують фінансування, оскільки дозволяють виявляти технічні деталі та дають експертам уявлення про економічну вигоду технології.

Проблеми та переваги ліцензії майже такі ж, як описані вище, але є деякі відмінності. Основними перевагами, звичайно, є те, що технологія вже розроблена, а значить, менше беззворотних витрат (оскільки патенти можна продавати), мало невизначеності та майже немає затримок у часі, несприятливого вибору чи морального ризику. Теоретично портфель патентів також можна використовувати як заставу для полегшення отримання фінансування. Недоліками є висока вартість, значні витрати на знання та розробку, необхідні для використання патентів.

Коли мова йде про підвищення конкурентоспроможності продукції, слід також звернути увагу на проблеми, які ускладнюють четвертий шлях використання ОІВ: наявність безповоротних витрат, реальна невизначеність,

тривалий і необмежений часовий лаг між витратами та окупністю, несприятливий вибір і моральні вимоги. Історично той факт, що витрати є беззворотними, створив серйозну проблему у фінансуванні досліджень і розробок певної інтелектуальної власності [23]. Витрати, що не відшкодовуються – це витрати, понесені для досягнення мети проекту, які здійснюються на разовій основі і не можуть бути відшкодовані при виході з проекту. Витрати на дослідження та розробки, як правило, беззворотні: якщо витрати призводять до виведення продукту на ринок, залишкова вартість невелика. Крім того, витрати на НДДКР здійснюються «на міжнародному рівні» і їх не потрібно нести при кожному новому вході, як у випадку з рекламою (наприклад, витрати на НДДКР, успішні НДДКР проекти можуть бути продані на міжнародному рівні). а результати досліджень і розробок можуть бути певною мірою захищені від підробки законом про інтелектуальну власність та комерційну таємницю.

Щоб подолати значний вплив безповоротності витрат, іноземні вчені розробили технічні або стандартні НДДКР рішення, більшість з яких зараз використовуються венчурними компаніями. До них відноситься поетапне фінансування, при якому спочатку виділяється лише обмежена сума, поки не буде досягнуто певного етапу, що надає більше інформації про траєкторію розвитку, після чого ви вирішуєте інвестувати більше грошей чи ні тощо. Це стосується і селективного підходу, при якому підприємці розглядають ціну інновації як покупку опціону, що дозволяє їм у майбутньому вирішити, чи продовжувати роботу. Практика бухгалтерського обліку, яка наразі списує витрати на дослідження та розробки, вилучаючи їх із наявних грошових потоків, також полегшує проблему затримок. Якщо проект зазнає невдачі, доводиться зробити кілька списань, що допоможе пом'якшити викривлення беззворотних витрат при прийнятті рішень. Державне фінансування витрат на розробку інтелектуальної власності є популярним рішенням для компаній, що займаються державними закупівлями, та у оборонному секторі.

Таким чином, патенти знижують вартість безповоротних витрат для інноваторів, оскільки невдалий проект все ще може призвести до патентів, які можна продати або використати для блокування конкурента. Патенти зменшують стратегічну, ринкову невизначеність і невизначеність прибутку, збільшуючи витрати на імітацію та зменшуючи затримки, відкладаючи імітацію. Вони також допомагають інноваторам зменшити проблему несприятливого вибору, оскільки можуть розкрити більш конструктивну інформацію про технологію під час взаємодії із зовнішніми кредиторами.

Надамо наочні приклади для електротехнічної галузі Харківської області. Приміром, підприємство АТ "Українські енергетичні машини" продає патентовані винаходи. АТ "Українські енергетичні машини" має унікальний досвід розробки електродвигунів спеціального застосування, оригінальних за своїми конструктивними, електричними, механічними та іншими параметрами

[24]. Поки патент діє, компанія займає майже монополіє становище на ринку і може тримати ціни на максимально високому рівні. Коли термін дії патенту спливає (або патент визнаний судом недійсним), на ринку з'являються ще декілька виробників цих двигунів, ціни поступово падають, а колишній монополіст втрачає частку ринку.

Вартість патентного захисту окремого продукту або послуги дорівнює різниці між доходами компанії від продажів цього продукту або послуги в умовах монополії, що забезпечується патентом, і доходами в умовах вільної конкуренції. Розрахунок цієї вартості на річній основі:

$$B_p(P) = C_m * O_m - C * O, \quad (1)$$

де:

$B_p(P)$ – річна вартість патенту (P), грн.;

C_m – ціна одиниці запатентованого продукту в умовах монополії в поточному році, грн.;

O_m – обсяг продажів запатентованого продукту в умовах монополії в поточному році, шт.;

C – ціна одиниці запатентованого продукту в умовах вільної конкуренції в поточному році, грн.;

O – обсяг продажів запатентованого продукту в умовах вільної конкуренції в поточному році, шт.

Для отримання повної вартості патенту, від року видачі охоронного документа до вичерпання строку дії, слід скласти формулу 1 по роках. При умові дії патенту протягом k років, формула набуває вигляду:

$$B_p(P) = \sum_{i=1}^k (C_m^i * O_m^i - C^i * O^i), \quad (2)$$

де C_m^i, O_m^i, C^i, O^i – ті ж самі показники, як у (1) в i-му році, складені по всі роках строку дії патенту.

У відповідності з вищевикладеним, вартість патенту можна представити як суму додаткової вартості, забезпеченої патентом, на протязі всього строку дії охоронного документа. Тоді формулу 2 можна перетворити на наступну:

$$B_p(P) = \sum_{i=1}^k \Delta_i, \quad (3)$$

де:

$$\Delta_i = C_m^i * O_m^i - C^i * O^i. \quad (4)$$

Розглянемо детально на прикладі об'єкта промислової власності «Вертикальна гідравлічна машина» (патент на винахід UA85101). Заява на отримання патенту була подана до патентного відомства України 05.02.2007, а дата публікації відомостей про видачу патенту – 25.12.2008, тобто це дата, з якої є чинними права. Оскільки строк дії патенту на винахід становить 20 років від дати подання заявки за умови щорічної сплати держмита [25], то патентовласник АТ "Українські енергетичні машини" отримує майже 19 років монополії одразу після отримання патенту. А на 01.01.2022 формула 3 для патента UA85101 приймає вигляд:

$$B_p(85101) = (C_m^1 * O_m^1 - C^1 * O^1) + (C_m^2 * O_m^2 - C^2 * O^2) + (C_m^3 * O_m^3 - C^3 * O^3) + (C_m^4 * O_m^4 - C^4 * O^4) + (C_m^5 * O_m^5 - C^5 * O^5) + (C_m^6 * O_m^6 - C^6 * O^6), \quad (5)$$

або

$$B_p(85101) = \Delta_1 + \Delta_2 + \Delta_3 + \Delta_4 + \Delta_5 + \Delta_6. \quad (6)$$

Але слід взяти до уваги, що на економічне життя продукту впливає чимало факторів, серед яких старіння технології, зміна смаків споживачів, що поступово призводить до зменшення строку корисної

дії патенту. Тоді формула 5 може мати менше доданків, аж доки обсяг випуску не досягне нуля. Для патента, що досліджується, це неактуально, тому залишаємо формулу незмінною.

Прогнозування показників формули 6 слід здійснювати з урахуванням того, що річне значення суми додаткової вартості, забезпеченою патентом, змінюється протягом всього ЖЦОІВ під впливом науково-технічного прогресу, маркетингу, реклами, наявності та вартості товарів-замінників, а також загальноекономічних факторів.

Попередні формули слугують до розрахунку додаткових прибутків протягом строку життя винаходу. Для оцінки поточної приведеної вартості патенту $V_{\Pi}(\Pi)$ потрібно дисконтувати майбутні значення Δ_i :

$$V_{\Pi}(\Pi) = \sum_{i=1}^k \frac{(\Delta_M^i * O_M^i - \Delta_i^i * O_i^i)}{(1+q_i)^i}, \quad (7)$$

де q_i – відсоткова ставка в i -му році.

Зробимо припущення, що у майбутньому періоді додатковий прибуток та відсоткова ставка будуть незмінними, тоді формулу 7 представимо як:

$$V_{\Pi}(\Pi) = \Delta \left(\frac{1 - \left(\frac{1}{(1+q)^k} \right)}{q} \right). \quad (8)$$

Для підприємства АТ "Українські енергетичні машини", патентовласника винаходу «Вертикальна гідравлічна машина», зареєстрований патент України на винахід UA85101, визначимо поточну вартість даного патенту, котрий за припущенням експертів щонайменше 6 років ще буде приносити додатковий прибуток 146,37 тис грн за показниками на кінець 2021 року при постійній відсотковій ставці 11%:

$$V_{\Pi}(85101) = \Delta \left(\frac{1 - \left(\frac{1}{(1+0,11)^6} \right)}{0,11} \right) = 4,27 * 146370 = 625 \text{ тис. грн.} \quad (9)$$

Висновки. Якщо резюмувати, умовою ефективного використання інтелектуальної власності в промисловій галузі є розробка та організація системи управління ОІВ. Кінцева мета, до якої прагнуть керівники промислових підприємств, — максимально використовувати власні права інтелектуальної власності та засоби індивідуалізації, які має бізнес. Хоча патентний захист прав інтелектуальної власності не гарантує стовідсоткового успіху та збереження монопольних позицій на ринку, але залишається найпоширенішою формою захисту інтелектуальної власності, про що свідчить збільшення кількості патентних заявок в Україні та світі. Загалом, патенти зменшують стратегічну, ринкову невизначеність і невизначеність прибутку, збільшуючи витрати на імітацію та зменшуючи затримки, відкладаючи імітацію, а також допомагають інноваторам зменшити проблему несприятливого вибору, оскільки можуть розкрити більш конструктивну інформацію про технологію під час взаємодії із зовнішніми кредиторами. Як висновок, вартість патенту можна представити як суму додаткової вартості, забезпеченою патентом, на протязі всього строку дії охоронного документа.

Список літератури

1. The sveriges riksbank prize in economic sciences in memory of alfred nobel 2018. NobelPrize.org. URL: <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2018/summary/> (date of access: 12.01.2022).
2. Нобелівська премія-2018: комітет оголосив лауреатів з економіки. 24 Канал. URL: https://economy.24tv.ua/nobelivska_premiya_2018_komitet_ogolosiv_l_aureata_z_ekonomiki_n1043918 (дата звернення: 12.01.2022).
3. World intellectual property indicators 2020. WIPO - World Intellectual Property Organization. URL: <https://www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=4526> (date of access: 12.01.2022).
4. Ukraine. International Property Rights Index. URL: <https://www.internationalpropertyrightsindex.org/country/ukraine> (date of access: 12.01.2022).
5. Бюлетень «Промислова власність». Укрпатент. URL: <https://ukrpatent.org/uk/articles/bulletin-ip> (дата звернення: 12.01.2022).
6. Статистичний збірник "Наукова та інноваційна діяльність України за 2019 рік". Держстат України. URL: https://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/16/Arch_nay_zb.htm (date of access: 12.01.2022).
7. Елохова І.В. Назарова Л.А. (2012). Оценка интеллектуальной собственности как фактор повышения стоимости инновационного предприятия. Вестник ПГУ. Серия: Экономика (1), 93-101.
8. Лекаркина Н. К. (2017). Применение методов доходного подхода для оценки интеллектуальной собственности. Оценка инвестиций (1), 21-34.
9. Ларченко А.П. (2008). Оценка бизнеса. Подходы и методы. СПб.: "РЯТеаш", 59.
10. Alexander I. Poltorak, Paul J. Lerner. (2004). Essentials of Licensing Intellectual Property. Front Cover., Law John Wiley & Sons, 236.
11. Ткачов М. М. Видря С. В., Перерва П. Г. (2021). Тенденції життєвого циклу інновацій. Управлінська діяльність: досвід, тенденції та перспективи : матеріали 3-ї Всеукр. наук.-практ. конф. Харків : ХНУБА. 122-124.
12. Kato M., Onishi K., Honjo Y. Does patenting always help new firm survival? Understanding heterogeneity among exit routes. Small business economics. 2021. URL: <https://doi.org/10.1007/s11187-021-00481-w> (date of access: 12.01.2022).
13. 임성희, chung yeun dek. A Study on the direction of patent valuation of IP financial. Dankook law riview. 2016. Vol. 40, no. 2. P. 329-352. URL: <https://doi.org/10.17252/dlr.2016.40.2.013> (date of access: 12.01.2022).
14. Veugelers R., Schneider C. Which IP strategies do young highly innovative firms choose?. Small business economics. 2017. Vol. 50, no. 1. P. 113-129. URL: <https://doi.org/10.1007/s11187-017-9898-y> (date of access: 12.01.2022).
15. R & D, patents, and productivity / ed. by Z. Griliches. Chicago : University of Chicago Press, 1984. 512 p.
16. The choice between formal and informal intellectual property: a review / B. Hall et al. Journal of economic literature. 2014. Vol. 52, no. 2. P. 375-423. URL: <https://doi.org/10.1257/jel.52.2.375> (date of access: 12.01.2022).
17. de Rassenfosse G., van Pottelsberghe de la Potterie B. The role of fees in patent systems: theory and evidence. Journal of economic surveys. 2012. Vol. 27, no. 4. P. 696-716. URL: <https://doi.org/10.1111/j.1467-6419.2011.00712.x> (date of access 12.01.2022).
18. Hall B. H., Ziedonis A. The determinants of patenting in the U. S. semiconductor industry, 1980-1994. Rand journal of economics. 2001. No. 32. P. 101-118.
19. Poltorak A. I., Lerner P. J. Essentials of licensing intellectual property. Wiley & Sons, Incorporated, John, 2004. 236 p.
20. Allen F., Qian J., Qian M. Law, finance, and economic growth in China. Journal of financial economics. 2005. Vol. 77, no. 1. P. 57-116. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2004.06.010> (date of access: 12.01.2022).
21. Roberts P. W. Product innovation, product-market competition and persistent profitability in the US pharmaceutical industry. Strategic management journal. 1999. Vol. 20, no. 7. P. 655-670.
22. Schumpeter J., Backhaus U. The theory of economic development. The european heritage in economics and the social sciences. 2003. No. 1. P. 61-116. URL: https://doi.org/10.1007/0-306-48082-4_3.
23. Sutton J. Technology and market structure: theory and history, vol 1. Cambridge : The MIT Press, 2001. 694 p.

24. АТ "Українські енергетичні машини". АТ "Українські енергетичні машини". URL: <https://ukrenergymachines.com> (дата звернення: 12.01.2022).
25. Винахід (корисна модель). Укрпатент. URL: <https://ukrpatent.org/uk/articles/inventions> (дата звернення: 12.01.2022).

References (transliterated)

1. The sveriges riksbank prize in economic sciences in memory of alfred nobel 2018. NobelPrize.org. URL: <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2018/summary/> (date of access: 12.01.2022).
2. Nobelivska premii-2018: komitet oholosyv laureativ z ekonomiky. 24 Kanal. URL: https://economy.24tv.ua/nobelivska_premiya_2018_komitet_ogolosiv_laureata_z_ekonomiky_n1043918 (data zvernennia: 12.01.2022).
3. World intellectual property indicators 2020. WIPO - World Intellectual Property Organization. URL: <https://www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=4526> (date of access: 12.01.2022).
4. Ukraine. International Property Rights Index. URL: <https://www.internationalpropertyrightsindex.org/country/ukraine> (date of access: 12.01.2022).
5. Biuletен «Promyslova vlasnist». Ukrpatent. URL: <https://ukrpatent.org/uk/articles/bulletin-ip> (data zvernennia: 12.01.2022).
6. Statystychnyi zbirnyk "Naukova ta innovatsiina diialnist Ukrainy za 2019 rik". Derzhstat Ukrainy. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/16/Arch_nay_zb.htm (date of access: 12.01.2022).
7. Elokhova Y.V., Nazarova L.A. (2012). Otsenka yntellektualnoi sobstvennosti kak faktor povysheniya stoymosti ynnovatsyonnoho predpriyatiya. Vestnyk PHU. Seryia: Ekonomika (1), 93-101.
8. Lekarkyna N. K. (2017). Prymenenye metodov dokhodnoho podkhoda dlia otsenky yntellektualnoi sobstvennosti. Otsenka ynnvestytsyi (1), 21-34.
9. Larchenko A.P. (2008). Otsenka byznesa. Podkhody y metody. SPb.: "RIAteash", 59.
10. Alexander I. Poltorak, Paul J. Lerner. (2004). Essentials of Licensing Intellectual Property. Front Cover., Law John Wiley & Sons, 236.
11. Tkachov M. M., Vydria Ye. V., Pererva P. H. (2021). Tendentsii zhyttievoho tsyklu innovatsii. Upravlinenska diialnist: dosvid, tendentsii ta perspektyvy : materialy 3-yi Vseukr. nauk.-prakt. konf. Kharkiv : KhNUBA. 122-124.
12. Kato M., Onishi K., Honjo Y. Does patenting always help new firm survival? Understanding heterogeneity among exit routes. Small business economics. 2021. URL: <https://doi.org/10.1007/s11187-021-00481-w> (date of access: 12.01.2022).
13. 엄성희, chung yeun dek. A Study on the direction of patent valuation of IP financial. Dankook law review. 2016. Vol. 40, no. 2. P. 329-352. URL: <https://doi.org/10.17252/dlr.2016.40.2.013> (date of access: 12.01.2022).
14. Veugelers R., Schneider C. Which IP strategies do young highly innovative firms choose?. Small business economics. 2017. Vol. 50, no. 1. P. 113-129. URL: <https://doi.org/10.1007/s11187-017-9898-y> (date of access: 12.01.2022).
15. R & D, patents, and productivity / ed. by Z. Griliches. Chicago : University of Chicago Press, 1984. 512 p.
16. The choice between formal and informal intellectual property: a review / B. Hall et al. Journal of economic literature. 2014. Vol. 52, no. 2. P. 375-423. URL: <https://doi.org/10.1257/jel.52.2.375> (date of access: 12.01.2022).
17. de Rassenfosse G., van Pottelsberghe de la Potterie B. The role of fees in patent systems: theory and evidence. Journal of economic surveys. 2012. Vol. 27, no. 4. P. 696-716. URL: <https://doi.org/10.1111/j.1467-6419.2011.00712.x> (date of access 12.01.2022).
18. Hall B. H., Ziedonis A. The determinants of patenting in the U. S. semiconductor industry, 1980-1994. Rand journal of economics. 2001. No. 32. P. 101-118.
19. Poltorak A. I., Lerner P. J. Essentials of licensing intellectual property. Wiley & Sons, Incorporated, John, 2004. 236 p.
20. Allen F., Qian J., Qian M. Law, finance, and economic growth in China. Journal of financial economics. 2005. Vol. 77, no. 1. P. 57-116. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2004.06.010> (date of access: 12.01.2022).
21. Roberts P. W. Product innovation, product-market competition and persistent profitability in the US pharmaceutical industry. Strategic management journal. 1999. Vol. 20, no. 7. P. 655-670.
22. Schumpeter J., Backhaus U. The theory of economic development. The european heritage in economics and the social sciences. 2003. No. 1. P. 61-116. URL: https://doi.org/10.1007/0-306-48082-4_3.
23. Sutton J. Technology and market structure: theory and history, vol 1. Cambridge : The MIT Press, 2001. 694 p.
24. АТ "Українські енергетичні машини". АТ "Українські енергетичні машини". URL: <https://ukrenergymachines.com> (дата звернення: 12.01.2022).
25. Винахід (корисна модель). Укрпатент. URL: <https://ukrpatent.org/uk/articles/inventions> (дата звернення: 12.01.2022).

Надійшла (received) 13.01.2022

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Свищова Наталія Сергіївна (Свищёва Наталья Сергеевна, Svishchova Nataliia) – аспірантка Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут», асистент кафедри економіки бізнесу та міжнародних економічних відносин; м. Харків, Україна; e-mail: svishchova.natasha@gmail.com.

Н.Є. ГРИШКО, Я.Ю. ЯКОВЕНКО, А.Д. САВЕЛОВА, А.О. СОРОКА, К.В. ЛІВЕНЦОВА
ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ ВОДОКОРИСТУВАННЯ В КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

У статті досліджуються актуальні питання комплексного оцінювання ефективності системи управління водокористуванням в промислових містах України. Стверджується, що є доцільним привернути увагу до оцінювання впливу наслідків трансформації техногенно змінених водних систем на соціально-економічну безпеку промислових міст. Зазначено, що невід'ємними складовими реалізації стратегії регіонального розвитку є діагностика стану водних ресурсів у містах на території України, пошук оптимальних шляхів знешкодження негативних наслідків діяльності суб'єктів господарювання. Проведено моніторинг чинників впливу на стан водних ресурсів, зокрема, джерел питної води промислових міст України. Відповідно, встановлено, що факторами стримування безпечного поводження із відходами, зменшення водоемності ВВП (як часткова мета зменшення ресурсоемності виробництва) є недостатній рівень екологоорієнтованих інновацій у промисловості, а також обсягів капітальних інвестицій на очищення зворотних вод та розвиток водоохоронної діяльності. Оскільки результативність заходів щодо формування ефективності системи управління водокористуванням в промислових містах України викликає сумніви, то, з урахуванням усіх зазначених умов, розроблено інтегральну модель оцінки ефективності системи управління водними ресурсами в промислових містах України, що є основою пошуку оптимальних шляхів знешкодження негативних наслідків діяльності суб'єктів господарювання. Такі заходи зможуть також вирішити проблему забезпечення соціально-економічної безпеки міст. Проведене дослідження підтверджує важливість сприяння розвитку екологоорієнтованих інновацій у промисловості, а також збільшення обсягів капітальних інвестицій на очищення зворотних вод та розвиток водоохоронної діяльності. Особливу увагу приділено відбору показників інтегральної оцінки ефективності системи управління водокористуванням.

Ключові слова: водокористування; управління; проекти; ефективність; інновації; забруднення; водні ресурси; безпека

Н. Е. ГРИШКО, Я. Ю. ЯКОВЕНКО, А. Д. САВЕЛОВА, А. О. СОРОКА, К. В. ЛИВЕНЦОВА
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ ВОДОПОЛЬЗОВАНИЯ В КОНТЕКСТЕ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

В статье изучаются актуальные вопросы комплексной оценки эффективности системы управления водопользованием в промышленных городах Украины. Утверждается, что целесообразно привлечь внимание к оценке влияния последствий трансформации техногенно измененных водных систем на социально-экономическую безопасность промышленных городов. Отмечено, что неотъемлемыми составляющими реализации стратегии регионального развития является диагностика состояния водных ресурсов в городах на территории Украины, поиск оптимальных путей обезвреживания негативных последствий хозяйствующих субъектов. Проведен мониторинг факторов влияния на состояние водных ресурсов, в частности источников питьевой воды промышленных городов Украины. Соответственно, установлено, что факторами сдерживания безопасного обращения с отходами, уменьшения водоемкости ВВП (как частичная цель уменьшения ресурсоемкости производства) является недостаточный уровень экологоориентированных инноваций в промышленности, а также объемы капитальных инвестиций на очистку сточных вод и развитие водоохранной деятельности. Поскольку результативность мер по формированию эффективности системы управления водопользованием в промышленных городах Украины вызывает сомнения, то, с учетом всех указанных условий, разработана интегральная модель оценки эффективности системы управления водными ресурсами в промышленных городах Украины, что является основой поиска оптимальных путей обезвреживания негативных последствий деятельности субъектов хозяйствования. Такие меры смогут решить проблему обеспечения социально-экономической безопасности городов. Проведенное исследование подтверждает важность содействия развитию эколого-ориентированных инноваций в промышленности, а также увеличения объемов капитальных инвестиций на очистку сточных вод и развитие водоохранной деятельности. Отдельное внимание уделено отбору показателей интегральной оценки эффективности системы управления водопользованием.

Ключевые слова: водопользование; управление; проекты; эффективность; инновации; загрязнение; водные ресурсы; безопасность

N.YE. GRISHKO, YA.YU. YAKOVENKO, A.D. SAVIELOVA, A.O. SOROKA, K.V. LIVENTSOVA
ESTIMATION OF THE EFFICIENCY OF THE MANAGEMENT SYSTEM OF WATER USE PROJECTS IN THE CONTEXT OF IMPLEMENTATION OF THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT STRATEGY

The article deals with topical issues of a comprehensive assessment of the effectiveness of the water management system in industrial cities of Ukraine. It was claimed that it is advisable to draw attention to assessing the impact of the consequences of the transformation of technogenically altered water systems on the socio-economic safety of industrial cities. It was also noted that an integral part of the implementation of the regional development strategy in the diagnosis of the state of water resources in cities on the territory of Ukraine, the search for optimal ways to neutralize the negative consequences of the activities of economic entities. The monitoring of factors influencing the state of water resources (drinking water in Ukraine's industrial cities in particular) has been carried out. Accordingly, it was established that the insufficient level of environmental innovations in the industry, as well as the volume of capital investments in wastewater treatment and the development of water protection activities are the factors of restraining safe waste management, reducing the water intensity of GDP (as a partial goal of reducing the resource intensity of production). Taking into account the fact that the effectiveness of measures to form the effectiveness of the water management system in Ukraine's industrial cities is questionable, an integral model for assessing the effectiveness of the water management system in industrial cities of Ukraine has been developed, which is the basis for the search for optimal ways to neutralize the negative consequences of the activities of business entities. The proposed in the article measures can solve the problem of ensuring the socio-economic security of cities. This study confirms the importance of promoting environmental innovation in the industry, as well as increasing capital investment in wastewater treatment and water conservation. Special attention was paid to the selection of indicators for the integral assessment of the effectiveness of the water management system.

Keywords: water use; management; efficiency; projects; innovation; pollution; water resources; safety

Постановка проблеми. Водні ресурси є життєво необхідними і їх стан є одним з провідних чинників, що забезпечують сталий розвиток світу: вони забезпечують добробут і здоров'я людства з одного боку, а з іншого слугують необхідною умовою для досягнення цілей в

економічній, соціальній та екологічній сферах. Проте, неефективні та нерациональні методи господарювання та використання ресурсів призвели до погіршення стану водних екосистем, що може призвести у майбутньому до незворотних катастрофічних наслідків.

Актуальність дослідження. В Україні особливо гострою проблемою є перебування водних об'єктів у стані стагнації в містах, оскільки там зосереджені майже усі найбільші промислові виробництва, які мають високу частку водоемності, а також роблять викиди не тільки в атмо-, а й гідросферу. Разом із тим, слід враховувати низький рівень інноваційних еко-технологій, що актуалізує потребу у проведенні діагностики стану водних ресурсів у містах на території України, пошуку оптимальних шляхів знешкодження негативних наслідків діяльності суб'єктів господарювання, як передумов реалізації стратегії сталого водокористування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій свідчить, що вплив наслідків трансформації техногенно змінених водних систем досліджується у розрізі декількох наукових напрямків, зокрема: оцінювання техногенного навантаження промислових міст та їх безпеки у працях М.Ф. Аверкіної, Ю.І. Матласевича [1], С.С. Гринкевич, О.І. Ляш, О.М. Петрос [4] та С.М. Маджд, Я.І. Кулинич [11]; розвиток екологоорієнтованих інновацій у промисловості у дослідженнях О.І. Маслак [8], М.В. Микитася, В.О., Плоского [10], А.О. Касич [2, 16]. Водночас недостатньо дослідженим залишається питання комплексного оцінювання ефективності системи управління водокористуванням в промислових містах України.

Мета статті полягає у моніторингу чинників впливу на стан водних ресурсів, зокрема, джерел питної води промислових міст України та побудові інтегральної моделі оцінювання ефективності системи управління водокористуванням.

Основні результати дослідження. Дослідження динаміки основних показників користування і управління водними ресурсами є висхідним і необхідним етапом при побудові концептуальних моделей ефективності управління водокористуванням, основою для виокремлення належних заходів впливу і прийняття рішень щодо їх впровадження.

Динаміка показника безпечності та якості питної води за органолептичними, фізико-хімічними та санітарно-токсикологічними показниками у міській місцевості і динаміка водоемності ВВП, куб. м використаної води на 1000 грн ВВП проілюстрована на рис.1.



Рис. 1 – Динаміка показника безпечності та якості питної води за органолептичними, фізико-хімічними та санітарно-токсикологічними показниками у міській місцевості і динаміка водоемності ВВП, куб. м використаної води на 1000 грн ВВП (сформовано авторами за даними [6, 12])

Рис. 1 демонструє відносно невідчутну зміну показника безпечності та якості питної води за органолептичними, фізико-хімічними та санітарно-токсикологічними показниками у міській місцевості, з

2018 р. по 2020 р. спостерігається спадаюча динаміка показника. Загалом, значення показника безпечності питної води в Україні відносно невисокі, що свідчить про достатню низьку якість води, яку споживають українці.

Зменшення водоемності ВВП (як часткова мета зменшення ресурсоемності виробництва) визначено як ще один орієнтир всесвітнього сталого розвитку [8, 9, 10]. Протягом 2015-2020 рр. спостерігаємо зниження значення водоемності ВВП, що може бути показником ефективної роботи із застосуванням низьководоемних технологій промислових підприємств України, умовою роботи яких до сьогодні було використання великої кількості води і створення водних відходів, а може свідчити про гальмування і навіть припинення їх діяльності. З цього випливає, що спадаюча динаміка обсягів скидів забруднених стічних вод у водні об'єкти та темпи зростання обсягів скидів (рис. 2) також має неоднозначний характер та спричинена, передусім, несприятливими тенденціями згорання промислового виробництва.

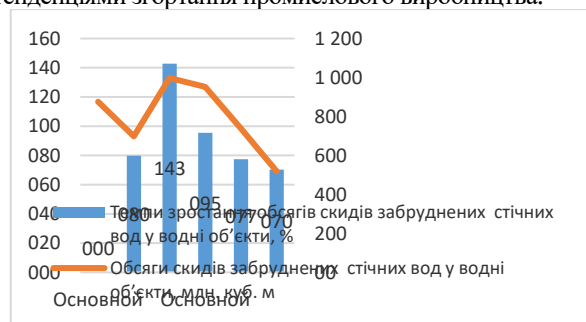


Рис. 2 – Динаміка обсягів скидів забруднених стічних вод у водні об'єкти та темпи зростання обсягів скидів (сформовано авторами за даними [6, 12])

Також незадовільними є динаміка часток міського населення, що має доступ до централізованих водопостачання та водовідведення (рис. 3): спостерігається значне зменшення доступності систем постачання і відведення води протягом 2019 року, що спричинене, скоріш за все, незадовільним станом і якістю водної інфраструктури, яка потребує додаткових інвестицій в своє оновлення [3, 4, 14]. Як позитивне, слід відмітити підвищення і порівняння із рівнем доступу водопостачання доступу водовідведення у 2020 р.



Рис. 3 – Динаміка часток міського населення, що має доступ до централізованих водопостачання та водовідведення (сформовано авторами за даними [6, 12])

При наданні оцінки якості водних об'єктів має важливе значення дослідження динаміки обсягу і спрямування капітальних інвестицій на розвиток водоохоронної діяльності [5, 7], а саме, на очищення зворотних вод (рис. 4), на захист і реабілітацію ґрунтів, підземних і

поверхневих вод (рис. 5), на загальні заходи за видом економічної діяльності промисловості: «Водопостачання, каналізація, поводження з відходами» (рис. 6).



Рис. 4 – Динаміка капітальних інвестицій на очищення зворотних вод та темпи зростання капітальних інвестицій (сформовано авторами за даними [6, 12])

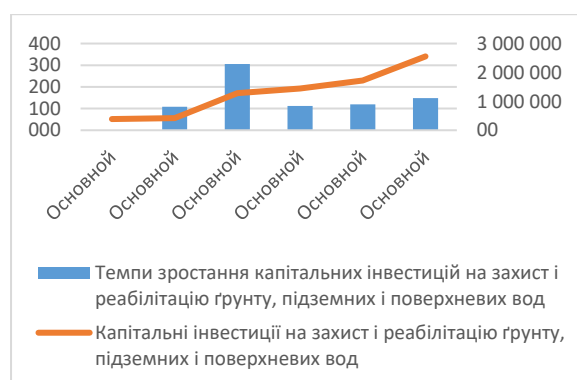


Рис. 5 – Динаміка капітальних інвестицій на захист і реабілітацію ґрунтів, підземних і поверхневих вод та темпи зростання капітальних інвестицій (сформовано авторами за даними [6, 12])



Рис. 6 – Динаміка капітальних інвестицій за видом економічної діяльності промисловості: «Водопостачання, каналізація, поводження з відходами» та темпи зростання капітальних інвестицій (сформовано авторами за даними [6, 12])

Динаміка темпів зростання капітальних інвестицій на очищення зворотних вод (рис. 4) має коливальний характер, у 2020 р. було виділено найменший обсяг капітальних інвестицій за період 2015-2020 рр.

Динаміка темпів зміни капітальних інвестицій на захист і реабілітацію ґрунтів, підземних і поверхневих вод є помітно кращою, протягом 2018-2020 рр. спостерігається

постійне підвищення темпів зростання капітальних інвестицій і їх обсягу.

Рис. 6 демонструє відносно стійке зростання обсягів капітальних інвестицій на «Водопостачання, каналізація, поводження з відходами», незадовільною є динаміка лише протягом 2019-2020 р.

Також є доцільним, на нашу думку, дослідження кількості реалізованих послуг з водокористування і водозахисту, а також кількості працівників, що надають ці послуги. Згідно даних Держкомстату України, що ілюструє рис. 7, обсяги реалізації послуг «Водопостачання, каналізація, поводження з відходами» мають зростаючу динаміку, позитивним можна відзначити той факт, що кількість працівників, які надають ці послуги, залишається відносно сталою. Після зменшення показника кількості працюючих в 2019 р., він знов набуває динаміки зростання. Збільшення показника обсягу реалізованих послуг на дослідження й експериментальні розробки у сфері біотехнологій дає вагомі підстави стверджувати, що українські науковці все ж шукають шляхи знешкодження негативного впливу на екологію загалом і на водні ресурси зокрема.



Рис. 7 – Динаміка показників реалізованих послуг та кількості працівників у галузях надання і захисту водних ресурсів (сформовано авторами за даними [6, 12])

Поряд із зменшенням показника обсягів скидів у стічні води, що, передусім, пов'язане не з якісними змінами у промисловому виробництві, а зі згортанням його обсягів, зменшуються обсяги і темпи зростання більшості капітальних інвестицій, а значення частки населення, що має доступ до централізованих водопостачання і водовідведення менше за показник 2015 року. Особливих захисних дій потребують водні об'єкти промислових міст, що обумовлене значним навантаженням на навколишнє природне середовище діяльності підприємств, яка здійснюється за рахунок високого рівня водоемності і кінцевих викидів у стічні води [1, 11, 14].

Проведене аналітичне дослідження дає підстави для проведення комплексної оцінки рівня безпечності питної води (при здійсненні водозабору з відкритих джерел), що

дозволить отримати об'єктивну і змістовну інформацію щодо стану водних об'єктів і системи його підтримки в промислових містах України, розробити й обґрунтувати застосування відповідного комплексу запобіжних, знешкоджуючих і відновних заходів.

З урахуванням специфічності і комплексності процедури визначення рівня безпечності питної води було сформовано і запропоновано логічно скомбіновану систему «вхід-вихід» з 12 окремо незалежних факторних показників (рис. 8).

Система показників розроблена на основі використання поточних статистичних і динамічних вихідних даних. При цьому 2 показника характеризують відносну величину явища за період (рік), 10 інших – швидкість (інтенсивність) розвитку явища у динаміці ($T_{зр}$) за рік. Показники, що відображають темпи зростання, є результатом порівняння, що характеризує міру кількісного співвідношення однойменних показників, виражене у частковому значенні та розраховано за формулою:

$$T_{зр} = \left(\frac{X_n - X_{n-1}}{X_{n-1}} \right) + 1 \quad (1)$$

де X_n, X_{n-1} – числові дані показника за двома рівнями динамічного ряду.

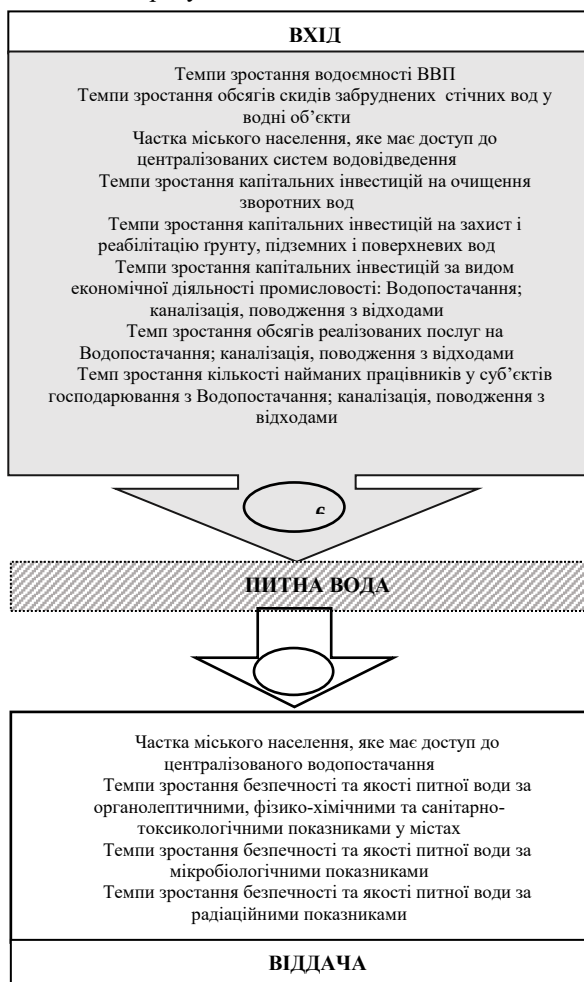


Рис. 8 - Система показників інтегральної оцінки ефективності системи управління водокористуванням в промислових містах України (авторська розробка)

Проведення процедури нормування (стандартизації) показників сформованої статистично-інформаційної бази дозволить переконатися у відповідності та сумісності

(можливості порівняння) її показників. Прийнятним для даної концепції є застосування підходу нормування на основі відхилень ($X_{ij} - a$) із поділом показників на стимулятори ($a = X_{imin}$) і дестимулятори ($a = X_{imax}$) та стандартизацією варіаційним розмахом ($X_{imax} - X_{imin}$).

Процес нормування значень факторів оцінки ефективності управління водокористуванням:

- показників-стимуляторів (зростання їх значень сприяє збільшенню значень інтегрального показника ефективності управління водокористуванням) здійснюємо шляхом:

$$Y_{ij} = \frac{X_{ij} - X_{imin}}{X_{imax} - X_{imin}}; \quad (2)$$

- показників - дестимуляторів (зростання їх значень призводить до зниження значень інтегрального показника управління водокористуванням):

$$Y_{ij} = \frac{X_{imax} - X_{ij}}{X_{imax} - X_{imin}}; \quad (3)$$

де Y_{ij} – нормований i -й показник Y в сукупності j ; X_{ij} – значення i -го показника X в сукупності j ; X_{imin} – мінімальне значення i -го показника X ; X_{imax} – максимальне значення i -го показника X .

Формування моделі інтегрального показника рівня безпечності питної води супроводжувалось виділенням 2 підсистем: системи входу (формують показники, що надають інформацію щодо ресурсів і заходів, що були спрямовані на забезпечення досягнутого рівня безпечності питної води за період) і системи віддачі (показники результативності заходів «системи входу») (табл.1) [5, 15].

Таким чином, з урахуванням усіх зазначених умов, розроблено інтегральну модель оцінки ефективності системи управління водними ресурсами в промислових містах України. Показник I_{eyBP} базується на основі виділення груп факторних і результативних елементів у системі оцінювання якості й безпечності питної води та проведенні процедури стандартизації показників вибірки за формулою:

$$I_{eyBP} = b_1 \left(\frac{Y_{11} + \dots + Y_{n1}}{n_j} \right) + \dots + b_m \left(\frac{Y_{1m} + \dots + Y_{n1m}}{n_m} \right) \quad (4)$$

у загальному вигляді:

$$I_{eyBP} = \sum_{j=1}^m b_j \frac{\sum_{i=1}^{n_j} Y_{ij}}{n_j} \quad (5)$$

де Y_{ij} – нормований i -й показник Y в сукупності j ; n – кількість показників в групі j ; m – номер групи показників; b_j – вага групи j показників у долях одиниці.

Вагу системи входу оцінимо у 65 балів зі 100, система віддачі займає останні 35 балів. Така нерівномірність розподілу ваг, із домінуванням значення для вхідних параметрів, пояснюється результатами проведеного аналітичного дослідження, які свідчать про досить незадовільний стан якості водних ресурсів міст України.

Звідси має місце гіпотеза, що обсяг показників вкладеного капіталу і застосовуваних заходів для старту відновлення досліджуваних водних ресурсів має бути більшим, за кінцевий показник безпечності питної води,

отриманого за період використання вхідних інвестицій.

На основі даних стану водних ресурсів України (табл. 1), шляхом використання формул 2, 3, 4) було розраховано

інтегральний показник рівня ефективності управління водокористуванням в промислових містах України (табл. 2).

Таблиця 1 – Вихідні дані для інтегрального показника ефективності управління водокористуванням в промислових містах України (сформовано авторами за даними [12, 13])

	2016	2017	2018	2019	2020
Показники входу					
Темпи зростання водоемності ВВП, долі од.	0,823	0,778	0,767	0,889	0,971
Темпи зростання обсягів скидів забруднених стічних вод у водні об'єкти, долі од.	0,798	1,428	0,955	0,774	0,703
Частка міського населення, яке має доступ до централізованих систем водовідведення, долі од.	0,940	0,950	0,961	0,770	0,900
Темпи зростання капітальних інвестицій на очищення зворотних вод, долі од.	1,367	1,100	1,326	1,036	0,900
Темпи зростання капітальних інвестицій на захист і реабілітацію ґрунту, підземних і поверхневих вод, долі од.	1,082	3,058	1,124	1,192	1,483
Темпи зростання капітальних інвестицій за видом економічної діяльності промисловості: Водопостачання; каналізація, поводження з відходами, долі од.	1,387	1,263	1,146	1,284	0,873
Темп зростання обсягів реалізованих послуг на Водопостачання; каналізація, поводження з відходами, долі од.	1,215	1,266	1,190	1,047	1,010
Темп зростання кількості найманих працівників у суб'єктів господарювання з Водопостачання; каналізація, поводження з відходами, долі од.	1,001	0,993	0,967	0,933	1,033
Показники віддачі					
Частка міського населення, яке має доступ до централізованого водопостачання, долі од.	0,990	0,993	0,992	0,895	0,900
Темпи зростання безпечності та якості питної води за органолептичними, фізико-хімічними та санітарно-токсикологічними показниками у містах, долі од.	1,105	1,182	1,142	0,930	0,977
Темпи зростання безпечності та якості питної води за мікробіологічними показниками, долі од.	1,387	1,070	1,109	1,118	0,825
Темпи зростання безпечності та якості питної води за радіаційними показниками, долі од.	0,688	3,909	0,930	1,025	0,195

Таблиця 2 – Вихідні дані для інтегрального показника ефективності управління водокористуванням в промислових містах України (сформовано авторами за даними [12, 13])

				нормовані показники				
	min	max	max-min	2016	2017	2018	2019	2020
Показники входу								
Темпи зростання водоемності ВВП, долі од.	0,767	0,971	0,204	0,726	0,948	1,000	0,403	0,000
Темпи зростання обсягів скидів забруднених стічних вод у водні об'єкти, долі од.	0,703	1,428	0,725	0,869	0,000	0,653	0,902	1,000
Частка міського населення, яке має доступ до централізованих систем водовідведення, долі од.	0,770	0,961	0,191	0,890	0,942	1,000	0,000	0,681
Темпи зростання капітальних інвестицій на очищення зворотних вод, долі од.	0,900	1,367	0,467	1,000	0,429	0,912	0,292	0,000
Темпи зростання капітальних інвестицій на захист і реабілітацію ґрунту, підземних і поверхневих вод, долі од.	1,082	3,058	1,977	0,000	1,000	0,022	0,056	0,203
Темпи зростання капітальних інвестицій за видом економічної діяльності промисловості: Водопостачання; каналізація, поводження з відходами, долі од.	0,873	1,387	0,513	1,000	0,759	0,530	0,801	0,000
Темп зростання обсягів реалізованих послуг на Водопостачання; каналізація, поводження з відходами, долі од.	1,010	1,266	0,257	0,801	1,000	0,701	0,145	0,000
Темп зростання кількості найманих працівників у суб'єктів господарювання з Водопостачання; каналізація, поводження з відходами, долі од.	0,933	1,033	0,100	0,685	0,599	0,344	0,000	1,000
Загальна величина групи				5,971	5,678	5,162	2,599	2,883
Інтегральний показник за середньою величиною групи				0,746	0,710	0,645	0,325	0,360
Показники віддачі								
Частка міського населення, яке має доступ до централізованого водопостачання, долі од.	0,895	0,993	0,098	0,969	1,000	0,990	0,000	0,051
Темпи зростання безпечності та якості питної води за органолептичними, фізико-хімічними та санітарно-токсикологічними показниками у містах, долі од.	0,930	1,182	0,253	0,693	1,000	0,840	0,000	0,186
Темпи зростання безпечності та якості питної води за мікробіологічними показниками, долі од.	0,825	1,387	0,563	1,000	0,436	0,505	0,521	0,000
Темпи зростання безпечності та якості питної води за радіаційними показниками, долі од.	0,195	3,909	3,714	0,133	1,000	0,198	0,223	0,000
Загальна величина групи				2,795	3,436	2,533	0,744	0,237
Інтегральний показник за середньою величиною групи				0,699	0,859	0,633	0,186	0,059
Інтегральний показник ефективності управління водокористуванням в промислових містах України				0,727	0,762	0,641	0,276	0,255

Висновки і пропозиції. Отже, наразі в Україні приділяється занадто мало уваги гідросфері та якості води, яку використовує і споживає населення. Значною проблемою залишається майже мінімальний контроль за промисловими підприємствами, які потребують застосування великою кількістю води, а також ті, що роблять небезпечні скиди у водні об'єкти. Екстрені дії у водозахисній сфері мають включати проведення ревізій на виробничих шкідливих підприємствах, а також включення до їх звітності статей, які надають інформацію щодо міри завданої шкоди водним територіям та внесків на знешкодження негативного впливу від їхньої діяльності.

Проведене дослідження має стати підґрунтям для подальших розвідок у галузі забезпечення ощадливого водокористування і охорони водних ресурсів, що є умовою переходу до моделі сталого водокористування.

Список літератури

1. Аверкина М.Ф., Матласевич Ю.І. Економічна безпека міста: проблеми та завдання. *Інтеграція освіти, науки та бізнесу в сучасному середовищі: зимові диспути*: тези доп. І Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, 6-7 лютого. 2020 р. Дніпро: 2020. С. 4-7.
2. Касич А. О. Звіт про стійкий розвиток як аналітичний інструмент формування корпоративної соціальної відповідальності/ А. О. Касич, Я. Ю. Яковенко // *Ефективна економіка*. — 2014. — № 10. — URL: <http://www.economy.nauka.com>
3. Аналітична частина проекту Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2027 року. URL: <https://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2020/05/analitika.pdf> (дата звернення: 10.10.2021)
4. Гринкевич С.С., Іляш О.І., Петрос О.М. Соціально-економічний розвиток міст в умовах децентралізації: колективна монографія / за ред. Ільїч Л.М. Київ: КУБГ, 2020. С. 131-142.
5. Гришко Н.Є. Управління економічною безпекою підприємства на засадах превентивного регулювання// *Вісник Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського. Серія «Економічні науки»*. Кременчук: КрНУ, 2014. — 1/2014/ (3). — С. 44–51.
6. Економічна статистика. *Головне управління статистики у Полтавській області: веб-сайт*. URL: <http://pl.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 24.11.2021).
7. Маслак О. І., Гришко Н.Є., Глазунова О.О., Гришко Б.В. Промислові інновації: механізм управління з урахуванням стадій їх життєвого циклу. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ»*. Економічні науки. Харків. № 5, 2020. С. 68-71.
8. Маслак О.І. Диверсифікація інноваційного розвитку промисловості в контексті перспективної інвестиційної політики / О.І. Маслак // *Інвестиції: практика та досвід*. Науково-практичний журнал. - 2010. - №4 (лютий). - С. 13-16.
9. Маслак О.І., Гришко Н.Є., Дідур С.В. Еколого-економічне обґрунтування інвестиційно-інноваційних проектів машинобудівних підприємств. *Сталій розвиток стратегічні вектори, інноваційно-орієнтовані системи забезпечення в контексті євро інтеграційної політики України: колективна монографія/ за ред. д.е.н., проф. О.І. Маслак: Видавництво ПП Щербатих О.В.-Кременчук, 2015.— С. 134-161.*
10. Микитась Максим Вікторович, Плоский Віталій Олексійович. *Сталій розвиток міст: стан досліджень, міжнародний та український досвід. Енергоефективність в будівництві та архітектурі*. 2017. №9. С. 168-173.
11. Маджд С.М., Кулинич Я.І. Наукова методологія оцінювання екологонебезпечних ризиків функціонування техногенно-зміненних водних екосистем. *Вісник КрНУ ім. Михайла Остроградського*. 2017. №4. С. 88–95.
12. Основні показники розвитку промисловості. *Державний комітет статистики України: веб-сайт*. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 24.11.2021).
13. Річна фінансова звітність підприємств. *Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України: веб-сайт*. URL: <http://www.smida.gov.ua> (дата звернення: 26.11.2021).
14. Стратегія розвитку міста Кременчука на період до 2028 року. *Стратегія розвитку міста: веб-сайт*. URL: https://kremen.gov.ua/assets/uploads/files/a2367ba26d3069030c967346127493ef7c05d430strategiya_rozvytku_mista_do_2028.pdf (дата звернення: 02.12.2021)
15. Экономико-математические методы и прикладные модели: учеб. пособ. для вузов/ В.В. Федосеев, А.Н. Гармаш, Д.М. Дайитбеков и др.; под. ред. В.В. Федосеева. — М.: ЮНИТИ. 2000. — 391 с.
16. Kasych, A.; Rowland, Z.; Yakovenko, Y. Modern management tools for sustainable development of mining enterprises. In *Proceedings of the E3S Web of Conferences, Ukrainian School of Mining Engineering, Berdiansk, Ukraine, 3–7 September 2019*.

References (transliterated)

1. Averkina M.F., Matlasevych Yu.I. (2020). Ekonomichna bezpeka mista: problemy ta zavdannia. *Intehratsiia osvity, nauky ta biznesu v suchasnomu seredovyshchi: zymovi dysputy: tezy dop. Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi internet-konferentsii* [Economic security of the city: problems and tasks. Integration of education, science and business in the modern environment: winter disputes: theses of the First International Scientific and Practical Internet Conference], February 6-7. 2020 Dnipro: 2020, pp. 4-7.
2. Kasych, A. O., & Yakovenko, Ya. Yu. (2014). Zvit pro stiiky rozvytok yak analitychnyi instrument formuvannia korporativnoi sotsialnoi vidpovidalnosti [Report on sustainable development as an analytical tool for the formation of corporate social responsibility]. *Efektivna ekonomika — Effective Economics*, 10. URL: <http://www.economy.nauka.com>
3. KMU (2020). Analitichna chastyna proektu zatverdzhennia Derzhavnoi stratehii rehionalnoho rozvytku na 2021-2027 roky [Analytical part of the project of the State Strategy for Regional Development for 2021–2027]. URL: <https://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2020/05/analitika.pdf>
4. Hrynkevych S.S., Iliash O.I., Petros O.M. (2020). Sotsialno-ekonomichni rozvytok mist v umovakh detsentralizatsii: kolektyvna monohrafiia [Socio-economic development of cities in terms of decentralization: a collective monograph / ed. Ilyich L.M. — Kyiv: KUBH, 2020, pp. 131-142.
5. Gryshko N.Ye. (2014) Upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu pidpriemstva na zasadakh preventyvnoho rehuliuвання [Management of economic security of the enterprise on the basis of preventive regulation] // *Visnyk Kremenchut'skoho natsionalnoho universytetu imeni Mykhaila Ostrohrad'skoho. Seriiia «Ekonomichni nauky»*. Kremenchuk: KrNU, 2014. — 1/2014/ (3). — pp. 44–51.
6. Ekonomichna statystyka [Economic statistics]. Main Department of Statistics in Poltava region: website. URL: <http://pl.ukrstat.gov.ua/>
7. Maslak O. I., Gryshko N. Ye., Hlazuнова O.O., Gryshko B.V. (2020). Promyslovi innovatsii: mekhanizm upravlinnia z urakhuvanniam stadii yikh zhyttievoho tsyклу [Industrial innovations: a management mechanism based on the stages of their life cycle]. *Visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu «KhPI»*. Ekonomichni nauky. Kharkiv. № 5, 2020, pp. 68-71.
8. Maslak O.I. (2010) Dyversyfikatsiia innovatsiinoho rozvytku promyslovosti v konteksti perspektyvnoi investytsiinoi polityky [Diversification of innovative industrial development in the context of long-term investment policy] *Investytsii: praktyka ta dosvid. Naukovo-praktychnyi zhurnal*. - 2010. - Vol. 4. - pp. 13-16.
9. Maslak O.I., Gryshko N. Ye., Didur S.V. (2015). Ekoloho-ekonomichne obgruntuvannia investytsiino-innovatsiinykh proektiv mashynobudivnykh pidpriemstv [Ecological and economic substantiation of investment and innovation projects of machine-building enterprises]. *Stalyi rozvytok stratehichni vektory, innovatsiino-orientovani systemy zabezpechennia v konteksti yevro intehtatsiinoi polityky Ukrainy: kolektyvna monohrafiia* [Sustainable development of strategic vectors, innovation-oriented support systems in the context of European integration policy of Ukraine: a collective monograph] / ed. Doctor of Economics, Prof. OI Maslak: Shcherbatykh OV Publishing House, Kremenchuk, 2015.— P. 134-161.
10. Mykytas M.V., Ploskyi V.O. (2017) Stalyi rozvytok mist: stan doslidzhen, mizhnarodnyi ta ukraïnskyi dosvid [Sustainable urban development: state of research, international and Ukrainian experience]. *Enerhoefektyvnist v budivnytstvi ta arkhitekturi*. 2017. Vol. 9, pp. 168-173.
11. Madzhd S.M., Kulynych Ya.I. (2017). Naukova metodolohiia otsiniuvannia ekolohonebezpechnykh ryzykiv funktsionuvannia tekhnogenno-zmynenykh vodnykh ekosystem [Scientific methodology for assessing environmentally hazardous risks to the functioning of man-made aquatic ecosystems.]. *Visnyk Kremenchut'skoho natsionalnoho universytetu imeni Mykhaila Ostrohrad'skoho. Seriiia «Ekonomichni nauky»*. Kremenchuk: KrNU, 2017. №4. С. 88–95.

nauky». Kremenchuk, 2017. Vol. 4. pp. 88–95.

12. Osnovni pokaznyky rozvytku promyslovosti [The main indicators of industrial development]. State Statistics Committee of Ukraine: website. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

13. Richna finansova zvitnist pidpriemstv [Annual financial statements of enterprises]. Stock Market Infrastructure Development Agency of Ukraine: website. URL: <http://www.smida.gov.ua>

14. Stratehiia rozvytku mista Kremenchuka na period do 2028 roku [Strategy of development of the city of Kremenchuk for the period till 2028]. City development strategy: website. URL: <https://kremen.gov.ua/assets/uploads/files/a2367ba26d3069030c967346>

127493ef7c05d430strategiya_rozvytku_mista_do_2028.pdf

15. Ekonomyko-matematicheskiye metody y prykladne modely: ucheb. posob. dlia vuzov [Economic and mathematical methods and applied models: textbook for universities]/ V.V. Fedoseev, A.N. Harmash, D.M. Daiytbekov et al.; ed. V.V. Fedoseeva. – M.: YuNYTY, 2000. – 391 p.

16. Kasyh, A.; Rowland, Z.; Yakovenko, Y. (2019) Modern management tools for sustainable development of mining enterprises. In Proceedings of the E3S Web of Conferences, Ukrainian School of Mining Engineering, Berdiansk, Ukraine, 3–7 September 2019.

Надійшла (received) 14.01.2022

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Гришко Наталія Євгенівна (Гришко Наталья Евгеньевна, Grishko Natalya Yevheniyivna) – кандидат економічних наук, доцент, Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, доцент кафедри економіки; м. Кременчук, Україна; ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-1644-3861>; e-mail: 2nata.grishko@gmail.com

Яковенко Ярослава Юрївна (Яковенко Ярослава Юрьевна, Yakovenko Yaroslava Yuriivna) – PhD з економіки, Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, старший викладач кафедри економіки; м. Кременчук, Україна, ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5042-2701>; e-mail: yaroslavayakovenko@gmail.com

Савелова Анна Дмитрівна (Савелова Анна Дмитриевна, Savielova Anna Dmytrivna) – здобувач ОС бакалавр, ОПП Економіка, Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, кафедра економіки; м. Кременчук, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0025-4524>; e-mail: savelovaad2002@gmail.com

Сорока Андрій Олегович (Сорока Андрей Олегович, Soroka Andriy Olehovych) – аспірант кафедри економіки, Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського; м. Кременчук, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2329-9194>; e-mail: soroka_ao@ukr.net

Лівенцова Катерина Володимирівна (Ливенцова Екатерина Владимировна, Liventsova Kateryna Volodymyrivna) – аспірантка кафедри економіки, Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського; м. Кременчук, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4396-2571>; e-mail: economics2021@ukr.net

Л. С. ЛАРКА, С. О. ВАСИЛЬЦОВА

**УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВИМИ ДОСЛІДЖЕННЯМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ:
СТРАТЕГІЧНИЙ АСПЕКТ**

Проаналізовано місце управління маркетинговими дослідженнями в системі стратегічного планування. Мета статті – систематизація стратегічних аспектів управління маркетинговими дослідженнями. Запропоновано систему ключових показників ефективності управління маркетинговими дослідженнями на етапах планування, організації, мотивації та контролю. Визначено, що ключовими показниками ефективності управління маркетинговими дослідженнями на етапі планування можуть виступати точність формулювання проблеми та цілей маркетингових досліджень, оптимальність вибору методу проведення маркетингового дослідження, точність розрахунку обсягу вибірки, зручність заповнення форм для опитування, оптимальність методології аналізу даних за результатами опитування, точність інтерпретації результатів маркетингових досліджень. Ключовими показниками ефективності управління маркетинговими дослідженнями на етапі організації можуть виступати: результати SMART-оцінювання цілей маркетингових досліджень, забезпечення репрезентативності вибірки респондентів, дотримання правил складання опитувальних форм, організація проведення інструктажу для інтерв'юєрів, забезпечення зручності проведення маркетингового дослідження. Ключовими показниками ефективності управління маркетинговими дослідженнями на етапі мотивації можуть виступати: зацікавленість персоналу маркетингових підрозділів у збільшенні клієнтської бази, зацікавленість персоналу маркетингових підрозділів у зростанні кількості нових клієнтів, вартість залучення клієнтів, вартість замовлення. Ключовими показниками ефективності управління маркетинговими дослідженнями на етапі контролю можуть виступати: відповідність інструментарію маркетингових досліджень завданням, повнота плану дослідження, повнота вирішення завдань у звітах за результатами проведення маркетингових досліджень.

Ключові слова: маркетингові дослідження; планування; організація; мотивація; контроль; KPI; стратегія; респондент; маркетингова інформаційна система

Л. С. ЛАРКА, С. А. ВАСИЛЬЦОВА

**УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОВЫМИ ИССЛЕДОВАНИЯМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ:
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ**

Проанализировано место управления маркетинговыми исследованиями в системе стратегического планирования. Цель статьи – систематизация стратегических аспектов управления маркетинговыми исследованиями. Предложена система ключевых показателей эффективности управления маркетинговыми исследованиями на этапах планирования, организации, мотивации и контроля. Определено, что ключевыми показателями эффективности управления маркетинговыми исследованиями на этапе планирования могут выступать: точность формулирования проблемы и целей маркетинговых исследований, оптимальность выбора метода проведения маркетингового исследования, точность расчета объема выборки, удобство заполнения форм для опроса, оптимальность методологии анализа данных по результатам опроса, точность интерпретации результатов маркетинговых исследований. Ключевыми показателями эффективности управления маркетинговыми исследованиями на этапе организации могут выступать результаты SMART-оценки целей маркетинговых исследований, обеспечение репрезентативности выборки респондентов, соблюдение правил составления опросных форм, организация проведения инструктажа для интервьюеров, обеспечение удобства проведения маркетингового исследования. Ключевыми показателями эффективности управления маркетинговыми исследованиями на этапе мотивации могут выступать: заинтересованность персонала маркетинговых подразделений в увеличении клиентской базы, заинтересованность персонала в маркетинговых подразделениях в росте количества новых клиентов, стоимость привлечения клиентов, стоимость заказа. Ключевыми показателями эффективности управления маркетинговыми исследованиями на этапе контроля могут выступать: соответствие инструментария маркетинговых исследований задачам, полнота плана исследования, полнота решения задач в отчетах по результатам проведения маркетинговых исследований.

Ключевые слова: маркетинговые исследования; планирование; организация; мотивация; контроль; KPI; стратегия; респондент; маркетинговая информационная система

L. S. LARKA, S. O. VASYLTSOVA

MANAGEMENT OF MARKETING RESEARCH AT THE ENTERPRISE: STRATEGIC ASPECT

The place of marketing research management in the system of strategic planning is analyzed. The purpose of the article is to systematize the strategic aspects of marketing research management in an unstable business environment. A system of key indicators of the effectiveness of marketing research management at the stages of planning, organization, motivation and control is proposed. It has been determined that the key performance indicators of marketing research management at the planning stage can be: the accuracy of the formulation of the problem and the goals of marketing research, the optimal choice of the method for conducting marketing research, the accuracy of calculating the sample size, the convenience of filling out survey forms, the optimal methodology for analyzing data based on the survey results, accuracy interpretation of the results of marketing research; degree of achievement of the goal of marketing research. The key performance indicators of marketing research management at the stage of organization can be the results of SMART-assessment of marketing research goals, ensuring a representative sample of respondents, adhering to the rules for drawing up survey forms, organizing briefing for interviewers, ensuring the convenience of conducting marketing research, ensuring the variety of marketing information providers. Key indicators of the effectiveness of marketing research management at the motivation stage can be: the interest of the personnel of marketing departments in increasing the client base, the interest of staff in marketing departments in the growth of the number of new customers, the cost of attracting customers, the cost of an order. Key performance indicators of marketing research management at the control stage can be: compliance of marketing research tools with objectives, completeness of the research plan, quality of filling out questionnaires, completeness of solving problems in reports based on the results of marketing research.

Keywords: marketing research; planning; organization; motivation; control; KPI; strategy; respondent; marketing information system

Вступ. Важливість маркетингових досліджень в діяльності підприємств суттєво зростає в сучасних умовах, коли загострюється конкурентна боротьба, підвищуються вимоги споживачів до параметрів продукції. Саме тому увага менеджерів підприємства

зосереджується на питаннях управління маркетинговими дослідженнями з позиції концепції стратегічного управління, впровадження якої в діяльність забезпечує довгострокові конкурентні переваги на ринку для підприємства.

© Л. С. Ларка, С. О. Васильцова, 2022

Аналіз останніх досліджень та літератури.

Дослідженню теоретичних аспектів управління маркетингових досліджень присвячені роботи Анічкиної І. О. [1], Сінозацької Д. А. [2], Лоєнко А. О. [3], Макеєва Д. О. [4], Амонс С. Е. [5], Ткаченко В. В. [6], Сохецької А. В. [7], Мейш А. В. [8], Барабанової В. В. [9]. У роботах [1] – [4] висвітлені питання організації контролю якості маркетингової інформації в маркетинговій інформаційній системі підприємства, висвітлені функції маркетингових досліджень на підприємстві. У роботах [5] – [6] проаналізовано сучасний стан ринку маркетингових досліджень в Україні. У роботах [7] – [9] систематизовано роль маркетингових досліджень в ринковій економіці. В той же час недостатньо дослідженими залишаються питання дослідження процесів ініціації, планування, виконання, аналізу, управління та завершення маркетингових досліджень в системі стратегічного маркетингового планування.

Мета статті полягає у систематизації стратегічних аспектів управління маркетинговими дослідженнями на підприємствах в умовах нестабільного бізнес-середовища.

Постановка проблеми. Оскільки маркетингові дослідження на підприємстві проводять здебільшого з певною періодичністю, стратегічного значення набувають систематизація їх результатів та аналіз ефективності їх проведення. Якщо із систематизацією результатів маркетингових досліджень складності зазвичай не виникає, оскільки функціонуюча на підприємстві маркетингова інформаційна система надає функціональні можливості для цього, то питання аналізу ефективності результатів маркетингових досліджень залишаються відкритими. Основною проблемою при цьому є недостатня увага до стратегічних аспектів управління маркетинговими дослідженнями підприємства.

Саме тому особливій актуальності набуває проблема розроблення системи ключових показників ефективності (KPI) за основними етапами процесу управління маркетинговими дослідженнями.

Матеріали досліджень. Для розроблення ключових показників ефективності для діагностування ефективності проведення основних етапів процесу управління маркетинговими дослідженнями конкретизуємо ці етапи:

- планування маркетингових досліджень підприємства;
- організація проведення маркетингових досліджень;
- мотивація персоналу, відповідального за реалізацію маркетингових досліджень підприємства;
- контроль реалізації проведення маркетингових досліджень.

На етапі планування маркетингових досліджень необхідно урахувати стратегічну спрямованість розвитку підприємства, оскільки саме від цього буде залежати формулювання проблеми та цілей маркетингових досліджень. З позиції концепції стратегічного управління доцільно планувати проведення маркетингових досліджень у розрізі портфелю стратегічних бізнес-одиниць підприємства.

Оскільки застосування матричних методів стратегічного управління передбачає достатньо широкий моніторинг бізнес-середовища, при плануванні маркетингових досліджень обов'язково необхідно до параметрів дослідження включати:

- дослідження частки ринку підприємства на цільовому ринку та темпам зростання цього ринку (для побудови у подальшому матриці BCG);
- оцінювання привабливості та конкурентоспроможності сегменту ринку (для побудови моделі GE/McKinsey).

KPI управління маркетинговими дослідженнями на етапі планування можуть виступати:

- точність формулювання проблеми та цілей маркетингових досліджень;
- оптимальність вибору методу проведення маркетингового дослідження;
- точність розрахунку обсягу вибірки;
- зручність заповнення форм для опитування;
- оптимальність методології аналізу даних за результатами опитування;
- точність інтерпретації результатів маркетингових досліджень;
- ступінь досягнення мети маркетингових досліджень.

Стратегічними KPI ефективності управління маркетинговими дослідженнями на етапі планування можуть виступати:

- скорочення витрат на управління маркетинговими дослідженнями підприємства, що сприятиме більш ефективному використанню маркетингового бюджету;
- зменшення дублювання робіт співробітниками маркетингових підрозділів підприємства;
- отримання синергетичного ефекту від роботи співробітників маркетингових підрозділів підприємства;
- регулювання завантаженості персоналу, залученого до планування та реалізації маркетингових досліджень.

KPI управління маркетинговими дослідженнями на етапі організації можуть виступати:

- результати SMART-оцінювання цілей маркетингових досліджень;
- забезпечення репрезентативності вибірки респондентів;
- дотримання правил складання опитувальних форм;
- організація проведення інструктажу для інтерв'юєрів;
- забезпечення зручності проведення маркетингового дослідження;
- забезпечення варіативності постачальників маркетингової інформації.

Стратегічними KPI ефективності управління маркетинговими дослідженнями на етапі організації можуть виступати:

- оптимальність кількісних показників функціонування маркетингової інформаційної системи підприємства;

– оптимальність якісних показників функціонування маркетингової інформаційної системи підприємства;

– ефективність прийнятих управлінських рішень керівництва маркетингових підрозділів підприємства;

– результати досягнення внутрішньоорієнтованих маркетингових цілей підприємства;

– результати досягнення зовнішньоорієнтованих маркетингових цілей підприємства;

– частка ринку підприємства;

– лояльність споживачів до продукції підприємства.

KPI управління маркетинговими дослідженнями на етапі мотивації можуть виступати:

– зацікавленість персоналу маркетингових підрозділів у збільшенні клієнтської бази;

– зацікавленість персоналу маркетингових підрозділів у зростанні кількості нових клієнтів;

– вартість залучення клієнтів;

– вартість замовлення;

– збільшення повторних замовлень;

– удосконалення сервісного обслуговування;

– впізнаваність компанії на ринку.

Стратегічними KPI ефективності управління маркетинговими дослідженнями на етапі мотивації можуть виступати:

– відсоток охоплення цільової аудиторії;

– зростання клієнтської бази;

– збільшення лояльності споживачів;

– підвищення довіри споживачів до брендів, які пропонує на ринку компанія.

KPI управління маркетинговими дослідженнями на етапі контролю можуть виступати:

– відповідність інструментарію маркетингових досліджень завданням;

– повнота плану дослідження;

– якість заповнення опитувальних форм;

– повнота вирішення завдань у звітах за результатами проведення маркетингових досліджень.

Стратегічними KPI ефективності управління маркетинговими дослідженнями на етапі контролю можуть виступати:

– співвідношення зростання прибутковості підприємства за рахунок проведення маркетингових досліджень та витрат на їх планування та реалізацію;

– продуктивність праці співробітників маркетингових підрозділів підприємства;

– стан маркетингових індикаторів зовнішнього середовища підприємства;

– стан маркетингових індикаторів внутрішнього середовища підприємства.

Стратегічний маркетинг відіграє вирішальне значення в успіху економічної діяльності бізнесу. Доказом того є компанії, які добилися стабільного становища в умовах ринкової конкуренції завдяки застосуванню різноманітних стратегій: товарних і конкурентних, розвитку і господарського портфеля, сегментування і позиціонування тощо. Спроможність добитися конкурентної переваги і зберегти її в великому ступені залежить від ефективності маркетингової стратегії фірми.

Сьогодні необхідно розвивати інтегративний підхід до управління маркетинговими дослідженнями, який концентрував би зусилля на стратегічному плані організації та підкреслював би необхідність досконалого володіння методикою управління маркетинговими дослідженнями працівниками. Для деяких організацій інтегрування маркетингових досліджень зі стратегією потребує перетворення всього процесу управління маркетинговою діяльністю.

В центрі уваги при інтеграції стратегії підприємства та управління маркетинговими дослідженнями знаходяться дві ключові сфери:

– інтеграція маркетингових досліджень зі стратегічним планом організації;

– інтеграція окремих маркетингових досліджень з маркетинговою стратегією організації.

Оскільки кожна організація працює для задоволення потреб клієнтів, довгострокові, короткострокові цілі та стратегія розробляється саме для задоволення потреб клієнтів. Розробка цілей і стратегії залежить від зовнішніх можливостей та погроз (політичних, соціальних, економічних, технологічних) та внутрішніх сильних та слабких сторін організації (менеджмент, технічне оснащення, характерні особливості та фінансові умови) факторів. Результатом аналізу всіх цих факторів є розробка стратегії.

В процесі управління маркетинговими дослідженнями існує два аспекти:

– технічний (тип маркетингового дослідження, планування маркетингового дослідження, розподіл робіт між виконавцями, фінансування маркетингового дослідження, оплата праці інтерв'юєрів, тестування форм для опитування респондентів, визначення формату звітності за результатами маркетингового дослідження);

– соціокультурний (керівництво організацією маркетингового дослідження, координація робіт, організація роботи фокус-груп, організація тренінгу для інтерв'юєрів).

Вважається, що технічний аспект – це «наука» управління маркетинговим дослідженням, а соціокультурний – «мистецтво». Щоб досягти успіху в управлінні маркетинговими дослідженнями маркетинголог повинен знати обидва аспекти.

Висновки. Для підприємств сьогодні важкою є реалізація комплексу маркетингу, а саме: вибір та розподіл продукції, розумне встановлення ціни, заходи щодо стимулювання збуту. Через нерозвиненість системи маркетингу на підприємствах управлінські рішення повинні бути підкріплені конкретною інформацією, зібраною і опрацьованою в ході маркетингових досліджень. Тобто первинне місце для розвитку системи маркетингу повинне відводитися саме маркетинговим дослідженням, які дозволять визначити потребу суб'єктів господарювання у конкретних видах продукції, віднайти і чітко окреслити цільовий ринок.

Список літератури

1. Анічкіна І.О., Ларка Л.С. Організація контролю якості маркетингової інформації при проведенні маркетингових досліджень. *Інформаційні технології: наука, техніка,*

- технологія, освіта, здоров'я : тези доп. 26-ї міжнар. наук.-практ. конф. MicroCAD–2018, [16-18 травня 2018 р.] : у 4 ч. Ч. 3 / ред. Є. І. Сокол. Харків : НТУ «ХП», 2018. С. 84.
2. Сінозак'я Д. А., Ларка Л. С. Маркетингові дослідження як елемент маркетингової інформаційної системи підприємства. *Інформаційні технології: наука, техніка, технологія, освіта, здоров'я* : тези доп. 26-ї міжнар. наук.-практ. конф. MicroCAD–2018, [16-18 травня 2018 р.] : у 4 ч. Ч. 3 / ред. Є. І. Сокол. Харків : НТУ «ХП», 2018. С. 260.
 3. Лоєнко А. О., Ларка Л. С. Маркетингові дослідження поведінки споживачів. *Інформаційні технології: наука, техніка, технологія, освіта, здоров'я* : 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 «ХП», 2019. С. 252.
 4. Макеев Д. О., Ларка Л. С. Функції маркетингових досліджень на підприємстві. *Інформаційні технології: наука, техніка, технологія, освіта, здоров'я* : тези доп. 28-ї міжнар. наук.-практ. конф. MicroCAD–2020, [28-30 жовтня 2020 р.] : у 5 ч. Ч. 3 / ред. Є. І. Сокол. – Харків : Планета-Прінт, 2020. С. 189.
 5. Амонс С. Е., Красняк О. П. Маркетингові дослідження ринку і його структурних елементів: теоретичний аспект. *Ефективна економіка*. 2020. № 5. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/5_2020/108.pdf.
 6. Ткаченко В. В., Громова А. М. Ринок маркетингових досліджень в Україні. *Економіка та держава*. 2018. № 3. С. 84 – 87.
 7. Сохецька А. В. Сучасні тенденції маркетингових досліджень. *Бізнес Інформ*. 2020. №7. С. 346–352.
 8. Мейш А. В., Матвійчук О. В. Маркетингові дослідження: їх роль та потреба у ринковій економіці. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2020. № 3. С. 80 – 84.
 9. Барабанова В. В. Сучасний маркетинг: фактори, стан та перспективи розвитку. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2017. № 27 (1). С. 108 – 111.
- References (transliterated)**
1. Anichkina I.O., Larka L.S. Organizaciya kontrolyu yakosti marketingovoї informacii pri provedenni marketingovih doslidzhen' [Organization of quality control of marketing information in marketing research]. *Informacijni tekhnologii: nauka, tekhnika, tekhnologiya, osvita, zdorov'ya* : tezi dop. 26-i mizhnar. nauk.-prakt. konf. MicroCAD–2018, [16-18 travnya 2018 r.]. [Information technology: science, technology, education, health: thesis add. 26th International scientific-practical conf. MicroCAD-2018, [May 16-18, 2018]], Publ., 2018, p. 84.
 2. Sinozac'ka D. A., Larka L.S. Marketingovi doslidzhennya yak element marketingovoї informacijnoї sistemi pidpriemstva. [Marketing research as an element of marketing information system of the enterprise]. *Informacijni tekhnologii: nauka, tekhnika, tekhnologiya, osvita, zdorov'ya* : tezi dop. 26-i mizhnar. nauk.-prakt. konf. MicroCAD–2018, [16-18 travnya 2018 r.]. [Information technology: science, technology, education, health: thesis add. 26th International scientific-practical conf. MicroCAD – 2018, [16-18 May 2018]], Publ., 2018, p. 260.
 3. Loenko A. O., Larka L. S. Marketingovi doslidzhennya povedinki spozhivachiv. [Marketing research of consumer behavior]. *Informacijni tekhnologii: nauka, tekhnika, tekhnologiya, osvita, zdorov'ya* : tezi dop. 27-i mizhnar. nauk.-prakt. konf. MicroCAD–2019, [15-17 travnya 2019 r.]. [Information technology: science, technology, education, health: thesis add. 27th International scientific-practical conf. MicroCAD-2019, [May 15-17, 2019]], Publ., 2019, p. 252.
 4. Makeev D. O., Larka L. S. Funkcii marketingovih doslidzhen' na pidpriemstvi. [Functions of marketing research at the enterprise.] *Informacijni tekhnologii: nauka, tekhnika, tekhnologiya, osvita, zdorov'ya* : tezi dop. 28-i mizhnar. nauk.-prakt. konf. MicroCAD–2020, [28-30 zhovtnya 2020 r.]. [Information technology: science, technology, education, health: thesis add. 28th International scientific-practical conf. MicroCAD – 2020, [28-30 October 2020]], Publ., 2020, p. 189.
 5. Amons S. E., Krasnyak O. P. Marketingovi doslidzhennya rinku i jogo strukturnih elementiv: teoretichnij aspekt. [Marketing research of the market and its structural elements: theoretical aspect]. *Efektivna ekonomika* [Efficient economy], 2020, no. 5. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/5_2020/108.pdf. (accessed 20.12.2021).
 6. Tkachenko V. V., Gromova A. M. Rinok marketingovih doslidzhen' v Ukraini. [Market research market in Ukraine]. *Ekonomika ta derzhava*. [Economy and state]. Publ., 2018, no. 3, pp. 84 – 87.
 7. Sohec'ka A. V. Suchasni tendencii marketingovih doslidzhen'. [Current trends in marketing research]. *Biznes Inform*. [Business Inform]. Publ., 2020, no.7, pp. 346 – 352.
 8. Mejsh A. V., Matvijchuk O. V. Marketingovi doslidzhennya: ih rol' ta potreba u rinkovij ekonomici. [Marketing research: their role and need in a market economy]. *Visnik Hmel'nic'kogo nacional'nogo universitetu. Ekonomichni nauki*. [Bulletin of Khmelnytsky National University. Economic sciences]. Publ., 2020, no 3, pp. 80 – 84.
 9. Barabanova V. V. Suchasnij marketing: faktori, stan ta perspektivi rozvritku. [Modern marketing: factors, state and prospects of development]. *Naukovij visnik Mizhnarodnogo humanitarnogo universitetu* [Scientific Bulletin of the International Humanities University]. Publ., 2017, no. 27 (1), pp. 108 – 111.

Надійшла (received) 14.01.2022

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Ларка Людмила Сергіївна (Ларка Людмила Сергеевна, Larka Ludmila Sergiivna) – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки та маркетингу НТУ «ХП»; м. Харків, Україна; ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-8184-5464>; e-mail: Larka.Ludmila@khpi.edu.ua

Васильцова Світлана Олександрівна (Васильцова Светлана Александровна, Vasytsova Svitlana Oleksandrivna) – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки та маркетингу НТУ «ХП»; м. Харків, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3750-9922>; e – mail: Svitlana.Vasytsova@khpi.edu.ua

В. О. АЛЕКСАНДРОВА, Т. А. ЖАДАН, Л. С. СТРИГУЛЬ
СТАТИСТИЧНИЙ ОБЛІК У МІЖНАРОДНОМУ ТУРИЗМІ

Для формування інформаційної основи, необхідної не лише для функціонування туристичних компаній, але і для регіональних органів влади, відповідальних за розвиток туризму в регіоні, потрібне знання існуючих форм статистичного спостереження в області туризму, статистичних стандартів Всесвітньої туристичної організації (UNWTO) і Організації Об'єднаних Націй (ООН), методів статистичного обліку туризму в країнах, що лідирують по рівню розвитку національного туристичного сектора. Застосування статистичних стандартів ООН і UNWTO дозволяє проводити повніші і порівнянні статистичні дослідження, а також складати статистичні прогнози розвитку туризму як складової і важливої частини економіки будь-якого регіону. До статистичних завдань в туризмі відносяться: статистичний аналіз відвідувачів, аналіз ефективності функціонування засобів розміщення, туристичного споживання; організація ведення і аналізу туристичної статистики; отримання повної інформації про якісні і кількісні характеристики туристичного потоку в регіоні і його динаміці. Для ефективного вирішення даних задач дуже важливе використання багаторічного досвіду статистичних розробок країн, що мають розвинену туристичну інфраструктуру, і відповідно, статистику туризму. А також необхідно виділити статистику туризму як окремий напрям обліково-статистичного дослідження, що зважає на специфіку збору інформації, прийомів обробки, узагальнення і аналізу початкових даних, спрямованих на практичне застосування результатів аналізу. Потреба формування методики збору даних для проведення дослідження стану туризму, яка відповідатиме сучасним вимогам порівнянними з міжнародними загальноприйнятими системами обліку. Для формування такої системи необхідно звернутися до досвіду зарубіжних країн, розглянути існуючі в сучасній світовій практиці основні методики статистичного обліку.

Ключові слова: рейтинг; статистика доходів від міжнародного туризму; статистичні дані; статистичний облік; туризм; конкурентоспроможність подорожей та туризму; міжнародний туризм

В. О. АЛЕКСАНДРОВА, Т. А. ЖАДАН, Л. С. СТРИГУЛЬ
СТАТИСТИЧЕСКИЙ УЧЕТ В МЕЖДУНАРОДНОМ ТУРИЗМЕ

Для формирования информационной основы, необходимой не только для функционирования туристических компаний, но и для региональных органов власти, ответственных за развитие туризма в регионе необходимо знание существующих форм статистического наблюдения в области туризма, статистических стандартов Всемирной туристской организации (UNWTO) и Организации Объединенных Наций (ООН), методов статистического учета туризма в странах, лидирующих по уровню развития национального туристического сектора. Применение статистических стандартов ООН и UNWTO позволяет проводить более полные и сопоставимые статистические исследования, а также составлять статистические прогнозы развития туризма как составной и важной части экономики любого региона. К статистическим задачам в туризме относятся: статистический анализ посетителей, анализ эффективности функционирования средств размещения, туристского потребления; организация ведения и анализа туристской статистики; получение полной информации о качественных и количественных характеристиках туристского потока в регионе и его динамике. Для эффективного решения данных задач очень важно использование многолетнего опыта статистических разработок стран, имеющих развитую туристскую инфраструктуру, и соответственно, статистику туризма. А также необходимо выделить статистику туризма как отдельное направление учетно-статистического исследования, учитывающее специфику сбора информации, приемов обработки, обобщения и анализа исходных данных, направленных на практическое применение результатов анализа. Потребность формирования методики сбора данных для проведения исследования состояния туризма, которая будет соответствовать современным требованиям сопоставимыми с международными общепринятыми системами учета. Для формирования такой системы необходимо обратиться к опыту зарубежных стран, рассмотреть существующие в современной мировой практике основные методики статистического учета.

Ключевые слова : рейтинг; статистика доходов от международного туризма; статистические данные; статистический учет; туризм; конкурентоспособность путешествий и туризма; международный туризм

V. ALEKSANDROVA, T. ZHADAN, L. STRYGUL
STATISTICAL ACCOUNTING IN INTERNATIONAL TOURISM

To form the information basis necessary not only for the functioning of tourist companies, but also for regional authorities responsible for tourism development in the region it is necessary to know the existing forms of statistical observation in the field of tourism, statistical standards of the World Tourism Organization (UNWTO) and the United Nations (UN), methods of statistical accounting of tourism in countries leading the level of development of the national tourism sector. Application of UN and UNWTO statistical standards allows to conduct more complete and comparable statistical studies, as well as to make statistical forecasts of tourism development as a component and important part of the economy of any region. Statistical tasks in tourism include: statistical analysis of visitors, analysis of efficiency of accommodation facilities, tourist consumption; organization of maintenance and analysis of tourist statistics; obtaining full information about qualitative and quantitative characteristics of tourist flow in the region and its dynamics. To solve these problems effectively, it is very important to use the long-term experience of statistical developments of the countries with developed tourist infrastructure, and, accordingly, tourism statistics. And also it is necessary to allocate tourism statistics as a separate direction of accounting and statistical research, taking into account the specifics of information collection, processing techniques, generalization and analysis of the initial data aimed at practical application of the results of the analysis. The need to form a methodology of data collection for the study of the state of tourism, which will meet modern requirements comparable with international generally accepted accounting systems. To form such a system, it is necessary to refer to the experience of foreign countries, to consider the basic methods of statistical accounting existing in modern world practice.

Keywords: rating; statistics of income from international tourism; statistical data; statistical accounting; tourism; competitiveness of travel and tourism; international tourism

Вступ. Тривалий час туристична сфера не розглядалася як галузь, яка значною мірою може впливати на економічний стан країни в цілому і регіону зокрема. У багатьох країнах, де процвітає державний і приватний туристичний бізнес, від надання відповідних послуг надходять значні доходи, а велика частка державного бюджету формується шляхом податків і зборів, що отримуються в туристичній сфері. Слід зазначити, що значущість туризму полягає в тому, що на регіональному рівні існує пряма залежність рівня розвитку інфраструктури від рівня розвитку туристичного комплексу. Оскільки в процесі функціонування задіяні суміжні галузі не лише матеріального виробництва, сфери послуг, але існує зв'язок з сферою культури, мистецтва, отже, відбувається налагодження не лише комерцеских зв'язків, але і відіграє важливу роль в міжнародних відносинах.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Дослідження туризму вимагає розрахунку і аналізу кількісних показників, в основі яких лежать статистичні дані. Тому проблеми статистичного обліку є центральними в дослідженнях туризму. Необхідність статистичного вивчення туризму обумовлена потребою в отриманні об'єктивної і достовірної інформації про стан і розвиток галузі і оцінки її вкладу в загальну величину валового регіонального продукту.

Складність статистичного аналізу туристської індустрії обумовлена відсутністю цілісної концепції, методології і методик аналізу статистичних показників туризму. Сьогодні немає загальноприйнятих єдиних підходів до виділення з усієї сукупності узагальнювальних показників таких індикаторів, які б характеризували туристську галузь.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор.

Дослідженню проблеми щодо статистичного обліку розвитку туристичної сфери, а саме аспектам удосконалення присвячено чимало робіт як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Серед них можна виділити І. Ангелко, В.А. Бикова, Т. Грачевська, Н. Карачина, М.Г. Круглова, А. Парфінченко, В. Пестушко, В.Г. Садкова, Д. Хомутського, С.В. Шешегова та ін.

Викладання основного матеріалу дослідження. Специфіка збору інформації, прийомів обробки, узагальнення і аналізу початкових даних, напрями практичного використання результатів аналізу потребує виділення статистики туризму як окремого напрямку наукових розробок і обліково-статистичних робіт.

Специфікою галузі туризму обумовлені спеціальні завдання конкретної галузі, оскільки ця галузь побудована на основі показників статистики послуг, транспорту, фінансів, праці, рівня життя, митної й прикордонної статистики. Отже, основна мета статистики туризму полягає у формуванні комплексу взаємопов'язаних показників, що забезпечують повну картину стану галузі. А також усунення непорівнянності даних, що виникають в результаті

різних методів збору інформації на міжнародному рівні; дослідження структури і аналіз динаміки масових явищ і процесів конкретно у сфері туризму.

Аналіз заснований на статистичних спостереженнях є переконливим аргументом і припускає формування методики збору первинних даних для проведення досліджень стану туристичного бізнесу, яка буде порівнянна із загальноприйнятими міжнародними системами статистичного обліку.

В теперішній час, оцінка стану туризму на міжнародному рівні в різних країнах робиться на основі Системи національних рахунків (СНР), рейтингу країн світу по рівню конкурентоспроможності подорожей і туризму, який формує Всесвітній економічний форум (ВЕФ), а також рейтингу, що складається за даними міжнародного туризму, розробленого Всесвітньою туристською організацією (UNWTO), яка є найбільшою у світі міжурядовою організацією по туризму, що має статус спеціалізованої установи ООН.

UNWTO (United Nations World Tourism Organization) займається розвитком надійного і загальнодоступного туризму. Для забезпечення сектора актуальною і своєчасною інформацією організацією розраховується показник міжнародного туризму, який оцінює розвиток туризму в короткостроковому періоді. Він складається з трьох складових: огляд даних по туризму з країн прибуття і вибуття; ретроспективна і перспективна оцінка туризму, яка складається групою експертів UNWTO; збір додаткових економічних даних для оцінки стану і розвитку туризму [1].

Здійснення збору статистичних даних UNWTO відбувається через національні організації по туризму і власних експертів, які фіксують відомості про міжнародних туристичних прибуттях, збирають інформацію для визначення доходів від міжнародного туризму і міжнародних туристичних витрат, а також роблять зведення даних відносно польотів повітряного транспорту і його розміщення.

У кінці кожного року UNWTO проводиться аналіз туристичної сфери і на основі аналізу поточних тенденцій і думки експертів створюється прогноз на наступний період.

Для наочності приведемо дані Всесвітнього банку по прибуттю туристів по світу в цілому і по окремих країнах за 2004-2018 року (рисунк 1). На підставі графіку, витікає, що упродовж цього періоду спостерігається зростання прибуття туристів, незначне зниження туристичного потоку сталося в 2008-2009 роках. Таке зменшення пов'язаний зі світовою кризою 2008 року, який порівняний по масштабах з «Великою депресією», коли уперше за історію сучасного людства такий показник як ВВП показав негативну динаміку. Виходом з кризи була міжнародна декларація, в якій містилися поради щодо перегляду діяльності фінансових інститутів, реорганізації ринкових стосунків, коригування соціальної політики.

Але з 2010 року відбувається стабільне збільшення потоку туристів.

Туристи - Прибуття

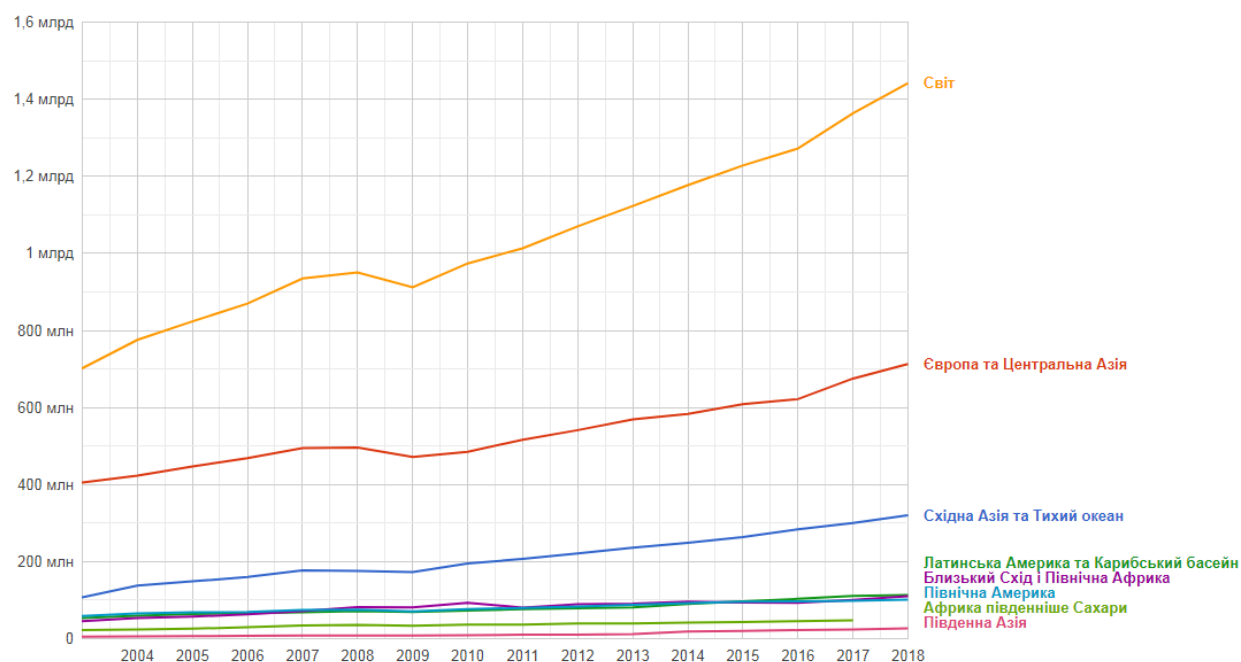


Рисунок 1 – Огляд по прибуттю туристів по даним Всесвітнього банку за 2004-2018 року

У 2019 році, за даними UNWTO, число здійснених у всьому світі міжнародних туристичних поїздок досягло 1,5 млрд, приріст в порівнянні з 2018 роком склав 4%. За даними організації, в 2019 році число поїздок на Близький Схід виросло на 8%, в Азію - на 5%, в Африку - на 4%. Число подорожей в Європу дещо знизилася в порівнянні з попередніми роками, проте регіон продовжував лідувати по кількості міжнародних прибуттів - 743 млн іноземних гостей (+4%). Північну і Південну Америку туристи відвідували на 2% частіше, ніж роком раніше. При цьому число поїздок в Південну Америку помітно знизилася із-за протестів у ряді країн.

За даними UNWTO, 2020 рік став гіршим для туризму за всю історію спостережень, оскільки кількість міжнародних прибуттів туристів скоротилася на 1 мільярд або на 74% відносно 2019 року. Така ситуація є наслідком пандемії коронавірусу і пов'язаних з нею обмежень на поїздки.

Експортні доходи від туризму скоротилися на 1,3 трлн. доларів, що в 11 разів перевищує втрати від глобальної економічної кризи 2009 року [2]. За оцінками UNWTO, «криза далека від завершення», оскільки із-за мутацій коронавірусу багато країн знову вводять суворіші обмеження на поїздки. Це обов'язкове тестування, карантин і, в деяких випадках, повне закриття кордонів.

За даними UNWTO, більше усіх від пандемії постраждав туризм в Азіатсько-тихоокеанському регіоні, де діють особливо суворі обмеження на поїздки. Число міжнародних прибуттів тут знизилася в 2020 році на 300 млн або 84%. На Близькому Сході і Африці спад склав 74%, в Європі - 70%. При цьому на європейському континенті зафіксовано найбільше падіння числа поїздок в абсолютному вираженні в порівнянні з 2019 роком - 500 млн. В Північній і

Південній Америці зниження числа прибуттів іноземних туристів склало 69%.

Згідно з останнім виданням барометра світового туризму UNWTO, число міжнародних туристичних поїздок збільшилося на 58% в липні-вересні 2021 року в порівнянні з тим же періодом 2020 року. Проте вони залишилися на 64% нижче рівня 2019 року. У третьому кварталі в Європі були зафіксовані кращі відносні показники: число прибуттів з-за кордону на 53% менше, ніж за той же тримісячний період 2019 року. У серпні і вересні прибуття складало - 63% в порівнянні з 2019 роком, що стало кращим місячним результатом з початку пандемії [3].

Рейтинг країн світу по рівню конкурентоспроможності подорожей і туризму, який складає Всесвітній економічний форум (ВЕФ), широко поширений у світовій практиці. Індекс конкурентоспроможності сектора подорожей і туризму формується на підставі загальнодоступних даних, а також на базі інформації від експертів міжнародного туризму, подорожей і міжнародних організацій кожні два роки і охоплює 140 країн. Індекс конкурентоспроможності у сфері подорожей і туризму (The Travel & Tourism Competitiveness Report 2019) розраховується на основі 15 чинників, серед яких зокрема бізнес-середовище, безпека, ціни і інфраструктура. Дослідження ВЕФ проводить спільно з Міжнародною асоціацією повітряного транспорту, Міжнародним союзом по збереженню природи, Всесвітньою організацією по туризму і Всесвітньою радою з подорожей і туризму. Аналіз чинників конкурентоспроможності секторів туризму і подорожей дозволяє скласти рейтинг. Дослідження містить детальні параметри національних економік, що аналізуються в дослідженні, що включають деталізацію підсумкового положення в рейтингу, а

також що є керівництвом по ключових конкурентних перевагах і недоліках [4].

Оцінка досвіду конкретних зарубіжних країн, лідерів за параметрами розвитку туризму, свідчить про те, що успішний розвиток туризму безпосередньо залежить від того, як він сприймається на рівні країни, наскільки користується підтримкою держави. У таблиці 1 приведені деякі основні економічні результати сфери туризму різних країн в період 2018-2020 рр., а також дані рейтингу країн світу по рівню конкурентоспроможності подорожей і туризму в 2019 р.

Як видно з таблиці, у багатьох країнах доходи від туризму мають досить високе значення. У США, Франції, Іспанії і інших країнах туризм є важливою бюджетоутворюючою галуззю. Важливість статистичного обліку туристичної галузі в Європейському союзі полягає в тому, що він використовується не лише для моніторингу сфери

туризму, але і для прогнозування стійкого розвитку політичних зв'язків окремих країн і усього ЄС. Нині в Євросоюзі кожне десяте підприємство невиробничої сфери - це підприємство індустрії туризму.

У той же час, слід зазначити, що пандемія коронавірусу і пов'язані з нею обмеження на поїздки призвели до значного зменшення усіх показників в 2020 році в порівнянні з попередніми періодами (таблиця 1).

Окрему увагу слід приділити методиці статистичного обліку туризму в країнах, що лідирують по рівню розвитку національного туристичного сектора (таблиця 2).

Проаналізовані системи статистичного обліку представляють лише частину зарубіжного досвіду, який був накопичений у сфері статистики сфери туризму в різних країнах.

Таблиця 1 - Результативність міжнародного туризму в становому розрізі в 2018-2020 рр.
(складена за даними [5,6])

Країна	Доход від міжнародного туризму, млрд дол. США			Міжнародні туристичні витрати, млрд дол. США			Міжнародні туристські прибуття в приймаючі території, млн чол			Рейтинг країн світу по рівню конкурентоспроможності подорожей і туризму в 2019 р.	
	2018	2019	2020	2018	2019	2020	2018	2019	2020	Місце в рейтингу	Індекс
США	214,7	214,1	126,3	144,5	152,3	72,8	-	-	-	3	83,7
Китай	4,4	35,8	21,1	277,3	254,6	185,1	-	-	-	4	73,9
Індія	28,6	30,0	25,6	21,3	-	-	17,427	17,910	13,916	22	61,4
Німеччина	40,3	41,6	25,5	95,6	93,2	51,7	38,881	39,563	16,102	8	81,8
Великобританія	48,6	50,4	18,4	69,0	71,0	59,0	36,316	37,480	-	10	81,2
Франція	66,0	63,8	32,5	48,9	51,7	29,5	89,400	-	-	1	78,8
Італія	49,3	49,6	18,1	30,1	30,3	14,8	61,567	54,513	30,579	5	71,5
Туреччина	25,2	25,2	14,3	4,6	4,1	1,8	45,768	51,192	17,252	6	62,1
Польща	14,0	13,9	12,5	9,7	9,5	8,6	19,623	21,155	17,749	19	68,9
Японія	42,1	46,1	18,1	20,2	21,3	9,5	31,192	32,182	9,236	11	82,3
Іспанія	81,5	79,7	41,3	26,8	28,3	18,9	82,808	83,701	30,216	2	75,3
Чехія	7,4	7,3	6,6	6,0	5,9	3,5	13,665	14,283	10,555	31	70,9
Канада	26,4	27,0	24,8	34,4	35,3	31,0	21,134	22,145	8,725	18	79,6

Таблиця 2 - Методика статистичного обліку туризму в різних країнах-лідерах туристичного сектора

Країна	Організація	Параметри оцінювання
1	2	3
США	Національна туристична адміністрація Сполучених Штатів Америки	збираються відомості не лише усередині країни, але і за кордоном
Іспанія	Національний інститут статистики	готельне господарство і туризм; туристичні витрати; сімейний туризм; індекс цін на розміщення і показники по прибутковості; заповнюваність засобів розміщення; сільський туризм; заповнюваність хостелів; пересування туристів по готелях; кемпінги; корпоративна культура туристичних агентств
Китай	Китайська національна туристична адміністрація	бізнес-зустрічі; відвідування друзів; обслуговування виробництва, розміщеного в КНР і т.д. Також розглядаються дані туристських прибуттів по статі і віку, пунктам призначення, точок в'їзду (виду транспорту авіа, залізниця, автотранспорт та ін.)

Закінчення таблиці 1

1	2	3
Німеччина	Німецька національна рада з туризму (German National Tourist Board (GNTB))	зростання перспективи світового туризму; економічна криза і туризм; міжнародний пункт призначення поїздки; Німеччина у світі; Т&Т Індекс конкурентоспроможності; Німеччина в Європі; в'їзний туризм в Німеччині факти і цифри; ціни готелів в Європі і Німеччині; в'їзний туризм; в'їзний туризм - значення і розбиття; види розміщення; Incoming Tourism аеропорти; ділові поїздки, виставки; бізнес-напрями для європейців; причини для подорожей серед європейців, транспорт; задоволення відпочивальників; інваліди, оцінка ринків зарубіжних регіонів (окремо регіони Європи і світу, а також конкретні національні ринки); Tax - Free Shopping; перспективи розвитку GNTB.
Чехія	Чеське статистичне управління	в'їзний туризм в Чехії; внутрішнє споживання туризму в Чехії; виїзний туризм в Чехії; рахунки виробництва галузей туризму і інших галузей промисловості в Чехії; внутрішня пропозиція і споживання туризму в Чеській Республіці; зайнятість в галузях туризму; валове накопичення основного капіталу в секторі туризму в Чехії (валове накопичення основного капіталу в секторі туризму в Чеській Республіці по галузях промисловості); немонетарні показники в області туризму в Чеській Республіці (кількість поїздок і ночівель по видах туризму і категоріях відвідувачів в Чеській Республіці, кількість житлових установ за типом розміщення в Чехії); основні показники національної економіки і туризму в Чехії

В Україні регулювання в галузі туризму здійснюють Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, центральний орган виконавчої влади в галузі туризму, місцеві державні адміністрації, органи місцевого самоврядування, а також інші органи в межах їх компетенції. Для оцінки ефективності політики здійснюється державний контроль за діяльністю в галузі туризму. Відповідно національна статистика туризму забезпечує потреби міжнародного та національного моніторингу розвитку цієї галузі.

Висновки. Необхідність достовірної, актуальної і доступної статистичної інформації про туристичні потоки, про пріоритети туристів в споживанні послуг, про туристичні витрати і в цілому дані, необхідні для оцінки вкладу туристичної сфери і пов'язаних з нею галузей в економіку регіону, що потребує аналізу стану і динаміки туристичної сфери, прогнозування і планування розвитку туризму як складової і важливої частини економіки будь-якого регіону.

До першочергових завдань для вдосконалення статистичного обліку в туристичній галузі, що вимагають вирішення відносяться: організація ведення і аналізу туристичної статистики; отримання повної інформації про якісні і кількісні характеристики туристичного потоку в регіоні і його динаміки.

Існує дві основні проблеми, які необхідно аналізувати у рамках вдосконалення статистичної оцінки в кожному конкретному регіоні. По-перше, це визначення і надання такої інформації, яка в першу чергу затребувана різними суб'єктами туристичного

ринку регіону. Другою проблемою у рамках вдосконалення статистичного аналізу є відповідність зібраної і узагальненої статистичної інформації запиту учасників ринку за різними критеріями (актуальність, повнота, порівняльність, доступність, цільова орієнтація споживачів статистичної інформації та ін.). Передусім, необхідно говорити про суб'єктів, зайнятих збором статичної інформації і про зміст цієї інформації.

Аналіз сучасного стану статистики туризму в Україні і в окремих регіонах пов'язаний з виявленням основних проблем, що впливають на достовірність і повноту отримуваної інформації про туристичний потенціал регіонів і туристичні потоки, а також використання закордонного досвіду статистичних спостережень у сфері туризму для інформаційного забезпечення програм розвитку туризму, що є основним завданням для вирішення питань інформаційного забезпечення сфери туристичних послуг.

Список літератури

1. UNWTO World Tourism Barometer // Tourism Market Trends UNWTO [Electronic resource]. URL: <http://mkt.unwto.org/ru> (дата звернення: 24.12.2021).
2. UNWTO World Tourism Barometer [Electronic resource]. URL: <http://www.atorus.ru/news/press-centre/new/54073.html> (дата звернення: 26.12.2021).
3. World Tourism Organization UNWTO [Electronic resource]. – URL : <https://www.unwto.org/taxonomy/term/347> (дата звернення: 26.12.2021).

4. Всесвітній економічний форум: Рейтинг країн світу по рівню конкурентоспроможності подорожей і туризму в 2019 році // *Центр гуманітарних технологій* [Електронний ресурс]. URL : <http://gtmarket.ru/news/2019/05/07/7152>. (дата звернення: 24.12.2021).
5. UNWTO World Tourism Barometer // [Electronic resource]. – URL : <https://www.e-unwto.org/doi/pdf/%2010.18111/wtobarometerrus.2020.18.1.4> (дата звернення: 25.12.2021).
6. UNWTO World Tourism Barometer // [Electronic resource]. – URL : <https://www.e-unwto.org/nonews.co/wp-content/uploads/2019/12/GEF2019.pdf> (дата звернення: 24.12.2021).
7. Александрова В.О., Стригуль Л.С., Чайка Т.Ю. Формування готельних ланцюгів на ринку туристичних послуг [Текст] // *Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»*. – Харків : НТУ «ХПІ», 2018 – № 37 (1313). – 154 с.
3. World Tourism Organization UNWTO [Electronic resource]. – URL : <https://www.unwto.org/taxonomy/term/347> (data zvernennia: 26.12.2021).
4. Vsesvitnij ekonomichnyj forum: Rejtyng krayin svitu po rivnyu konkurentospromozhnosti podorozhej i turyzmu v 2019 roci [World Economic Forum: Ranking of the world's countries on the level of competitiveness of travel and tourism in 2019] // *Centr humanitarnykh tekhnologij* [Center for Humanitarian Technologies] [Elektronnyj resurs]. URL : <http://gtmarket.ru/news/2019/05/07/7152> (data zvernennia: 24.12.2021).
5. UNWTO World Tourism Barometer // [Electronic resource]. – URL : <https://www.e-unwto.org/doi/pdf/%2010.18111/wtobarometerrus.2020.18.1.4> (data zvernennia: 25.12.2021).
6. UNWTO World Tourism Barometer // [Electronic resource]. – URL : <https://www.e-unwto.org/nonews.co/wp-content/uploads/2019/12/GEF2019.pdf> (data zvernennia: 24.12.2021).
7. Aleksandrova V.O., Strygul' L.S., Chajka T.Yu. Formuvannya gotel'nykh lancyugiv na ryнку tury'stychnykh poslug [Formings of hotel chains at the market of tourist services] [Tekst] // *Visnyk Nacional'nogo tekhnichnogo universy'tetu «Xarkivs'kyj politexnichnyj insty'tut»* [Bulletin of the National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"]. – Kharkiv : NTU «ХПІ», 2018 – no 37 (1313). – 154 p.

References (transliterated)

Надійшла (received) 17.01.2022

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Александрова Вікторія Олександрівна (Александрова Виктория Александровна, Aleksandrova Viktorija Oleksandrivna) – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри бізнес-аналітики, обліку і готельно-ресторанної справи; м. Харків, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3567-979X>, e-mail: Viktoriia.Aleksandrova@khp.edu.ua

Жадан Тетяна Андріївна (Жадан Татьяна Андреевна, Zhadan Tetiana Andriivna) – кандидат економічних наук, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри бізнес-аналітики, обліку і готельно-ресторанної справи; м. Харків, Україна; ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-6544-7602>, e-mail: tetiana.zhadan@khp.edu.ua

Стригуль Лариса Станіславівна (Стригуль Лариса Станиславовна, Strygul Larysa Stanyslavovna) – кандидат економічних наук, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри бізнес-аналітики, обліку і готельно-ресторанної справи; м. Харків, Україна; ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-2343-4234>, e-mail: larysa.strygul@khp.edu.ua

С.Е. КУЧИНА, Р.Г МАЙСТРО
ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА

У сучасному світі дуже гострим є питання сталого економічного зростання продуктивності праці. Низький рівень продуктивності праці у всіх сферах економіки відбивається на загальній результативності державної виробничо-господарської системи, оскільки продуктивність праці є критерієм ефективності використання трудових ресурсів та суспільного відтворення. Метою статті є науково обґрунтувати та структурувати систему факторів, що надають вплив на продуктивність праці. В задачі дослідження входить проаналізувати категоріальний апарат, економічну сутність та значення продуктивності праці, класифікувати фактори та умови підвищення продуктивності праці на підприємствах промисловості, показати практичне застосування формул для розрахунку можливого звільнення працівників на основі проведення заходів, які забезпечують підвищення продуктивності праці. Для цього в статті надано визначення поняття «продуктивність» та «продуктивність праці», «вироблення продукції на одного працюючого». Запропоновано безліч факторів, що визначають зростання продуктивності праці об'єднати в такі групи: підвищення технічного рівня виробництва, поліпшення організації виробництва та праці, зростання обсягу виробництва, структурні зміни у виробництві, вплив природних умов. Підкреслено, що виявлення та використання резервів зростання продуктивності праці призводить до зниження витрат виробництва та зростання прибутковості, а значить, підвищує можливості життєздатності підприємств.

Ключові слова: продуктивність; продуктивність праці; виробіток; фактори; резерви підвищення продуктивності праці

С.Е. КУЧИНА, Р.Г МАЙСТРО
ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА

В современном мире очень острым является вопрос устойчивого экономического роста производительности труда. Низкий уровень производительности труда во всех областях экономики отражается на общей результативности государственной производственно-хозяйственной системы, поскольку производительность труда является критерием эффективности использования трудовых ресурсов и общественного воспроизводства. Целью статьи является научно обосновать и структурировать систему факторов, оказывающих влияние на производительность труда. В задачи исследования входит проанализировать категориальный аппарат, экономическую сущность и значение производительности труда, классифицировать факторы и условия повышения производительности труда на предприятиях промышленности, показать практическое применение формул для расчета возможного увольнения работников на основе проведения мероприятий, обеспечивающих повышение производительности труда. Для этого в статье дано определение понятия «производительность» и «производительность труда», «выработка продукции на одного работающего». Предложено множество факторов, определяющих рост производительности труда, объединить в следующие группы: повышение технического уровня производства, улучшение организации производства и труда, рост объема производства, структурные изменения в производстве, влияние природных условий. Подчеркнуто, что выявление и использование резервов роста производительности труда приводит к снижению издержек производства и росту доходности, а значит, повышает возможности жизнеспособности предприятий.

Ключевые слова: производительность; производительность труда; выработка; факторы; резервы повышения производительности труда

C. E. KUCHINA, R. G. MASTRO
LABOR PRODUCTIVITY AND PRODUCTION EFFICIENCY

In today's world, the issue of sustainable economic growth and labor productivity is very acute. Low levels of labor productivity in all sectors of the economy affect the overall effectiveness of the state production and economic system, as labor productivity is a criterion for the efficient use of labor resources and social reproduction. The aim of the article is to scientifically substantiate and structure the system of factors that affect productivity. The research task is to analyze the categorical apparatus, economic essence and significance of labor productivity, to classify factors and conditions of labor productivity increase at industrial enterprises, to show practical application of formulas for calculation of possible dismissal of workers on the basis of measures to increase labor productivity. To do this, the article provides a definition of "productivity" and "productivity", "production per employee". It is proposed to combine many factors that determine the growth of labor productivity into the following groups: increasing the technical level of production, improving the organization of production and labor, increasing production, structural changes in production, the impact of natural conditions. It is emphasized that the identification and use of reserves for productivity growth leads to lower production costs and increase profitability, and thus increases the viability of enterprises.

Keywords: productivity; labor productivity; output; factors; reserves of labor productivity increase

Вступ

Економічний розвиток у світі базується на зростанні продуктивності праці. Саме продуктивність праці більшою мірою, ніж будь-який інший фактор, визначає рівень і якість життя всього суспільства і є в довгостроковій перспективі найкращим показником економічної ефективності господарського комплексу.

Як показує світовий досвід останніх десятиріч, саме країни з найвищою продуктивністю праці, а не з найбільшими ресурсами стають економічними лідерами [6,7]. Це зумовлює необхідність зміни ставлення до прийняття управлінських рішень у галузі планування продуктивності праці на підприємствах, змушує ретельно аналізувати всі наявні в цій галузі можливості, проводити оцінку ефективності різних варіантів і на цій основі обирати найважливіші з економічної та соціальної точки зору рішення [9].

Постановка проблеми Дослідженням продуктивності праці займалися відомі вітчизняні та закордонні вчені, зокрема: А. Лоулер, Д. Синк, Ю. Одегов, С. Струмилін, Г. Куліков, Е. Лібанова, А. Ревенко, О. О. Чернушкіна та інші [9-11].

Незважаючи на значний обсяг проведених досліджень, невирішеними залишається ряд теоретичних і практичних питань. Тому метою дослідження є розробка теоретичних положень та рекомендацій щодо оцінки продуктивності праці на промисловому підприємстві в сучасних умовах та виявлення факторів, що на неї впливають.

Результати дослідження.

Рівень продуктивності праці на підприємстві є показником ефективності виробництва. Продуктивність - це ефективність (плідність) праці, тобто. здатність конкретної праці виробляти в одиницю робочого часу більшу чи меншу кількість продукції [1,3].

Продуктивність праці вимірюється кількістю продукції, що виробляється в одиниці часу чи кількістю робочого часу, яке було витрачене на виробництво продукції.

Основним показником продуктивності праці є вироблення продукції на одного працюючого. Цей показник використовується для встановлення завдань з росту продуктивності праці у планах підприємства.

Розрахунок зростання продуктивності праці зводиться до визначення можливості зменшення чисельності промислово-виробничого персоналу, яке досягається за рахунок впровадження організаційно-технічних заходів, спрямованих на зниження трудомісткості продукції та раціональне використання робочого часу, передбачених планом підвищення ефективності виробництва.

Фактори зростання продуктивності праці, які діють у різних галузях промисловості різною мірою впливають на ефективність виробництва. Для сумісності їхньої ролі та впливу на економіку підприємства пропонується наступна класифікація:

1. Підвищення технічного рівня виробництва;
2. Поліпшення організації виробництва та праці;
3. Зростання об'єму виробництва;
4. Структурні зміни у виробництві;
5. Вплив природних умов.

Найбільш доцільно буде здійснювати проведення розрахунку зростання продуктивності праці за факторами в наступній послідовності [8]:

1. За збереження базисного виробітку визначається чисельність промислово-виробничого персоналу на плановий період.

2. Розраховується можливе вивільнення працівників (зменшення чисельності) на основі проведення організаційно-технічних заходів, що забезпечують підвищення продуктивності праці.

3. Розраховується чисельність працюючих як різниця між потребою в працівниках на плановий період та зменшенням чисельності за рахунок здійснення організаційно-технічних заходів.

4. Відсоток підвищення продуктивності праці за всіма факторами обчислюються як частка величини економії чисельності працюючих (за всіма факторами) на планову чисельність промислово-виробничого персоналу (ПВП)

Зростання продуктивності праці (Зп/п) визначається у відсотках за формулою [11]:

$$З_{п/п} = \frac{E_p}{C_p - E_q} \cdot 100\% \quad (1)$$

де E_p – економія чисельності ПВП, яка була отримана за всіма факторами;

C_p – чисельність ПВП, яка потрібна для виконання планового об'єму виробництва за виробленням базового періоду

Якщо неможливо визначити зменшення чисельності ПВП прямим розрахунком, то чисельність основних робочих ($C_{o.p.}$), які були вивільнені за рахунок зниження трудомісткості продукції, розраховується за формулою [14,15]:

$$C_{o.p.} = \frac{\Delta T}{\Phi_q \cdot K_B} \quad (2)$$

де ΔT - зниження трудомісткості, нормо-г;

Φ_q – річний фонд часу одного робочого;

K_B – коефіцієнт виконання норм.

Приклад. В результаті проведення в механічному цеху низки заходів щодо покращення організації праці трудомісткість обробки корпусів приладів знизилася на 6714 нормо-годин. Річний фонд часу одного робітника становить 1865 годин, виконання норм - 120%.

Тоді зменшення чисельності основних робітників

$$C_{o.p.} = \frac{6714}{1865 \cdot 1,2} = 3 \text{ чол.}$$

Розрахунок вивільнення робітників за окремими факторами виконується у послідовності, що наведена вище. Розглянемо методи цих розрахунків.

1. Підвищення технічного рівня виробництва

Для забезпечення зростання продуктивності праці необхідно використовувати наступні резерви, які має підприємство:

- А) механізація та автоматизація виробничих процесів;
- Б) Модернізація устаткування;
- В) вдосконалення технології виробництва;
- Г) Раціональне використання предметів праці,
- Д) покращення якості сировини та матеріалів та т.ін.

Відносна економія робочої сили від застосування нового та модернізації устаткування, що діє, визначається за формулою [5,12]:

$$E_q = \left(100 - \frac{Y \cdot 100}{Y_1 \cdot 100 + Y_2 \cdot P_n + Y_3 \cdot P_m} \cdot 100 \right) \cdot k \cdot \dots \quad (3)$$

де Y – загальне число одиниць устаткування;

Y_1 – кількість одиниць устаткування, що не підлягають технічному удосконаленню;

Y_2 – кількість нового устаткування;

Y_3 – кількість модернізованого устаткування;

P_n, P_m – показники зростання продуктивності нового та модернізованого устаткування, %

k – коефіцієнт терміну дії устаткування який розраховується як частка кількості місяців дії модернізованого чи нового устаткування до календарного числа місяців у плановому періоді.

Якщо відома відносна економія робочої сили, то легко визначити її абсолютну величину. Для цього треба економію робочої сили у відсотках помножити на кількість робітників, необхідну для випуску планового обсягу валової продукції, і на питому вагу робітників, зайнятих на новому чи модернізованому устаткуванні.

Приклад. Верстатний парк металорізального обладнання дільниці складає 200 одиниць. У плановому році відповідно до плану підвищення ефективності виробництва передбачається 15 верстатів замінити на нові, а 25 модернізувати. На основі технічних даних приймається підвищення продуктивності нового обладнання по відношенню до заміненого на 40%, а модернізація підвищує продуктивність верстатів в середньому на 20%. Термін введення нового та модернізованого обладнання – 1 липня.

$$E_q = \left(100 - \frac{200 \cdot 100}{160 \cdot 100 + 15 \cdot 140 + 25 \cdot 120} \cdot 100 \right) \cdot \frac{6}{12} = 2,6\%$$

2. Поліпшення організації виробництва та праці здійснюється шляхом удосконалення норм і зон обслуговування устаткування.

Завдяки цьому скорочуються втрати робочого часу. Економія чисельності промислово-виробничого персоналу за рахунок цього визначається наступним чином [3,4]:

$$E_{\text{ч}} = \frac{Ч_{\text{ПВП}} \cdot \gamma}{100} \cdot \frac{T_6 - T_{\text{п}}}{100 - T_{\text{п}}} \dots \dots \dots (4)$$

де $Ч_{\text{ПВП}}$ – чисельність промислово-виробничого персоналу планового періоду, чол.;

γ – питома вага основних робочих у загальній кількості промислово-виробничого персоналу, %;

T_6 - втрати робочого часу у базисному періоді, %;

$T_{\text{п}}$ - втрати робочого часу у плановому періоді, %.

Приклад. У механічному цеху машинобудівного заводу внутрішньозмінні простой робітників у базисному періоді склали 8%. Планом передбачається їх скорочення до 5%. Розрахункова чисельність промислово-виробничого персоналу становить 245 чоловік. Питома вага основних робітників у загальній кількості промислово-виробничого персоналу 55%.

$$E_{\text{ч}} = \frac{245 \cdot 55}{100} \cdot \frac{8 - 5}{100 - 5} = 4$$

Економія робочої сили також досягається за рахунок скорочення прогулів та інших невиходів на роботу, скорочення чи ліквідації непродуктивних витрат праці.

3. Зростання об'єму виробництва за темпами повинно випереджати зростання чисельності працюючих.

При зростанні об'єму виробництва економія у чисельності ПВП визначається за формулою [12]:

$$E_{\text{ч}} = \frac{Ч_{\text{ПВП}} \cdot (B_{\text{п}} - Ч)}{100} \dots \dots \dots (5)$$

де $Ч_{\text{ПВП}}$ - чисельність промислово-виробничого персоналу у базовому періоді, чол.;

$B_{\text{п}}$ – зростання об'єму виробництва у плановому періоді, %;

$Ч$ – збільшення кількості працюючих у плановому періоді, %.

Приклад. У плановому році передбачається зростання об'єму виробництва на 15%, зростання кількості працюючих на 8%. Чисельність промислово-виробничого персоналу складає 5500 чол. Тоді

$$E_{\text{ч}} = \frac{5500 \cdot (115 - 108)}{100} = 385 \text{ чол.}$$

4. Структурні зрушення у виробництві та інші фактори виражаються підвищенням рівня спеціалізації виробництва, зміною обсягу кооперованих поставок та пропорцій структури продукції за трудомісткістю тощо.

Економія трудових витрат (чисельності працюючих) за такими причинами визначається по формулі [13]:

$$E_{\text{ч}} = Ч_{\text{ПВП}} \cdot \left(1 - \frac{100 - \gamma_{\text{п}}}{100 - \gamma_6}\right) \dots \dots \dots (6)$$

де $Ч_{\text{ПВП}}$ - чисельність промислово-виробничого персоналу, чол.;

$\gamma_{\text{п}}$ – питома вага кооперативних поставок у плановому періоді, %;

γ_6 - питома вага кооперативних поставок у базовому періоді, %.

Якщо $\gamma_{\text{п}} > \gamma_6$, то буде досягнуто економію робітників. При зворотному співвідношенні цих показників потрібна додаткова чисельність працівників на плановий обсяг виробництва.

Приклад. Машинобудівний завод, де загальна чисельність промислово-виробничого персоналу становить 1250 чол., у плановому періоді збільшується обсяг продукції, що отримується в порядку кооперації до 40% замість 35% у базовому періоді. При цьому економія чисельності працюючих досягає

$$E_{\text{ч}} = 1250 \cdot \left(1 - \frac{100 - 40}{100 - 35}\right) = 96 \text{ чол.}$$

5 Вплив природних умов на продуктивність праці визначається як результат змінення питомої ваги норм витрат робочої сили на одиницю продукції у різних природних умовах. Наприклад, при заготівлі лісу трудомісткість 1 м³ деревини залежить від обсягу ствола, у вугільній промисловості - від потужності (товщини) пластів і глибини їх залягання.

До цього фактору відноситься зростання продуктивності праці у сезонних галузях і особливо у харчовій промисловості.

Збільшення робочого періоду в цукровій промисловості, як правило, збільшує обсяги виробництва, але негативно позначається на продуктивності руди, бо при цьому збільшується трудомісткість продукції через зниження кількості виходу цукру сирця в результаті тривалого зберігання сировини.

Подовження робочого періоду в цукроварінні на 45 днів (понад 4 місяці) підвищує трудомісткість у середньому на 15% [12].

У автомобільній промисловості продуктивність праці при роботі у зимовий період у південних районах підвищується до 5%; у північних районах країни до 15%; у місцевостях, прирівняних до районів Крайньої Півночі до 20%. [11]

Тому розробці заходів з підвищення робочого періоду у сезонних галузях промисловості повинні передувати розрахунки ефективності виробництва.

Висновки. Таким чином, можна зробити висновок, що для успішного економічного розвитку країни найближчим часом доцільно забезпечити таке співвідношення темпів зростання продуктивності праці, яке дозволяло б усім підприємствам здійснювати мобілізацію ресурсів для рішучого прискорення науково-технічного прогресу за рахунок власних накопичень. Це цілком можливо, якщо планування зростання та співвідношення продуктивності праці в кожному господарстві здійснюватиметься на основі розробки оптимально напруженого плану виробництва, планово-нормативного обсягу витрат праці, а також з урахуванням основних матеріально-технічних, технологічних та організаційно-економічних факторів зростання продуктивності праці. Такий методичний підхід дозволить правильно визначити у плановому періоді темпи зростання продуктивності праці, розрахувати економічно обґрунтований норматив витрати на одиницю

вальної продукції, визначити оптимальний для конкретного господарства коефіцієнт їх співвідношення. В іншому випадку неминучий відрив економічних інтересів та матеріальних стимулів від результатів виробництва, що призводить до стримування зростання продуктивності праці.

Список літератури

1. Кудінова А., Верба Д. *Аналіз продуктивності праці*. Справочник економіста: Искусство управления финансами. 2009. № 6. С. 79–88. Укладач: І.Я.Мендела. Івано-Франківськ: Вид-во «Фоліант», 2012. 102 с.
2. Лібанова Е. М. Ціннісні орієнтації та соціальні реалії українського суспільства. *Економіка України*. 2008. № 10. С. 120–136.
3. Маршалл А. *Основы экономической науки*. [пер. с англ. В. И. Бомкин и др.; предисл. Д. М. Кейнс]. М.: Эксмо, 2007. – 832 с.
4. Одегов Ю. Г. *Управление персоналом: оценка эффективности*. Учеб. Пособие. М.: Экзамен, 2004.
5. Пруденский Г. А. Резервы производительности труда на машиностроительных предприятиях. *Журнал «Вестник машиностроения»*. 948. № 4.
6. Рожкова В. В. *Управление производительностью труда*. М.: ИНФРА-М, 2001. 184 с.
7. Синк Д. С. *Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение*. М.: Прогресс, 1989. 528 с.
8. Чернушкіна О.О., Ведерніков М.Д., Хитра О.В. Гарват О. А та ін *Економіка праці і соціально-трудові відносини*. Навч. Посібник. Львів : Новий світ 2000, 2012. 869 с.
9. Чернушкіна О. О. Підвищення продуктивності праці як передумова зростання виробництва *Вісник ХНУ*. 2013. № 5, Т.1 (204). С. 44–46.
10. Эмерсон Г. *Двенадцать принципов производительности*. М.: Финстатинформ, 2001. 58 с.
11. Ярчук А. В., Синяева Л. В. Продуктивність праці як фактор впливу на конкурентоспроможність економіки України. *Економіка і організація управління. Вісник донецького національного університету*. 2014. Вип. 2. С. 80–83.
12. Ревенко А. Продуктивність праці в сучасних умовах. *Україна: аспекти праці*. 2008. №2 С. 32-37.
13. Стаматін О.В. Методичний підхід до оцінювання якості трудового життя працівників промисловості на прикладі машинобудівних підприємств. *Бізнес Інформ*. 2014. №3. С. 236–244.
14. Френкель А. *Прогнозирование производительности труда: методы и модели*. М.: Экономика, 2007. 221 с.
15. Кучіна С.Е., Айвазян В.Г. Фактори підвищення продуктивності праці на підприємстві *Інформаційні технології: наука, техніка, технологія, освіта, здоров'я: тези доповідей XXIX міжнародної науково-практичної конференції MicroCAD-2021*, 18-20 травня 2021 р.: у 5 ч. Ч. III. / за ред. проф. Сокола Є.І. Харків: НТУ «ХП». С.120.
2. Libanova E. M. Tsinnisni oriientatsiyi ta sotsial'ni realiyyi ukrainins'koho suspil'stva [Value orientations and social realities of Ukrainian society]. *Economy of Ukraine* [Ukraine economy]. 2008. no 10 pp. 120–136.
3. Marshall A. *Osnovy ekonomicheskoy nauki* [Fundamentals of economic science]. A. Marshall; [per. from English. V. I. Bomkin and others; foreword D. M. Keynes]. M.: Eksmo, 2007. - 832 p.
4. Odegov YU. G. *Upravleniye personalom: otsenka effektivnosti*. [Personnel management: performance evaluation]. Ucheb. Posobiye. Moscow; Ekzamen, 2004.
5. Prudenskiy G. A. Rezervy proizvoditel'nosti truda na mashinostroitel'nykh predpriyatiyakh. [Labor productivity reserves at machine-building enterprises]. *Zhurnal «Vestnik mashinostroyeniya»* [Magazine "Vestnik mashinostroyeniya"]. 948.no 4.
6. Rozhkova V. V. Upravleniye proizvoditel'nost'yu truda. [Labor productivity reserves at machine-building enterprises]. Moscow: INFRA-M, 2001. 184 p.
7. Sink D. S. *Upravleniye proizvoditel'nost'yu: planirovaniye, izmereniye i otsenka, kontrol' i povysheniye*. [Performance management: planning, measurement and evaluation, control and improvement]. Moscow: Progress, 1989. 528 p.
8. Chernushkina O.O., Vedernikov M.D., Khytra O.V. Harvat O. A ta in *Ekonomika pratsi i sotsial'no-trudovi vidnosyny*. [Labor economics and socio-labor relations]. Navch. Posibnyk. L'viv : Novyy svit 2000, 2012. 869 p.
9. Chernushkina O. O. Pidvyshchennya produktyvnosti pratsi yak peredumova zrostannya vyrobnystva. [Labor productivity as a prerequisite for increasing production]. *Visnyk KHNU* [Bulletin of KhNU]. 2013. no 5, Vol.1 (204). pp. 44–46.
10. Emerson G. *Dvenadsat' printsipov proizvoditel'nosti*. [Twelve principles of productivity]. Moscow: Finstatinform, 2001. 58 p.
11. Yarchuk A. V., Synyayeva L. V. Produktyvnist' pratsi yak faktor vplyvu na konkurentospromozhnist' ekonomiky Ukrainy. [Twelve principles of productivity]. *Ekonomika i orhanizatsiya upravlinnya. Visnyk donets'koho natsional'noho universytetu*. [Bulletin of Donetsk National University] 2014. issue. 2. pp. 80–83.
12. Revenko A. Produktyvnist' pratsi v suchasnykh umovakh. [Productivity in modern conditions]. *Ukrayina: aspekty pratsi*. [Ukraine: aspects of work] 2008.no 2 pp. 32-37.
13. Stamatyn O. V. Metodichnyy pidkhid do otsinyuvannya yakosti trudovoho zhyttya pratsivnykiv promyslovosti na prykladi mashynobudivnykh pidpriyemstv. [Methodical approach to assessing the quality of working life of industrial workers on the example of machine-building enterprises]. *Biznes Inform* [Business Inform]. 2014. no 3. pp. 236–244.
14. Frenkel' A. *Prognozirovaniye proizvoditel'nosti truda: metody i modeli*. [Forecasting labor productivity: methods and models]. Moscow: Ekonomika, 2007. 221 p.
15. Kuchina S.E., Ayvazyan V.H. Faktory pidvyshchennya produktyvnosti pratsi na pidpriyemstvi. [Factors to increase productivity at the enterprise] *Informatsiyni tekhnolohiyi: nauka, tekhnika, tekhnolohiya, osvita, zdorov'ya: tezy dopovidey KHXIKH mizhnarodnoyi naukovo-praktychnoyi konferentsiyi MicroCAD-2021* [Information technologies: science, technology, technology, education, health: abstracts of the XXIX international scientific-practical conference MicroCAD-2021], 18-20 travnya 2021 r.: u 5 ch. CH. III. / za red. prof. Sokola YE.I. Kharkiv: NTU «KHPI». p.120.

References (transliterated)

1. Kudinova A., Verba D. *Analiz produktyvnosti pratsi* [Analysis of labor productivity]. Handbook of Economics: The Art of Financial Management. 2009. no 6. pp. 79–88. Compiler: I.Ya. Mendel. Ivano-Frankivsk: Foliant Publishing House, 2012. 102 p.

Надійшло(received) 17.01.2022

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Кучіна Світлана Едуардівна (Кучина Светлана Эдуардовна, Kuchina Svetlana Eduardovna) – кандидат економічних наук, доцент, , Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7619-4361>, e-mail: s.e.kuchina@gmail.com

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 «ХП», м. Харків, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3645-0279>; e-mail: maistrorg@gmail.com

М.В. МИРОШНИК, О.М. КИТЧЕНКО, Д.Д. СКЛЯР
МІЖНАРОДНИЙ МАРКЕТИНГ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ:
ТЕОРІЯ, ПРАКТИКА, ПЕРСПЕКТИВИ

В статті розглянуто загальні складові моделі застосування комплексу міжнародного маркетингу (фінансова; споживацька, бізнес – процесна, нематеріальна складова), які становлять основу формування загальної стратегії міжнародного маркетингу та соціальної відповідальності суб'єктів міжнародного бізнесу тощо. Обґрунтовано застосування традиційних профілів міжнародного маркетингу, їх подальший розвиток та адаптація до ринкових умов певної країни – партнера міжнародних економічних відносин виступить запорукою інформаційної обізнаності українських підприємств щодо потреб цільових споживачів як на ринках цих країн, так й світовому ринку в цілому, що дозволить формувати та реалізовувати оптимальну товарно – асортиментну політику задоволення цього попиту. Деталізовано складові експорту та імпорту зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів міжнародного бізнесу та визначено, що зовнішньо – економічна діяльність суб'єктів господарювання за 2018 – 2020 роки має негативний баланс як за експортом й імпортом товарів, так й послуг в тому числі. Визначено стратегічні профілі міжнародного маркетингу з подальшою розробкою напрямків формування стратегії, впровадження та розвитку якої забезпечить ефективність нарощування економічного потенціалу країни шляхом розширення ЗЕД та включення її суб'єктів до глобального процесу створення доданої вартості. Систематизовано основні складові стратегічного профілю міжнародних компаній.

Ключові слова: міжнародний маркетинг; зовнішньо – економічна діяльність; експорт; імпорт; стратегічні профілі; бізнес процеси; комплекс маркетингу

М.В. МИРОШНИК, Е.М. КИТЧЕНКО, Д.Д. СКЛЯР
МЕЖДУНАРОДНЫЙ МАРКЕТИНГ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЙ: ТЕОРИЯ, ПРАКТИКА, ПЕРСПЕКТИВЫ

В статье рассмотрены общие составляющие модели применения комплекса международного маркетинга (финансовая; потребительская, бизнес - процессная, нематериальная составляющая), которые составляют основу формирования общей стратегии международного маркетинга и социальной ответственности субъектов международного бизнеса и тому подобное. Обосновано применение традиционных профилей международного маркетинга, их дальнейшее развитие и адаптация к рыночным условиям определенной страны – партнера международных экономических отношений выступит залогом информационной осведомленности украинских предпринимателей о потребностях целевых потребителей как на рынках этих стран, так и мировом рынке в целом, что позволит формировать и реализовывать оптимальную товарно – асортиментную политику удовлетворения этого спроса. Детализировано составляющие экспорта и импорта внешнеэкономической деятельности субъектов международного бизнеса и определено, что внешне - экономическая деятельность субъектов хозяйствования по 2018 - 2020 годы имеет негативный баланс как по экспорту и импортом товаров, так и услуг в том числе. Определены стратегические профили международного маркетинга с последующей разработкой направлений формирования стратегии, внедрение и развитие которой обеспечит эффективность наращивания экономического потенциала страны путем расширения ВЭД и включения ее субъектов к глобальному процессу создания добавленной стоимости. Систематизированы основные составляющие стратегического профиля международных компаний.

Ключевые слова: международный маркетинг; внешне - экономическая деятельность; экспорт; импорт; стратегические профили; бизнес процессы; комплекс маркетинга

M.V. MIROSHNIK, O.M. KITCHENKO, D.D. SKLIAR
INTERNATIONAL MARKETING OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITIES OF ENTERPRISES:
THEORY, PRACTICE, PROSPECTS

The article considers the general components of the model of application of the complex of international marketing, namely: financial; consumer, business - process and intangible components, which form the basis for the formation of the overall strategy of international marketing and social responsibility of international business entities, etc. The application of traditional profiles of international marketing, their further development and adaptation to the market conditions of a certain country - a partner of international economic relations has been substantiated will act as a guarantee of information awareness of Ukrainian entrepreneurs about the needs of target consumers both in the markets of these countries and in the global market as a whole, which will make it possible to form and implement an optimal product and assortment policy to meet this demand. The components of exports and imports of foreign economic activity of international business entities are detailed and it is determined that the foreign economic activity of economic entities for 2018-2020 has a negative balance on both exports and imports of goods and services, including. The strategic profiles of international marketing are determined with further development of the algorithm of such strategy, the implementation and development of which will ensure the effectiveness of building the economic potential of the country by expanding foreign economic activity and including its actors in the global process of value added. The main components of the strategic profile of international companies are systematized.

Keywords: international marketing, foreign economic activity, export, import strategic profiles, business processes, marketing complex

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. На тепер міжнародні економічні відносини, які становлять сутність зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) суб'єктів господарювання та виступають основним інструментом реалізації євроінтеграційних ринкових процесів України, набувають особливого значення. Наростаюча відкритість зовнішніх ринків на фоні зростаючої конкуренції потребує комплексного

адаптивного застосування сучасного міжнародного маркетингового комплексу як основи формування економічних, ринкових та соціальних важелів співвідношення попиту та пропозиції у міжнародному масштабі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Суть, перспективи та реалії розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні розглянуто у працях Бугас В. В., Недбалюк О. П., державним та

ринковим регуляторам її розвитку з деталізацією аспектів підвищення її загальної ефективності присвячені роботи та Вівчар О. І., Гришко Н. В., Почерніної Н. В. та ін. Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств України, їх організаційної структури, в тому числі формування загальної моделі комплексного аналізу ефективності їх експортної діяльності досліджено такими науковцями як Грущинська Н. М. та Дем'янченко А. Г., Сисоєва Т. П. та ін.

Безпосередньо питання міжнародного маркетингу, які визначають сутність, види, інструментарій та концепції сучасного міжнародного маркетингу знайшли відображення у працях таких вчених як Аністратенко Н.В., Ільєнко О. В., Корж М.В. та ін. Незважаючи на ґрунтовність існуючих наукових теоретичних та практичних досліджень у сфері маркетингу зовнішньоекономічної діяльності, даний напрямок потребує більш детального наукового обґрунтування та його розгляду як основного

стало висвітлення теоретичних засад міжнародного маркетингу зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання та вирішення прикладних питань його застосування на практиці. Методологічна основа дослідження створена на основі сучасних публікацій науковців в сфері ЗЕД та міжнародного маркетингу, офіційних статистичних матеріалів Державної служби статистики України. В роботі використані законодавчі та нормативно правові акти України. У ході дослідження використані такі методи дослідження: метод порівняння, статистичний, маркетинговий тощо.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальна модель застосування комплексу міжнародного маркетингу передбачає наявність наступних складових: *фінансової* (прибуток, дохід, рентабельність інвестицій); *споживацької* (задоволеність, лояльність споживача, збереження / збільшення частки ринку; *бізнес – процесної* (якість продукту, вартість, частка нових продуктів) та

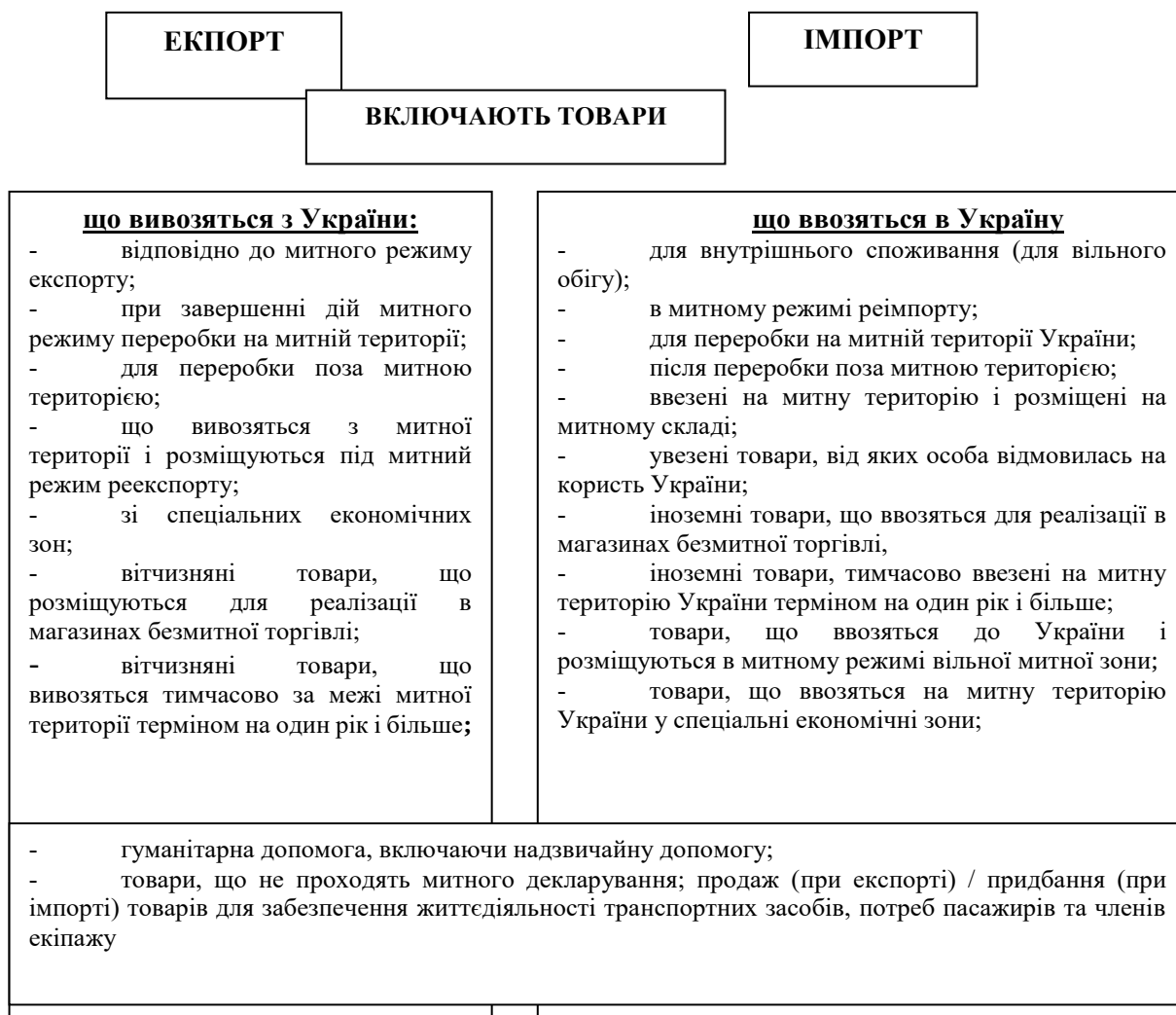


Рис. 1 - Складові експорту та імпорту зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів міжнародного бізнесу (деталізовано авторами за [7])

інструменту ведення ЗЕД з метою набуття ними конкурентоспроможності на світових ринках.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Резюмуючи вищезначене, метою роботи

нематеріальної складової, яка включає навчання та розвиток персоналу, його задоволеність роботою, рівень людського капіталу та наявність інформаційних систем. Слід підкреслити, що означені складові є

підґрунтям до формування загальної стратегії міжнародного маркетингу та соціальної відповідальності суб'єктів міжнародного бізнесу тощо [2-4].

Виходячи з того, що зовнішньоекономічна діяльність суб'єктів підприємницької діяльності є основною складовою частиною загальної структури економіки країни, вона потребує такої маркетингової стратегії, яка на міжнародному рівні була в змозі забезпечити не тільки взаємовигідність зовнішньоекономічної діяльності, а й ринкову сталість та стабільність існування підприємств (сектору певної галузі або галузі в цілому) на будь-якому зовнішньому ринку [6]. Основним інструментом практичної реалізації такого співробітництва виступає чітке розуміння складових експорту тв. імпорту, рис. 1. Маємо зауважити, що за даними Державної служби статистики України зовнішньо-економічна діяльність суб'єктів господарювання за 2018 – 2020 роки має негптивний баланс як за екпортом, так й імпортом товарів, так й послуг тощо, рис.2. Як бачимо, баланс експортно-імпортних операцій у 2018 році становить

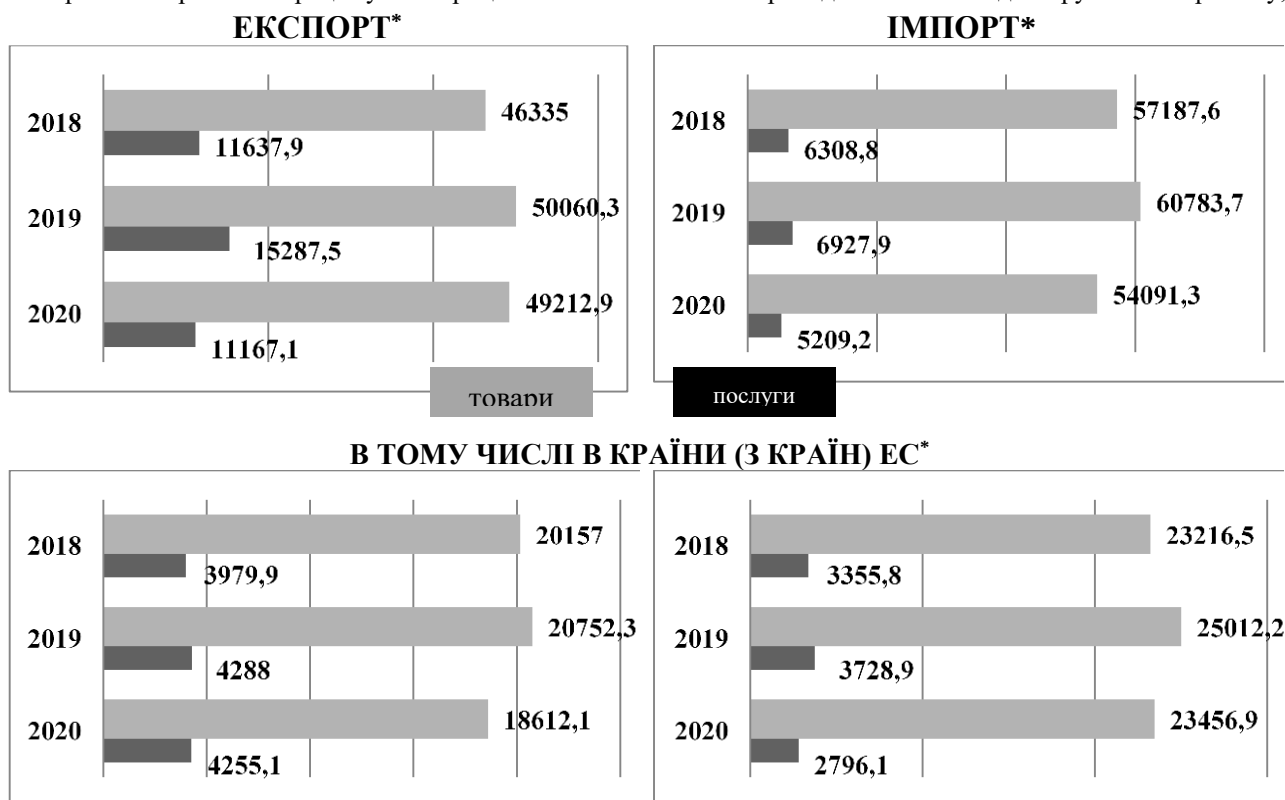


Рис. 2 - Експортні – імпортні операції суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України у 2018 – 2020 рр, млн. \$ США (складено авторами за [1])

*без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях

негативне сальдо (з торгівлі товарами - 10852,6 млн. \$ США, з продажу послуг – 5329,1 млн. \$ США. Таку ж динаміку спостерігаємо й у 2019 – 2020 роках: 4259,9 та 4844,8 млн. \$ США відповідно. Однак, вже у I кварталі 2021р. експорт послуг становить 2417,5 млн. дол. США, або 85,6% порівняно із I кварталом 2020р., імпорт – 1814,3 млн. дол., або 131,6%, що дає позитивне сальдо у 603,2 млн.дол. (для порівняння: у I кварталі 2020р. також позитивне сальдо – 1445,7млн.дол.).

Маємо зауважити, що з метою забезпечення порівняння даних статистики міжнародної торгівлі товарами, їх статистичну вартість було визначено:

- для експортованих товарів – у цінах FOB, яка включає вартість товарів і вартість послуг по доставці товарів до кордону країни-експортера;
- для імпортованих товарів – у цінах CIF, що визначається як вартість товарів та послуг по їх доставці до кордону країни-експортера і вартість послуг по доставці товарів від кордону країни-експортера до кордону країни-імпортера;
- сезонне коригування динамічного ряду обсягів експорту - імпорту товарів здійснювалось за допомогою програми "Demetra+", за методом TRAMO/SEATS.

Як правило, данні Державної фіскальної служби України, що є результатом статистичного сканування митних декларацій, поданих декларантами до митних органів при переміщенні товарів через митний кордон України, корегуються даними державної статистичної звітності щодо товарів, придбаних у портах та товарів, які не проходять митного декларування. Причому,

формування цифрових значень статей «Товари» та «Послуги» здійснюється згідно з методологічними рекомендаціями Статистичного відділу ООН «Керівництво зі статистики міжнародної торгівлі товарами» та «Керівництво зі статистики міжнародної торгівлі послугами» [8].

В цілому інформаційний масив даних із зовнішньої торгівлі товарами, який Національний банк України отримує від Державного статистичного управління,

коригується за ступенем охоплення (урахування обсягів неформальної торгівлі, які не включені в офіційну статистику зовнішньої торгівлі товарами) та його класифікацією (з виключенням товарів для переробки та перерахунку імпорту товарів з цін CIF до цін FOB) [7].

Вищезначена ситуація потребує від учасників міжнародного бізнесу використання різноманітних стратегій міжнародного маркетингу. Однак, більшість суб'єктів практикують тільки традиційні експортно – імпорتنі операції, що, з однієї сторони є низьковитратним та безпечним варіантом здійснення зовнішньоекономічної діяльності, а з іншої сторони виступає у якості негативного фактору щодо розвитку глобального маркетингу, який є передумовою ефективної співпраці з іноземними контрагентами.

Вищезначене виступило лейтмотивом щодо деталізації існуючих стратегічних профілів міжнародного маркетингу з подальшою деталізацією основних напрямків поєднання міжнародного маркетингу з ЗЕД підприємства, впровадження та розвиток яких забезпечить ефективне нарощування економічного потенціалу країни шляхом розширення ЗЕД та включення її суб'єктів до глобального процесу створення доданої вартості., рис. 3.

діяльності вітчизняних підприємств повинні стати такі напрямки:

- збільшення масштабів зовнішньоекономічної присутності українських компаній на зарубіжних ринках, приведення співвідношення експорту/імпорту товарів та послуг до позитивного сальдо, в тому числі як за рахунок вдосконалення галузевої структур зовнішньоекономічної діяльності, так й за рахунок покращення якості, а значить й збільшення надання послуг різнопланового характеру;

- на державному та регіональному рівнях забезпечити (в рамках правового поля) соціально – економічні умови щодо утворення стратегічних альянсів, об'єднань, компаній, сумісних підприємств українських та зарубіжних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності щодо виробництва та реалізації конкурентоспроможної продукції на основі реалізації принципів та стратегій міжнародного маркетингу.

Тільки за таких умов міжнародний маркетинг вітчизняних підприємств у сфері їх зовнішньоекономічної діяльності стане ефективним інструментом, застосування якого мінімізує існуючі тенденції зростання негативного сальдо міжнародної торгівлі та максимізує статус вітчизняних підприємств на світовому ринку.



Рис. 3 - Основні складові стратегічного профілю міжнародних компаній (деталізовано авторами за [5])

Маємо зауважити, що на тепер більшість суб'єктів міжнародного маркетингу використовують геоцентричну стратегію при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, сутність якої саме й передбачає застосування класичних елементів комплексу маркетингу та всього комплексу існуючих політик маркетингу (товарна, асортиментна, цінова, збутова, політика просування та маркетингових комунікацій тощо) до світового ринку як єдиного маркетингового простору.

Резюмуючи вищевикладене, ми вважаємо, що на сьогодні основними тенденціями міжнародного маркетингу як основи зовнішньоекономічної

Висновки. Таким чином, застосування традиційних профілів міжнародного маркетингу, їх подальший розвиток та адаптація до ринкових умов певної країни – партнера міжнародних економічних відносин виступить запорукою інформаційної обізнаності українських підприємств щодо потреб цільових споживачів як на ринках цих країн, так й світовому ринку в цілому, що дозволить формувати та реалізовувати оптимальну товарно – асортиментну політику задоволення цього попиту.

Список літератури

- 1 *Експрес випуск Державної служби статистики України* [Електронний ресурс] Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/express/expres_u.html
- 2 Ільєнко О. В. Роль міжнародного маркетингу в глобалізованій економіці при формуванні економічної безпеки / О. В. Ільєнко // *Економічний аналіз: зб. наук. пр.* – Тернопіль: Вид. полігр. центр Терн. нац. ек. ун-ту «Економічна думка», 2013. – Том 14. – № 1. – С. 80–86.
- 3 Ключник А.В. Регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрного сектора в умовах євроінтеграційних процесів України / А.В. Ключник, А.І. Федоренко // *Економіка та інноваційний розвиток національного господарства*. – 2013. – № 4. – С. 11–15.
- 4 Корж М.В., Чуб І.В. Міжнародний маркетинг як основа розвитку міжнародного бізнесу // *Стратегія розвитку України*. – 2017. – № 1. – С. 21–24.
- 5 Крикунова В.М. Чинники, динаміка і структура зовнішньоторговельної діяльності підприємств України / В.М. Крикунова, С.В. Фомішин // *Економічні інновації*. – 2013. – С. 92–101.
- 6 Макогон Ю. В., Гохберг Ю. А., Чернега О. Б. *Управление международной конкурентоспособностью предприятий (организаций)*. – Донець: ДонНУ, 2013. – 278 с.
- 7 *Наказ Державної служби статистики України №354 від 29.12.2017 «Методологічні положення з організації державного статистичного спостереження щодо зовнішньої торгівлі товарами»* [Електронний ресурс] Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/metod_polog/metod_doc/2019/85/mp_in_v_zed.pdf
- 8 Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 р. № 959-ХІІ (редакція від 28.06.2015 р.) // *Відомості Верховної Ради УРСР* від 16.07.1991 р. – № 29 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.
- 9 Турчак В.В. Проблеми міжнародної конкурентоспроможності українських підприємств / В.В. Турчак // *Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка*. – 2014. – Т. 19. Вип. 3/1. – С. 108–112.
- economic security] // *Ekonomichnij analiz: zb. nauk. pr.* [Economic analysis: Coll. Science. ave] – Ternopil: Vid. poligr. centr Tern. nac. ek. un-tu «Ekonomichna dumka», 2013. – Vol.14. – no 1. – pp. 80–86.
- 3 Klyuchnik A.V. Regulyuvannya rozvutku zovnishnoekonomichnoyi diyalnosti agrarnogo sektora v umovah yevrointegracijnih procesiv Ukraini [Regulation of the development of foreign economic activity of the agricultural sector in the conditions of European integration processes of Ukraine] / A.V. Klyuchnik, A.I. Fedorenko // *Ekonomika ta innovacijnij rozvitok nacionalnogo gospodarstva* [Economy and innovative development of the national economy]. – 2013. –no 4. – pp. 11–15.
- 4 Korzh M.V., Chub I.V. Mizhnarodnij marketing yak osnova rozvutku mizhnarodnogo biznesu [International marketing as a basis for the development of international business] // *Strategiya rozvutku Ukraini* [Development strategy of Ukraine]. – 2017. – no 1. – pp. 21–24.
- 5 Krikunova V.M. Chinniki, dinamika i struktura zovnishnotorgovelnoyi diyalnosti pidpriemstv Ukraini [Factors, dynamics and structure of foreign trade activity of Ukrainian enterprises] / V.M. Krikunova, S.V. Fomishin // *Ekonomichni innovaciyi* [Economic innovations]. – 2013. – pp. 92–101.
- 6 Makogon Yu. V., Gohberg Yu. A., Chernega O. B. *Upravlenie mezhdunarodnoj konkurentosposobnostyu predpriyatij (organizacij)* [Management of international competitiveness of enterprises (organizations)]. – Doneck: DonNU, 2013. – 278 p.
- 7 *Nakaz Derzhavnoyi sluzhbi statistiki Ukraini* [Order of the State Statistics Service of Ukraine] №354 vid 29.12.2017 «Metodologichni polozhennya z organizaciyi derzhavnogo statistichnogo sposterezheniya shodo zovnishnoyi torgivli tovarami» [Elektronnij resurs] Rezhim dostupu: http://www.ukrstat.gov.ua/metod_polog/metod_doc/2019/85/mp_in_v_zed.pdf
- 8 Pro zovnishnoekonomichnu diyalnist: Zakon Ukraini [On foreign economic activity: Law of Ukraine] vid 16.04.1991 r. № 959-XII (redakciya vid 28.06.2015 r.) // *Vidomosti Verhovnoyi Radi URSR* [Information of the Verkhovna Rada of the USSR] vid 16.07.1991 r. – no 29 [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.
- 9 Turchak V.V. Problemi mizhnarodnoyi konkurentospromozhnosti ukrajinskih pidpriemstv [Problems of international competitiveness of Ukrainian enterprises] // *Visnik Odeskogo nacionalnogo universitetu. Seriya: Ekonomika* [Bulletin of Odessa National University. Series: Economics]. – 2014. – Vol. 19. issue 3/1. – pp. 108–112.

References (transliterated)

Надійшла(received) 20.01.2022

Відомості про авторів /Сведения об авторах / AbouttheAuthors

Мірошнік Марія Володимирівна(Мирошник Марія Владимировна, Miroshnik Marija Vladumirivna) – 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

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

Скляр Дар'я Дмитрівна (Скляр Дария Дмитриевна, Skliar Daria) – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», магістр кафедри маркетингу; м. Харків, Україна; e mail: daryasklyar13@icloud.com

О.І. МАСЛАК, Н.Є. ГРИШКО, В.В. БАЛА, Я.Ю. ЯКОВЕНКО, В.В. ЗУЄВ

ЕКОНОМІКА ПЛАТФОРМ ЯК ОСНОВА ДЛЯ РОЗРОБКИ КОРПОРАТИВНОЇ БІЗНЕС-СТРАТЕГІЇ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ В УМОВАХ ЦИФРОВИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ У БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩІ

У статті досліджуються актуальні питання діджитал-трансформацій бізнесу у контексті Індустрії 4.0, яка охоплює цифровізацію в усіх сферах життя суспільства, інновації у продуктах та нових бізнес-моделях. Зокрема, виникла платформа як нова форма бізнесу, який будується на тому, що надає цифровий простір для постачальників, споживачів та інших груп зацікавлених сторін. У статті наголошується, що головна умова створення успішної платформи — це розробка механізму ефективної взаємодії. Саме це забезпечує якість та час функціонування платформи. Крім того, виокремлено стратегії залучення користувачів/споживачів у платформенний бізнес. Доведено, що, якщо дохід компанії не залежить від володіння чи управління фізичними активами, для масштабування відсутня потреба у значних інвестиціях. Наголошується на тому, що традиційні види бізнесу, які не трансформувалися достатньо, щоб створити платформи, можуть у майбутньому зітхнути з тим, що конкуренція виникатиме у невзаємопов'язаних областях, оскільки в екосистемі платформ ключову роль відіграють зв'язки всередині екосистеми. У рамках дослідження також стверджується, що у сучасних умовах ланцюжок поставок уже не є основним агрегатором бізнес-цінності, адже було започатковано тренд на її створення та поширення серед учасників платформи, оскільки більше не передбачається лінійний напрямок руху до кінцевого споживача, цінність переміщується одразу до клієнта та у реверсному напрямку, що зумовлює ключові відмінності роботи цифрових платформ. Наведено ключові відмінності роботи цифрових платформ, порівняно з лінійними бізнес-моделями.

Ключові слова: бізнес-стратегії; результативність бізнесу; економіка платформ; стратегічний розвиток; поведінкові засади; е-бізнес

О.И. МАСЛАК, Н.Е. ГРИШКО, В.В. БАЛА, Я.Ю. ЯКОВЕНКО, В.В. ЗУЕВ

ЭКОНОМИКА ПЛАТФОРМ КАК ОСНОВА ДЛЯ РАЗРАБОТКИ КОРПОРАТИВНОЙ БИЗНЕС-СТРАТЕГИИ И ОСОБЕННОСТИ ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ В БИЗНЕС-СРЕДЕ

В статье изучаются актуальные вопросы диджитал-трансформаций бизнеса в контексте Индустрии 4.0, охватывающей цифровизацию во всех сферах жизни общества, инновации в продуктах и новых бизнес-моделях. В частности, возникла платформа как новая форма бизнеса, который строится на предоставлении цифрового пространства для поставщиков, потребителей и других групп заинтересованных сторон. В статье отмечается, что главное условие создания успешной платформы – это разработка механизма эффективного взаимодействия. Это обеспечивает качество и время функционирования платформы. Кроме того, выделены стратегии привлечения пользователей/потребителей в платформенный бизнес. Доказано, что если доход компании не зависит от владения или управления физическими активами, для масштабирования отсутствует потребность в значительных инвестициях. Отмечается, что традиционные виды бизнеса, которые не трансформировались достаточно, чтобы создать платформы, могут в будущем столкнуться с тем, что конкуренция будет возникать в несвязанных областях, поскольку в экосистеме платформ ключевую роль играют связи внутри экосистемы. В рамках исследования также утверждается, что в современных условиях цепочка поставок уже не является основным агрегатором бизнес-ценности, ведь был начат тренд на ее создание и распространение среди участников платформы, поскольку больше не предполагается линейное направление движения к конечному потребителю, ценность перемещается сразу к клиенту и в реверсном направлении, что приводит к ключевым отличиям работы цифровых платформ. Приведены ключевые отличия работы цифровых платформ по сравнению с линейными бизнес-моделями.

Ключевые слова: бизнес-стратегии; результативность бизнеса; экономика платформ; стратегическое развитие; поведенческие основы; е-бизнес.

O.I. MASLAK, N. YE. GRISHKO, V.V. BALA, YA. YU. YAKOVENKO, V.V. ZUEV

ECONOMICS OF PLATFORMS AS A BASIS FOR DEVELOPING A CORPORATE BUSINESS STRATEGY AND FEATURES OF ITS IMPLEMENTATION IN THE CONDITIONS OF DIGITAL TRANSFORMATIONS IN THE BUSINESS ENVIRONMENT

The article deals with current issues of digital business transformations in the context of Industry 4.0, covering digitalization in all spheres of society, innovations in products and new business models. In particular, the platform has emerged as a new form of business that is built on providing a digital space for suppliers, consumers and other stakeholder groups. It was noted in the article that the main condition for creating a successful platform is the development of a mechanism for effective interaction. This ensures the quality and uptime of the platform. In addition, strategies for attracting users/consumers to the platform business were highlighted. It has been proven that if a company's income does not depend on the ownership or management of physical assets, there is no need for significant investments to scale. It was also noted that traditional businesses that have not transformed enough to create platforms may in the future face the fact that competition will arise in unrelated areas, since connections within the ecosystem play a key role in the ecosystem of platforms. As part of the study, it was also argued that in modern conditions the supply chain is no longer the main aggregator of business value, because a trend has been started to create and distribute it among platform participants, since a linear direction of movement to the end consumer is no longer assumed, the value moves immediately to the client and in the reverse direction, which leads to key differences in the operation of digital platforms. The key differences in the operation of digital platforms compared to linear business models were given.

Keywords: business strategies; business performance; platform economics; strategic development; behavioral foundations; e-business.

Постановка проблеми. За останні 20 років світ та економіка разом з ним невпинно швидко змінюються. На зміну туристичним фірмам прийшли сервіси Booking та AirB&B. На зміну традиційним, локалізованим службам таксі — сервіси Uber, Uklon. Також не можна не згадати таких гігантів як Google,

Apple, Amazon. Цей список можна доповнювати багатьма іншими прикладами, але основне, що об'єднує всі ці процеси, — той факт, що на зміну традиційному бізнесу приходить економіка платформ.

Викликано це тим, що світ все швидшими темпами переходить в онлайн режим, що дало можливість для

появи нової моделі організації бізнесу, яка швидко завоювала прихильність споживачів і постачальників. Наразі усі ми можемо спостерігати чергову промислову революцію — перехід до Індустрії 4.0. (або Четвертої промислової революції) та 5.0 у перспективі. Відповідно, як ніколи актуальною стає проблематика стратегічного забезпечення функціонування економіки платформ.

Аналіз останніх досліджень та публікацій свідчить про значну увагу до аспектів цифрової трансформації економіки, зокрема платформ. Питанням підтримки бізнес-платформ присвячені наукові праці Дж. Паркера, М. ван Альстіна та С. Чаударі [1], В.П. Куприяновського [2], О.А. Гриценко [3]; особливостям користування багатосторонніми платформами – Д. Еванса [4] та Д. Роджерса [5]; впливу діджиталізації на бізнес – Р.М. Лісової [6], А.О. Касич [7], А.О. Наторіної [8], П.Г. Перерви [9]. Разом з тим, недостатньо дослідженим залишається питання відповідності корпоративних бізнес-стратегій цифровим трансформаціям у бізнес-середовищі в умовах економіки платформ та необхідності їх адаптації.

Мета статті полягає у дослідженні цифрової трансформації бізнесу як тренд розвитку нової економіки, а саме – економіки платформ.

Основні результати дослідження. У сучасних умовах платформи розвиваються значно швидше, ніж традиційний бізнес, оскільки вони, по-перше, використовують Інтернет як простір для створення цінностей; по-друге, в діяльності платформ відсутні витрати на виробництво, реалізацію та транспортування продукції; по-третє, платформи є високоефективними через швидке масштабування, яке в свою чергу створюється мережевим ефектом. Також до одного з найбільших плюсів економічної діяльності платформ слід віднести можливість збирання та обробки великої кількості інформації, що дає можливість більш точно розробляти стратегії і здійснювати економічні прогнози, що покращує роботу платформ.

Інформаційний простір, в якому відсутня значна кількість посередників, на відміну від традиційного бізнесу та лінійної системи збуту (від постачальника до покупця, зазвичай — через посередників) зручний, фінансово й економічно вигідний для кожного (і для постачальників, і для споживачів), враховуючи двосторонній напрямок господарських операцій. Дана нова та висококонкурентна форма ведення бізнесу називається платформою.

Під поняттям «платформа» мається на увазі така бізнес-модель, за рахунок якої можливо об'єднати дві і більше взаємозалежні групи продуктів задля збільшення прибутку усіх груп стейкхолдерів. Відповідно, платформа — це нова форма бізнесу, який будується на тому, що надає цифровий простір для постачальників, споживачів та інших груп зацікавлених сторін.

Таким чином, мережі виступають у якості нового агрегату бізнес-цінності. Якщо у випадку

використання лінійних бізнес-моделей масштаб діяльності слугував результатом інвестування та використання централізовано накопичених внутрішніх ресурсів, то масштабованість платформенного бізнесу зумовлюється створенням екзогенної мережі функціонування підприємства, оскільки платформи не володіють засобами виробництва, вони створюють засоби взаємодії користувачів.

Основні стратегії залучення користувачів/споживачів у платформенний бізнес наведено у табл.1.

Отже, можемо побачити, що в економічній діяльності платформ можна спостерігати цікавий парадокс — чим більше в неї користувачів, тим вона більш вигідна для кожного з них, оскільки тут прослідковується дія закону попиту і пропозиції. Проаналізуємо як функціонує сервіс таксі Uber: зі збільшенням кількості водіїв зменшується середня ціна за проїзд за рахунок того, що автомобілі розташовані з порівняно невеликим інтервалом один від іншого і вартість поїздки зменшується через менші витрати палива для того, щоб водій доїхав до клієнта; чим менше ціна і чим швидше виконується замовлення, тим більша ймовірність того, що клієнт ще раз буде користуватися послугами даної компанії та порадить її знайомим. Збільшення кількості замовлень, в свою чергу, призведе до того, що водіям буде забезпечено постійну зайнятість і більший заробіток.

Однак, мережевий ефект може діяти і в негативну сторону, що може знищити платформу так само швидко як і заснувало. Як приклад негативної дії мережевого ефекту можна навести платформу для знайомств OkCupid. Сервіс для знайомств активно процвітав до того моменту, коли через збільшення користувачів все більше чоловіків намагалося отримати увагу певного кола жінок, яких вони вважали найгарнішими. Через певний час усі користувачі-жінки почали лишати платформу. Однак, не дивлячись на труднощі, керівництво платформи відродило її тим, що спеціально визначало пари, тим самим на платформі було відроджено позитивний мережевий ефект.

Практика показує, що модель платформи на запуску стикається з проблемами, яких не існувало до початку цифровізації. Це, перш за все, питання того як саме виходити на ринок, коли на початку немає ні постачальників, ні товару, ні споживачів.

Ключовим при цьому виступає той факт, що механізм роботи платформ принципово інший, аніж звичні сценарії ведення бізнесу. Мається на увазі, що сама платформа може виступати центром, довкола якого формується ринок шляхом обміну товарами, послугами та інформацією між споживачами та виробниками. Так, наприклад, свої масштабні бізнес-мережі побудували торговельні платформи AliExpress та eBay, поєднавши економічні інтереси продавців та покупців, Airbnb — за рахунок створення ринку туристів та власників нерухомості; Uber — одночасного врахування попиту пасажирів і пропозицій водіїв тощо.

Таблиця 1 – Стратегії залучення користувачів/споживачів у платформенний бізнес (складено авторами на основі [1, 3, 8])

Стратегія	Сутність	Практичний приклад
Стратегія «слідуй за кроликом»	Починати запуск платформи з запуску проекту, який гарантовано принесе успіх. Вже після того, як платформа успішно себе зарекомендувала до неї почнуть линути користувачі.	Amazon починала свою діяльність ретейл, а вже потім стала відкритою для постачальників на пряму
Стратегія «на чужих плечах»	Починати діяльність з вже успішно діючою платформою та її користувацькою базою.	Платіжний сервіс PayPal починав зі співробітництва з Ebay
Стратегія посіву	Сутність стратегії полягає в тому, щоб запустити платформу для невеликої кількості людей, щоб в майбутньому запустити мережевий ефект.	З початку співробітництва PayPal з Ebay перший створював боти, котрі купували товари та схиляли до користування PayPal
Стратегія намету	Полягає в тому, щоб залучити користувачів, без яких платформа не має цінності. Зазвичай за певні привілеї або за гроші.	При старті діяльності платформи OneTable, що займалася бронюванням столиків, спочатку залучали базу ресторанів, а потім клієнтів, оскільки їх з базою ресторанів було легко вербувати
Стратегія однієї сторони	Полягає в тому, щоб залучити користувачів спочатку однієї сторони, а потім іншої	
Стратегія проповідання	Стратегія побудована на виробниках, які самі будуть залучати нових користувачів.	Освітні платформи Udemu та Skillshare побудовані таким чином, що спочатку на них прийшли викладачі і вже за ними — студенти
Стратегія великого вибуху	Традиційна маркетингова політика. Через рекламу одночасно залучаються сторони платформи.	Facebook спочатку був мережею для 500 студентів Гарварда. Згодом на них відпрацювали систему ключової взаємодії і соціальна мережа почала поширюватися.
Стратегія мікроринку	Стратегія полягає в тому, щоб залучити користувачів, які вже комунікують між собою певним чином	

Головна умова створення успішної платформи — це розробка механізму ефективної взаємодії. Саме це забезпечує якість та час функціонування платформи. В основі ключової взаємодії на платформі лежить обмін інформацією, товаром чи послугою, валютою.

Платформа не може існувати без обміну інформацією. У результаті обміну інформацією користувачі платформи можуть прийняти рішення про здійснення обміну товарами чи послугами. Зокрема, те, що обмінюється між користувачами платформи називається «одиницею цінності» [1]. На деяких платформах обмін може відбуватися всередині платформи. Наприклад, у соціальній мережі Facebook обмін відбувається лайками, коментарями, репостами. У діяльності відеохостинга YouTube спостерігаємо ту ж саму ситуацію. Однак у більшості інших випадків платформ за обміном одиниці цінності йде обмін валютою. Валютою можуть бути: гроші на банківській картці, гроші на рахунку в інтернет-гаманцях (наприклад, PayPal), готівкові гроші. Також валютою може виступати репутація на інформаційних платформах (наприклад, сервіс TripAdvisor).

У галузі готельної справи компанія Airbnb швидко забезпечила неабияке зростання і пропонує більше номерів, аніж такі гіганти як Intercontinental Hotels та Hilton Worldwide. Саме використання платформ дозволило забезпечити домінування у галузі, адже компанія не володіє житлом, а лише надає за допомогою онлайн-платформи змогу його орендувати,

отримуючи відсотки від орендної плати.

Відповідно, якщо дохід компанії не залежить від володіння чи управління фізичними активами, для масштабування відсутня потреба у значних інвестиціях. На прикладі Airbnb це пояснюється тим фактом, що компанія може утримувати втричі менші ціни, порівняно з класичними готелями, оскільки їх операційні витрати та потенційні ризики порівняно менші.

Класичним прикладом втрати позицій на ринку внаслідок недооцінки можливостей платформенного бізнесу є історія компанії Nokia, капіталізація якої у 2014 році зазнала рекордного зменшення. На початку 2011 року компанія, будучи раніше лідером у галузі мобільних технологій, не змогла витримати конкуренцію з боку Apple, яка випустила iPhone у 2007 році та Google, яка представила операційну систему Android у 2008 році, які задовольнили попит верхніх сегментів ринку.

При цьому розробка власного софту Nokia для систем Symbian та MeeGo була економічно не вигідною, а момент, коли програмне і апаратне забезпечення стали єдиним цілим, сформувавши нову галузь екосистем, було проігноровано. На противагу такому відставанню, конкуренти швидко переорієнтувалися саме на створення платформ, що дозволило вибудувати безпрецедентну за розмірами мережу взаємодії розробників та користувачів, запропонувавши їм майданчик для цього.

Стрімке падіння вартості акцій, починаючи з 2010 року, внаслідок стратегічних прорахунків, відбулося і в історії компанії RIM, найвідомішим продуктом якої на той час був Blackberry. Орієнтація на інноваційність продукту, а не екосистеми та закрита патентна система у перспективі поступилися популярністю ідеї відкритої платформи від Google, навколо якої сформувався консорціум з розробників тридцяти провідних технологічних компаній, зокрема Samsung, HTC, оператора T-Mobile тощо.

З технологічного сектору ця тенденція поширилася на інші галузі економіки, які підпадають під тотальну трансформацію, що проявляється у перевизначенні меж сучасних організацій, зміщенню, а в деяких випадках навіть руйнації традиційного поділу галузей. При цьому злиття та поглинання лише прискорюють розвиток технологій, за рахунок якого докорінно змінюються економічні основи сучасних організацій.

Довгий час більшість інноваційних підходів стосувалася покращення ефективності ланцюжка поставок у лінійній моделі (сюди можна віднести «just in time», комплекс «7R»).

У сучасних умовах ланцюжок поставок уже не є основним агрегатором бізнес-цінності, адже було започатковано тренд на її створення та поширення серед учасників платформи, оскільки більше не передбачається лінійний напрямок руху до кінцевого споживача, цінність переміщується одразу до клієнта та у реверсному напрямку, що зумовлює ключові відмінності роботи цифрових платформ (рис.1): пришвидшуючи обмін цінністю між двома та більше групами користувачів, виробників та споживачів, платформи формують навколо себе мережі ресурсів та клієнтів, а також ринки, у рамках яких вони взаємодіють, здійснюючи транзакції.

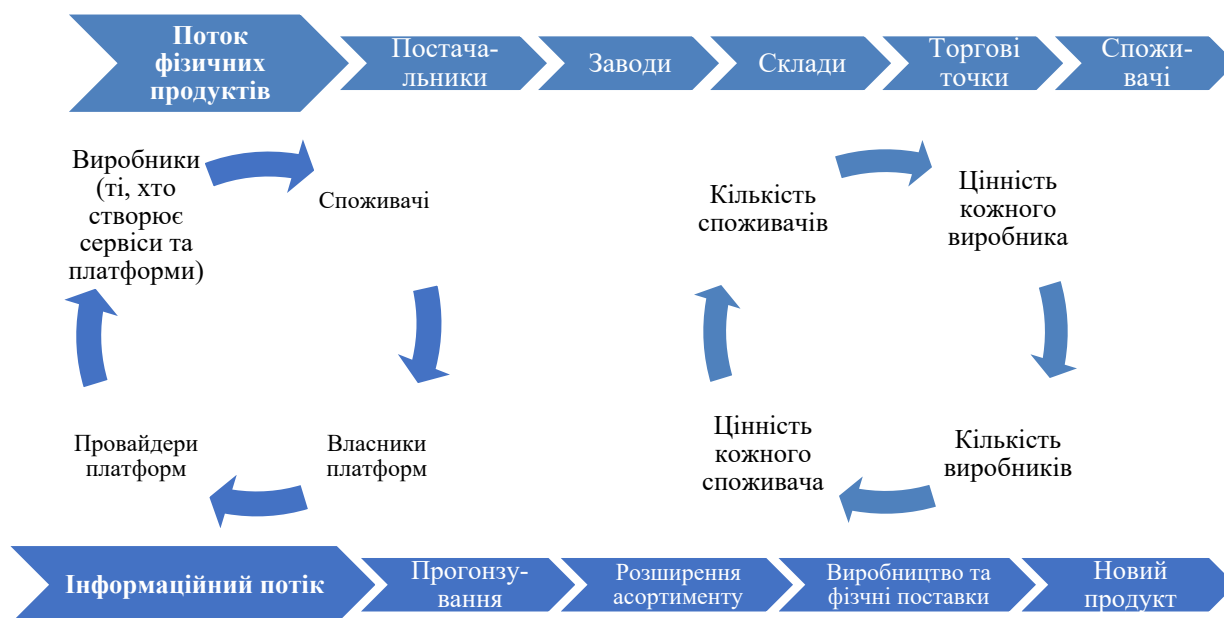


Рис. 1 – Ключові відмінності роботи цифрових платформ, порівняно з лінійними бізнес-моделями (складено авторами на основі [1, 10])

Більш того, деякі платформи (наприклад eBay) неможливо реалізувати офлайн, оскільки аукціонна модель успішна не лише через те, що за рахунок використання Інтернету знижується вартість приєднання великої кількості продавців та покупців, а й тому, що їх діяльність регулюється шляхом формування структури витрат, коли обом сторонам надається свобода вибору оплати та доставки. Таким чином, компанія не зберігає товари, не несе транспортні витрати, кредитні ризики тощо.

Справедливим буде твердження, що платформи дозволяють компаніям капіталізувати їх потенціал за рахунок використання мережі Інтернет, будучи глобальним феноменом, насамперед у країнах, які на початку Четвертої промислової революції не мали достатньо розвинутої комерційної інфраструктури, але змогли швидко переорієнтуватися. Так, наприклад, у Китаї виникла платформа Baidu як аналог Google, месенджер

WeChat тощо. Крім того, після виходу китайської компанії Alibaba на Нью-Йоркську фондову біржу у 2014 році, вона контролює близько 80% усіх електронних продажів у країні, при чому Alipay залишається основною платіжною системою на рівні з TenPay та Tencent.

Більш того, сьогодні складно уявити успішне функціонування бізнесу без розуміння механізму функціонування платформ, адже за їх рахунок можливим є організація продажів та доступ до інформації.

Разом з тим, перехід до платформ уже сьогодні – актуальна задача для підприємств, націлених на функціонування в межах інноваційних екосистем.

Перші спроби створення прототипів бізнес-платформ припадають на дотком-епоху, однак на той момент у інвесторів не було чіткого механізму оцінки інтернет-компаній, відповідно стратегія значних витрат на маркетинг без перевірки

цільового ринку, яку обрала компанія Pets.com на початку 2000-х років, виявилася неефективною, і, попри інвестовані 300 млн. дол. США, була запущена процедура банкрутства. Згодом виявилося, що для успішного функціонування недостатньо перенести працюючу лінійну бізнес-модель у мережу.

Варто зазначити, що поняттям «лінійна бізнес-модель» позначають таку модель, яка являє собою послідовність виробник-посередник-кінцевий споживач. Лінійні бізнес-моделі домінували, починаючи з індустріальної революції (рис.1) – найяскравішими прикладами, зокрема, можна вважати компанії General Motors, Toyota, Walmart тощо.

Цінність зростала лінійно, згідно функціонуючого ланцюжка поставок. Щодо фокусу орієнтації компаній, виокремлюють два типи лінійних бізнес-моделей: з акцентуванням на продукті (наприклад, Lenovo чи американська мережа Target, які активно співпрацюють з дистриб'юторами та ріселерами); з акцентом на сервісі (переважно сфера послуг). Обидва типи лінійних бізнес-моделей засновані на чіткому плануванні згори-вниз та передбачають структурування організаційної діяльності та ресурсів.

При цьому інформація також передається лінійно, а ланцюжок поставок поставок лінійний за своєю суттю, коли на кожній наступній ланці додається цінність товару чи послуги.

Термін «транзакційні витрати» був уведений у науковий обіг економістом Р. Коузом для позначення будь-яких витрат, пов'язаних з обміном. У відношенні до економіки платформ дану дефініцію можна трактувати як вартість участі у взаємодії у межах екосистем, що виникає внаслідок недосконалості ринків.

Разом з тим, транзакційні витрати можуть бути не лише фінансовими та необов'язково вимірюються у грошовому вимірі. Наприклад, витрати часу на пошук інформації та просування, відслідковування дотримання правил учасниками платформ. При цьому важливим аспектом платформ є надання користувачам інфраструктури для створення інновацій суміжних продуктів та послуг. Хоча платформи і надають можливість виконати базову транзакцію, поведінку користувачів вони не контролюють. Таким чином, будь-яка платформа націлена на вирішення наступних завдань:

- 1) залучення аудиторії;
- 2) координування взаємодії учасників;
- 3) надання необхідних сервісів та інструментів;
- 4) визначення стандартів та правил, а також контроль за їх дотриманням.

Таким чином, для підприємців платформенна бізнес-модель в узагальненому розумінні служить інструментом наочного представлення того, яким чином створюється, надається та зберігається цінність для клієнтів та як вона конвертується в отримуваний дохід в умовах цифровізації.

Платформенна бізнес-модель не обмежує

швидкість зростання компаній, на відміну від конгломератів, характерних для минулого століття, оскільки в сучасних умовах виникає не лінійний зв'язок типу «один клієнт – один товар», а потенційно можливий зв'язок клієнта з усіма іншими учасниками платформи.

Висока вартість найдорожчих компаній (згідно списку Fortune 500, починаючи з 2015 року, до 10-ти найкращих входять платформи Apple, Amazon, Facebook, Microsoft) зумовлена використанням ними багатосторонніх платформ (англ. multisided platform, MSP), за рахунок чого забезпечується взаємодія сторін та відбуваються транзакції між ними.

При цьому немає необхідності наслідувати існуючі успішні платформи. Українським підприємствам було б доцільно використовувати елементи платформенного бізнесу. Однак для цього має існувати стратегічне підґрунтя у вигляді відкритості для сторонніх компаній.

Платформи мають власну архітектуру, відрізняючись при цьому мірою відкритості. Платформи зазвичай запускаються як закриті, однак згодом по мірі використання нових типів взаємодій між учасниками стають відкритими.

Тут варто деталізувати, що відкритість для сторонніх компаній на практиці означає що пропозиція підприємства (пропонований товар чи надавана послуга) повинна задовольняти певну базову потребу, залишаючи простір для задоволення інших, а також генерувати часті взаємодії з клієнтами. По-перше, потрібно перейти від контролю ресурсів до управління ними, оскільки мережа виробників та споживачів – головний актив. По-друге, від внутрішньої оптимізації – до зовнішніх взаємодій. По-третє, від фокусування на споживчих цінностях – до акценту на цінності екосистеми.

Висновки і пропозиції. Отже, на основі вищенаведеного можемо надати наступне визначення: платформа являє собою різновид бізнес-моделі, що надає цифровий простір для постачальників та покупців, за рахунок чого прискорюються процеси обміну цінністю між різними групами користувачів платформ завдяки легкодоступним та зростаючим мереж і ринків, в рамках яких відбуваються транзакції користувачів. При цьому на ринку платформ постійно змінюються лідери по мірі розвитку технологій.

Водночас за рахунок платформи бізнес може швидко розвиватися, коли кожен новий користувач може потенційно вибудувати зв'язки з іншими учасниками.

Традиційні види бізнесу, які не трансформувалися достатньо, щоб створити платформи, можуть у майбутньому зіштовхнутися з тим, що конкуренція виникатиме у невзаємопов'язаних областях, оскільки в екосистемі платформ ключову роль відіграють зв'язки всередині екосистеми.

Список літератури

1. Parker G., Alstyne M., Choudarav P. Platform revolution: How networked markets are transforming the economy-and how to make them work for you. New York : W. W. Norton, 2016. 304 p.
2. Куприяновский, В. П., Добрынин, А. П., Синягов, С. А., Намиот, Д. Е. (2017). Целостная модель трансформации в цифровой экономике – как стать цифровыми лидерами. International Journal of Open Information Technologies, vol. 5, no. 1. С. 26–33.
3. Гриценко О. А. Цифрова економіка: сучасні виклики для економістів та правознавців. Економічна теорія та право. 2018. № 2 (33). С. 77-90.
4. Evans D. Governing Bad Behavior by Users of Multi-Sided Platforms. Berkeley Technology Law Journal. 2012. No. 27. P. 1201–1250.
5. David L. Rogers. The digital transformation playbook. Columbia Business School Publishing, 2016, 293 p.
6. Лісова Р.М. Вплив діджиталізації на бізнес-моделі: етапи та інструменти цифрової трансформації. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2019. № 24. Ч.2. С. 114-118.
7. Kasych A., Yakovenko Y. and Tarasenko I., "Optimization of Business Processes with the use of Industrial Digitalization," 2019 IEEE International Conference on Modern Electrical and Energy Systems (MEES), 2019, pp. 522-525, doi: 10.1109/MEES.2019.8896531.
8. Натюріна А.О. Фундамент цифрової трансформації бізнесу. Управління розвитком, 2018. № 1 (191). С. 55-60.
9. Pererva, P., Kuchynskyi, V., Kobielieva, T., Kosenko, A., Maslak, O. (2021). Economic substantiation of outsourcing the information technologies and logistic services in the intellectual and innovative activities of an enterprise. Eastern-European Journal of Enterprise Technologies, 4(13(112), 6–14. <https://doi.org/10.15587/1729-4061.2021.239164>
10. Maslak O. I., Maslak M. V., Grishko N. Y., Hlazunova O. O., Pererva P. G. and Yakovenko Y. Y. "Artificial Intelligence as a Key Driver of Business Operations Transformation in the Conditions of the Digital Economy," 2021 IEEE International Conference on Modern Electrical and Energy Systems (MEES), 2021, pp. 1-5, doi: 10.1109/MEES52427.2021.9598744.
- dlya ekonomistiv ta pravoznavciv]. Ekonomichna teoriya ta pravo, no 2 (33), 77-90.
2. David L. Rogers (2016). The digital transformation playbook. Columbia Business School Publishing, 293 p.
3. Natorina A. O. (2018). The foundation of digital business transformation [Fundament cyfrovoi transformaciyi biznesu]. Upravlinnya rozvytkom, no 1 (191), pp. 55-60.
4. Lisova R. M. (2019). The impact of digitalization on business models: stages and tools of digital transformation [Vplyv didzhytalizaciyi na biznes-modeli: etapy ta instrument cyfrovoi transformaciyi]. Naukovyj visnyk Uzhgorodskogo nacionalnogo universytetu, no 24. Vol.2, 114-118.
5. Kasych A., Yakovenko Y. and Tarasenko I. (2019) "Optimization of Business Processes with the use of Industrial Digitalization," 2019 IEEE International Conference on Modern Electrical and Energy Systems (MEES), 2019, pp. 522-525, doi: 10.1109/MEES.2019.8896531.
6. Kupriyanovskiy, V. P., Dobrynin, A. P., V. P., Sukhomlin, Namiot, D. E. (2017) A holistic transformation model in the digital economy – how to become digital leaders [Tselostnaya model' transformatsii v tsifrovoy ekonomike – kak stat' tsifrovymi liderami], International Journal of Open Information Technologies, vol. 5, no. 1, pp. 26–33.
7. Parker G., Alstyne M., Choudarav P. Platform revolution: How networked markets are transforming the economy-and how to make them work for you. New York : W. W. Norton, 2016. 304 p.
8. Evans D. Governing Bad Behavior by Users of Multi-Sided Platforms. Berkeley Technology Law Journal. 2012. No. 27. P. 1201–1250.
9. Pererva, P., Kuchynskyi, V., Kobielieva, T., Kosenko, A., Maslak, O. (2021). Economic substantiation of outsourcing the information technologies and logistic services in the intellectual and innovative activities of an enterprise. Eastern-European Journal of Enterprise Technologies, 4(13(112), 6–14. <https://doi.org/10.15587/1729-4061.2021.239164>
10. Maslak O. I., Maslak M. V., Grishko N. Y., Hlazunova O. O., Pererva P. G. and Yakovenko Y. Y. "Artificial Intelligence as a Key Driver of Business Operations Transformation in the Conditions of the Digital Economy," 2021 IEEE International Conference on Modern Electrical and Energy Systems (MEES), 2021, pp. 1-5, doi: 10.1109/MEES52427.2021.9598744.

References (transliterated)

Надійшла(received) 25.01.2022

1. Grycenko O. A. (2018). Digital economy: current challenges for economists and lawyers [Cyfrova ekonomika: suchasni vyklyky

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

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

Гришко Наталія Євгенівна (Гришко Наталья Евгеньевна, Grishko Natalya Yevheniyivna) – кандидат економічних наук, доцент, Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, доцент кафедри економіки; м. Кременчук, Україна; ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-1644-3861>; e-mail: 2nata.grishko@gmail.com

Бала Володимир Володимирович (Бала Владимир Владимирович, Bala Volodymyr Volodymyrovych) – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського; м. Кременчук, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5979-4077>; e-mail: balavv1408@gmail.com

Яковенко Ярослава Юрївна (Яковенко Ярослава Юрьевна, Yakovenko Yaroslava Yuriivna) – PhD з економіки, Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, старший викладач кафедри економіки; м. Кременчук, Україна, ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5042-2701>; e-mail: yaraslavayakovenko@gmail.com

Зуєв Віктор Вікторович (Зуев Виктор Викторович, Zuev Viktor Viktorovich) – здобувач ОС бакалавр, ОПП Економіка, Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, кафедра економіки; м. Кременчук, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6100-1232>; e-mail: viktorzuev1910@gmail.com

Т.О.КОБЕЛЄВА, О.Д.ВИТВИЦЬКА, П.Г.ПЕРЕРВА, С.В.КОВАЛЬЧУК
СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

В статті доведено, що ефективне управління ресурсами промислового підприємства з використанням інтелектуальних ресурсів є ключовим елементом його стратегії розвитку, незалежно від розміру та позиції на ринку. Підприємства, для яких права інтелектуальної власності є цінним активом, повинні приділяти особливу увагу побудові системи стратегічного управління ними. Це вимагає врахування питання захисту інтелектуальної власності в багатьох процесах управління, належного розподілу завдань і створення організаційних структур, процедур, положень і контрактів, визначення бюджетів і забезпечення професійного персоналу та інструментів. Аналіз існуючих публікацій дозволив зробити висновок про те, що стратегічне управління розвитком – це науково обґрунтований вплив топ-менеджменту на соціально-економічний розвиток підприємства, що забезпечує стійке зростання результатів комерційної діяльності підприємства. Доведено, що формування системи управління розвитком підприємств передбачає наявність взаємопов'язаних підсистем. Запропонована низка складових системи управління розвитком промислового підприємств на засадах інтелектуальної власності. Рекомендовано базову стратегію розвитку визначати в залежності від виду моделі ринкової поведінки підприємства, яка багато в чому залежить від рівня (оцінки) зовнішнього потенціалу підприємства: високому потенціалу відповідає наступальна модель поведінки підприємства, низькому потенціалу відповідає захисна ринкова модель поведінки.

Визначено, що стратегічними завданнями інтелектуальної власності є: *захист від конкуренції*: наявність патенту забезпечує підприємству монополію становити на своєму цільовому ринку на протязі достатньо довгого періоду часу (до 20 років); *додатковий захист*: деякі патенти розробляються не з метою прямої комерціалізації; уникнення комерційних (ринкових) суперечок: підприємства мають можливість комерціалізувати свої технології на протязі тривалого терміну без наявних загроз зловживання його правами інтелектуальної власності конкурентами; *основи для комерційних союзів*: знайти ділових партнерів по даній бізнес-діяльності значно легше, коли підприємство має в своєму розпорядженні конкурентоспроможний патентний портфель.

Ключові слова: стратегія, управління, інтелектуальна власність, розвиток, конкуренція, ефект

Т.О.КОБЕЛЄВА, О.Д.ВИТВИЦЬКА, П.Г.ПЕРЕРВА, С.В.КОВАЛЬЧУК
СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВАХ
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

В статье доказано, что эффективное управление ресурсами промышленного предприятия с использованием интеллектуальной собственности является ключевым элементом его стратегии развития, независимо от размера и позиции на рынке. Предприятия, для которых права интеллектуальной собственности являются ценным активом, должны уделять особое внимание построению системы стратегического управления ими. Это требует учета защиты интеллектуальной собственности во многих процессах управления, надлежащего распределения задач и создания организационных структур, процедур, положений и контрактов, определения бюджетов и обеспечения профессионального персонала и инструментов. Анализ существующих публикаций позволил заключить, что стратегическое управление развитием – это научно обоснованное влияние топ-менеджмента на социально-экономическое развитие предприятия, что обеспечивает устойчивый рост результатов коммерческой деятельности предприятия. Доказано, что формирование системы управления развитием предприятий предполагает наличие взаимосвязанных подсистем. Предложен ряд составляющих системы управления развитием промышленного предприятий на основе интеллектуальной собственности. Рекомендуется базовая стратегия развития определять в зависимости от вида модели рыночного поведения предприятия, которая во многом зависит от уровня (оценки) внешнего потенциала предприятия: высокому потенциалу соответствует наступательная модель поведения предприятия, низкому потенциалу соответствует защитная рыночная модель поведения.

Определено, что стратегическими задачами интеллектуальной собственности являются: защита от конкуренции: наличие патента обеспечивает предприятию монополию положение на своем целевом рынке в течение достаточно длительного периода времени (до 20 лет); дополнительная защита: некоторые патенты разрабатываются не с целью прямой коммерциализации; избежание коммерческих (рыночных) споров: предприятия имеют возможность коммерциализировать свои технологии в течение длительного срока без угроз злоупотребления его правами интеллектуальной собственности конкурентами; основы для коммерческих союзов: найти деловых партнеров по данной бизнес-деятельности значительно легче, когда предприятие располагает конкурентоспособным патентным портфелем.

Ключевые слова: стратегия, управление, интеллектуальная собственность, развитие, конкуренция, эффект

T.O. KOBELIEVA, O.D. VITVYTSKA, P.G. PERERVA, S.V. KOVALCHUK
STRATEGIC MANAGEMENT OF ENTERPRISE DEVELOPMENT ON THE BASIS OF
INTELLECTUAL PROPERTY

The article proves that effective resource management of an industrial enterprise using intellectual resources is a key element of its development strategy, regardless of its size and market position. Enterprises for which intellectual property rights are a valuable asset should pay special attention to building a system of strategic management of them. This requires taking into account the issue of intellectual property protection in many management processes, the proper distribution of tasks and the creation of organizational structures, procedures, regulations and contracts, the determination of budgets and the provision of professional staff and tools. The analysis of existing publications made it possible to conclude that strategic development management is a scientifically based influence of top management on the socio-economic development of the enterprise, which ensures sustainable growth of the results of the commercial activity of the enterprise. It has been proven that the formation of a management system for the development of enterprises requires the presence of interconnected subsystems. A number of components of the industrial enterprise development management system based on intellectual property are proposed. It is recommended to determine the basic development strategy depending on the type of market behavior model of the enterprise, which largely depends on the level (estimation) of the external potential of the enterprise: high potential corresponds to an offensive model of enterprise behavior, low potential corresponds to a defensive market behavior model.

It was determined that the strategic tasks of intellectual property are: protection from competition: the presence of a patent provides the enterprise with a monopoly position in its target market for a sufficiently long period of time (up to 20 years); additional protection: some patents are not developed for the purpose of direct commercialization; avoidance of commercial (market) disputes: enterprises have the opportunity to commercialize their technologies for a long time without existing threats of abuse of their intellectual property rights by competitors; foundations for commercial alliances: finding business partners for a given business activity is much easier when the company has a competitive patent portfolio at its disposal.

Keywords: strategy, management, intellectual property, development, competition, effect

Вступ. Проблеми інтелектуальної власності нині є предметом численних теоретичних і наукових дискусій. Безперечно, інтерес до цих питань зумовлений насамперед тим, що питання вмілого використання інтелектуального потенціалу є важливим для практики управління. Умови та розвиток економіки, заснованої на знаннях, змушують сучасні організації стикатися з багатьма новими викликами, пов'язаними з необхідністю адаптації до змін і трансформацій, що відбуваються в навколишньому середовищі. Найважливіші виклики включають, серед іншого: набуття здатності використовувати знання та інтелектуальний капітал як джерела конкурентної переваги, інноваційний розвиток підприємництва, впровадження у виробничо-підприємницьку діяльність нових технологічних рішень, створення інноваційних підприємств. Ці виклики повинні вирішувати не лише підприємства, а й організації інноваційного спрямування державного сектору – зокрема університети, центри досліджень і розвитку, державне управління, неурядові організації, а також українське суспільство.

Ефективне управління ресурсами промислового підприємства з використанням інтелектуальних ресурсів є ключовим елементом його стратегії розвитку, незалежно від розміру та позиції на ринку. Підприємства, для яких права інтелектуальної власності є цінним активом, повинні приділяти особливу увагу побудові системи стратегічного управління ними. Це вимагає врахування питання захисту інтелектуальної власності в багатьох процесах управління, належного розподілу завдань і створення організаційних структур, процедур, положень і контрактів, визначення бюджетів і забезпечення професійного персоналу та інструментів.

Потреба в стратегічному управлінні розвитком підприємства на засадах інтелектуальної власності є наслідком глобалізації та зростання економіки знань. Велика кількість підприємств, які успішно працюють по всьому світу, вже адаптувалися до реалій, що в цей час суттєво змінилися, і відчувають потребу заробити на своїх інтелектуальних активах. Все це визначає важливість та актуальність наукового обґрунтування формування процесів стратегічного розвитку промислових підприємств, роблячи особливий акцент на ефективному використанні їх інтелектуальних активів.

Актуальність та важливість дослідження напрямів розбудови системи стратегічного управління для забезпечення довгострокового розвитку промислових підприємств визначається також низькою ефективністю їх функціонування, яка пов'язана з недостатністю теоретичних і практичних розробок щодо використання стратегічного управління в промисловій галузі та необхідністю узагальнення наявних і генерації нових ідей, адекватних сучасним умовам господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В промисловому секторі української економіки механізм стратегічного управління розвитком знаходиться ще тільки у процесі становлення. При цьому вітчизняні й

зарубіжні дослідники вірно вважають, що український промисловий ринок вступив у ту стадію, коли відсутність розробленої стратегії заважає підприємствам ефективно працювати. Наразі промислове підприємство повинно визначати та прогнозувати параметри внутрішнього та зовнішнього середовища, асортимент вироблюваної продукції та послуг, ціни, постачальників, ринки збуту, а найголовніше – свої довгострокові цілі та стратегію їх досягнення. При цьому ефективний розвиток має забезпечити інтелектуальна складова в діяльності підприємства.

Дослідженню проблем використання інтелектуальної власності в перспективному розвитку промислових підприємств присвячено праці багатьох вітчизняних та закордонних науковців, серед яких слід вказати Отенко І.П., Малярець Л.М., Іваненко Г.А. [1], Белко І.А. [2], Нагі С. [4], Коціскі Д. [6, 11, 12], Марчук Л.С. [3], Косенко А.В. [], Верес Щомоші М. [11, 12], Ткачову Н.П. [8, 9], Ілляшенко С.М. [5] та ін.

Не дивлячись на це, безперервний пошук нових способів і сфер реалізації інтелектуального потенціалу промислового підприємства в його стратегічному розвитку вимагають поглибленого теоретичного дослідження та практичної апробації. Зокрема, незважаючи на ґрунтовні дослідження з цієї проблематики у науковій літературі практично не зустрічаються публікації або наукові дослідження присвячених проблематиці розробки стратегічних напрямів розвитку країни в умовах становлення сучасної економіки знань, спрямованих на забезпечення її довготривалого інноваційного зростання.

Наукометричний аналіз існуючих публікацій [1-13] показує, що стратегічне управління розвитком – це науково обґрунтований вплив топ-менеджменту на соціально-економічний розвиток підприємства, що забезпечує довгострокове, стійке зростання результатів виробничо-комерційної діяльності підприємства. Враховуючи наукове та практичне значення праць вищезазначених дослідників, слід підкреслити, що існує нагальна потреба в удосконаленні теоретичних основ стратегічного управління розвитком промислового підприємства у частині врахування в них складової інтелектуальної власності.

Метою проведеного дослідження є формування системного підходу до залучення інтелектуальної власності до господарського обігу українських підприємств на засадах розробки та впровадження механізму стратегічного управління процесом інноваційного розвитку промислових підприємств.

Результати дослідження. Система управління розвитком підприємств складається з взаємопов'язаних підсистем. Адаптувавши та доповнивши існуючі праці, назовемо наступні структурні компоненти системи управління розвитком підприємства – це виробнича, технологічна, фінансова, інноваційна, комунікаційна, структурно-організаційна, маркетингова, кадрова, правового забезпечення, економічна, соціально-психологічна, мотиваційна підсистеми (рис. 1.1).

Формування системи управління розвитком підприємств передбачає наявність взаємопов'язаних підсистем. Дослідження та аналіз існуючих пропозицій в цій сфері дозволяє запропонувати низку складових системи управління розвитком промислового підприємств на засадах інтелектуальної власності (рис.1).

Центральне місце в цій системі належить таким складовим, як інтелектуально-інноваційна, техніко-технологічна, складова правової охорони інтелектуальних продуктів, комерціалізації інтелектуальних розробок. Вказані складові якраз і забезпечують інноваційне спрямування стратегічного розвитку промислового підприємства.

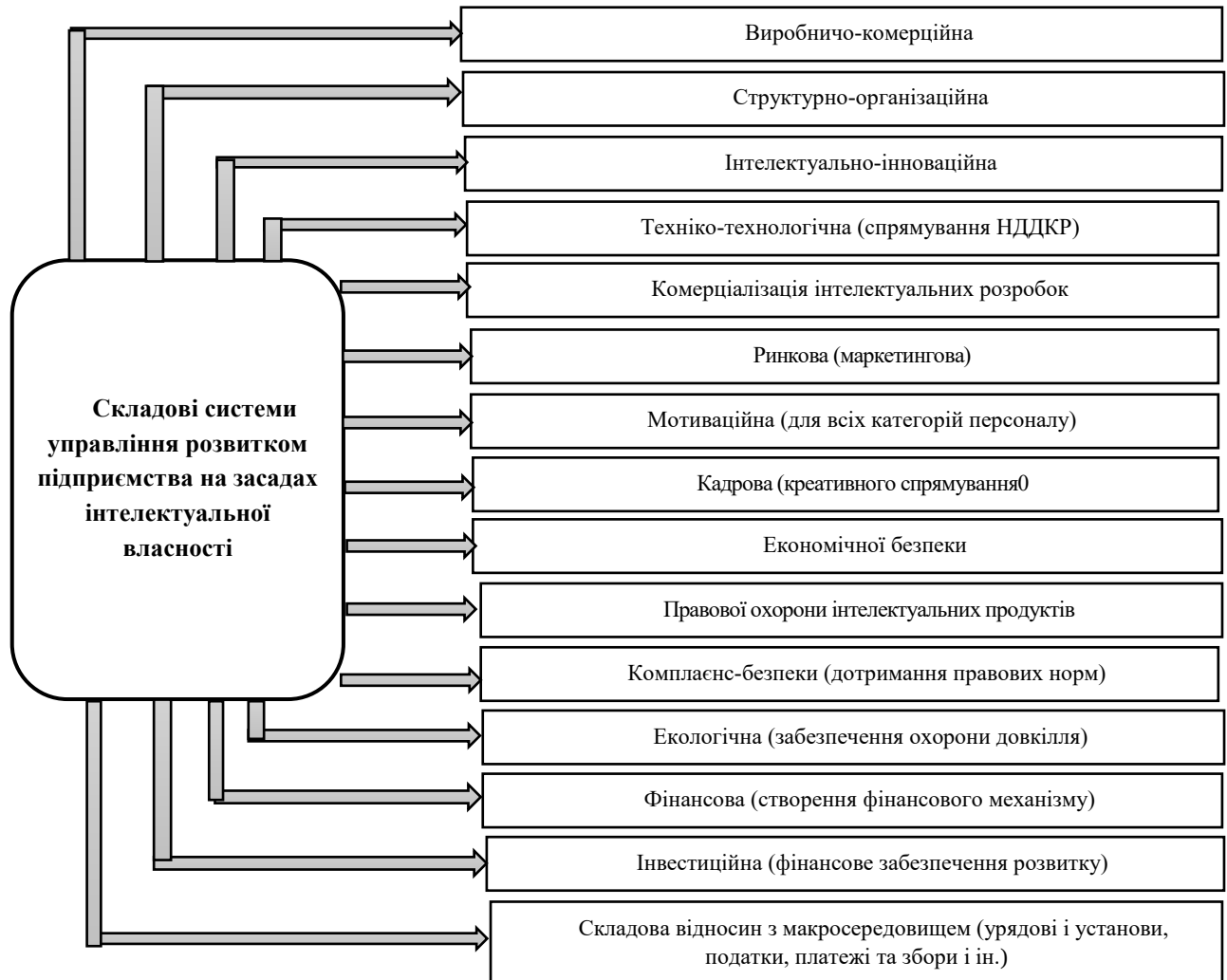


Рисунок 1- Формування системи стратегічного управління розвитком підприємства на засадах інтелектуальної власності

Джерело: сформовано авторами

Зазначені компоненти взаємодіють між собою та із зовнішнім середовищем. Розвиток підприємства залежить від успішності управління кожною з компонент, від взаємодії між підсистемами, від розуміння та виконання кожною з компонент цілей підприємства як системи, від єдності підсистем та виконання кожною з них функцій системи.

Наступною стадією в процесі формування системи управління розвитком промислового підприємства є створення та обґрунтування банку стратегічних альтернатив, аналіз якого дозволяє вибрати базову стратегію розвитку підприємства. При цьому зауважимо, що базова стратегія розвитку багато в чому залежить від моделі ринкової поведінки підприємства.

Такого роду модель Белко І.А. [2, с.58] та Отенко І.П. з співавторами [1, с.100-101] рекомендують визначати з використанням оцінки зовнішнього потенціалу підприємства: високому потенціалу відповідає наступальна модель поведінки підприємства, низькому потенціалу відповідає захисна ринкова модель поведінки.

Після вибору та обґрунтування моделі ринкової поведінки у підприємства є можливості вибору виду розвитку та однієї з трьох можливих базових стратегій свого розвитку (табл.1).

Таблиця 1 – Формування та обґрунтування загальних тенденцій стратегій розвитку промислового підприємства на засадах інтелектуальної власності

Назва стратегії розвитку	Вид розвитку	Ринкова модель поведінки	Економічний зміст стратегії
Стратегія обмеженого зростання (стабілізація)	Екстенсивний	Наступальна	Стратегія включає в себе сукупність заходів, спрямованих на підтримку існуючих видів діяльності, підвищення прибутковості, збільшення обсягів реалізації продукції та ін. Використовуючи цю стратегію, підприємство поступово покращує своє економічне становище та результати своєї виробничо-комерційної діяльності
	Інтенсивний	Захисна	
Стратегія зростання	Інтенсивний	Наступальна	Стратегія, яка характеризується амбітними цілями розвитку, що значно перевищують рівень зростання. Можливі різновиди стратегії: а) стратегія інтенсивного зростання, що забезпечує «внутрішнє» зростання підприємства: глибоке проникнення на ринок; розширення меж ринку; удосконалення товару; б) стратегія інтеграційного зростання, що забезпечує «зовнішнє» зростання підприємства: регресивна вертикальна інтеграція; горизонтальна інтеграція; в) стратегія диверсифікованого зростання, що забезпечує «зовнішнє» зростання підприємства: концентрична диверсифікація; конгломеративна диверсифікація
	Інтелектуально-інноваційний	Наступальна	
Стратегія скорочення (виживання)	Екстенсивний	Захисна	Покращення стану підприємства досягається за рахунок ліквідації збиткових операцій, виходу з неперспективних ринків, скасування застарілих технологій, скорочення обсягів виробництва відповідно до попиту та інше. Ця стратегія носить захисний характер і спрямована на адаптацію підприємства до факторів впливу зовнішнього середовища й збереження і накопичення потенціалу підприємства для майбутнього зростання
	Інтенсивний	Захисна	

Джерело: складено з використанням [1, с.100-101]

Стадія практичної реалізації стратегії управління розвитком підприємства на засадах інтелектуальної власності виступає визначальним процесом, оскільки саме від неї залежить здатність промислового підприємства досягати поставлених цілей. Реалізація стратегії здійснюється шляхом розробки програм, бюджетів і процедур. Оцінка процесу практичної реалізації стратегії полягає у визначенні відповідності його результатів запланованим цілям.

Особливу увагу в стратегічному розвитку промислового підприємства слід приділити проблемі управлінню інтелектуальною власністю, яка є багатогранною, міждисциплінарною та складною темою дослідження. Вона стосується не лише функціонування промислових підприємств, але й інших організацій, які представляють виробничо-підприємницьку інфраструктуру підприємства. До них, зокрема, можуть бути віднесено процедури захисту інтелектуальної власності та комерціалізації наукових досліджень, розроблені університетами. Основною причиною зростання інтересу до цих питань є бажання краще використовувати потенціал інтелектуального капіталу з метою побудови нових форм конкурентних переваг. Юридичні рішення є цінним інструментом,

який може допомогти в цьому, однак слід пам'ятати, що не всі нематеріальні активи можуть бути захищені виключними правами.

В структурі промислового підприємства інтелектуальна власність має свої стратегічні цілі. Підприємства, що мають патентні портфелі, створюють їх з урахуванням очікувань щодо того, як вони будуть використані в короткостроковій перспективі та в майбутніх технологічних можливостях.

Стратегічними завданнями інтелектуальної власності є:

а) *захист від конкуренції*: наявність патенту забезпечує підприємству монополіне становище на своєму цільовому ринку на протязі достатньо довгого періоду часу (до 20 років);

б) *додатковий захист*: деякі патенти авторами розробляються не з метою прямої комерціалізації. Додаткові патентні групи (зона технологічної однорідності), які сформовані навколо ключового патенту, мають вищий ступінь правової охорони та правового захисту;

в) *уникнення комерційний (ринкових) суперечок*: підприємства мають можливість комерціалізувати свої інтелектуально-інноваційні технології на протязі

тривалого терміну без наявних загроз зловживання його правами інтелектуальної власності конкурентами;

г) *основи для комерційних союзів*: знайти ділових партнерів по даній бізнес-діяльності значно легше, коли підприємство має в своєму розпорядженні конкурентоспроможний патентний портфель.

Стратегія розвитку підприємства на засадах інтелектуальної власності посилює загальну бізнес-стратегію розвитку підприємства. Слід враховувати той факт, що вказана стратегія буде змінюватиметься, коли бізнес проходить різні етапи свого розвитку або здійснює перехід від одного ринку до іншого. Керівництво підприємства має брати участь у складанні стратегії інтелектуальної власності та розуміти, яким чином треба її підтримувати, враховуючи стратегічні бізнес-цілі підприємства. Стратегію інтелектуальної власності в стратегічному розвитку підприємства слід переглядати щоразу, коли бізнес-стратегія змінюється, але не рідше одного разу на рік.

Висновки та напрямки подальших досліджень. На сучасному етапі реформування вітчизняної економіки для підвищення результативності виробничо-підприємницької діяльності основну увагу слід приділяти удосконаленню інтелектуально-інноваційних засад стратегічного управління як системі заходів ефективного розвитку промислових підприємств. Однією з підсистем таких заходів є вихід підприємства з кризи з подальшим сталим розвитком у довгостроковій перспективі. Таким чином, вітчизняна промисловість потребує розробки теорії та методології для впровадження стратегічного управління розвитком в практику діяльності підприємств, що опинилися в умовах кризи. Подальші дослідження за цією темою пов'язані з розробкою та впровадженням економічних механізмів реалізації стратегічного управління інтелектуально-інноваційним розвитком промислових підприємств.

Список літератури

1. Отенко І.П., Малиарець Л.М., Іваненко Г.А. Аналіз та оцінка стратегічного потенціалу підприємства : наукове видання. Харків : Вид. ХНЕУ. 2007. 348 с.
2. Белко І.А. Стратегічне управління розвитком сільськогосподарських підприємств : дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)». Кам'янець-Подільський : ПДАТУ, 2018. 262 с.
3. Кобелева Т.О., Марчук Л.С. Методи оцінювання ефективності реклами та її впливу на споживачів // Вісник НТУ «ХПІ». Харків : НТУ «ХПІ». 2015. № 25. С.79-84.
4. Перерва П.Г., Нагі С., Кобелева Т.О. Оцінка впливу інноваційної, інвестиційної та маркетингової політики підприємства на рівень конкурентоспроможності // Вісник НТУ «ХПІ» : зб. наук. пр. – Харків : НТУ «ХПІ», 2018. № 15 (1291). С. 89-94.
5. Научные основы маркетинга инноваций : монография в 3 т. Том 3. / под. ред. С.Н.Ильяшенко. Сумы: ООО "Печатный дом "Папирус", 2013. 334 с.
6. Kocziszky G., Veres Somosi M., Kobielieva T.O. Compliance risk in the enterprise // Стратегії інноваційного розвитку економіки України: проблеми, перспективи, ефективність "Форвард-2017": тр. 8-ї Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. Харків : НТУ «ХПІ», 2017. С. 54-57.
7. Кобелева Т. О. Комплаєнс-безпека промислового підприємства: теорія та методи : монографія. Харків : Планета-Принт, 2020. 354с.
8. Кобелева Т.О., Перерва П.Г., 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.
9. Перерва П.Г., Кобелева Т.О., Ткачова Н.П. Збалансована система показників в інноваційноінвестиційній політиці промислового підприємства // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ «ХПІ». – 2015. – № 60 (1169). – С. 50-54. – 52 с.
10. Kocziszky György, Somosi Veres M., Kobielieva T.O. Reputational compliance. Дослідження та оптимізація економ. процесів «Оптимум-2017» : тр. 13-ї Міжнар. конф. Харків : НТУ «ХПІ», 2017. С. 140–143.
11. Pererva P., Kocziszky G., Veres Somosi M. Compliance program: tutorial. Kharkov: NTU «KhPI», 2019. 689 p.
12. Pererva P.G., Kocziszky György, Szakaly D., Somosi Veres M. Technology transfer. Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. 668с.
13. Pererva, P., Kuchynskyi, V., Kobielieva, T., Kosenko, A., Maslak, O. (2021). Economic substantiation of outsourcing the information technologies and logistic services in the intellectual and innovative activities of an enterprise. Eastern-European Journal of Enterprise Technologies, 4 (13 (112)), 6–14.

References (transliterated)

1. Otenko I.P., Malyarets L.M., Ivanenko H.A. Analiz ta otsinka stratezhichnoho potentsialu pidpryyemstva : naukove vydannya [Analysis and evaluation of the strategic potential of the enterprise: scientific edition]. Kharkiv : Vyd. KHNEU. 2007. 348 s. 2.
2. Byelko I.A. Stratezhichne upravlinnya rozvytkom silskohospodarskykh pidpryyemstv [Strategic management of the development of agricultural enterprises]: dys. na здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : spets. 08.00.04 -ekonomika ta upravlinnya pidpryyemstvamy (za vydamy ekonomichnoyi diyalnosti). Kamyanets-Podilskyi : PDATU, 2018. 262 s.
3. Kobyelyeva T.O., Marchuk L.S. Metody otsynuyannya efektyvnosti reklamy ta yiyi vplyvu na spozhyvachiv [Methods of evaluating the effectiveness of advertising and its impact on consumers] // Visnyk NTU "KHPI": Kharkiv : NTU "KHPI". 2015. № 25. S.79-84.
4. Pererva P.G., Nahi S., Kobyelyeva T.O. Otsinka vplyvu innovatsiynoyi, investytsiynoyi ta marketynhovoyi polityky pidpryyemstva na riven konkurentospromozhnosti [Assessment of the impact of innovation, investment and marketing policy of the enterprise on the level of competitiveness] // Visnyk NTU «KHPI» : zb. nauk. pr. – Kharkiv : NTU "KHPI", 2018. № 15 (1291). S. 89-94.
5. Nauchnye osnovy marketynha ynnovatsyy [Scientific foundations of innovation marketing]: monohrafiya v 3 t. Tom 3. / pod. red. S.N.Ylyashenko. Sumy: ООО "Pechatnyy dom "Papyrus", 2013. 334 s.
6. Kocziszky G., Veres Somosi M., Kobielieva T.O. Compliance risk in the enterprise [] // Stratehiyi innovatsiynoho rozvytku ekonomiky Ukrainy: problemy, perspektivy, efektyvnist "Forward-2017": tr. 8-yi Mizhnar. nauk.-prakt. Internet-konf. Kharkiv : NTU "KHPI", 2017. S. 54-57.
7. Kobyelyeva T.O. Komplayens-bezpeka promyslovoho pidpryyemstva: teoriya ta metody [Compliance-safety of an industrial enterprise: theory and methods]: monohrafiya. Kharkiv : Planeta-Prynt, 2020. 354s.
8. Kobyelyeva T.O., Pererva P.G., Tkachova N.P. Pidvyshchennya konkurentospromozhnosti mashynobudivnykh pidpryyemstv na zasadakh synerhetychnoho benchmarkinhu [Increasing the competitiveness of machine-building enterprises on the basis of synergistic benchmarking] // Visnyk Nats. un-tu "Lvivska politekhnika" : zb. nauk. prats. Ser.: Menedzhment ta pidpryyemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennya i problemy rozvytku. L'viv : Lvivska politekhnika, 2015. № 819. S. 167-174.
9. Pererva P.G., Kobyelyeva T.O., Tkachova N.P. Zbalansovana systema pokaznykiv v innovatsiynoinvestytsiyniy politytsi promyslovoho pidpryyemstva [Increasing the competitiveness of machine-building enterprises on the basis of synergistic benchmarking] // Visnyk Nats. tekhn. un-tu "KHPI" : zb. nauk. pr. Temat. vyp. : Tekhnichnyy prohres ta efektyvnist' vyrobnytstva. – Kharkiv : NTU "KHPI". – 2015. – № 60 (1169). – S. 50-54. 52 s.
10. Kocziszky György, Somosi Veres M., Kobielieva T.O. Reputational compliance. Doslidzhennya ta optymizatsiya ekonom. protsesiv «Optimum-2017» : tr. 13-yi Mizhnar. konf. Kharkiv : NTU «KHPI», 2017. С. 140–143.

11. Pererva P., Kocziszky G., Veres M. Compliance program: innovative activities of an enterprise. Eastern-European Journal of Enterprise Technologies, 4 (13 (112)), 6–14.
12. Pererva P.G., Kocziszky György, Szakaly D., Somosi Veres M. Technology transfer. Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. 668с.
13. Pererva P., Kuchynskyi, V. Kobielieva T., Kosenko, A., Maslak O. (2021). Economic substantiation of outsourcing the information technologies and logistic services in the intellectual and

Надійшла (received) 25.01.2022

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Кобелєва Тетяна Олександрівна (Кобелева Татьяна Александровна, Kobielieva Tetiana Oleksandrivna) – доктор економічних наук, професор, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», професор 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

Витвицька Ольга Данилівна (Витвицкая Ольга Даниловна, Vytvytska Olha Danylivna) - доктор економічних наук, професор, Національний університет біоресурсів і природокористування України; професор кафедри публічного управління, менеджменту інноваційної діяльності та дорадництва; 03041, м. Київ, вул. Героїв Оборони, 11, Україна; тел. (044) 527-86-53, e-mail: innovation_chair@nubip.edu.ua

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: pgpererva@gmail.com

Ковальчук Світлана Володимирівна (Ковальчук Светлана Владимировна, Kovalchuk Svitlana Volodymyrivna) - доктор економічних наук, професор, Хмельницький національний університет, завідувач кафедри маркетингу і торговельного підприємництва, Хмельницький, Україна; тел.: (067) 966-86-60; e-mail: sveta_marketing@ukr.net

С.М. ПОГОРЕЛОВ**ЗАВДАННЯ, ІНФОРМАЦІЙНА БАЗА АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ**

Розвиток ринкових відносин і пов'язані з ним структурні зміни, які відбуваються в економіці, суттєво впливають на процеси господарської діяльності. Більшість підприємств працюють в жорстких умовах зовнішньої і внутрішньої конкуренції, що потребує від них активних дій, направлених на оптимізацію і корегування технологічних процесів та економічної стратегії, як поточної діяльності, так і розвитку підприємства. Оптимізація і корегування поточної діяльності досягається шляхом прийняття відповідних управлінських рішень, для чого потрібен відповідний комплексний аналіз результатів роботи підприємства. За його допомогою виробляються стратегія і тактика розвитку підприємства, влаштовуються плани й управлінські рішення, здійснюється контроль за їхнім виконанням, виявляються резерви підвищення ефективності виробництва, оцінюються результати діяльності підприємства, його підрозділів і працівників.

В той же час, як свідчить практика діяльності українських підприємств, особливо приватизованих, застосування сучасних методів надто обмежено, про що свідчить велика кількість економічно недоцільних бізнес-проектів різних рівнів, низькі рівні продуктивності праці і рентабельності, невідповідно завищені витрати на утримання адміністративного апарату, що в кінцевому підсумку приводить до тяжких фінансових втрат аж до банкрутства підприємства.

Безумовно, така ситуація формується під впливом ряду чинників, серед яких головне місце займає економічна нестабільність зовнішнього середовища господарювання. Але неабияку роль відіграють і внутрішні чинники, а саме низький рівень і якість управління підприємством, одним з яких є невміння аналізувати діяльність, визначати чинники, які впливають як на господарську діяльність, так і на фінансове становище підприємства.

Ключові слова: завдання, інформаційна база, аналіз, використання, трудові ресурси, стратегія, управління, розвиток, ефект

С.М. ПОГОРЕЛОВ**ЗАДАЧИ, ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ**

Развитие рыночных отношений и связанные с ним структурные изменения, которые происходят в экономике, существенно влияют на процессы хозяйственной деятельности. Большинство предприятий работают в жестких условиях внешней и внутренней конкуренции, что требует от них активных действий, направленных на оптимизацию и корректировку технологических процессов и экономической стратегии, как текущей деятельности, так и развития предприятия. Оптимизация и корректировка текущей деятельности достигается путем принятия соответствующих управленческих решений, для чего нужен соответствующий комплексный анализ результатов работы предприятия. С его помощью вырабатываются стратегия и тактика развития предприятия, составляются планы и управленческие решения, осуществляется контроль за их выполнением, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности предприятия, его подразделений и работников.

В то же время, как свидетельствует практика деятельности украинских предприятий, особенно приватизированных, применение современных методов слишком ограничено, о чем свидетельствует большое количество экономически нецелесообразных бизнес-проектов разных уровней, низкие уровни производительности труда и рентабельности, необоснованно завышенные расходы на содержание административного аппарата, что в конечном итоге приводит к тяжелым финансовым потерям вплоть до банкротства предприятия.

Безусловно, такая ситуация формируется под влиянием ряда факторов, среди которых главное место занимает экономическая нестабильность внешней среды хозяйствования. Но немалую роль играют и внутренние факторы, а именно низкий уровень и качество управления предприятием, одним из которых является неумение анализировать деятельность, определять факторы, которые влияют как на хозяйственную деятельность, так и на финансовое положение предприятия.

Ключевые слова: задача, информационная база, анализ, использование, трудовые ресурсы, стратегия, управление, развитие, эффект

S.M. POHORIELOV**OBJECTIVES AND INFORMATION BASE FOR ANALYZING THE EFFICIENCY OF LABOR RESOURCES UTILIZATION**

The development of market relations and related structural changes in the economy have a significant impact on the processes of economic activity. Most enterprises operate in a tough environment of external and internal competition, which requires them to take active steps to optimize and adjust technological processes and economic strategy, both current operations and enterprise development. Optimization and adjustment of current operations is achieved by making appropriate management decisions, which requires a comprehensive analysis of the company's performance. It is used to develop the strategy and tactics of the company's development, to make plans and management decisions, to monitor their implementation, to identify reserves for improving production efficiency, and to evaluate the performance of the company, its divisions and employees.

At the same time, as the practice of Ukrainian enterprises, especially privatized ones, shows, the use of modern methods is too limited, as evidenced by the large number of economically inexpedient business projects at various levels, low levels of labor productivity and profitability, unreasonably high costs of maintaining the administrative apparatus, which ultimately leads to severe financial losses up to the bankruptcy of the enterprise.

Undoubtedly, this situation is shaped by a number of factors, among which the economic instability of the external business environment is the most important. However, internal factors also play a significant role, namely, the low level and quality of enterprise management, one of which is the inability to analyze activities and identify factors affecting both economic activity and the financial position of an enterprise.

Keywords: tasks, information base, analysis, use, labor resources, strategy, management, development, effect

До трудових ресурсів відноситься та частина населення, яка володіє необхідними фізичними даними, знаннями і навичками праці у відповідній галузі. Достатня забезпеченість підприємств потрібними трудовими ресурсами, їх раціональне

використання, високий рівень продуктивності праці мають велике значення для збільшення обсягів продукції і підвищення ефективності виробництва.

Зокрема, від забезпеченості підприємства трудовими ресурсами й ефективності їх використання

залежать обсяг і своєчасність виконання всіх робіт, ефективність використання устаткування, машин, механізмів, і як результат – обсяг виробництва продукції, її собівартість, прибуток і ряд інших економічних показників.

Основними завданнями аналізу є:

- вивчення й оцінка забезпеченості підприємства і його структурних підрозділів трудовими ресурсами в цілому, а також за категоріями і професіями;

- визначення і вивчення показників плинності кадрів;
- виявлення резервів трудових ресурсів, більш повного та ефективного їх використання;
- вивчення ефективності використання коштів на оплату праці;
- виявлення резервів підвищення ефективності використання трудових ресурсів й розробка пропозицій щодо їх реалізації (рис. 1).

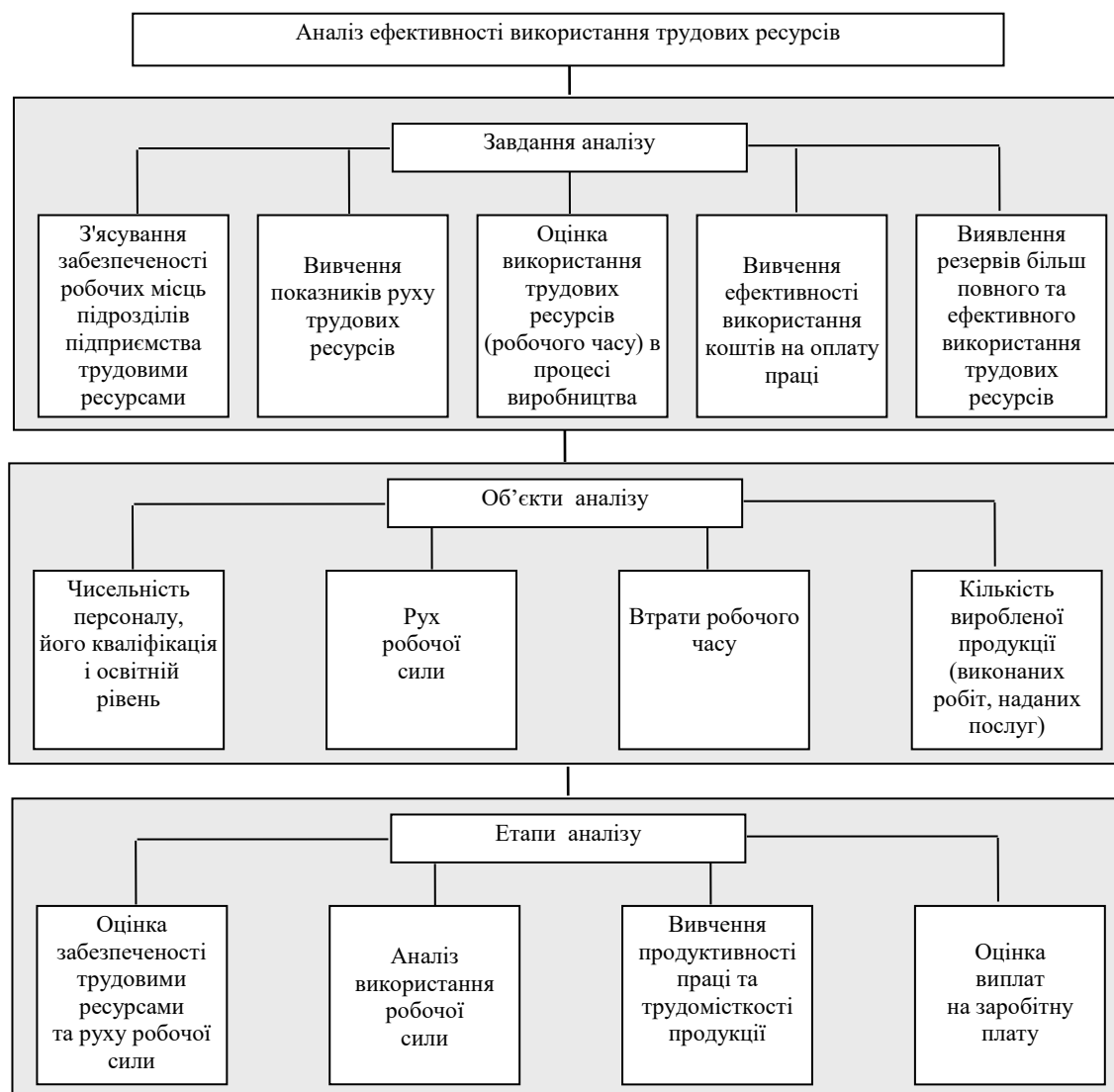


Рисунок 1 - Основні завдання, об'єкти та етапи аналізу використання трудових ресурсів

Для аналізу ефективності використання трудових ресурсів використовується така інформація:

первинні документи: розрахунково-платіжні відомості, виписки банку, ВКО, маршрутні листи, накази по підприємству про прийняття на роботу та про звільнення, листи з обліку кадрів, особові картки працівників, таблиці обліку використання робочого часу, наряди на відрядні роботи, рапорти про виробіток, відомості обліку депонованої заробітної плати, особові картки, розпорядження про відпустки,

табелі обліку використання робочого часу, наряди тощо;

дані рахунків бухгалтерського обліку: дані розрахунків 23 "Виробництво", 91 "Загальновиробничі витрати", 92 "Адміністративні витрати", 93 "Витрати на збут", 94 "Інші витрати операційної діяльності" у частині сум нарахованої заробітної плати та відрахувань, 471 "Забезпечення виплат відпусток", 472 "Додаткове пенсійне забезпечення", 65 "Розрахунки за страхуванням", 66 "Розрахунки з оплати праці", 64

"Розрахунки за податками та платежами", 81 "Витрати на оплату праці", 82 "Відрахування на соціальні заходи";

фінансова звітність: Ф. №1 "Баланс", Ф. №2 "Звіт про фінансові результати";

статична звітність: Ф. №1-ПВ "Звіт з праці", Ф. №2-ПВ "Звіт про використання робочого часу", Ф. №6-ПВ "Звіт про кількість працівників, їх якісний склад та професійне навчання", Ф. №3-ПВ "Звіт про наявність вільних робочих місць (вакантних посад) на потребу в працівниках", Ф. №1-ПВ (умови праці) "Звіт про стан умов праці, пільги та компенсації за роботу зі шкідливими умовами праці", Ф. №1-ПВ (заборгованість) "Звіт про стан заборгованості з виплати заробітної плати", Ф. №7-ПВ "Звіт про травматизми на виробництві та його матеріальні наслідки";

інші джерела: протоколи виробничих нарад, штатний розпис, оперативна звітність цехів, відділів, служб підприємств, матеріали хронометражу та фотографії робочого дня, попередні результати аналогічних досліджень.

Забезпеченість підприємства трудовими ресурсами визначається порівнянням фактичної кількості працівників за категоріями і професіями із плановою потребою. Особлива увага приділяється аналізу забезпеченості підприємства кадрами найбільш важливих професій. Необхідно аналізувати і якісний склад трудових ресурсів щодо кваліфікації.

Адміністративно-управлінський персонал необхідно перевірити на відповідність фактичного рівня освіти кожного працівника займаний посаді і вивчити питання, пов'язані з підбором кадрів, їх підготовкою і підвищенням кваліфікації.

Структура персоналу залежить від особливостей виробництва, номенклатури виробів, спеціалізації виробництва, масштабів виробництва. Питома вага кожної категорії працюючих змінюється з розвитком техніки, технології, організації виробництва. Підвищення організаційно-технічного рівня виробництва призводить до відносного скорочення чисельності працівників і зростання питомої ваги робітників у загальній чисельності працюючих.

Під час аналізу робочої сили проводиться зіставлення фактичної чисельності з базовою по промислово-виробничому персоналу і по непромисловій групі.

Наведені в табл. 1 дані показують, що в звітному році в порівнянні з минулим роком чисельність працівників знизилася на 134 чол., тобто на 17,5%. При цьому частка працівників, зайнятих на виробництві, знизилася на 1,4%, з них частка робітників знизилася на 0,55%, а керівників – на 0,8%. Також на 1,4% зросла частка працівників непромислової групи.

Деталізація аналізу структури чисельності персоналу проводиться виходячи з того, що для високопродуктивної праці підприємство має бути забезпечене основними й допоміжними робітниками, кваліфікація яких відповідала б потребам виробництва. У процесі дослідження вивчається співвідношення між основними та допоміжними робітниками, встановлюється тенденція зміни такого

співвідношення.

Таблиця 1 - Оцінка забезпеченості підприємства трудовими ресурсами

Показники	Чисельність, чол.		Структура, %		Зміни в структурі
	минулий рік	звітний рік	минулий рік	звітний рік	
Чисельність працівників – усього	793	654	100	100	–
У тому числі					
а) промислово-виробничий персонал, з них	713	579	89,9	88,5	–1,4
робітники	540	442	68,1	67,55	– 0,55
фахівці	153	121	19,3	18,5	– 0,8
службовці	20	16	2,5	2,45	– 0,5
б) непромислова група	80	75	10,1	11,5	1,4

Удосконалення техніки, технології, організації виробництва, особливо обслуговуючих виробництв (механізація навантажувально-розвантажувальних і транспортних робіт тощо), призводить до зміни співвідношення основних і допоміжних робітників. Зростає питома вага основних робітників, а допоміжних – скорочується.

Поряд з кількісним вивчається і якісний склад трудових ресурсів, який характеризується загальноосвітнім, професійно-кваліфікаційним рівнями, статевовіковою і внутрішньовиробничою структурами.

Велика увага приділяється аналізу забезпеченості підприємства кваліфікованими кадрами та надлишку або нестачі працівників у розрізі провідних виробничих підрозділів за професіями та спеціальностями. Періодичний аналіз професійного складу працівників має важливе значення для поліпшення виробничого процесу, дозволяє проводити оперативні заходи, спрямовані на поліпшення професійного складу працівників підприємства.

Аналіз професійного та кваліфікаційного рівня робітників здійснюється шляхом співставлення наявної чисельності за спеціальностями та розрядами з необхідною для виконання кожного виду робіт по ділянках, бригадах і підприємству в цілому. При цьому визначається надлишок або нестача робітників за кожною професією.

Відповідність кваліфікації робітників складності виконуваних робіт визначається на підставі порівняння показників середнього розряду робітників і середнього розряду робіт, які визначаються за періодами. Узагальнюючим показником, що характеризує кваліфікаційний склад робітників, є середній тарифний коефіцієнт. Розрахунок здійснюється за формулою середньозваженої

арифметичної:

$$\overline{TK}_n = \frac{(\sum_{i=1}^n ЧР_i \times TK_i)}{ЧР_i}, \quad (1)$$

де $\overline{TK}_n$ – середній тарифний коефіцієнт робітників;
 $ЧР_i$ – чисельність робітників кожного розряду;
 TK_i – тарифний коефіцієнт відповідного розряду;
 n – кількість розрядів.

Середній тарифний коефіцієнт робіт визначається аналогічно за формулою середньозваженої через трудомісткість робіт.

Крім того, середній розряд робіт (P_p) обчислюється за наступною формулою:

$$P_p = P_M + \frac{\overline{TK}_M - TK_M}{TK_B - TK_M}, \quad (2)$$

де P_M – менший розряд з двох суміжних, між якими знаходиться значення середнього тарифного коефіцієнта;

$\overline{TK}_M$ – середній тарифний коефіцієнт робіт за виробом;

TK_M – тарифний коефіцієнт, менший за суміжні;

TK_B – тарифний коефіцієнт, більший за дві суміжні.

Середній розряд робітників ($\overline{P}_n$) визначається аналогічно:

$$\overline{P}_n = P_M + \frac{\overline{TK}_M - TK_M}{TK_B - TK_M}. \quad (3)$$

Якщо розряд робітників не відповідає запланованій складності робіт, то це вимагає або переведення цього робітника до нижчого розряду, або здійснення заходів щодо підвищення його кваліфікації.

Аналіз професійного та кваліфікаційного рівня адміністративно-управлінського персоналу. Кваліфікаційний рівень персоналу залежить від освіти, стажу роботи, віку та інших параметрів, що визначає необхідність аналізу за рівнем освіти (відповідності фактичного рівня освіти кожного працівника посаді, яку він обіймає), віковим складом, стажем безперервної роботи.

Визначається зміна у рівні освіти, віковому складі та стажі роботи, причини цих змін; розробляються заходи з підбору кадрів, їх підготовки та підвищення кваліфікації. Для оглядності результатів аналізу може бути використаний графічний метод.

Склад працюючих постійно змінюється, цей процес характеризується коефіцієнтами обороту робочої сили. Таких коефіцієнтів декілька:

- коефіцієнт обороту щодо приймання – це відношення числа прийнятих до середньооблікової чисельності;
- коефіцієнт обороту щодо звільнення – це відношення числа звільнених до середньооблікової чисельності працюючих;
- коефіцієнт загального обороту – це чисельність працівників, що надійшли чи вибули до середньооблікової чисельності працюючих;
- коефіцієнт плинності робочої сили – відношення числа звільнених за власним бажанням і за порушення трудової дисципліни до середньооблікової

чисельності працюючих.

Скорочення плинності робочих кадрів є важливою економічною і соціальною проблемою.

Плинність досить дорого коштує кожній організації і суспільству в цілому. Витрати на плинність включають:

а) витрати, викликані простоями устаткування внаслідок утворення робочих місць, що пустують, зниженням якості виробленої продукції, погіршенням обслуговування устаткування і виробіток працівників перед їх звільненням з організації;

б) втрати через знижену продуктивність праці в період адаптації на новому робочому місці, тимчасової відсутності працівників, що переміщуються, у сфері суспільної праці;

в) зростаючі витрати на виплату допомоги у зв'язку з безробіттям, вихідних;

г) зайві витрати на набір, підбір і підготовку персоналу, оформлення прийому і звільнення працівників.

У той же час до плинності не можна підходити однозначно, оскільки процес плинності кадрів виконує ряд важливих позитивних функцій: міжгалузевого і територіального перерозподілу робочої сили, кваліфікаційно-професійного просування кадрів, обслуговування зовнішніх і внутрішніх трудових переміщень, викликаних технічним прогресом.

Крім того, повна відсутність трудових переміщень в організації, у тому числі і плинності, приводить до "окостеніння" структури колективу.

Організації можуть знизити рівень плинності за допомогою таких заходів: поліпшення організації праці і виробництва, скорочення монотонної, малокваліфікованої праці, оздоровлення умов праці, усунення невідповідності змісту праці на робочому місці кваліфікації, індивідуальним здібностям і інтересам працівників, організації професійного просування кадрів і розвинутої системи підвищення кваліфікації, поліпшення житлових і інших побутових умов, удосконалення оплати і стимулювання праці, спеціальні заходи для адаптації молодих працівників.

Важливо визначити мотиви плинності – безпосередні причини звільнень окремих працівників чи професійних груп, які можна згрупувати у такий спосіб:

- незадоволеність виробничо-економічними умовами (умовами й організацією праці, режимом роботи, розміром заробітку, відсутністю можливостей для підвищення освіти і кваліфікації);
- незадоволеність житлово-побутовими умовами (житлом, культурним і медичним обслуговуванням, забезпеченістю дитячими дошкільними закладами, транспортом та ін.);
- мотиви особистого характеру (вступ у шлюб, народження дитини й ін.);
- інші мотиви.

Вивчення мотивів плинності можливо здійснити за допомогою інтерв'ю чи анкетування працівників, що звільнюються.

Показники плинності кадрів внутрішньо корелюють із показниками самовільних невиходів працівників на роботу, що приводить до значних

витрат, що містять у собі: а) ряд виплат, обов'язкових незалежно від фактичної присутності робітника на робочому місці; б) оплату понаднормових робіт працівнику, що заміняє відсутнього; в) утрати, зв'язані з простоем устаткування, падінням продуктивності праці і т. п.

Показники забезпеченості підприємства трудовими ресурсами, що не характеризують ефективного їх використання і, відповідно, не можуть бути факторами, які безпосередньо впливають на обсяг продукції, що випускається. Випуск продукції залежить не лише від чисельності працюючих, а й від кількості затраченої на виробництво праці (яка визначається кількістю робочого часу), від ефективності суспільної праці і продуктивності. Тому необхідно вивчати ефективність використання робочого часу трудового колективу підприємства.

Список літератури:

1. Економіка підприємства: учбовий посібник / За ред. проф. Перерви П.Г., проф. Погорелова М.І., доц. Меховича С.А. –Харків: 2006. - 691 с.
2. Погорелов М.І. Підвищення ефективності інноваційної діяльності підприємства /М.І. Погорелов, Н.Г. Дунь // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. -№ 22 (995) -С. 119-123.
3. Погорелов М.І. Методика определения экономической эффективности ремонта/ Н.И. Погорелов, С.Н. Погорелов // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. -№ 67*(1040) -С. 172-181.
4. Погорелов М.І. Економіко-математична модель оцінки рівня ремонтного виробництва /С.М. Погорелов, М.І. Погорелов // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2014. -№ 34 (1077). – С. 11–18.
5. Погорелов М.І. Методика визначення економічної ефективності ремонту / М.І. Погорелов, І.М. Погорелов // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2015. -№ 26 (1135). – С. 167-176.
6. Погорелов М.І. Методика економічного обґрунтування заходів щодо НОТ/ М.І. Погорелов, С. М. Погорелов// Вісник НТУ „ХПІ”.

Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. – 2015. -№ 60 (1169). – С. 149-154.

7. Погорелов С.М. Методика оцінки рівня організації праці менеджерів // Вісник НТУ «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). Збірник наукових праць. – Х. : НТУ «ХПІ». – 2018. – № 15 (1291). – С 125-128
8. Погорелов С.М. Особливості застосування інформаційних технологій в менеджменті та економіці // Вісник НТУ «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). Збірник наукових праць. – Х. : НТУ «ХПІ». – 2018. – № 19 (1295). – С 151-155

References(transliterated):

1. Ekonomika pidpriemstva: uchbovii posibnik / Za red. prof. Perervi P.G., prof. Pogorelova M.I., doc. Mekhovicha S.A. –Harkiv: 2006. - 691 s.
2. Pogorelov M.I. Pidvishchennya effektivnosti innovacijnoi diyal'nosti pidpriemstva /M.I. Pogorelov, N.G. Dun' // Visnik NTU „HPI”. Seriya: Tekhnichnij progres i effektivnist' virobництва. –H.: NTU „HPI”. - 2013. - № 22 (995) - S. 119-123.
3. Pogorelov M.I. Metodika opredeleniya ekonomicheskoy effektivnosti remonta/ N.I. Pogorelov, S.N. Pogorelov // Visnik NTU „HPI”. Seriya: Tekhnichnij progres i effektivnist' virobництва. – H.: NTU „HPI”. - 2013. -№ 67*(1040) - S. 172-181.
4. Pogorelov M.I. Ekonomiko-matematichna model' ocinki rivnya remontnogo virobництва /S.M. Pogorelov, M.I. Pogorelov // Visnik NTU „HPI”. Seriya: Tekhnichnij progres i effektivnist' virobництва. – H.: NTU „HPI”. – 2014. - № 34 (1077). – С. 11–18.
5. Pogorelov M.I. Metodika viznachennya ekonomichnoi effektivnosti remontu / M.I. Pogorelov, I.M. Pogorelov // Visnik NTU „HPI”. Seriya: Tekhnichnij progres i effektivnist' virobництва. – H.: NTU „HPI”. – 2015. -№ 26 (1135). – С. 167-176.
6. Pogorelov M.I. Metodika ekonomichnogo obruntuvannya zahodiv shchodo NOT/ M.I. Pogorelov, S. M. Pogorelov// Visnik NTU „HPI”. Seriya: Tekhnichnij progres i effektivnist' virobництва. – H.: NTU „HPI”. – 2015. - № 60 (1169). – С. 149-154.
7. Pohorielov S.M. Metodyka otsinky rivnia orhanizatsii pratsi menedzheriv // Visnyk NTU «Kharkivskiy politekhnichnyi instytut» (ekonomichni nauky). Zbirnyk naukovykh prats. – Kh. : NTU «KhPI». – 2018. – № 15 (1291). – С 125-128
8. Pohorielov S.M. Osoblyvostizastosuvannya informatsiinykh tekhnologii v menedzhmenti ta ekonomitsi // Visnyk NTU «Kharkivskiy politekhnichnyi instytut» (ekonomichni nauky). Zbirnyk naukovykh prats. – Kh. : NTU «KhPI». – 2018. – № 19 (1295). – С 151-155

Надійшла (received) 25.01.2022

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Погорелов Сергій Миколайович (Погорелов Сергей Николаевич, Pohorielov Serhiy Mukolaevich)– кандидат економічних наук, професор, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», професор кафедри «Економіка бізнесу і міжнародні економічні відносини», Харків, Україна; e-mail: pogser.sp@gmail.com, (ORCID: 0000-0003-0868-2002)

П.Г.ПЕРЕРВА, М.М.ТКАЧОВ, Т.В.РОМАНЧИК, Н.Є.ГРИШКО

ДВОЙСТІЙ ХАРАКТЕР ВПЛИВУ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ НА РІВЕНЬ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

У статті розроблено теоретико-методологічних підходів до забезпечення економічної безпеки в умовах протидії тіньовій економіці. Відповідно до поставленої мети в статті вирішено наступні завдання: виявлено структуру загроз економічній безпеці та визначити їх види; досліджено підходи до поняття «тіньова економіка» та уточнено її визначення; досліджено вплив тіньової економіки на рівень економічної безпеки; обґрунтовано політику протидії тіньовій економіці. Доведено, що тіньова економіка є важким для дослідження та обліку феноменом. Визначень тіньової економіки є досить багато, що пов'язано з тим, що у структурі вона досить різноманітна. Запропоновано сюди включати різноманітні види діяльності, які не враховуються офіційною статистикою, не включаються до ВВП, тобто, що існують поза правовим полем. Це є причиною тому, що тіньову економіку неможливо точно виміряти і часто дані про розміри тіньової економіки з різних джерел суттєво розходяться. Проведене дослідження надає підстави зробити висновок про двоїстий характер тіньової економіки, яка крім явно виражених недоліків та загроз економічній безпеці, має і певні позитивні моменти, зокрема, в соціально-економічній сфері країни. Значний обсяг тіньової економіки в нашій країні, що продовжує нарощуватися, видається дуже небезпечним з точки зору економічної політики в умовах глобалізації. Це спричиняє деградацію національних податкових систем. Також економічна політика, що ґрунтується на невірних показниках економічної статистики, негативно впливає на стабільність розвитку економіки. І результати розробки міжнародних інститутів щодо координації економічної політики, яка є сприятливим фактором функціонування сучасного всесвітнього господарства, також можуть виявитися неефективними. Доведено, що тіньова економіка в пострадянських країнах виступає в ролі певного інструменту підтримки економічної та соціальної рівноваги. Автори вважають, що в умовах перехідного періоду за допомогою тіньового сектора створюються умови для виживання бізнесу та населення. За всіх мінусів тіньова діяльність дає і певні переваги: малому бізнесу – збільшення прибутку; активному населенню – можливість працювати та отримувати доходи; споживачам – купувати товари та послуги за нижчими цінами. Обґрунтовано, що, незважаючи на перелічені позитивні сторони, будь-який прояв тіньової економіки є небезпечним для повноцінного розвитку економіки країни. Ці явища призведуть до зростання корупції, різкого збільшення розшарування населення, збільшують інфляцію, погіршують трудові умови і уповільнюють економічний розвиток в цілому.

Ключові слова: тіньова економіка, економічна безпека, двоїстий характер, переваги, недоліки, промислові підприємства

П.Г.ПЕРЕРВА, М.М.ТКАЧОВ, Т.В.РОМАНЧИК, Н.Є.ГРИШКО

ДВОЙСТВЕННЫЙ ХАРАКТЕР ВЛИЯНИЯ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ НА УРОВЕНЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

В статье разработаны теоретико-методологические подходы к обеспечению экономической безопасности в условиях противодействия теневой экономике. В соответствии с поставленной целью в статье решены следующие задачи: выявлена структура угроз экономической безопасности и определены их виды; исследованы подходы к понятию "теневая экономика" и уточнено ее определение; исследовано влияние теневой экономики на уровень экономической безопасности; обоснована политика противодействия теневой экономике. Доказано, что теневая экономика является трудным для исследования и учета феноменом. Определений теневой экономики достаточно много, что связано с тем, что в структуре она достаточно разнообразна. Предложено сюда включать различные виды деятельности, которые не учитываются официальной статистикой, не включаются в ВВП, то есть, существующие вне правового поля. Это является причиной того, что теневую экономику невозможно точно измерить и часто данные о размерах теневой экономики из разных источников существенно расходятся. Проведенное исследование дает основания сделать вывод о двойственном характере теневой экономики, которая кроме явно выраженных недостатков и угроз экономической безопасности, имеет и определенные положительные моменты, в частности, в социально-экономической сфере страны. Значительный объем теневой экономики в нашей стране, который продолжает наращаться, представляется очень опасным с точки зрения экономической политики в условиях глобализации. Это приводит к деградации национальных налоговых систем. Также экономическая политика, основанная на неверных показателях экономической статистики, негативно влияет на стабильность развития экономики. И результаты разработки международных институтов по координации экономической политики, которая является благоприятным фактором функционирования современного всемирного хозяйства, также могут оказаться неэффективными. Доказано, что теневая экономика в постсоветских странах выступает в роли определенного инструмента поддержания экономического и социального равновесия. Авторы считают, что в условиях переходного периода с помощью теневого сектора создаются условия для выживания бизнеса и населения. При всех минусах теневая деятельность дает и определенные преимущества: малому бизнесу – увеличение прибыли; активному населению – возможность работать и получать доходы; потребителям – покупать товары и услуги по более низким ценам. Обосновано, что, несмотря на перечисленные положительные стороны, любое проявление теневой экономики является опасным для полноценного развития экономики стран. Эти явления приведут к росту коррупции, резкому увеличению расслоения населения, увеличивают инфляцию, ухудшают трудовые условия и замедляют экономическое развитие в целом.

Ключевые слова: теневая экономика, экономическая безопасность, двойственный характер, преимущества, недостатки, промышленные предприятия

P.G.PERERVA, M.M.TKACHOV, T.V.ROMANCHYK, N.E.GRISHKO

DOUBLE NATURE OF THE INFLUENCE OF THE SHADOW ECONOMY ON THE LEVEL OF ECONOMIC SECURITY

The article develops theoretical and methodological approaches to ensuring economic security in the conditions of combating the shadow economy. In accordance with the set goal, the following tasks are solved in the article: the structure of threats to economic security is revealed and their types are determined; approaches to the concept of "shadow economy" were investigated and its definition was clarified; the influence of the shadow economy on the level of economic security was investigated; the policy of combating the shadow economy is substantiated. It has been proven that the shadow economy is a difficult phenomenon to study and account for. There are quite a few definitions of the shadow economy, which is due to the fact that it is quite diverse in structure. It is proposed to include here various types of activities that are not taken into account by official statistics, are not included in GDP, that is, that exist outside the legal field. This is the reason why the shadow economy cannot be accurately measured and often data on the size of the shadow economy from different sources differ significantly. The conducted research gives reasons to conclude about the dual nature of the shadow economy, which, in addition to clearly expressed shortcomings and threats to economic security, also has certain positive aspects, in particular,

in the socio-economic sphere of the country. A significant amount of the shadow economy in our country, which continues to grow, seems very dangerous from the point of view of economic policy in the conditions of globalization. This causes the degradation of national tax systems. Also, economic policy based on incorrect indicators of economic statistics negatively affects the stability of economic development. And the results of the development of international institutions regarding the coordination of economic policy, which is a favorable factor in the functioning of the modern global economy, may also be ineffective. It has been proven that the shadow economy in the post-Soviet countries acts as a certain tool for maintaining economic and social balance. The authors believe that in the conditions of the transition period, with the help of the shadow sector, conditions are created for the survival of business and the population. Despite all the disadvantages, shadow activity also provides certain advantages: for small businesses - increased profits; the active population - the opportunity to work and receive income; consumers - to buy goods and services at lower prices. It is substantiated that, despite the listed positive aspects, any manifestation of the shadow economy is dangerous for the full development of the countries' economy. These phenomena will lead to the growth of corruption, a sharp increase in the stratification of the population, increase inflation, worsen working conditions and slow down economic development in general.

Keywords: shadow economy, economic security, dual nature, advantages, disadvantages, industrial enterprises

Вступ. Наявність тіньової економіки притаманно сьогодні будь-якій економічній системі, відмінності лише масштабах поширення. Поширення тіньової економіки є однією з головних, суттєвих загроз розвитку економіки та економічної безпеки країни. У сучасних умовах забезпечення сталого розвитку української економіки економічна безпека країни та окремих підприємств є невід'ємним елементом. Особливого значення має для країн, у яких відбулися трансформація суспільного устрою та глобальні інституційні зміни в економіці. Вони, на відміну країн із розвинутою ринковою економікою, існують серйозні проблеми із забезпеченням економічної безпеки. Проблема забезпечення та підтримки на необхідному рівні економічної безпеки багатогранна. Вона може проявлятися у всіх сферах життєдіяльності українського суспільства: енергетичної, екологічної, виробничої, політичної, соціальної, демографічної, інформаційної, правової та ін. У названих сферах постійно виникають і формуються різноманітні загрози, від яких необхідно захищати підприємство, державу допомогою науково обґрунтованої політики протидії виникненню та розвитку різноманітних насамперед економічних загроз. Аналіз ситуації, що складається в Україні, в даний час свідчить про яскраво виражену загрозу з боку тіньової кримінальної економіки. За оцінкою української влади, на тіньову економіку припадає до 40% валового внутрішнього продукту. У низці галузей домінують тіньові принципи функціонування. Вбудовуючись в економічні відносини, кримінальна економіка гальмує розвиток промислового виробництва, відволікає та незаконно використовує інвестиційний капітал, включаючи валютні кошти, посилює інфляцію, позбавляє державний бюджет великої частини доходів, перешкоджає здійсненню програм соціальної допомоги населенню, загострює всі економічні проблеми, що існують у країні, і в цій зв'язку є сильним чинником погіршення рівня економічної безпеки підприємств. Існуючі нині нашої країні методи і моделі протидії чи контролю недостатньо ефективні, використовуються вибірково і що неспроможні істотно змінити становище.

Більшість дослідників економічної безпеки, у тому числі наші власні, дозволяють розглядати тіньову економіку як одну з основних її загроз [1]. Тіньова економіка особливо бурхливо розвивається у переломні моменти соціально-економічного розвитку, коли нові інститути ще не сформувалися, а старі не здатні вирішити назрілі протиріччя. Тому дослідження

впливу тіньової економіки на рівень економічної безпеки є актуальним.

Аналіз результатів існуючих досліджень. Великий внесок у розробку науково-методичних проблем та завдань визначення рівня економічної безпеки промислових підприємств зробили зарубіжні та вітчизняні економісти. Серед провідних дослідників, які займалися вивченням питань оцінювання економічної безпеки підприємства, слід зазначити таких закордонних вчених, як Ареф'єва О.В., Буров В.Ю., Верес Шомоші М., Гришко Н.Є., Ілляшенко С.М., Дудін М.М., Ершова Н.Ю., Кислощев П.А., Кобелева Т.О., Козаченко Г.В., Коціскі Д., Маслак О.І., Негі С., Шкарлет С.М. та ін.

У цих наукових розробках багато уваги надається оцінці рівня економічної безпеки підприємств та організацій, розгляд впливу тіньових та кримінальних факторів на поточний та перспективний стан окремих складових економічної безпеки, мінімізація економічних ризиків при здійсненні підприємствами виробничо-комерційної діяльності.

Незважаючи на це, зазначена проблема до цього часу є слабо дослідженою. Невирішеними залишаються питання негативного та позитивного впливу кримінальної економіки на економічний розвиток країни, регіонів, галузей та окремих підприємств. Не повною мірою розкрито теоретичні проблеми протидії цим негативним явищам. Все це визначає актуальність теми статті та обумовлює необхідність розвитку теоретичного та методичного опрацювання зазначеної проблеми.

Метою статті є полягати у розробці теоретико-методологічних підходів до забезпечення економічної безпеки в умовах протидії тіньовій економіці. Відповідно до поставленої мети в статті вирішено наступні завдання: виявлено структуру загроз економічній безпеці та визначити їх види; досліджено підходи до поняття «тіньова економіка» та уточнено її визначення; досліджено вплив тіньової економіки на рівень економічної безпеки; обґрунтовано політику протидії тіньовій економіці.

Результати дослідження. Стан економічної безпеки оцінюється системою об'єктивних критеріїв та показників, що визначають граничні розміри функціонування економічної системи. Коли ці розміри перевищуються, система втрачає здатність динамічно розвиватися, стає неконкурентоспроможною на зовнішніх та внутрішніх ринках, стає об'єктом експансії транснаціональних корпорацій, національне багатство країни розграбовується як усередині країни,

так і за її межами, і вона страждає від корупції, шахрайства та інших комплаєнс-факторів.

На економічну безпеку держави, своєю чергою, впливає обсяг тіньової економіки. Тіньову економіку можна характеризувати за масштабами та її деструктивністю. Зростання тіньової економіки призводить до скорочення державних доходів за рахунок зменшення податкової бази. Це, своєю чергою, призводить до зниження якості соціально-економічних умов життя в країні загалом.

Тіньова економіка є важким для дослідження та обліку феноменом. Визначень тіньової економіки є досить багато, що пов'язано з тим, що у структурі вона досить різноманітна. Сюди включаються різноманітні види діяльності, які не враховуються офіційною статистикою, не включаються до ВВП, тобто, що існують поза правовим полем. Звідси тіньову економіку неможливо точно виміряти і часто дані про розміри тіньової економіки з різних джерел суттєво розходяться.

Результати проведених досліджень дозволяють провести уточнення сутнісної характеристики тіньової економіки. Це явище, яке в більшій або меншій мірі має місце в кожній країні, на наш погляд, характеризується наступними характеристиками:

а) тіньова економіка являє собою сукупність відносин із приводу виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних благ та послуг;

б) тіньова економіка є прямою загрозою економічній безпеці, повністю або частково неправовою, такою, що не враховується і неконтрольована, а також в певній мірі дозволена державою;

в) тіньова економіка спрямована на отримання підприємницького доходу невідображеного в офіційних даних державної статистики, що сприяє порушенню ринкової рівноваги та отриманню прямих збитків на підприємствах, які працюють в рамках правового поля підприємницької діяльності.

Виходячи з результатів проведеного дослідження пропонується визначати поняття «тіньова економіка» наступним чином. Тіньова економіка – це сукупність відносин щодо виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних благ та послуг, у тому числі в секторах тіньової економіки, є прямою загрозою економічній безпеці, повністю або частково неправовий, що не враховується та неконтрольована, здійснюється суб'єктами підприємницької діяльності та фізичними особами, спрямована на отримання підприємницького доходу та виконує двоїсту роль: позитивну – підвищення економічної безпеки через підвищення рівня життя населення; негативну – зниження економічної безпеки через антисоціальний перерозподіл доходів суспільства та зменшення його добробуту, зниження ефективності системи управління економікою. Запропоноване поняття дозволяє якісніше підійти до проблеми забезпечення економічної безпеки.

Дослідження та аналіз структур тіньової економіки дозволив при уточненні її поняття використовувати наступну структуру економіки, що включає офіційні та неофіційні сектори:

- офіційно (легально) представлені, зареєстровані та обліковані дані, які відтворюють діяльність промислових підприємств та організацій, яка не заборонена на законодавчому рівні;

- фіктивно представлені, зареєстровані та обліковані дані, які відтворюють діяльність, яка не заборонена законом, офіційно враховується та офіційно зареєстрована, але фактично не виконується і відображена у валовому внутрішньому продукті як фіктивна складова. Мета діяльності - зниження бази оподаткування. Частина прихованого обороту проходить процес «переведення в готівку» і використовується в кримінальному секторі економіки;

- приховані дані, які відтворюють діяльність, яка не заборонена законом, офіційно зареєстрована, але офіційно не враховується, що служить джерелом тіньових доходів, спрямована на підтримку тіньової діяльності та збільшення особистих доходів;

- корупційні дані (сектор завищених цін), які відтворюють діяльність підприємств, які використовують як джерело фінансування виконуваних робіт та послуг кошти державних організацій та корпорацій, що характеризується завищеними цінами на виконання робіт та послуг, відображена у валовому внутрішньому продукті як фіктивна складова;

- нелегальні дані, які відтворюють діяльність, яка не заборонена законом, офіційно не зареєстрована і не врахована (нелегальна торгівля культурними цінностями; нелегальний ринок автотранспорту: «конструктори», перегін та продаж автомобілів; діяльність з випуску дозволених видів продукції, надання послуг та ін.). Основною метою суб'єктів нелегальної підприємницької діяльності даного сектора є незаконне збагачення;

- неформальні дані, які враховують неформальний сектор економіки, тобто діяльність, яка не заборонена законом, офіційно не зареєстрована та не враховується (наприклад, репетиторство, перевезення пасажирів та вантажів на особистому автотранспорті; домашнє господарство; здавання в оренду квартири; вирощування сільськогосподарської продукції на присадибних та дачних ділянках тощо). Однією з основних цілей неформальної підприємницької діяльності є отримання доходів, спрямованих на поточне споживання. Характеризується неформальними (особистими) зв'язками, посиленням соціальної захищеності, підвищенням життєвого рівня фізичних осіб. На наш погляд, неформальний сектор економіки необхідно вважати соціально орієнтованим сектором тіньової діяльності;

- кримінальний сектор представлений офіційно не зареєстрованими суб'єктами підприємницької діяльності: фізичними особами; неформальними об'єднаннями; злочинними елементами. Дана діяльність заборонена державою (торгівля наркотиками; проституція; виробництво та продаж фальсифікованої вино-горілчаної продукції та ліків; гральний бізнес; торгівля людьми; нелегальний ринок трансплантатів і таке ін.). Крім того, в кримінальний сектор потрапляє діяльність, що здійснюється без ліцензій і дозволів, що завдає шкоди життю і здоров'ю

людини і загрожує економічній безпеці країни. Частину тіньової економіки можна охарактеризувати як паралельну економіку, тому що вона виступає виробничою структурою, однією з основних позитивних функцій якої є згладжування недоліків офіційного сектора економіки.

Запропонована структура економіки дозволяє виявити сектори тіньової економіки (зокрема, фіктивний та корупційний, які враховуються в офіційній статистиці), але не відображені у структурі, запропонованій Статистичною комісією ООН, та найбільш об'єктивно оцінити вплив відповідних секторів на показники економічної безпеки. Крім того, запропонована структура дозволяє виділити в тіньових витратах споживання таке явище, як «витік капіталу за кордон» через перерозподільний сектор економіки та механізм формування фірм-одноденків. Дана структура економіки та система показників економічної безпеки дозволяє підвищити якість дослідження впливу секторів тіньової економіки на економічну безпеку як всієї країни, так і окремих підприємств.

Проведені дослідження дозволили зробити висновок про те, що тіньова економіка по різному впливає на рівень економічної безпеки. Їй притаманні як позитивні (стабілізуючі) фактори, так і негативні (дестабілізуючі) фактори, тобто має місце двоїстість впливу тіньової економіки на рівень економічної безпеки, що безпосередньо проявляється у функціях тіньової економіки.

Стабілізаційна функція для деяких соціальних груп населення виступає стабілізуючим чинником. Така думка може бути підтверджена наступними міркуваннями.

По-перше, з погляду економічних наслідків, тіньова економіка дозволяє господарювати ефективніше, оскільки заощаджує на податкових вилученнях. Ухилення від податків, за даними наших досліджень, дає змогу підприємству збільшити чистий прибуток у середньому на 20...40 відсотків. Тим самим таке підприємство набуває серйозної конкурентної переваги порівняно з тими, хто працює в легальному секторі, оскільки має змогу певним чином знизити ціни на свою продукцію.

По-друге, тіньова економіка розширює можливість додаткових заробітків (доходів) для зайнятих на офіційно зареєстрованих промислових підприємствах. За нашими оцінками, тіньова діяльність на робочому місці дозволяє збільшити доходи працівників на 10 і більше відсотків. Приблизно 15..25 відсотків працездатних українців мають другу, офіційно не враховану роботу (переважно у посередницькій діяльності, роздрібній торгівлі та приватному бізнесі). З огляду на це реальна картина доходів українських громадян певним чином відрізняється від офіційних даних. Створюючи нові робочі місця та джерела доходу, тіньова економіка виконує роль соціального стабілізатора, згладжує надмірну нерівність доходів, зменшує соціальну напругу у суспільстві.

По-третє, негативний вплив на рівень розвитку сектора малого підприємництва проглядається у неадекватних економічних умовах (недостатня державна підтримка, високі адміністративні бар'єри,

високе податкове навантаження). Здійснення діяльності в тіньовому секторі економіки дозволяє суб'єктам малого підприємництва частково вирішити ці проблеми: через приховування частини доходу – зниження бази оподаткування, через корупційні відносини – зниження адміністративних бар'єрів.

По-четверте, на рівень життя, зайнятості населення та безробіття позитивний вплив мають неформальний, прихований та нелегальний сектори тіньової економіки за рахунок створення додаткових робочих місць та підвищення рівня життя населення.

По-п'яте, на підвищення демографічного рівня населення сектори тіньової економіки надають позитивний вплив за рахунок його збільшення через підвищення рівня життя, збільшення зайнятості та зниження безробіття.

Дестабілізаційна функція підриває основи соціального благополуччя великих груп населення. Негативні наслідки тіньової економіки, на наш погляд, можуть проявлятися в наступних її діях, проявах та наслідках.

По перше, негативний вплив тіньової економіки на обсяг валового внутрішнього продукту, сектор малого підприємництва та дефіцит бюджету полягає в тому, що доходи від тіньової економічної діяльності не надходять до бюджетів усіх рівнів держави. Це свідчить про перехід деяких галузей економіки на тіньові засади функціонування. Діяльність у тіньовому секторі пов'язана з витратами, які зазнає підприємств. Перед ним постає проблема: вибір інституційного середовища для свого бізнесу – в секторі офіційної економіки, що враховується та обліковується, або в секторі тіньової економіки. Вибір визначається зіставленням рівня витрат у тіньовому та офіційно врахованому секторах економіки.

По-друге, тіньова економіка суттєвим чином витісняє офіційні механізми оподаткування. Із загальної суми доходів, одержуваних у легальному бізнесі, приблизно четверта частина йде на податки, що виплачуються державі, тоді як приблизно ж така сума витрачається на виплати «дахам» і чиновникам, плату за переведення в готівку і таке ін. Внаслідок зниження бюджетних доходів недофінансуються найважливіші сфери економіки, збільшується податкове навантаження на офіційний бізнес та населення. Ще однією стороною впливу тіньової економіки на бюджетну сферу є неефективний розподіл бюджетних ресурсів через корупцію, незаконну лобістську діяльність, незаконне надання пільг, розподіл квот, непрозорість тендерів. У результаті бюджетні кошти використовуються неефективно.

По-третє, чітко спостерігається негативний вплив тіньової економіки на рівень науково технічного потенціалу підприємств та організацій проявляється у старінні виробничого обладнання за рахунок переробки та зносу основних фондів промисловості, втрати конкурентоспроможності виробничого апарату, підвищення загрози надзвичайних ситуацій техногенного характеру.

По-четверте, негативний вплив на рівень інвестицій та виток капіталу за кордон проявляється у слабоборозвиненому інвестиційному кліматі, недоступності самостійного приватного іноземного інвестування

внаслідок розвитку тіньових економічних відносин. Перерозподіл тіньових грошей і вивезення їх за кордон проводяться через механізм переведення в готівку.

По-п'яте, тіньова економіка здійснює негативний вплив на стан та рівень інфляції, яка відбувається внаслідок зниження реальної купівельної спроможності населення і не істотно впливає на рівень економічної безпеки.

По-шосте, тіньова діяльність дезорганізує виробничий процес у легальній економіці, послаблює трудову дисципліну, мотивацію працівників, призводить у багатьох випадках до їхньої декваліфікації.

По-сьоме, негативний вплив тіньової економіки на рівень екології та захисту довкілля пов'язаний з основними чинниками, які визначають гостроту екологічної ситуації у регіоні. До таких факторів відноситься висока концентрація природо-забруднюючих і природо-руйнівних виробництв. Положення посилюється високим ступенем моральної та фізичної зношеності основних виробничих фондів, браком ефективних очисних установок, недоліками в експлуатації наявних установок, що зменшують екологічні втрати при використанні промисловими підприємствами природо-забруднюючих і природо-руйнівних виробництв.

По-восьме, тіньова економіка породжує численні конфлікти, частина яких може бути вирішена лише із застосуванням насильства.

По-дев'яте, життя за подвійними стандартами вже давно сприймається багатьма українцями як негласна загальноприйнята норма, а не як поведінка, що відхиляється від правових норм і правил.

По-десяте, поширення тіньової економіки сприяє посиленню диференціації доходів за рахунок збагачення суб'єктів нелегального та прихованого бізнесу. В Україні ступінь диференціації доходів і так один із найвищих: доходи найбагатших верств населення у 15...20 разів перевищують доходи бідних. Це показник, характерний для країн з високою часткою тіньової економіки.

Не дивлячись на наявність певних позитивних моментів, які створюють структури тіньової економіки, все ж таки кожна країна намагається звести до мінімуму її можливості. Державна політика протидії тіньовій економіці передбачає наявність системи заходів законодавчого, виконавчого та контрольного характеру, що здійснюється правомочними державними установами та громадськими організаціями, які націлені на підвищення ефективності діяльності суб'єктів підприємництва в офіційному секторі економіки та зниження рівня тіньової діяльності.

Проведені дослідження дозволили виділити основні моделі державної протидії тіньовій економіці, що використовуються країнами з різним рівнем розвитку економіки, та особливості їх застосування. Серед них модель «саморегулювання», модель «пріоритетності» протидії, модель комплексного підходу та ін. Дослідження показали, що головною метою державної політики в системі управління протидією тіньовій економіці та підвищенням рівня економічної безпеки в Україні на всіх етапах розвитку є створення високоефективного апарату державного

протидії тіньовій економіці, що забезпечує широкі можливості для розвитку легального сектору економіки, та створення системи протидії тіньовим економічним відносинам.

Висновки та напрямки подальших досліджень.

Хоча економічна безпека набула нового значення у світовій економіці, вона нерозривно пов'язана з такими показниками, як економічне зростання, стабільність соціально-економічної системи, державні доходи, податкова база, державний борг та інфляція, а також безробіття. Справді, економічне зростання може бути стійким без динамічного розвитку економік інших країн. Поки економіка не буде активно розвиватися, нічого очікувати адекватної відповіді на зовнішні і внутрішні загрози, тобто здатність економіки вижити у складних ситуаціях залишиться абстрактною. Тому питання щодо визначення рівня економічної безпеки, ступеня нормального економічного розвитку, рівня, на якому воно стає небезпечним, є предметом значних суперечок та дискусій серед учених у цій галузі.

Проведене дослідження надає підстави зробити висновок про двоїстий характер тіньової економіки, яка крім явно виражених недоліків та загроз економічній безпеці, має і певні позитивні моменти, зокрема, в соціально-економічній сфері країни.

Значний обсяг тіньової економіки в нашій країні, що продовжує нарощуватися, видається дуже небезпечним з точки зору економічної політики в умовах глобалізації. Це спричиняє деградацію національних податкових систем. Також економічна політика, що ґрунтується на невірних показниках економічної статистики, негативно впливає на стабільність розвитку економіки. І результати розробки міжнародних інститутів щодо координації економічної політики, яка є сприятливим фактором функціонування сучасного всесвітнього господарства, також можуть виявитися неефективними.

На думку деяких вчених, тіньова економіка в пострадянських країнах виступає в ролі важливого інструменту підтримки економічної та соціальної рівноваги. Вони вважають, що в умовах перехідного періоду за допомогою тіньового сектора створюються умови для виживання бізнесу та населення. За всіх мінусів тіньова діяльність дає і певні переваги: малому бізнесу – збільшення прибутку; активному населенню – можливість працювати та отримувати доходи; споживачам – купувати товари та послуги за нижчими цінами.

На нашу думку, незважаючи на перелічені позитивні сторони, будь-який прояв тіньової економіки є небезпечним для повноцінного розвитку економіки країн. Ці явища призведуть до зростання корупції, різкого збільшення розшарування населення, збільшують інфляцію, погіршують трудові умови і уповільнюють економічний розвиток в цілому.

Регулюючи економічну діяльність, уряди намагаються створити систему, яка, окрім іншого, захищає людей від шкоди (наприклад, правила охорони праці та техніки безпеки) та забезпечує визначеність для бізнесу (наприклад, правові інститути), дозволяючи економіці процвітати. Коли ці інститути ігноруються, економічні відносини ризикують стати утриманськими та шкідливими. Крім

того, існування тіньової економіки породжує недобросовісну конкуренцію, оскільки суб'єкти офіційної економіки стикаються з вищими податковими ставками. У свою чергу, зниження або повна відсутність оподаткування тіньової економічної діяльності спричиняє втрату доходів для уряду.

Таким чином, проблема тіньової економіки для України стала важкою системною проблемою національної безпеки, вирішити яку можна лише шляхом реалізації цілеспрямованого комплексу заходів у всіх сферах життєдіяльності держави та суспільства. Необхідно наголосити, що успіх боротьби з тіньовою економікою та корупцією можливий лише за умови свідомої масової підтримки цієї боротьби у суспільстві, що можна досягти лише за високого рівня довіри громадян до державних органів управління та влади.

Сьогодні як ніколи великого значення набувають прозорість та легальність операцій у національних фінансових системах. З цієї причини дуже важливо створити дієві механізми протидії тіньовій економіці та корупції, щоб не лише захистити працездатність фінансової системи країни, а й забезпечити належне використання державних коштів для боротьби з наслідками кризи, пов'язаними з наслідками COVID-19 та повномасштабного військового вторгнення російської федерації в нашу країну.

Список літератури:

1. Pererva P., Kocziszký G., Veres M. Compliance program: tutorial. Kharkov: NTU «KhPI», 2019. 689 p.
2. Дудін М. М. Вплив тіньової економіки України на її економічну безпеку // Бізнес Інформ. 2011. №12. С. 4-14.
3. Pererva P.G., Kocziszký György, Szakaly D., Somosi Veres M. Technology transfer. Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. 668c.
4. Pererva, P., Kuchynskyi, V., Kobielieva, T., Kosenko, A., Maslak, O. (2021). Economic substantiation of outsourcing the information technologies and logistic services in the intellectual and innovative activities of an enterprise. Eastern-European Journal of Enterprise Technologies, 4 (13 (112)), 6–14.
5. Kocziszký G., Veres Somosi M., Kobielieva T.O. Compliance risk in the enterprise // Стратегії інноваційного розвитку економіки України: проблеми, перспективи, ефективність «Форвард–2017»: тр. 8-ї Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. Харків : НТУ «ХПІ», 2017. С. 54-57.
6. Кобелєва Т. О. Комплаєнс-безпека промислового підприємства: теорія та методи : монографія. Харків : Планета-Принт, 2020. 354с.
7. Kocziszký György, Somosi Veres M., Kobielieva T.O. Reputational compliance. Doslidzhennya ta optymizatsiya ekonom. protsesiv «Optimum–2017» : тр. 13-ї Міжнар. конф. Харків : НТУ «ХПІ», 2017. С. 140–143.
8. Перерва П.Г., Кобелєва 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.
9. Kobielieva, T., Pererva, P., Tkachova, N., Tkachov, M., Diachenko, T. (2021) Management of relations with enterprise stakeholders on the basis of value approach. Problems and Perspectives in Management, 19(1), pp. 24-38. URL: [http://dx.doi.org/10.21511/ppm.19\(1\).2021.03](http://dx.doi.org/10.21511/ppm.19(1).2021.03)
10. Перерва П.Г., Кобелєва Т.О. Цінова політика підприємства та її вплив на ринкову кон'юнктуру та конкурентоспроможність продукції // Вісник НТУ «ХПІ» : зб. наук. пр. Економ. науки. Харків : НТУ «ХПІ», 2016. № 27. С. 58-61.
11. Економіка, менеджмент, маркетинг туризму та гостинності : навч. посібник [Електронний ресурс] / П.Г.Перерва [та ін.] ; Нац. техн. ун-т «Харків. політехн. ін-т». Електрон. текст. дані. Харків, 2020. 893 с. URL: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/47906>
12. Антикризисний механізм сталого розвитку підприємства : монографія / В.Л.Товажнянський [та ін.] ; ред.: П.Г.Перерва, Л.Л.Товажнянський. Харків : Віровець А.П. «Апостроф», 2012. 705 с.
13. Інтелектуальна власність: магістерський курс: підручник / П.Г.Перерва [та ін.]; ред.: П.Г.Перерва, В.І.Борзенко, Т.О.Кобелєва ; Нац. техн. ун-т «Харків. політехн. ін-т». Харків : Планета-Принт, 2019. 1002 с.
14. Кобелєва Т.О., Перерва П.Г. Формування системи економічної стійкості та комплаєнс захисту машинобудівного підприємства [Електронний ресурс] // Економіка: реалії часу. 2018. № 1 (35). С. 98-106. URL: <https://economics.net.ua/files/archive/2018/No1/98.pdf>

References(transliterated):

1. Pererva P., Kocziszký G., Veres M. Compliance program: tutorial. Kharkov: NTU «KhPI», 2019. 689 p.
2. Dudin M. M. Vplyv tinovoyi ekonomiky Ukrayiny na yiyi ekonomichnu bezpeku [The influence of the shadow economy of Ukraine on its economic security] // Biznes Inform. 2011. №12. С.4-14.
3. Pererva P.G., Kocziszký György, Szakaly D., Somosi Veres M. Technology transfer. Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. 668c.
4. Pererva P., Kuchynskyi, V., Kobielieva T., Kosenko, A., Maslak O. (2021). Economic substantiation of outsourcing the information technologies and logistic services in the intellectual and innovative activities of an enterprise. Eastern-European Journal of Enterprise Technologies, 4 (13 (112)), 6–14.
5. Kocziszký G., Veres Somosi M., Kobielieva T.O. Compliance risk in the enterprise // Stratehiyi innovatsiynoho rozvytku ekonomiky Ukrayiny: problemy, perspektivy, efektyvnist «Forvard–2017»: tr. 8-yi Mizhnar. nauk.-prakt. Internet-konf. Kharkiv : NTU «KHPI», 2017. S. 54-57.
6. Kobelyeva T.O. Komplayens-bezpeka promyslovoho pidpryyemstva: teoriya ta metody [Compliance-safety of an industrial enterprise: theory and methods]: monohrafiya. Kharkiv : Planeta-Prynt, 2020. 354s.
7. Kocziszký György, Somosi Veres M., Kobielieva T.O. Reputational compliance. Doslidzhennya ta optymizatsiya ekonom. protsesiv «Optimum–2017» : tr. 13-yi Mizhnar. konf. Kharkiv : NTU «KHPI», 2017. С. 140–143.
8. Kobelyeva T.O., Pererva P.G., Tkachova N.P. Pidvyshchennya konkurentospromozhnosti mashynobudivnykh pidpryyemstv na zasadakh synerhetychnoho benchmarkinhu [Increasing the competitiveness of machine-building enterprises on the basis of synergistic benchmarking] // Visnyk Nats. un-tu «Lvivska politehnika» : zb. nauk. prats. Ser.: Menedzhment ta pidpryyemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennya i problemy rozvytku. Lviv : Lvivska politehnika, 2015. № 819. S. 167-174.
9. Kobielieva, T., Pererva, P., Tkachova, N., Tkachov, M., Diachenko, T. (2021) Management of relations with enterprise stakeholders on the basis of value approach. Problems and Perspectives in Management, 19(1), pp. 24-38. URL: [http://dx.doi.org/10.21511/ppm.19\(1\).2021.03](http://dx.doi.org/10.21511/ppm.19(1).2021.03)
10. Pererva P.H. Kobelyeva T.O. Tsinova polityka pidpryyemstva ta yiyi vplyv na rynkovu konyunkturu ta konkurentospromozhnist' produktsiyi [The pricing policy of the enterprise and its influence on the market situation and competitiveness of products] // Visnyk NTU «KHPI» : zb. nauk. pr. Ekonom. nauky. Kharkiv : NTU «KHPI», 2016. № 27. s. 58-61.
11. Ekonomika, menedzhment, marketynh turyzmu ta hostynnosti: navch. posibnyk [Economics, management, marketing of tourism and hospitality: education. manual] [Elektronnyy resurs] / P.G.Pererva [ta in.]; Nats. tekhn. un-t «Kharkiv. politekhn. in-t». Elektron. tekst. dani. Kharkiv, 2020. 893 s. URL: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/47906>
12. Antykryzovyy mekhanizm staloho rozvytku pidpryyemstva : monohrafiya [The anti-crisis mechanism of the sustainable development of the enterprise: a monograph] / V.L.Tovazhnyanskyy [ta in.]; red.: P.G.Pererva, L.L.Tovazhnyanskyy. Kharkiv : Virovets A.P. «Apostrof», 2012. 705 s.
13. Intelektualna vlasnist: mahisterskyy kurs: pidruchnyk [Intellectual property: masters course: textbook] / P.G.Pererva [ta in.]; red.: P.G.Pererva, V.I.Borzenko, T.O.Kobelyeva ; Nats. tekhn. un-t «Kharkiv. politekhn. in-t». Kharkiv : Planeta-Print, 2019. 1002 s.

14. Kobyelyeva T.O., Pererva P.G. Formuvannya systemy ekonomichnoyi stiykosti ta komplayens zakhystu mashynobudivnoho pidpryyemstva [Formation of the system of economic stability and compliance protection of the machine-building enterprise] [Elektronnyy

resurs] // Ekonomika: realiyi chasu. 2018. № 1 (35). S. 98-106. URL: <https://economics.net.ua/files/archive/2018/No1/98.pdf>

Надійшла (received) 25.01.2022

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Перерва Петро Григорович (Перерва Петр Григорьевич, Pererva Petr Grigorievich) – доктор економічних наук, професор, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», завідувач кафедри економіки бізнесу і міжнародних економічних відносин Харків, Україна; ORCID:0000-0002-6256-9329; тел.: (067) 940-16-81; e-mail: pgpererva@gmail.com

Романчик Тетяна Володимирівна (Романчик Татьяна Владимировна, Romanchyk Tatiana Vladimirovna) – кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»; доцент кафедри «Економіки та маркетингу», м. Харків, Україна, ORCID: 0000-0002-2065-2415; e-mail: tvromanchik@gmail.com.

Ткачов Максим Михайлович (Ткачев Максим Михайлович, Tkachev Maxim Mikhailovich) - кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри організації виробництва та управління персоналом; тел.: (067)122-40-02; e-mail: tkachovmaksim85@gmail.com

Гришко Наталія Євгенівна (Гришко Наталья Евгеньевна, Grishko Natalya Yevheniyivna) – кандидат економічних наук, доцент, Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, доцент кафедри економіки; м. Кременчук, Україна; ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-1644-3861>; e-mail: 2nata.grishko@gmail.com

О.І. МАСЛАК, І.М. ТРУНІНА, Н.Є. ГРИШКО, М.В. МАСЛАК, Я.Ю. ЯКОВЕНКО
ОРГАНІЗАЦІЯ ЛОГІСТИЧНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ НА МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

В статті проаналізовані сучасні підходи до трактування «логістичне обслуговування», яке розглядається як сукупність функцій та видів діяльності; комплекс послуг; продукти праці; складова обслуговування споживача; процес створення блага.

В роботі охарактеризовані різноманітні послуги споживачам, які надаються у процесі збуту готової продукції машинобудівного підприємства.

Дане дослідження присвячено проблемам логістичного обслуговування з врахуванням особливостей машинобудівної галузі. Авторами виділяються види логістичного обслуговування споживачами (логістичне обслуговування руху матеріальних потоків; інформаційне логістичне обслуговування; фінансове логістичне обслуговування; кадрове логістичне обслуговування), що пов'язані з технологією та організаційною структурою обслуговування, показникам якості, визначенням оптимального рівня обслуговування.

В статті акцентовано увагу на восьми етапах системи логістичного обслуговування машинобудівного підприємства (від сегментації ринку, аналізу логістичних послуг конкурентів, ранжування послуг, їх структури та пріоритетів до оцінки рівня логістичного обслуговування та постійного контролю над якістю наданих логістичних послуг) та окреслені показники оцінювання рівня логістичного обслуговування (доступність, функціональність, надійність).

Ключові слова: логістика; логістичне обслуговування; машинобудівне підприємство; логістична система; логістичні послуги; управління логістикою; оцінка рівня логістичного обслуговування

O.I. MASLAK, I.M. TRUNINA, N.YE. GRISHKO, M.V. MASLAK, YA. YU. YAKOVENKO
ORGANIZATION OF LOGISTICS SERVICE AT MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

The modern approaches to the interpretation of "logistics service", which is considered a set of functions and types of activities; a set of services; labor products; components of customer service; the process of creating goods are analyzed in the article.

The various services to consumers, which are provided in the process of selling finished products of the machine-building enterprise are described in the work.

This study is devoted to the problems of logistics service, considering the peculiarities of the machine-building industry. The types of logistics service for consumers (logistics service for the movement of material flows; information logistics service; financial logistics service; personnel logistics service) related to the technology and organizational structure of service, quality indicators, determination of the optimal level of service are distinguished by authors.

Eight stages of the logistics service system of a machine-building enterprise (from market segmentation, analysis of logistics services of competitors, ranking of services, their structure and priorities to the assessment of the level of logistics service and constant control over the quality of the provided logistics services) are focused at the article and indicators of assessment of the level of logistics service (availability, functionality, reliability) are outlined.

Keywords: logistics; logistics service; machine-building enterprise; logistics system; logistics services; logistics management; evaluation of the level of logistics service

В ринкових умовах машинобудівне підприємство може підвищувати свою конкурентоспроможність не тільки завдяки освоєнню випуску нових видів продукції, а поліпшенню збутової діяльності. Оскільки неефективне управління процесом збуту готової продукції в більшості випадків стає причиною неповного задоволення споживачів, а внаслідок чого до недотримання підприємством прибутку, появи заборгованості, відсутності достатніх фінансових коштів та ін. Це зумовлює необхідність удосконалення логістичного підходу до управління ресурсами. Серед базових логістичних функцій, які визначають комерційний успіх підприємства на ринку, важлива роль належить функціям збуту готової продукції.

У напрямках досліджень, присвячених логістичному обслуговуванню, необхідно більше уваги приділити врахуванню специфічних особливостей продукції, яку виготовляють машинобудівні підприємства. Це і вимагає пошуку напрямків удосконалення логістичного обслуговування споживачів.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розробка алгоритму здійснення логістичного обслуговування машинобудівним підприємством.

Методи. В статті застосовані методи теоретичного дослідження, а саме: аналізу та синтезу, узагальнення, аналітичний, порівняльний та логічний.

Викладення основного матеріалу дослідження.

Концепція управління збутовою логістикою на машинобудівних підприємствах передбачає необхідність удосконалення методів управління логістичним обслуговуванням. Сьогодні відсутнє стале трактування логістичного обслуговування, найбільш розповсюджені підходи до визначення цього поняття [1-5]:

1. Сервісне обслуговування – сукупність функцій та видів діяльності всіх підсистем підприємства, що забезпечують зв'язок «підприємство-споживач» в розрізі кожного матеріального чи інформаційного потоку за показниками номенклатури, якості, кількості, ціни, місця та часу постачання продукції у відповідності з вимогами ринку

2. Логістичне обслуговування – комплекс послуг, що надаються в процесі поставки товару та нерозривно пов'язані з процесом розподілу

3. Логістичне обслуговування – надання послуг, розуміються як продукти праці, корисний ефект яких проявляється у формі діяльності у сфері управління; спрямованого на оптимізацію економічних потоків, а також організаційно-економічних, техніко-

технологічних і соціальних процесів у логістичних ланцюгах з метою підвищення рівня та якості обслуговування споживачів, скорочення тривалості бізнес-циклів при мінімальних сукупних витрат як окремих ланок логістичних ланцюгів, так і суспільства в цілому

4. Логістичне обслуговування доцільно розглядати як важливу складову обслуговування споживача, яка дає можливість забезпечити необхідний рівень задоволення потреб клієнтів за якнайнижчих сукупних витрат та гарантованого отримання клієнтом відповідного товару відповідної кількості та асортименту у певному місці, в певний час та за певною ціною

5. Логістичне обслуговування - це процес створення блага шляхом реалізації комплексу логістики, що включає сім правил.

Метою логістичного обслуговування є отримання послуги як внутрішнім, так і зовнішнім клієнта, яка вимагається ними, відповідно до семи правил логістики (необхідний продукт, визначений час, конкретне місце, необхідний обсяг, відповідної якості, з мінімальними витратами та урахуванням персональних вимог клієнтів).

Логістичне обслуговування споживачів може здійснюватися як підприємством-виробником, так і посередницькими організаціями, при цьому в процесі реалізації замовлень воно є вирішальним інструментом маркетингу та стратегічними засобами поліпшення конкурентних позицій машинобудівного підприємства на ринку.

Робота в сфері логістичного обслуговування до початку процесу реалізації продукції включає розробку політики підприємства в сфері надання послуг та їх планування.

У процесі збуту готової продукції машинобудівне підприємство надає різноманітні послуги споживачам, а саме:

- готовність продукції до постачання;
- максимально короткі строки від моменту замовлення до постачання готової продукції споживачу;
- дотримання строків постачання продукції;
- дотримання умов постачання за видом та кількості вантажу;
- можливість швидкого коригування замовлень клієнтів;
- швидке надання інформації клієнту про хід виконання його замовлення;
- індивідуальний підхід до обслуговування клієнта;
- можливість постачання в зручне для клієнта місце тощо.
- наявність запасів на складі машинобудівного підприємства;
- інформаційне забезпечення руху товарів;
- забезпечення транспортування товарів;
- надання кредитів, системи знижок;
- забезпечення складування готової продукції;
- підтвердження замовлення, прийнятого від клієнта для виконання;
- надійність постачання в будь-яких умовах;

- можливість доставки на першу вимогу замовника;
- наявність необхідних запасів в логістичній системі;
- зручність подачі замовлення в будь-який час і т.п. [6-8].

Крім цього, логістична система тісно пов'язаний з комерційними, маркетинговими та фінансовими рішеннями, тому доцільно виділити такі види логістичного обслуговування споживачами:

- *логістичне обслуговування руху матеріальних потоків*, пов'язане з обслуговуванням процесів виробництвом готової продукції, її розподілу, продажу та споживання;
- *інформаційне логістичне обслуговування*, яке характеризується обсягом і розмаїтістю інформації, надаваної споживачам продукції та послуг, а також використовуваними засобами інформатизації та комунікації, що забезпечують оперативний доступ клієнтів до інформації;
- *фінансове логістичне обслуговування* (кредити, система оплати продукції та послуг, система знижок, які надаються споживачам);
- *кадрове логістичне обслуговування* (послуги, які надаються підприємством при підборі працівників (наприклад, кадровими агентствами), послуги, надані співробітникам (соціальне обслуговування) у процесі їх професійної діяльності).

Отже, організація ефективного логістичного обслуговування містить у собі рішення питань, пов'язаних з технологією та організаційною структурою обслуговування, показниками якості обслуговування, визначенням оптимальної сфери і доцільного рівня обслуговування.

Широка номенклатура логістичних послуг і значний діапазон, у якому може змінюватися їх якість, вплив послуг на конкурентоспроможність підприємства і величину інвестицій обумовлюють необхідність чіткої стратегії в сфері логістичного обслуговування покупців.

Послідовність дій, які формують систему логістичного обслуговування машинобудівного підприємства, складається з восьми етапів (рис. 1).

На першому етапі відбувається сегментація споживчого ринку, яка здійснюється за специфікою споживання послуг та виконується спільно з відділом маркетингу.

Другий етап присвячений аналізу логістичних послуг, запропонованих конкурентами, на підставі якого складається ранжований список послуг, які планує надавати підприємство. Цей список допоможе сконцентруватися на найбільш значущих для споживачів послугах.

На третьому етапі відбувається ранжування послуг за допомогою різноманітних методів та інструментів, в результаті якого формується перелік послуг із зазначенням їх відносної значущості. Сформований перелік є основою стратегічних і оперативних рішень у сфері логістичного обслуговування та аналізу затребуваності його різних видів.

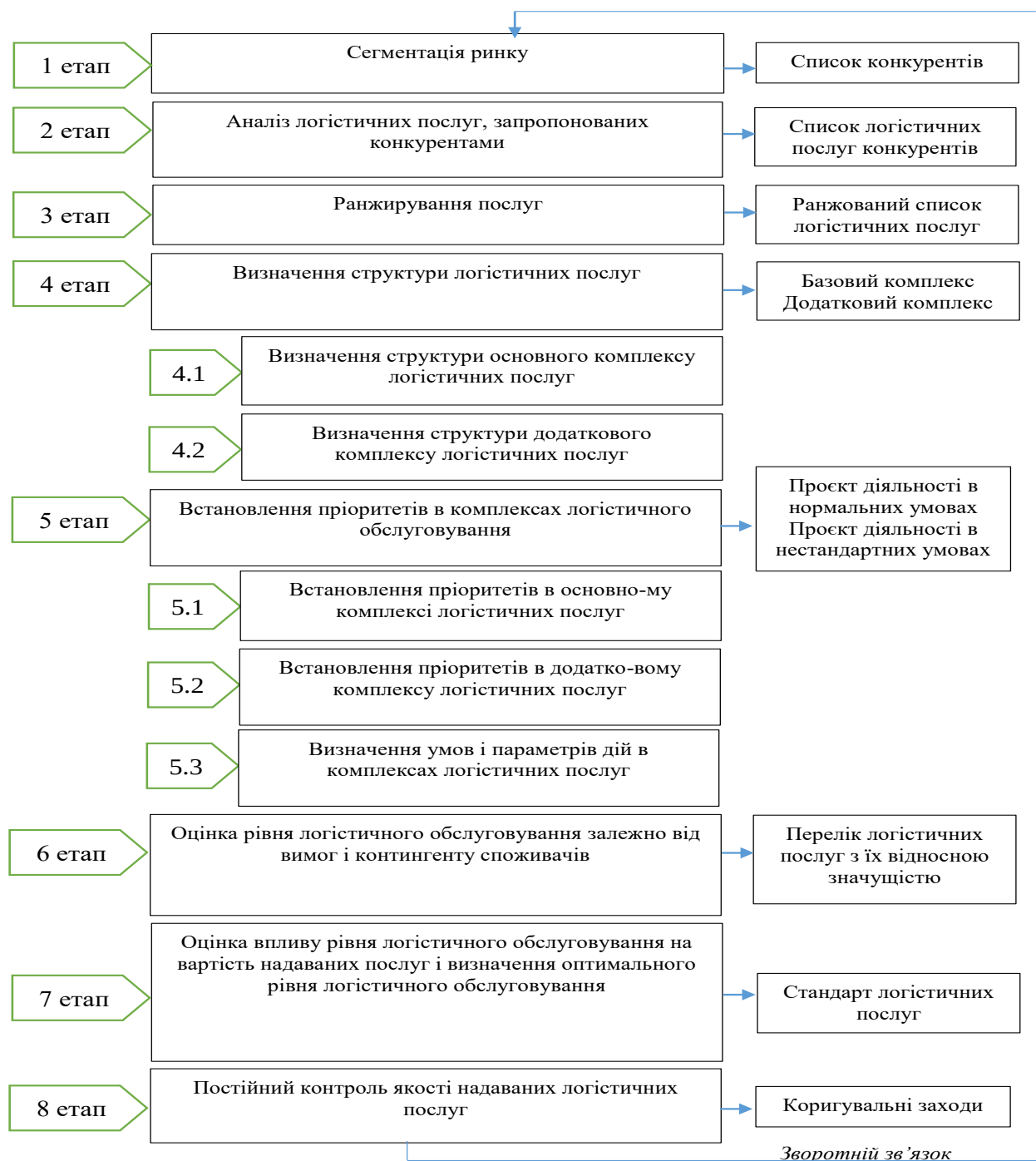


Рис. 1. Алгоритм логістичного обслуговування машинобудівного підприємства

Четвертий етап присвячено визначенню структури основного (базового) комплексу логістичних послуг і структури додаткових (допоміжних) послуг, запропонованих споживачам.

На п'ятому етапі встановлюються пріоритети в основному та допоміжному комплексах логістичного обслуговування та визначаються умови і параметри їх дії. На цьому етапі розробляються проекти діяльності машинобудівного підприємства в нормальних і нестандартних умовах.

Рівень логістичного обслуговування, який доцільно запропонувати клієнтам, залежно від вимог та контингенту споживачів визначається на шостому етапі.

Оцінку впливу рівня логістичного обслуговування на вартість наданих послуг і визначення оптимального рівня логістичного обслуговування, необхідного для забезпечення конкурентоспроможності підприємства, здійснюють на сьомому етапі.

На восьмому етапі відбувається постійний контроль якості надаваних логістичних послуг. За допомогою зворотного зв'язку зі споживачами забезпечується відповідність логістичних послуг їх потребам і коригування системи логістичного обслуговування машинобудівного підприємства. Формування й удосконалення зворотного зв'язку зі споживачами здійснюється з метою адаптації послуг до вимог споживачів.

Рівень логістичного обслуговування оцінюється за допомогою низки показників, до основних з яких віднесено:

- доступність (ймовірність дефіциту готової продукції на складі машинобудівного підприємства, наявність готової продукції на складі (відсоток замовлень, які реалізовані або можливі для реалізації на певний час), норма насиченості попиту);

- функціональність (швидкість виконання замовлення, гнучкість поставок (послідовність, час реагування на замовлення), час поставок (час відхилення від стандартної або планової тривалості циклу), частота поставок (кількість поставок протягом дня, доби, тижня), рівень браку);

- надійність (надійність поставок (відсоток надійних поставок), реакція на рекламачії (час реагування на рекламачії, час усунення недоліків).

Отже, підводячи підсумки, можна зробити висновок, що для оптимізації логістичного обслуговування машинобудівними підприємствами необхідно:

- по-перше, точно оцінювати якість послуг (за допомогою системи показників, проаналізованих відповідно до їх значущості для клієнтів);

- по-друге, мінімізувати розбіжність між очікуваним споживачами і фактичним значеннями показників якості послуг.

Висновки. Проаналізовано трактування поняття «логістичне обслуговування». Визначено види логістичного обслуговування, яке надається машинобудівним підприємством. Розроблено алгоритм логістичного обслуговування машинобудівним підприємством.

Список літератури

1. Grishko, N., Maslak, O., Yakovenko, Y., Mohammed, S., Buchashvili, K., & Szabolcs, N. (2022). Scenarios of the logistics systems development for industrial enterprises in a view of sustainability and efficiency. *International Journal of Global Environmental Issues*, 21(2-4), 303-321.
2. Нікітюк В.Г., Маслак О.І. Дослідження сучасного стану та тенденцій розвитку логістичної діяльності машинобудівних підприємств // *Проблеми економіки*. – 2021. – №. 2. – С. 149-158.
3. Яковенко Я., Маслак О. Формування конкурентних переваг транспортної інфраструктури з позицій стратегії сталості логістики // *Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки)*. – 2020. – №. 6. – С. 51-54.

4. Крикавський С. В., Чернописька Н. В. *Логістичні системи* : підручник. Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2019. 288 с.
5. Унгурян Л. М., Громовик Б. П. *Фармацевтична логістика: фокус на допомозі пацієнту*: монографія. Львів: Растр, 2013. 212с.
6. Маслак О. І. *Економіка промислового підприємства*: навч. посібник //Київ: Центр учбової літератури. – 2011.
7. Крикавський С., Похильченко О., Фертч М. *Логістика та управління ланцюгами поставок* : підручник. Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2019. 848 с.
8. Grishko, N., Maslak, O., Vorobiova, K., Hlazunova, O., & Maslak, M. (2019). Developing the intra-firm technology transfer system at the industrial enterprise based on matrix approach. *Management*, 15(3), 242-252.

References (transliterated)

1. Grishko, N., Maslak, O., Yakovenko, Y., Mohammed, S., Buchashvili, K., & Szabolcs, N. (2022). Scenarios of the logistics systems development for industrial enterprises in a view of sustainability and efficiency. *International Journal of Global Environmental Issues*, 21(2-4), 303-321.
2. Nikityuk V.G., Maslak O.I. Doslidzhennya suchasnogo stanu ta tendencij rozvitku logistichnoyi diyalnosti mashinobudivnih pidpriyemstv. [Study of the current state and trends in the development of logistics activities of machine-building enterprises] // *Problemi ekonomiki* [Problems of the economy]. – 2021. – no. 2. – pp. 149-158.
3. Yakovenko Ya., Maslak O. Formuvannya konkurentnih perevag transportnoyi infrastrukturi z pozicij strategiy staloyi logistiki [Formation of competitive advantages of transport infrastructure from the standpoint of sustainable logistics strategy] // *Visnik Nacionalnogo tekhnichnogo universitetu "Harkivskij politekhnichnij institut" (ekonomichni nauki)*. [Bulletin of the National Technical University "Kharkov Polytechnic Institute" (Economic Sciences)] – 2020. – no. 6. – pp. 51-54.
4. Krikavskij Ye. V., Chomopiska N. V. *Logistichni sistemi* [Logistics systems]: pidruchnik. Lviv : Vidavnicтво Lvivskoyi politehniki, 2019. 288 p.
5. Unguryan L. M., Gromovik B. P. *Farmaceutichna logistika: fokus na dopomozhi paciyentu*: monografiya [Pharmaceutical Logistics: A Focus on Patient Care: A Monograph]. Lviv: Rastr, 2013. 212 p.
6. Maslak O. I. *Ekonimika promislavogo pidpriyemstva* [Economics of an industrial enterprise]: navch. posibnik //Kyiv: Centr uchbovoyi literatury. – 2011.
7. Krikavskij Ye., Pohilchenko O., Fertch M. *Logistika ta upravlinnya lancyugami postavok* [Logistics and supply chain management]: pidruchnik. Lviv : Vidavnicтво Lvivskoyi politehniki, 2019. 848 p.
8. Grishko, N., Maslak, O., Vorobiova, K., Hlazunova, O., & Maslak, M. (2019). Developing the intra-firm technology transfer system at the industrial enterprise based on matrix approach. *Management*, 15(3), 242-252.

Надійшла (received) 25.01.2022

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

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

Труніна Ірина Михайлівна (Trunina Iryna Myhailivna) - доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри бізнес-адміністрування, маркетингу і туризму Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського; м. Кременчук, Україна; ORCID: 0000-0002-7416-1830; e-mail: economica5410@gmail.com

Гришко Наталія Євгенівна (Gryshko Natalia Yevheniivna) – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського; м. Кременчук, Україна; ORCID:0000-0003-1644-3861; e-mail: 2nata.grishko@gmail.com

Маслак Марія Володимирівна (Maslak Mariya Volodymyrivna) - кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки бізнесу і міжнародних економічних відносин, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»; м. Харків, Україна; ORCID:0000-0002-3322-740X ; e-mail: mariya.maslak2016@gmail.com

Яковенко Ярослав Юрійович (Yakovenko Yaroslava Yuriivna) – PhD з економіки, Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, старший викладач кафедри економіки; м. Кременчук, Україна, ORCID: https://orcid.org/0000-0001-5042-2701; e-mail: yaraslavayakovenko@gmail.com

М.В.МАСЛАК**НАУКОМЕТРИЧНИЙ АНАЛІЗ МЕТОДІВ ВАРТІСНОЇ ОЦІНКИ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ**

Розглянуто теоретико-методичні питання вартісного оцінювання об'єктів інтелектуальної власності. Вартісне оцінювання об'єктів та технологій інтелектуальної власності є необхідним у тих випадках, коли є необхідність продажу окремих патентів, патентних або авторських прав, при наданні ліцензій на користування виключними правами інтелектуальної власності, а також при аналізі та оцінці науково-технічного та інтелектуально-інноваційного потенціалу промислових підприємств. Доведено, що на сьогоднішній день науковці використовують три базові підходи до оцінки об'єктів інтелектуальної власності: ринковий, витратний та дохідний. Кожен із вказаних підходів на практиці використовується за допомогою низки методів. При ринковому підході використовується метод порівняння продажів, коли актив, що розглядається, порівнюється з аналогічними об'єктами інтелектуальної власності або інтересами в цих об'єктах або з цінними паперами, забезпеченими невліковими активами, які були продані на відкритому ринку. Прибутковий (дохідний) підхід найбільш застосовуваний в оцінці об'єктів інтелектуальної власності. Цей підхід передбачає, що вартість інтелектуального активу відтворює чисту дисконтовану вартість потоків, створюваних даним інтелектуальним активом або дисконтовану вартість витрат, яких вдалося уникнути при володінні цим активом. Витратний підхід найчастіше використовується при оцінці вартості об'єктів інтелектуальної власності, порівняно з ринковим підходом. Цей підхід використовується при оцінці вартості об'єктів інтелектуальної власності, порівняно з аналогічним об'єктом, просто відсутній будь-який досвід реалізації подібних об'єктів або прогноз майбутніх доходів не є стабільним. Недосконалість наявної нормативно-правової бази оцінювання, відсутність дієвих алгоритмів управління інтелектуальною власністю від моменту її створення до комерційного використання результатів інтелектуально-інноваційної діяльності роблять конче необхідним більш детальне дослідження наявного наукового обґрунтування, науково-методичних рекомендацій щодо підвищення ефективності ринкового використання об'єктів інтелектуальної власності на промислових підприємствах та формування методичних рекомендацій щодо їх вдосконалення.

Ключові слова: інтелектуальна власність, вартісна оцінка, методи та моделі, переваги і недоліки, промислові підприємства

M. V. MASLAK**SCIENTOMETRIC ANALYSIS OF THE VALUE ASSESSMENT METHODS OF INTELLECTUAL PROPERTY OBJECTS**

Theoretical and methodological issues of valuation of intellectual property objects are considered. Valuation of intellectual property objects and technologies is necessary in those cases when there is a need to sell individual patents, patent or copyrights, when granting licenses for the use of exclusive intellectual property rights, as well as when analyzing and evaluating scientific and technical and intellectual and innovative potential of industrial enterprises. It has been proven that today scientists use three basic approaches to the evaluation of intellectual property objects: market, cost and income. Each of these approaches is used in practice using a number of methods. The market approach uses a sales comparison method where the asset under consideration is compared to similar intellectual property objects or interests in these objects or to securities backed by intangible assets that have been sold in the open market. The profitable (income) approach is most widely used in the evaluation of intellectual property objects. This approach assumes that the value of an intellectual asset reproduces the net discounted value of the flows generated by this intellectual asset or the discounted value of the costs avoided by owning this asset. The cost approach is most often used when estimating the value of intellectual property objects, compared to the market approach. This approach is used when estimating the value of intellectual property objects, if it is impossible to find the necessary similar object, there is simply no experience of implementing similar objects, or the forecast of future income is not stable. The imperfection of the existing regulatory and legal framework for evaluation, the lack of effective algorithms for intellectual property management from the moment of its creation to the commercial use of the results of intellectual and innovative activity make it necessary to conduct a more detailed study of the existing scientific justification, scientific and methodological recommendations for increasing the efficiency of the market use of intellectual property objects at industrial enterprises and the formation of methodical recommendations for their improvement.

Keywords: intellectual property, valuation, methods and models, advantages and disadvantages, industrial enterprises

Вступ. Проведені дослідження в сфері інтелектуально-інноваційної діяльності підприємств та організацій надає вагомі підстави стверджувати, що єдине, чим людина дійсно може володіти – це те, що вона сама створює. І єдине, що вона може створити без потреби, щоб хтось інший дав їй для цього якусь сировину, – це інтелектуальна власність. Якраз такого результату очікують промислові підприємства, плануючи та виконуючи значні за обсягами завдання в сфері своєї інтелектуально-інноваційної діяльності.

Вартісне оцінювання об'єктів та технологій інтелектуальної власності є необхідним у тих випадках, коли є необхідність продажу окремих патентів, патентних або авторських прав, при наданні ліцензій на користування виключними правами інтелектуальної власності, а також при аналізі та оцінці науково-технічного та інтелектуально-інноваційного потенціалу промислових підприємств, що приватизуються, їх продажу, при інвестуванні коштів

на виробництво промислових об'єктів з використанням винаходів і ноу-хау, а також вартісній оцінці об'єктів інтелектуальної власності, що згодом розглядаються як внесок у статутний фонд нових підприємств, при призначенні та формуванні винагороди винахідникам та правовласникам інтелектуальної власності, а також особам, які сприяють їх впровадженню, та інших видів господарської діяльності.

Не є великою таємницею, що результати інтелектуально-інноваційної діяльності промислових підприємств та створена на їх основі інтелектуальна власність є ключовим джерелом економічного розвитку. Світова практика показує, що інвестиції в інновації та об'єкти інтелектуальної власності збільшуються з кожним роком. Українські підприємства поступаються позиціями світовим технологічним лідерам з високими показниками ринкової капіталізації результатів інноваційної діяльності, досягнутими завдяки істотній частині

інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів. Проте, попри наявність суттєвого відставання, останніми роками розвивається тенденція до збільшення частки інтелектуальних продуктів у складі нематеріальних активів українських підприємств, тому логічно виникає проблемне питання пов'язане з формуванням, обліком, оцінкою, управлінням результатами інтелектуально-інноваційної діяльності. Досить актуальним стає і питання розробки та наукового обґрунтування методичних положень та алгоритмів вартісного оцінювання об'єктів інтелектуальної власності та підвищення ефективності їх ринкового використання.

Недосконалість наявної нормативно-правової бази оцінювання, відсутність дієвих алгоритмів управління інтелектуальною власністю від моменту її створення до комерційного використання результатів інтелектуально-інноваційної діяльності роблять конче необхідним більш детальне дослідження наявного наукового обґрунтування, науково-методичних рекомендацій щодо підвищення ефективності ринкового використання об'єктів інтелектуальної власності на промислових підприємствах та формування методичних рекомендацій щодо їх вдосконалення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методичні підходи до вартісного оцінювання виключних прав викликає інтерес багатьох науковців. На цей час є достатня кількість наукових досліджень присвячених аналізу та розвитку існуючих методів вартісного оцінювання результатів інтелектуально-інноваційної діяльності. Значний вклад у вирішення проблеми вартісного оцінювання об'єктів інтелектуальної власності зоробили В.І.Борзенко, О.Б.Бутнік-Сіверський, О.Д.Витвицька, П.Г.Перерва, Т.О.Гусаковська, С.М.Ілляшенко, Д.Коціскі, С.Нагі, Т.О.Кобелева, С.І.Ковальчук, А.В.Косенко, О.І.Маслак, О.Д.Святоцький, Н.П.Ткачова, П.М.Цибульов та ін. Аналіз результатів їх наукових досліджень свідчить про те, що вартісна оцінка виключних прав в досить детально вивчені. Разом з тим, ефективного методу оцінки вартості інтелектуальної власності на сьогодні ще не існує. Для більш детального розуміння стандартного і ринкового процесів вартісного оцінювання інтелектуально-інноваційних технологій необхідно подальше дослідження теоретичних, методичних та практичних завдань, пов'язаних з розробкою, апробацією та ринковою реалізацією інтелектуально-інноваційних товарів та послуг. Відповідно неповна розробленість задач в цій сфері, її науково-практичне та прикладне значення визначили вибір теми цього дослідження, його мету та основні завдання.

Постановка завдання. Метою дослідження є дослідження та аналіз науково-методичних положень та практичних рекомендацій щодо визначення організаційно-економічних домінант, які забезпечують оцінювання вартості інтелектуальних технологій.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогоднішній день науковці використовують три базові підходи до оцінки об'єктів інтелектуальної

власності: ринковий, витратний та дохідний. Кожен із вказаних підходів на практиці використовується за допомогою низки методів. При оцінці вартості об'єктів інтелектуальної власності на промислових підприємствах ринковий підхід є застосовуваним не часто, тому що для економіки, організації та управління підприємствами, галузями, комплексами реалізації даного підходу необхідно проводити аналіз цін аналогів об'єкта оцінки та дійсних умов угод з ними, а для цього повинна існувати обґрунтована база порівняння об'єктів інтелектуальної власності, які присутні у тій самій галузі.

При *ринковому підході* використовується метод порівняння продажів, коли актив, що розглядається, порівнюється з аналогічними об'єктами інтелектуальної власності або інтересами в цих об'єктах або з цінними паперами, забезпеченими невлновимими активами, які були продані на відкритому ринку. Найбільш поширеними джерелами даних, які використовуються при використанні ринкового (порівняльного) підходу, є ринки, на яких продаються як інтереси у власності на аналогічні інтелектуальні активи, так і деривативи (ф'ючерси та опціони). Повинна існувати обґрунтована база для порівняння, коли опора робиться на порівнянні об'єкта інтелектуальної власності, які присутні в тій же галузі або бізнесі, що і даний об'єкт інтелектуальної власності, що розглядається, або в тій же, яка реагує на ті ж економічні змінні. Коли для забезпечення орієнтирів при визначенні величини вартості використовуються попередні угоди щодо предмета оцінки, можуть знадобитися коригування даних з урахуванням перебігу часу та обставин, що змінилися в економіці.

Для початку обґрунтуємо основні елементами порівняння, які мають розглядатися під час відбору та аналізу угод над об'єктами інтелектуальної власності при визначенні вартісного оцінювання виключних прав. Пропонуємо до цих елементів віднести наступні.

1. Визначення структури та обсягу юридичних та матеріальних прав власності на інтелектуальні об'єкти, які підлягають оцінюванню.

2. Обґрунтування існування будь-яких спеціальних умов та угод про фінансування процесів створення, або використання інтелектуальних активів.

3. Формування економічних, технологічних, інфраструктурних та інших умов, що існували на відповідному вторинному технологічному ринку під час укладання угоди з продажу інтелектуального активу.

4. Дослідження галузі (сфери) використання об'єкта інтелектуальної власності та наявність в ній специфічних передумов для її ефективного споживання.

5. Визначення та аналіз фізичних характеристик даного об'єкта інтелектуальної власності, визначені та підтвердженні при її створенні та практичній апробації.

6. Визначення та аналіз функціональних характеристик даного об'єкта інтелектуальної власності, які визначені та підтвердженні при її створенні та практичній апробації.

7. Визначення та аналіз технологічних характеристик даного об'єкта, які визначені та підтверджені при її створенні та практичній апробації.

8. Включення інших нематеріальних активів до угоди, які можуть бути обов'язковими або бажаними для ефективного споживання інтелектуального об'єкту.

На наш погляд, при практичному використанні ринкового (порівняльного) підходу доцільно встановлювати нижню та верхню межі вартості виключних прав, в межах яких і може знаходитися реально діюча в цей час вартість. Нижня межа діапазону розраховується обома сторонами як мінімальна прийнятна для власника оцінка платежу за розділ із конкурентом галузі технічної винятковості, що забезпечується патентом. Ця оцінка є базою, де будується стратегія поведінки власника під час переговорів. Верхня межа вартості патенту розраховується як максимальна прийнятна для конкурента - потенційного ліцензіата оцінка платежу за доступ до запатентованого нововведення.

Таким чином, у процесі визначення вартісної оцінки з використанням порівняльного підходу мають місце:

а) дві кількісні оцінки виключних прав, які є мінімальними серед усіх прийнятних для патентовласника, одна з яких обчислена патентовласником, інша найбільш ймовірним конкурентом;

б) дві кількісні оцінки виключних прав, які є максимальні серед прийнятних найбільш ймовірного конкурента, одна з яких обчислена патентовласником, інша конкурентом. При цьому передбачається, що

власник патенту і найбільш ймовірний конкурент для переговорів знаходять певний простір, частково збігається між цими оцінками.

Витратний підхід найчастіше використовується при оцінці вартості об'єктів інтелектуальної власності, порівняно з ринковим підходом. Цей підхід використовується при оцінці вартості об'єктів інтелектуальної власності, якщо неможливо знайти необхідний аналогічний об'єкт, просто відсутній будь-який досвід реалізації подібних об'єктів або прогноз майбутніх доходів не є стабільним. Середовище ринкової реалізації таких об'єктів інтелектуальної власності дуже невизначене і успіх практично залежить від дуже великої кількості факторів.

Суть витратного підходу полягає у виборі системи обліку та визначенні розміру часткових витрат (статей калькуляції). Вартісний підхід дозволяє визначити мінімальну вартість об'єктів інтелектуальної власності, яка відтворює фактичні витрати на його створення. Наприклад, такі об'єкти інтелектуальної власності, як інформаційні бази даних, що підпадають під визначення нематеріального активу, створюються протягом досить тривалого періоду, і витрати на їх формування найчастіше списуються за витратними статтями. Витратний підхід до вартісної оцінки об'єктів інтелектуальної власності має певні різновиди, ефективне використання яких вимагає наявності певних передумов. Більш детально різновиди витратного підходу та їх економічна характеристика надана в табл.1.

Таблиця 1 – Характеристика методів витратного підходу до вартісного оцінювання об'єктів інтелектуальної власності

Назва методу	Сутнісна характеристика
Метод вартісного заміщення	При використанні даного методу оцінювач ґрунтується на тезі, що максимальна вартість активу дорівнюватиме мінімальній ціні за інтелектуальний товар з аналогічною корисністю або споживчою вартістю (ринковою вартістю активу, що оцінюється). Актив-аналог повинен мати максимальну еквівалентність функціональних можливостей, варіантів використання, споживчої корисності. Оцінка таким методом здійснюється шляхом підсумовування всіх витрат (включаючи витрати на придбання або створення активу та доведення його до комерційної придатності), передбачуваного прибутку, платежів та податків
Метод вихідних витрат	Базується на так званій історичній вартості інтелектуального активу, що включає фактичні витрати, відображені у бухгалтерській звітності за останні три роки. Полягає на першій стадії у підсумовуванні історичних (початкових) витрат, перерахованих з урахуванням реальних умов з урахуванням індексу зміни цін у цій галузі. Потім, на наступній стадії історична вартість об'єкту інтелектуальної власності наводиться до поточної вартості за ставкою дисконтування, що дорівнює індексу інфляції в кожен період, що розглядається, і розраховується функціональний знос оцінюваного об'єкта. На заключній стадії визначається справедлива вартість шляхом віднімання отриманого зносу з поточної первісної вартості.
Метод відновлювальної вартості	У рамках цього методу встановлюється відновна вартість об'єкту інтелектуальної власності, під якою розуміється сума витрат на створення аналогічного ідентичного нематеріального активу (наприклад, придбання майнових прав, освоєння у виробництві товарів із нематеріального активу, маркетинг тощо.). При створенні нематеріального активу на підприємстві враховуються витрати на пошукові роботи та розробку теми, створення експериментальних зразків, сплату патентних мит та створення конструкторської, технологічної, проектної документації та ін.
Метод оцінки виграшу у собівартості	Цей метод оцінки дозволяє оцінити зростання вартості підприємства за рахунок використання об'єкту інтелектуальної власності (запатентованої технології, корисної моделі, ноу-хау тощо) призводить до скорочення витрат підприємства, яке його використовує. Наприклад, скороченню витрат можуть сприяти наявність у підприємства кваліфікованих кадрів, професійні якості яких дозволяють вести господарську діяльність із меншими витратами, пільгові умови на постачання сировини, палива тощо. Застосування цього методу зводиться до знаходження величини виграшу у собівартості за певний період. Потім скорочені витрати та/або вивільнені доходи можуть бути приведені до поточного моменту за допомогою ставки дисконтування залежно від того, чи ці витрати/доходи передбачаються постійними в часі.

Джерело: сформовано автором з використанням [1, 3, 5, 9, 16]

Головним недоліком витратного підходу є невідповідність витрат сьогодення їх вартості у майбутньому. Суть проблеми полягає в тому, що існуючі методи оцінки об'єкту інтелектуальної власності у рамках витратного підходу не повною мірою враховують інфляційну зміну купівельної спроможності грошей, а також можливість грошей приносити дохід за умови їхнього розумного інвестування в альтернативні проекти.

У процесі оцінки нематеріальних активів часто виникає ситуація, коли дуже складно виділити ті потоки, які генерує саме цей об'єкт інтелектуальної власності, або знайти аналоги на ринку, у зв'язку з чим застосування прибуткового та порівняльного підходів є скрутним. Хоча витратний підхід поступається дохідному (прибутковому) підходу з погляду підсумкових показників вартості (оскільки вартість, яку підприємство витрачає на створення інтелектуального активу, практично завжди менша від

тих вигод від його використання, які воно в результаті отримує), застосовувати доводиться саме його.

Прибутковий (дохідний) підхід найбільш застосовуваний в оцінці об'єктів інтелектуальної власності. Цей підхід передбачає, що вартість інтелектуального активу відтворює чисту дисконтовану вартість потоків, створюваних даним інтелектуальним активом або дисконтовану вартість витрат, яких вдалося уникнути при володінні цим активом. Іншими словами, вартість інтелектуального активу залежить від його здатності створювати дохід (прибуток). Отже, щоб застосувати дохідний підхід, у першу чергу, необхідно спрогнозувати додаткові потоки, створювані нематеріальним активом.

Основні методичні різновиди прибуткового підходу до вартісного оцінювання об'єктів інтелектуальної власності промислових підприємств та їх економічна характеристика представлені в табл.2.

Таблиця 2 – Характеристика методів прибуткового підходу до вартісного оцінювання об'єктів інтелектуальної власності

Назва методу	Сутнісна характеристика
Метод дисконтування грошових потоків (доданих грошових потоків)	Суть методу полягає в тому, щоб спрогнозувати грошові потоки, які генеруватиме даний актив, у процесі свого життєвого циклу. Грошові потоки дисконтуються до дати оцінки, підсумовуються, і підсумкова сума є вартістю інтелектуального активу. При вартісному оцінюванні інтелектуальних активів дохідним підходом найчастіше використовується саме цей метод. Недоліком підходу є те, що доводиться прогнозувати потік, який генерує актив, що оцінюється. Зробити це складно через специфіку інтелектуальних активів. Оцінювачу доводиться робити припущення, які дозволяють із усього потоку виділити потік лише з даним активом, що знижує рівень достовірності результатів.
Метод надлишкової (надмірної) доходності	Полягає у відокремленні вартості потоків, які створює оцінюваний об'єкт, від потоків, створюваних усім підприємством, за допомогою віднімання вартості потоків, які приносять інші активи. Тобто спочатку необхідно спрогнозувати загальний грошовий потік, а потім відібрати від нього все те, що зароблено іншими нематеріальними активами.
Метод економії платежів по роялті або метод ринку інтелектуальної власності	Суть методу економії платежів з роялті зводиться до того що, володіючи об'єктом інтелектуальної власності (торговельні марки, товарні знаки, патенти та секретні технології), підприємство заощадує на платежах з роялті. Інакше підприємство повинне здійснювати періодичні виплати власникам об'єкта інтелектуальної власності. Цей метод ґрунтується на припущенні, що інтелектуальна власність, що використовується, не належить даному підприємству. Тобто об'єкт оцінки надано підприємству на ліцензійній основі за певну плату, яка називається роялті - відсоток від виручки (якщо розділити величину відмінності у прибутку на загальний виторг підприємства, яке володіє об'єктом інтелектуальної власності, отримаємо ставку роялті). Тоді та частина виручки, яку слід виплатити власниками інтелектуального активу, розглядається як додатковий прибуток, що генерується цим активом, а вартість грошових потоків, що формуються за рахунок цього прибутку, капіталізується та утворює його ринкову вартість.
Метод переваги у прибутках	Це метод, який дозволяє оцінити перевагу у прибутку підприємства за рахунок наявності сильного інтелектуального активу, не пов'язаного з маркетингом (наприклад, ліцензії, патенти, технології тощо). Чим більш високотехнологічною є галузь промисловості, в якій використовується даний об'єкт інтелектуальної власності, тим більшу перевагу в прибутку може призводити до наявності подібних нематеріальних активів. Певною складністю даного методу є те, що на практиці нелегко встановити, наскільки продукція, що використовується як аналог, має характеристики, аналогічні тій, для виробництва якої використовується інтелектуальний актив, що оцінюється. Крім того, різниця в цінах, на якій базується весь розрахунок, нерідко має досить мінливий характер, що створює труднощі для обґрунтування вартості об'єкту інтелектуальної власності.

Джерело: сформовано автором з використанням [1, 3, 5, 9, 16]

Основною перевагою прибуткового підходу є те, що він враховує більшість позитивних та негативних ефектів, з якими пов'язане володіння об'єктами інтелектуальної власності. Але існують також недоліки, які призводять до того, що оцінювачі часто відмовляються від використання цього підходу. Одним із недоліків вважається його трудомісткість. Оцінювачам необхідно спрогнозувати зміни великої кількості факторів, а це займає багато часу. Такі прогнози досить суб'єктивні та потребують професійної оцінки. Основним же недоліком підходу виступає необхідність прогнозувати потік, який

створює лише актив, що оцінюється. З огляду на специфіку нематеріальних активів розробити прогноз досить складно. Тому доводиться робити припущення, які дозволяють із усього потоку виділити потік лише з нематеріальний актив. Це призводить до зниження достовірності результатів.

Висновки та напрямки подальших досліджень. Результати проведених досліджень, основні положення яких проведені в статті, показали, що існуюча проблема визначення вартості об'єктів інтелектуальної власності хвилює багатьох вчених. Це підтверджує важливість розглянутих проблем,

важливість та актуальність розроблених рекомендацій та пропозицій. Разом з тим, в кінцевому підсумку, більшість наданих в статті пропозицій є неординарними, пропонуються вперше і вимагають подальшого доопрацювання, уточнення і розвитку, особливо в практичному аспекті. Відсутні дослідження, які розглядають галузеві особливості визначення вартості об'єкту інтелектуальної власності. Для вирішення цього питання необхідна систематизація проведених досліджень, докладніший облік факторів, зв'язок їх із галуззю (сферою економіки) базового використання та подальший розвиток концептуальних положень, які тільки початково позначені нами у викладеній роботі.

Практика українських компаній з оцінки інтелектуальної власності поки що не має великого досвіду. Відсутній досвід реалізації великих інтелектуальних активів окремо від діючого підприємства, внаслідок чого можна говорити про те, що ринок багатьох видів інтелектуальних активів не сформований. Оцінювачу часто нелегко перевірити, наскільки зроблена ним оцінка відповідає дійсності. У зв'язку з цими несприятливими умовами та для мінімізації помилок при оцінці нематеріальних активів необхідно проводити ретельний та глибокий аналіз діяльності організації, аналізованого об'єкта оцінки та ринку.

Слід зазначити, що питання оцінки вартості об'єктів інтелектуальної власності та їх комерціалізації досить складні та вимагають подальших досліджень для формування їх надійної методологічної та методичної бази. Підвищення вимог до об'єктів щодо якості та конкурентоспроможності виробництва вітчизняних промислових підприємств також обумовлюють необхідність подальшого уточнення принципів і розробки нових методів та інструментів процесу комерціалізації інтелектуальної власності та активного їх введення в господарський обіг.

Список літератури

1. Перерва П.Г. Інтелектуальна власність: магістерський курс: підручник / П.Г.Перерва, В.І.Борзенко, Т.О.Кобелева; Нац. техн. ун-т "Харків. політехн. ін-т". Харків: Планета-Прінт, 2019. 1002 с. URL: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/41572>
2. Вірченко В.В. Інтелектуальна власність: теоретичні витoki та економічні імперативи розвитку. Київ: Видавництво Ліра-К, 2018. 488 с. URL: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcjpcglclefindmkaj/https://lira-k.com.ua/preview/12568.pdf
3. Гордієнко С.Г. Визначення поняття «інтелектуальна власність»: алгоритм та особливості // *Вісник НТУУ «КПІ». Політологія. Соціологія. Право*: Зб. наукових праць. Київ: ІВЦ «Політехніка», 2010. № 4(8). С. 199-205.
4. Жаворонкова Г.В. Інтелектуальна власність в теорії власності: загальні положення та особливості // *Проблеми підвищення ефективності інфраструктури*. К., 2010. Вип. 25. С. 164-170.
5. Старостіна А.О. Маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика: підруч. К.: Знання, 2009. 1070 с.
6. Кобелева Т.О., Перерва П.Г. Управління маркетингом інноваційної продукції на засадах життєвого циклу товару // *НТУ «ХП» (економічні науки)*. : зб. наук. пр. Харків: НТУ «ХП», 2016. № 28 (1200). С. 26-30.
7. Глізнуца М.Ю., Перерва П.Г. Бенчмаркінг як метод оцінювання інтелектуального потенціалу регіонів // *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2015. № 4. С. 11-19.

8. Кравчук А.В., Перерва П.Г. Ефективність як економічна категорія // *Вісник НТУ «ХП» (економічні науки)*: зб. наук. пр. Харків: НТУ «ХП», 2018. № 15 (1291). С. 137-143.
9. Перерва П.Г. Економіко-організаційні засади інноваційної та інвестиційної діяльності підприємства // *Вісник НТУ «ХП» (економічні науки)*: зб. наук. пр. Харків: НТУ «ХП», 2017. № 45 (1266). С.51-55.
10. Кобелева Т.О. Електротехнічна галузь України: сучасний стан та перспективи розвитку // *Вісник НТУ «ХП»*: зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес і ефективність виробництва. Харків: НТУ «ХП». 2011. № 26. С. 34-43. URL: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/14228>
11. Марчук Л.С., Перерва П.Г. Інтелектуальний потенціал як економічна категорія // *НТУ «ХП» (економічні науки)*: зб. наук. пр. Харків: НТУ «ХП», 2018. № 15 (1291). С. 53-63.
12. Ткачова Н.П., Перерва П.Г. Розвиток методів аналізу фактичного стану конкурентних переваг підприємства // *Економіка розвитку*. 2011. № 4(60). С. 116-120.
13. Tkachev M.M., Kobieliava T.O., Pererva P.G. (2016) Evaluation of holder profits violation of their exclusive rights // *Scientific bulletin of Polissia*. № 4 (8), ч. 2. С. 240-246.
14. Kosenko A.V., Tkachev M.M., Kobieliav V.M., Pererva P.G. (2018) Innovative compliance of technology to combat corruption // *Innovative management: theoretical, methodical, and applied grounds* / S.M. Illiashenko, W.Strielkowski (eds.). 1st edition. Prague: Prague Institute for Qualification Enhancement. P.285-295.
15. Kobieliava T.O., Tkachov M.M., Tkachova N.P., Pererva P.G. (2017) Modeling the marketing characteristics of market capacity for electrical automation // *Marketing and Management of Innovations*. №4. С.67-74.
16. Pererva P.G., Kocziszky G., Szakaly D., Veres Somosi M. (2012) Technology transfer / P.G.Pererva., Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI». 668 p.
17. Compliance program of an industrial enterprise. Tutorial. (2019) / [P.G.Pererva et al.] // Edited by prof. P.G.Pererva, prof. Gy.Kocziszky, prof. M.Somosi Veres. Kharkov-Miskolc: NTU «KhPI». 689 p.
18. Tkachov M.M., Kobieliava T.O., Pererva P.G. (2016) Evaluation of holder profits violation of their exclusive rights // *Scientific bulletin of Polissia*. № 4 (8). P. 27-35.
19. Kosenko O., Tkachov M., Pererva P. (2015) Economic problems of Intellectual Property // *9-th international scientific conference "Balance and Challenges"*. Miskolc-Lillafured. 2015.- S. 113-124.
20. Nagy S., Pererva P., Maslak M. (2018) Organization of Marketing activities on the Intrapreneurship // *MIND JOURNAL* // Wyższa Szkoła Ekonomiczno-Humanistyczna. № 5.
21. Kosenko A., Pererva P. (2015) The rank estimate of the commercial potential of intellectual technologies // *Scientific Letters of Academic Society of Michal Baludansky* / Ed. Dr. h.c. M.Varchola. Kosice (Slovakia). Volume 3, No.3. P.83-91.
22. Kocziszky György Compliance risk in the enterprise / G.Kocziszky, M.Veress Somosi, T.O.Kobieliava // Стратегії інноваційного розвитку економіки України: проблеми, перспективи, ефективність «Форвард-2017»: тр. 8-ї Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. студ. та молодих вчених, 27 грудня 2017 р. / ред.: П.Г. Перерва, Є.М. Строков, О.М. Гудан. – Харків: НТУ «ХП», 2017. – С. 54-57.

References (transliterated)

1. Pererva P.G. (2019) Intelektualna vlasnist: mahistersky kurs : pidruchnyk [Intellectual property: masters course: textbook] / red.: P.G.Pererva, V.I.Borzenko, T.O.Kobieliava; Nats. tekhn. un-t "Kharkiv. politekhn. in-t". – Kharkiv : Planeta-Print. 1002 s. URL: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/41572>
2. Virchenko V. (2013) Evolyutsiya pidkhodiv do klasyfikatsiyi obyektiv intelektualnoyi vlasnosti [Evolution of approaches to the classification of intellectual property objects] // *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Ekonomika*. 2013. Vyp. 144. S.5-7. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKNU_Ekon_2013_144_3
3. Hordiyenko S.H. (2010) Vyznachennya ponyattya «intelektualna vlasnist»: alhorytm ta osoblyvosti [Definition of the concept of "intellectual property": algorithm and features] // *Visnyk NTUU «KPI». Politolohiya. Sotsiolohiya. Pravo: Zb. naukovykh prats. Kyiv: IVTS «Politekhnik»*. № 4(8). S. 199-205.
4. Zhavoronkova H.V. (2010) Intelektualna vlasnist v teoriyi vlasnosti: zahalni polozhennya ta osoblyvosti [Intellectual property in the theory of ownership: general provisions and features] // *Problemy pidvyshchennya efektyvnosti infrastruktury*. K. Vyp. 25. S. 164-170.

5. Starostina A.O. Marketynh: teoriya, svitovyy dosvid, ukrayinska praktyka: pidruch [Marketing: theory, world experience, Ukrainian practice: under the leadership]. K.: Znannya, 2009. 1070 s.
6. Kobyelyeva T.O., Pererva P.G. Upravlinnya marketynhom innovatsiynoyi produktsiyi na zasadakh zhyttyevoho tsykladu tovaru [Management of marketing of innovative products on the basis of the product life cycle] // *Visnyk Natsional'noho tekhnichnoho universytetu "KhPI" (ekonomichni nauky)*. : zb. nauk. pr. Kharkiv : NTU «KhPI», 2016. № 28 (1200). S. 26-30.
7. Gliznuta M.Yu., Pererva P.G., Benchmarkinh yak metod otsynuyannya intelektualnoho potentsialu rehioniv [Benchmarking as a method of assessing the intellectual potential of the regions] // *Marketynh i menedzhment innovatsiy*. 2015. № 4. S. 11-19.
8. Kravchuk A.V., Pererva P.G. Efektyvnist yak ekonomichna katehoriya [Efficiency as an economic category] // *Visnyk NTU "KhPI" (ekonomichni nauky)* : zb. nauk. pr. [Bulletin of the National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" : Sb. sciences Ave]. Kharkiv : NTU "KhPI", 2018. № 15 (1291). S. 137-143.
9. Pererva P.G. Ekonomiko-orhanizatsiyni zasady innovatsiynoyi ta investytsiynoyi diyalnosti pidpryyemstva [Economic and organizational principles of innovative and investment activity of the enterprise] // *Visnyk NTU "KhPI" (ekonomichni nauky)* : zb. nauk. pr. Kharkiv : NTU "KhPI", 2017. № 45 (1266). S.51-55.
10. Kobieliya T.O. Elektrotekhnichna haluz Ukrainy: suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku [The electrical engineering industry of Ukraine: current state and prospects for development] // *Bulletin of NTU "KhPI": Technical progress and production efficiency*. Kharkiv: NTU "KhPI". 2011. № 26. S. 34-43. URL: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/14228>
11. Marchuk L.S., Pererva P.G. Intelektualnyy potentsial yak ekonomichna katehoriya [Intellectual potential as an economic category] // *Visnyk NTU "KhPI" (ekonomichni nauky)* : zb. nauk. pr. Kharkiv : NTU "KhPI", 2018. № 15 (1291). C. 53-63.
12. Tkachova NP, Pererva P.G. Rozvytok metodiv analizu faktychnoho stanu konkurentnykh perevah pidpryyemstva [Development of methods of analysis of the actual state of competitive advantages of the enterprise] // *Economics of development*. 2011. № 4 (60). pp. 116-120.
13. Tkachev M.M., Kobieliya T.O., Pererva P.G. (2016) Evaluation of holder profits violation of their exclusive rights // *Scientific bulletin of Polissia*. № 4 (8), ч. 2. С. 240-246.
14. Kosenko A.V., Tkachev M.M., Kobieliya V.M., Pererva P.G. (2018) Innovative compliance of technology to combat corruption // *Innovative management: theoretical, methodical, and applied grounds* / S.M. Illiasenko, W.Strielkowski (eds.). 1st edition. Prague: Prague Institute for Qualification Enhancement. P.285-295.
15. Kobieliya T.O., Tkachov M.M., Tkachova N.P., Pererva P.G. (2017) Modeling the marketing characteristics of market capacity for electrical automation // *Marketing and Management of Innovations*. №4. С.67-74.
16. Pererva P.G., Kocziszky G., Szakaly D., Veres Somosi M. (2012) Technology transfer / P.G.Pererva., Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI». 668 p.
17. Compliance program of an industrial enterprise. Tutorial. (2019) / [P.G Pererva et al.] // Edited by prof. P.G.Pererva, prof. Gy.Kocziszky, prof. M.Somosi Veres. Kharkov-Miskolc: NTU "KhPI". 689 p.
18. Tkachov M.M., Kobieliya T.O., Pererva P.G. (2016) Evaluation of holder profits violation of their exclusive rights // *Scientific bulletin of Polissia*. № 4 (8). P. 27-35.
19. Kosenko O., Tkachov M., Pererva P. (2015) Economic problems of Intellectual Property // 9-th international scientific conference "Balance and Challenges". Miskolc-Lillafured. 2015.- S. 113-124.
20. Nagy S., Pererva P., Maslak M. (2018) Organization of Marketing activities on the Intrapreneurship // *MIND JOURNAL* // Wyższa Szkoła Ekonomiczno-Humanistyczna. № 5.
21. Kosenko A., Pererva P. (2015) The rank estimate of the commercial potential of intellectual technologies // *Scientific Letters of Academic Society of Michal Baludansky* / Ed. Dr. h.c. M.Varchola. Kosice (Slovakia). Volume 3, No.3. P.83-91.
22. Kocziszky György Compliance risk in the enterprise / G.Kocziszky, M.Veress Somosi, T.O.Kobieliya // Стратегії інноваційного розвитку економіки України: проблеми, перспективи, ефективність «Форвард-2017»: тр. 8-ї Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. студ. та молодих вчених, 27 грудня 2017 р. / ред.: П.Г. Перерва, Є.М. Строков, О.М. Гуцан. – Харків: НТУ "ХПІ", 2017. – С. 54-57.

Надійшла (received) 25.01.2022

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Маслак Марія Володимирівна (Maslak Mariya) - кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»; м. Харків, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3322-740X>; e-mail: mariya.maslak2016@gmail.com

ЗМІСТ

<i>Шапран Олена</i> МАРКЕТИНГОВЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ЗАХОДІВ ЩОДО СТАБІЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ У ПІСЛЯВОЄННИЙ ПЕРІОД НА ОСНОВІ ШЕРІНГОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	3
<i>Шматько Наталія, Кармінська-Бєлоброва Марина, Пантелєєв Михайло</i> ОСОБЛИВОСТІ КОЛЕКТИВНОГО МЕТОДУ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В УМОВАХ РИЗИКУ.....	8
<i>Свіщова Наталія</i> ВАРТІСНЕ ОЦІНЮВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В СИСТЕМІ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА РОЗМІР ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА	13
<i>Гришко Наталя, Яковенко Ярослава, Савєлова Анна, Сорока Андрій, Лівенцова Катерина</i> ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРОЄКТАМИ ВОДОКОРИСТУВАННЯ В КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ.....	20
<i>Ларка Людмила, Васильцова Світлана</i> УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВИМИ ДОСЛІДЖЕННЯМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ: СТРАТЕГІЧНИЙ АСПЕКТ	27
<i>Александрова Вікторія, Жадан Тетяна, Стригуль Лариса</i> СТАТИСТИЧНИЙ ОБЛІК У МІЖНАРОДНОМУ ТУРИЗМІ	31
<i>Кучіна Світлана, Майстро Руслана</i> ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА	37
<i>Мірошнік Марія, Кітченко Олена, Дар'я Скляр</i> МІЖНАРОДНИЙ МАРКЕТИНГ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ: ТЕОРІЯ, ПРАКТИКА, ПЕРСПЕКТИВИ	41
<i>Маслак Ольга, Гришко Наталя, Бала Володимир, Яковенко Ярослава, Зуєв Віктор</i> ЕКОНОМІКА ПЛАТФОРМ ЯК ОСНОВА ДЛЯ РОЗРОБКИ КОРПОРАТИВНОЇ БІЗНЕС-СТРАТЕГІЇ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ В УМОВАХ ЦИФРОВИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ У БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩІ.....	46
<i>Кобєлева Тетяна, Витвицька Ольга, Перерва Петро, Ковальчук Світлана</i> СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ	52
<i>Погорєлов Сергій</i> ЗАВДАННЯ, ІНФОРМАЦІЙНА БАЗА АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ	58
<i>Перерва Петро, Романчик Тетяна, Ткачов Максим, Гришко Наталя</i> ДВОЇСТИЙ ХАРАКТЕР ВПЛИВУ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ НА РІВЕНЬ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....	63
<i>Маслак Ольга, Труніна Ірина, Гришко Наталя, Маслак Марія, Яковенко Ярослава</i> ОРГАНІЗАЦІЯ ЛОГІСТИЧНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ НА МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	70
<i>Маслак Марія</i> НАУКОМЕТРИЧНИЙ АНАЛІЗ МЕТОДІВ ВАРТІСНОЇ ОЦІНКИ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ	74

 CONTENT

Shapran Olena

MARKETING JUSTIFICATION OF MEASURES FOR STABILIZATION OF ECONOMIC SYSTEMS OF UKRAINE IN THE POST-WAR PERIOD ON THE BASIS OF THE SHARING ECONOMY.....	3
--	---

Shmatko Nataliia, Karminska-Bielobrova Maryna, Panteliev Mykhailo

FEATURES OF THE COLLECTIVE METHOD OF MANAGEMENT DECISION MAKING IN RISK CONDITIONS	8
--	---

Svishchova Nataliia

VALUATION OF INTELLECTUAL PROPERTY IN THE SYSTEM OF FACTORS OF INFLUENCE ON THE AMOUNT OF PROFIT OF THE ENTERPRISE	13
--	----

Grishko Natalya, Yakovenko Yaroslava, Savielova Anna, Soroka Andriy, Liventsova Kateryna

ESTIMATION OF THE EFFICIENCY OF THE MANAGEMENT SYSTEM OF WATER USE PROJECTS IN THE CONTEXT OF IMPLEMENTATION OF THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT STRATEGY.....	20
---	----

Larka Ludmila, Vasytsova Svitlana

MANAGEMENT OF MARKETING RESEARCH AT THE ENTERPRISE: STRATEGIC ASPECT	27
--	----

Aleksandrova Viktorija, Zhadan Tetiana, Strygul Larysa

STATISTICAL ACCOUNTING IN INTERNATIONAL TOURISM	31
---	----

Kuchina Svetlana, Maistro Ruslana

LABOR PRODUCTIVITY AND PRODUCTION EFFICIENCY	37
--	----

Miroshnik Marija, Kitchenko Olena, Skliar Daria

INTERNATIONAL MARKETING OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITIES OF ENTERPRISES: THEORY, PRACTICE, PROSPECTS.....	41
---	----

Maslak Olga, Grishko Natalya, Bala Volodymyr, Yakovenko Yaroslava, Zuiev Viktor

ECONOMICS OF PLATFORMS AS A BASIS FOR DEVELOPING A CORPORATE BUSINESS STRATEGY AND FEATURES OF ITS IMPLEMENTATION IN THE CONDITIONS OF DIGITAL TRANSFORMATIONS IN THE BUSINESS ENVIRONMENT	46
--	----

Kobielieva Tetiana, Vitytska Olha, Pererva Petro, Kovalchuk Svitlana

STRATEGIC MANAGEMENT OF ENTERPRISE DEVELOPMENT ON THE BASIS OF INTELLECTUAL PROPERTY	52
--	----

Pohorielov Serhiy

OBJECTIVES AND INFORMATION BASE FOR ANALYZING THE EFFICIENCY OF LABOR RESOURCES UTILIZATION	58
---	----

Pererva Petro, Romanchuk Tatiana, Tkachev Maxim, Grishko Nataliya

DOUBLE NATURE OF THE INFLUENCE OF THE SHADOW ECONOMY ON THE LEVEL OF ECONOMIC SECURITY	63
--	----

Maslak Olga, Trunina Iryna, Gryshko Natalia, Maslak Mariya, Yakovenko Yaroslava

ORGANIZATION OF LOGISTICS SERVICE AT MACHINE-BUILDING ENTERPRISES.....	70
--	----

Maslak Mariya

SCIENTOMETRIC ANALYSIS OF THE VALUE ASSESSMENT METHODS OF INTELLECTUAL PROPERTY OBJECTS	74
---	----

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

ВІСНИК

НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
«ХАРКІВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ»

(економічні науки)

Збірник наукових праць

№ 1 '2022

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: tper_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 17.02.2022 р. Формат 60х84 1/16. Папір офсетний. RISO-друк. Гарнітура Таймс.
Ум.друк.арк. 5,2. Обл.-вид. арк. 5,8. Наклад 300 прим. Зам. № 6. Ціна договірна.*