

ПІДПРИЄМНИЦТВО,  
ТОРГІВЛЯ ТА БІРЖОВА  
ДІЯЛЬНІСТЬ



ENTREPRENEURSHIP,  
TRADE AND EXCHANGE  
ACTIVITIES

Гнатенко Ірина. Управлінські, маркетингові та фінансові підходи оцінювання соціо-еколого-економічного ефекту взаємодії підприємств в умовах зміни споживчих переваг. *Економічний дискурс*. 2021. Випуск 1-2. С. 111-121.

DOI: <https://doi.org/10.36742/2410-0919-2021-1-12>

УДК 330.341.2:338.242.2  
JEL Classification O 10

**Гнатенко Ірина**

д.е.н., доцент, доцент кафедри підприємництва та бізнесу  
Київський національний університет технологій та дизайну  
м. Київ, Україна

E-mail: [q17208@ukr.net](mailto:q17208@ukr.net)

ORCID: 0000-0002-0254-2466

## УПРАВЛІНСЬКІ, МАРКЕТИНГОВІ ТА ФІНАНСОВІ ПІДХОДИ ОЦІНЮВАННЯ СОЦІО-ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО ЕФЕКТУ ВЗАЄМОДІЇ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЗМІНИ СПОЖИВЧИХ ПЕРЕВАГ

### **Анотація**

**Вступ.** Розбіжності у розумінні основних джерел ефекту та переваг, що супроводжують процеси взаємодії МСП один з одним та з великими промисловими підприємствами свідчать про неоднозначність способів вимірювання і оцінювання такої взаємодії та сфери її застосування, що в умовах зміни споживчих переваг потребує подальшого дослідження.

**Методи.** У процесі дослідження використані такі спеціальні методи наукового пізнання: історично-логічний метод (при дослідженні еволюції змін значення МСП під впливом зміни споживчих переваг); метод систематизації, класифікації й теоретичного узагальнення (використання потенціалу взаємодії МСП та великих підприємств); метод інституціонального аналізу (при дослідженні трансформації процесу управління МСП); метод системного аналізу (при дослідженні класифікації взаємодії малих і середніх підприємств); метод логічного аналізу і синтезу (при побудові форм взаємодії МСП і великих підприємств); метод графічного аналізу (при розробці конфігурацій різновидів структури сателітної форми взаємодії виробничих МСП і великих підприємств).

**Результати.** Доведено, що одним з напрямів розвитку сучасних виробничих МСП в Україні є використання різноманітних форм та способів партнерської взаємодії: від укладання довгострокових двосторонніх угод про поставки до створення нових МСП проектного та процесного типу для вирішення нових завдань. Найперспективнішими партнерами виробничих МСП в Україні є великі промислові підприємства, можливості зростання яких через обмеженість ресурсів, високу конкуренцію з боку зарубіжних виробників, практично повну відсутність державної підтримки майже вичерпані. Для виробничих МСП характерні дипольна та сітчаста взаємодія з великими промисловими підприємствами - кооперація їхньої діяльності, яка передбачає взаємовигідні контрагентські відносини: велике підприємство на основі контрактних відносин замовляє у виробничих МСП певні види продукції або послуги виробничого характеру із визначенням їхньої специфікації з можливим наданням

документації, сировини чи напівфабрикатів. Функція виробничих МСП полягає у виконанні окремої операції виробничого процесу або певного виду обслуговування виробництва.

**Перспективи.** Для дослідження можливостей кооперації виробничих МСП з великими промисловими підприємствами доцільно визначати регіональну специфіку діяльності виробничих МСП, для чого з використанням методики рейтингу інвестиційної конкурентоспроможності регіонів за кількістю виробничих МСП, чисельністю зайнятих на них, обсягами реалізованої продукції та фінансовими результатами. Це дало б змогу визначити райони області, виробничі малі підприємства яких потребують найбільшої підтримки.

**Ключові слова:** управлінські, маркетингові та фінансові підходи, оцінювання, соціо-еколого-економічний ефект, взаємодія підприємств, зміна споживчих переваг.

### Вступ.

Вступ. Виробничі малі та середні підприємства (МСП) є ефективною формою організації суспільного господарства, яка є самостійною, ризикованою, інноваційною господарською промисловою діяльністю, що здійснюється в будь-яких організаційних формах, передбачених чинним законодавством України, на вибір підприємця, основною метою якої є одержання прибутку. Виробничі МСП – це суб'єкти ринку, власники підприємств або фізичні особи, що займаються підприємницькою діяльністю і наділені здатністю передбачати та брати на себе відповідальність за рішення у ризикованих інноваційних ситуаціях. Основною функцією такого підприємця є управління та організація виробництва у процесі господарської діяльності, раціональне використання капіталу, землі та праці, що приносить прибуток. У свою чергу, така праця набуває якісно оновленого характеру та здатна враховувати та прогнозувати динамічно змінювані комбінації зовнішніх чинників середовища у процесі виробництва і забезпечувати таким чином отримання прибутку, що в умовах зміни споживчих переваг потребує подальшого дослідження.

### Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Ефективний розвиток МСП як сучасної форми підприємництва неодмінно потребує формування модифікованого підходу до процесу управління. Це має відбуватися шляхом створення скоординованого напрямку руху в нестабільному зовнішньому середовищі, в якому знаходиться сьогодні господарський комплекс України. Кардинальні зміни в масштабі й складі середовища зумовлюють невизначеність подальших дій для підприємців.

Швидkozмінюване зовнішнє середовище малих підприємств висуває вимогу щодо професійного управління такими підприємствами. Структуроване управління виробничими МСП є найголовнішим, що дає змогу підприємству при забезпеченій цілеспрямованій діяльності розвиватися та вдосконалюватися впродовж тривалого часу [3, 5]. Функціональні типи управління МСП містять такі аспекти:

- всебічна політика, спрямована на ефективну діяльність;
- вирішення загальних питань, які виникають у процесі функціонування, щодо виробничих операцій, закупівель, фінансів, маркетингу, збуту, постачання, кадрового навчання, регулювання внутрішньогалузевих відносин, підвищення обслуговування споживачів, дослідження та розробки інноваційного продукту, автоматизації обробки інформації.
- Процес управління МСП спрямований на вирішення таких управлінсько-практичних завдань:
  - планування та прогнозування ділової активності; визначення завдань досягнення основної місії;
  - розробка політики, стратегії, методики, тактики функціонування;
  - організація, координація та контролювання управлінських рішень;
  - стимулювання працівників та встановлення контактів між керівниками та підлеглими; підвищення кваліфікації персоналу;
  - інтерпретація тенденцій та оцінювання результатів діяльності підприємства;
  - проведення коригуючих заходів у процесі функціонування [1, 8-10].

Описана типова модель проста для розуміння та прийнята у використанні в діяльності МСП, бо кожен із зазначених аспектів присутній в діяльності таких підприємств.

Ефективно скоординований процес управління МСП належить до сфери стратегічного менеджменту. Розробка стратегії управління підприємством починається з визначення основних векторів підприємницької діяльності, без яких діяльність буде супроводжуватись рядом помилок. На цьому твердженні наголошують Л. Абалкін, В. Гончаров, Н. Касьянов, М. Павловський, Д. Солоха, О. Фесіна Є. Шаталов, М. Шмельов, П. Бушч, Д. Карнегі та ін. [1-10]. Враховуючі їхню позицію, визначимо філософію стратегічного управління МСП, що містить такі напрями:

- наукове осмислення та визначення підприємницької місії діяльності з огляду на її невеликий масштаб;
- групування стратегічних цілей та напрямів їх реалізації;
- аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища і рівень його впливу на реалізацію місії;
- визначення слабких і сильних сторін діяльності підприємства;
- розробка довгострокових, середньострокових та короткострокових планів з урахуванням життєвого циклу розвитку підприємства;
- контроль за реалізацією розробленого механізму управління [2, 4, 6-7].

#### **Мета.**

Мета статті – дослідити управлінські, маркетингові та фінансові підходи оцінювання соціо-еколого-економічного ефекту взаємодії підприємств в умовах зміни споживчих переваг.

#### **Методологія дослідження.**

У процесі дослідження використані такі спеціальні методи наукового пізнання: історично-логічний метод (при дослідженні еволюції змін значення МСП під впливом зміни споживчих переваг); метод систематизації, класифікації й теоретичного узагальнення (використання потенціалу взаємодії МСП та великих підприємств); метод інституціонального аналізу (при дослідженні трансформації процесу управління МСП); метод системного аналізу (при дослідженні класифікації взаємодій малих і середніх підприємств); метод логічного аналізу і синтезу (при побудові форм взаємодії МСП і великих підприємств); метод графічного аналізу (при розробці конфігурацій різновидів структури сателітної форми взаємодії виробничих МСП і великих підприємств).

#### **Результати.**

Аналіз даних щодо розвитку та розподілу виробничих МСП за регіонами України свідчить, що, незважаючи на зростання їхньої кількості, асиметрії, які існують у територіальному розподілі малих підприємств, зберігаються. На думку експертів, регіональні диспропорції розвитку МСП передусім засвідчують залежність їхньої кількості від економічного потенціалу регіону. Проте, якщо в період адміністративно-командної економіки головним критерієм була, насамперед, величина промислового потенціалу, то в останні роки на перше місце вийшли величина та концентрація банківського та фінансового капіталів, наявність ресурсів і ринкової інфраструктури.

На жаль, потрібно визнати, що МСП в Україні, зокрема виробничі, не виконують належним чином своєї соціальної ролі. Механічно пов'язувати чисельність зайнятих на МСП з кількістю робочих місць, створених для зменшення безробіття, некоректно. Відповідно, за такого низького рівня залучення працюючих виникають сумніви щодо дієвості ролі МСП у зменшенні майнової диференціації населення України. За такої ситуації МСП, навпаки, створюють умови для додаткового збагачення економічно активного прошарку населення.

Досить тривожним показником є сповільнення темпів зростання кількості виробничих МСП в Україні. Це свідчить про втрату ними важливої інституційної ролі – формування конкурентного середовища, яке складається із стійких, кваліфікованих та підприємливих економічних суб'єктів

формування потужного класу підприємців, здатних повноцінно працювати в економіко-правових умовах розвинених ринкових відносин. Немає сенсу доводити, що підприємці-фізичні особи практично не в змозі виконувати зазначені функції. Фактично зміщення політики підтримки малого і середнього бізнесу до надання спеціальних умов для підприємців-фізичних осіб означає, що малий і середній бізнес кинуту на реалізацію соціальних функцій, які держава не в змозі виконувати через бюджетні обмеження. Одночасно це є фактичною відмовою від використання малого і середнього підприємництва як важеля структурного регулювання та модернізації економіки.

Аналізуючи динаміку рентабельності малих і середніх підприємств, необхідно відзначити її традиційно низький рівень. Через пандемію в 2019-2021 рр. кількість підприємців, що скаржились на вплив негативних чинників, збільшилася.

Утім, розрахунок реальної рентабельності малих підприємств в Україні завжди ускладнений значним рівнем "тінізації" їхньої діяльності. "Тіньова" діяльність, на жаль, є деструктивною родовою ознакою малого бізнесу на всьому пострадянському просторі. Відсутність дієвого внутрішнього контролю (а точніше, спрощеність узгоджених дій) разом з недостатнім контролем за дотриманням вимог законодавства з боку держави створили сприятливі умови для приховування частини доходів МСП.

Створення виробничих МСП передбачало можливість використання їх як ланки механізму перекачування капіталу, прискорення формування приватних структур. Це дозволило багатьом виробничим МСП з перших кроків свого існування включитися в схеми тіньового бізнесу, які передбачають існування фіктивних підприємств. Фіктивний характер значної частки МСП – явище, загальне для всіх трансформаційних економік. За оцінками експертів, кожне четверте з малих підприємств в Україні фактично працює лише "на папері". "Тінізація" малого бізнесу набула різних форм. Найбільш поширеними є приховування обороту, приховування прибутків, зменшення розмірів заробітної плати, ухиляння від оподаткування. Не можна забувати, що "тінізація" малого бізнесу в Україні викликана, насамперед, надто високим рівнем податкового тиску на підприємства і населення та збереженням загальних несприятливих умов для ведення бізнесу. Відтак "детінізація" цієї сфери в Україні нерозривно пов'язана із загальною стратегією підтримки розвитку малого і середнього бізнесу [6].

З несуттєвими розбіжностями погляди дослідників збігаються стосовно розуміння основних джерел ефекту та переваг, що супроводжують процеси взаємодії МСП один з одним та з великими промисловими підприємствами. Неоднозначними виявляються способи вимірювання і оцінювання такої взаємодії та сфери її застосування. Існує декілька підходів до оцінювання взаємодії підприємств та вимірювання певного синергетичного ефекту такої взаємодії. Прихильники фінансового підходу наполягають на використанні показника віддачі на капітал: наскільки більше/менше може знадобитися інвестованого капіталу (активів) без взаємодії, щоб сформувати такий самий за величиною грошовий потік, що створюється капіталом за умови стратегічної взаємодії. Інакше кажучи, на скільки процентів ефект синергії збільшує/зменшує вартість капіталу інвесторів у капіталі підприємства [10].

Проте подібний прямий спосіб оцінювання взаємодії підприємств не завжди виявляється методично та практично дієвим. Особливо гострою ця проблема є при спробах оцінювання управлінської синергії. Наприклад, в процесі управління набором видів діяльності підприємства необхідно враховувати протиріччя між стратегічними орієнтирами як окремого учасника, так й інших суб'єктів взаємодії в цілому. Якщо перевага надається короткостроковим показникам зростання та рентабельності, то за таких обставин, як правило, не дотримуються довгострокові показники. Тому, якщо підприємству доводиться фокусуватися на множині цілей, доцільно чітко визначати їхню пріоритетність з метою пошуку компромісу у черговості їхнього досягнення. У свою чергу, такі пріоритети залежатимуть від переваг керівництва підприємства – фокусування на поточному прибутку (модель американського менеджменту) або довгострокових доходах від зростання ринкової вартості підприємства (модель японського менеджменту); припустимого з погляду

керівництва рівня ризику, зумовленого нестабільністю середовища функціонування та перспективністю різних видів діяльності за критеріями зростання та рентабельності.

За результатами дослідження підходів, застосовуваних у практиці до оцінювання ефекту взаємодії між підприємствами, вважаємо за можливе виділити такі їхні групи:

відстеження динаміки ринкової (конкурентної) позиції підприємств-партнерів та/або партнерства в цілому;

оцінювання з використанням методів фінансового аналізу підприємств-партнерів;

оцінювання з позиції концепції зіставлення вигід і витрат стратегічної взаємодії, яка складає методологічне підґрунтя ухвалення та оцінювання проектних рішень.

Кожна з груп підходів має свою прийнятну сферу застосування, але й свої обмеження та недоліки (табл. 1). Однак розглядати зазначені групи підходів до оцінювання ефектів як методично автономні, на наше переконання, недоцільно.

Промислові (виробничі) підприємства є найважливішим компонентом інституційної структури ринкової економіки. Збалансована виробнича структура економіки передбачає наявність раціональної пропорції у розвитку великих і малих виробництв. У зв'язку з цим виникає необхідність у вивченні проблеми становлення та розвитку найважливішої складової промислового виробництва – сектора виробничих малих підприємств з позиції їхніх взаємовідносин та взаємодії з великими.

**Таблиця 1. Характеристика підходів до оцінювання ефекту взаємодії підприємств\***

Підхід до оцінювання	Основне джерело виникнення ефекту взаємодії	Сфера застосування підходу	Обмеження для застосування
Дослідження динаміки ринкової (конкурентної) позиції підприємств-контрагентів та/або партнерства в цілому	Переважаючо комерційна та управлінська сфери взаємодії	Обґрунтування доцільності утворення довгострокових партнерств	Неоднозначність результатів оцінки у короткостроковому періоді
Оцінка на основі методів фінансового аналізу підприємств-контрагентів	Переважаючо операційна сфера стратегічної взаємодії	Обґрунтування ефективності операцій злиття чи поглинання	Неоднозначність (іноді – неможливість) результатів оцінки для партнерства в цілому
Оцінка з позиції концепції співставлення вигід і витрат взаємодії	Переважаючо інвестиційна сфера взаємодії	Пріоритет в обґрунтуванні ефективності взаємодії підприємств інтересів "інвестора"	Складність виявлення всіх релевантних вигід і витрат спільної взаємодії

\* Джерело: [2]

З точки зору системного підходу мікроекономічні взаємодії об'єктів малого і середнього підприємництва потрібно розглядати як певний процес, результат якого залежить як від дій суб'єктів цього процесу, так і від умов (впливу) зовнішнього середовища. При цьому суб'єктами взаємодії є різні господарські, виробничі, управлінські та інші самостійні одиниці, що розглядаються як системи та мають вхід і вихід. До числа розглянутих взаємодіючих систем входять виробничі МСП. Процес їхньої взаємодії з іншими суб'єктами та інститутами передбачає зв'язок між виходом однієї або кількох систем і входом іншої (інших) систем. Цей процес може бути описаний і класифікований з використанням різних ознак (критеріїв) залежно від цілей і завдань дослідження. У табл. 2 запропоновано один із можливих способів класифікації даного процесу, що дозволяє охарактеризувати його структурні властивості: кількісний і якісний склад учасників, множинність і типи взаємозв'язків.

Відповідно до цієї класифікації розглядаються такі критерії:

- приналежність взаємодіючих об'єктів до певної сфери діяльності. Так, можна розглядати взаємодію виробничих малих підприємств з виробничо-господарськими структурами (різними підприємствами); зі структурами управління і регулювання (податковими органами, органами місцевого самоврядування тощо); зі структурами фінансово-кредитної системи (банками, кредитними організаціями);

• масштабність і розміри об'єктів взаємодії МСП. Виробничі малі підприємства можуть взаємодіяти або з великими підприємствами, або з собі подібними за величиною малими і середніми структурами;

**Таблиця 2. Класифікація взаємодій малих і середніх підприємств\***

Критерії класифікації	Варіанти взаємодій	Класифікаційний поділ
Сфера функціонування об'єктів	виробничо-господарська; управління; фінанси	Клас
Масштабність об'єктів	великі підприємства; малі підприємства	Вид
Генезис і щільність взаємозв'язків	споріднені структури; самостійні структури	Форма
Число учасників і кількість взаємозв'язків	прості двосторонні зв'язки двох партнерів; множинні зв'язки декількох учасників	Різновид
Стійкість взаємозв'язків	економічний симбіоз; нестійка взаємодія	Тип

\*Джерело: [3]

• генезис взаємозв'язків і ступінь їхньої щільності. Виробничі малі підприємства можуть створюватися на базі великої виробничої структури або породжуватися іншим МСП. У цьому разі йдеться про генетично споріднені об'єкти (наприклад, дочірні й материнські організації). При цьому взаємозв'язки підприємств зазвичай характеризуються великим ступенем їхньої щільності (особливо на перших етапах виникнення нового МСП); виникають так звані афільовані структури, але з плином часу ці взаємозв'язки можуть слабшати і новостворене підприємство може трансформуватися в самостійну структуру. Процес розвитку взаємозв'язків може здійснюватися і в протилежному напрямку. Спочатку самостійні підприємства знаходять собі постійного партнера по бізнесу і створюють міцний альянс з системою тісних взаємозв'язків. У цьому випадку об'єкти мають споріднену систему економічних інтересів, цілей та ін.;

• число учасників взаємодії і множинність взаємозв'язків між ними. Виробниче МСП може взаємодіяти з однією виробничою структурою з наявністю простих двосторонніх зв'язків, а може перебувати в складній системі взаємозв'язків з багатьма об'єктами різної величини;

• ступінь стійкості взаємодій. Стійкі взаємодії виробничих МСП з іншими виробничими структурами створюють економічний симбіоз, нестійкі взаємодії мають тенденцію до трансформації – рух здійснюється або до симбіозу, або до ліквідації взаємодії.

Отже, в межах розглянутої класифікації досліджуються найпоширеніші варіанти взаємодії виробничих МСП.

Взаємодія МСП і великих підприємств належить до числа історично перших і найбільш поширених. Вона найхарактерніша для промисловості (особливо при наявності кількох технологічних циклів виробництва і взаємодії МСП і великих підприємств по вертикалі). Поширеність зумовлена тим, що на перших етапах розвитку малого бізнесу кількість МСП була незначною, а їхня концентрація в галузях економіки – дуже низькою. У цих умовах взаємодія між малими і середніми організаціями була малоймовірною і мала епізодичний характер. З розвитком ринкової економіки кількість МСП швидко зростала, проте їхнє створення значною мірою відбувалося на базі великих підприємств. У цей період створення МСП сприяло збереженню трудового потенціалу великих структур: найактивніша частина трудових ресурсів формувала малі і середні форми організації бізнесу, які відділялися від великих підприємств, які погано пристосовувалися до економічних реформ і мали великі труднощі з реалізацією продукції і розрахунками по зарплаті. Як показує аналіз, у процесі взаємодії МСП і великих виробничих підприємств досить часто вдавалося розробити спільну стратегію виживання підприємств, що забезпечує обидві структури. Саме тому кількість виробничих МСП, функціонування яких тим чи іншим чином пов'язане з діяльністю великих підприємств, за різними експертними оцінками досягала 2/3 [4]. Однак з плином часу багато МСП та великих промислових підприємств ставали

все більш незалежними один від одного у зв'язку з тим, що їхні економічні інтереси стали різнитися. Велика частина великих підприємств знаходилася в стадії колапсу, МСП, що взаємодіяли з ними, були змушені змінити свою стратегію розвитку і трансформуватися.

Наступний сплеск взаємодії МСП і великих підприємств припав на роки криз і пов'язаний з процесами дисипації багатьох великих підприємств, які були в стадії банкрутства, а також з процесами їхньої реструктуризації. Однак зі становленням малого і середнього підприємництва, збільшенням кількості МСП і досягненням ними певної критичної маси взаємодія малих структур одна з одною (і, зокрема, їхня конкуренція у сформованих ринкових нішах) стає все більш частим і типовим явищем.

Розглядаючи економічний зміст даного виду взаємодій, можна зазначити таке. На базі великих підприємств реального сектора підприємницька діяльність найбільш часто виникає у таких формах:

- інтрапренерство (створення невеликого, часто тимчасового колективу для реалізації певної мети або під розробку певної ідеї, необхідної для підвищення технічного рівня великого підприємства);
- інкубаторство (підтримка розвитку виробничого МСП, надання різної допомоги на етапах його становлення);
- сателітна форма (організація малих і середніх підприємств-сателітів – різних дочірніх підприємств, які зберігають тісний діловий зв'язок із підприємствами-засновниками, створення виробничих МСП, юридично самостійних, але економічно тісно залежних від корінної структури та ін.).

Інтрапренерство й інкубаторство як форми взаємодії МСП і великого виробничого підприємництва у вітчизняних умовах доки не отримали належного використання. Сателітні форми, що виникають шляхом виділення малого підприємства з великого, зустрічаються частіше, особливо останнім часом. Вони створюються також з самостійних господарських об'єктів, при цьому зазвичай великий об'єкт є центром тяжіння малого. Сателітна форма взаємодії МСП і великих структур реалізується переважно на основі виробничої кооперації, розрізняється "дипольна", "атомарна", "сітчаста" або "корпоративна" структура (рис. 1).

Виробнича кооперація, як різновид ділового партнерства, передбачає таку кооперацію малих підприємств та підприємців, за якої велике підприємство на підставі договору (контракту) розміщує замовлення, визначає специфікацію виробів, надає сировину чи напівфабрикат для подальшої переробки тощо, а виконавці (виробничі малі підприємства) здійснюють часткову або завершальну обробку наданого матеріалу. При цьому велике підприємство може укласти контракт на виробництво готового виробу без власної участі в його виробництві (комерційний варіант) або на окремі стадії технологічного процесу (виробничий варіант). На умовах виробничої кооперації може здійснюватися і робота малих підприємств на давальницькій сировині (свого роду толінг), і реалізація продукції великого підприємства (рис. 2).

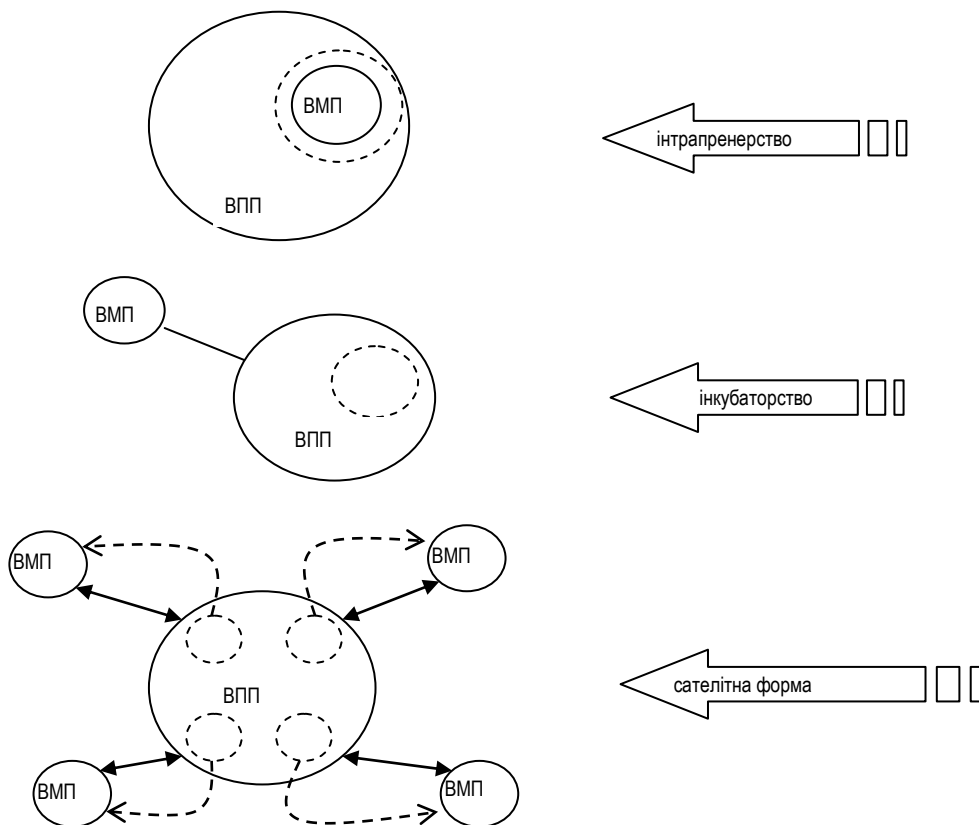


Рис. 1. Форми взаємодії МСП і великих підприємств:  
ВПП – велике промислове підприємство; ВМП – виробниче МСП\*

\*Джерело: [4]

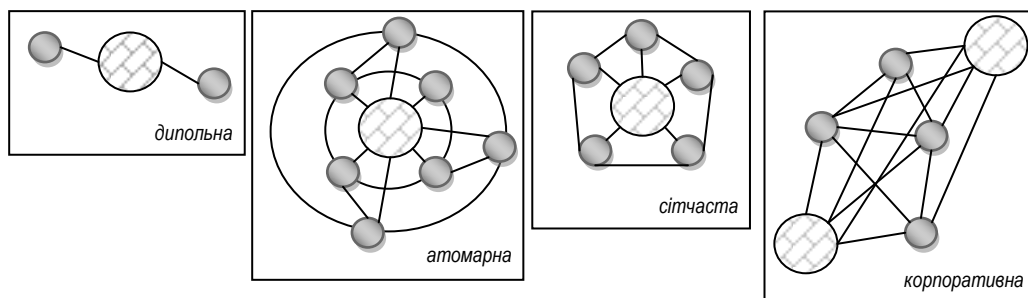


Рис. 2. Різновиди структури сателітної форми взаємодії  
виробничих малих і великих підприємств\*

\*Джерело: [4]



Причинами впровадження та активізації виробничої кооперації як однієї з основних форм підтримки діяльності підприємства є:

- більш низькі витрати виробництва у виробничих МСП, які є свого роду субпідрядниками;
- ймовірність тимчасової нестачі виробничих потужностей на великому підприємстві при перевантаженому портфелі його замовлень;
- наявність так званих маргінальних партій виробів (або обсяг замовлення недостатньо великий для великого підприємства, або необхідне виробництво вузько спеціалізованих видів продукції);
- потреба в просуванні на ринок з малими партіями товару без витрат на створення збутових систем;
- забезпечення адаптивності до "пікових" ситуацій на ринку тощо.
- Залежно від характеру взаємозв'язків між МСП та великими виробничими підприємствами визначається різновид новоствореної структури:
  - "дипольна" (пара підприємств з домінуванням великого виробничого підприємства);
  - "атомарна" (багато незалежних виробничих МСП, які тяжіють до великої структури як до "ядра");
  - "сітчаста" (мережа взаємопов'язаних виробничих МСП, які обслуговують велике виробництво);
  - "корпоративна" (взаємодія кількох великих підприємств здійснюється через сітчасту структуру виробничих МСП) тощо.

У разі, якщо взаємодія виробничих МСП та великого підприємств ґрунтується на отриманні взаємної вигоди і носить стійкий характер, між підприємствами створюється економічний симбіоз.

### **Висновки і перспективи.**

Одним з напрямів розвитку сучасних виробничих МСП в Україні є використання різноманітних форм та способів партнерської взаємодії: від укладання довгострокових двосторонніх угод про поставки до створення нових МСП проектного та процесного типу для вирішення нових завдань. Найперспективнішими партнерами виробничих МСП в Україні є великі промислові підприємства, можливості зростання яких через обмеженість ресурсів, високу конкуренцію з боку зарубіжних виробників, практично повну відсутність державної підтримки майже вичерпані. Така взаємодія найактуальніша для промисловості (особливо за наявності кількох технологічних циклів виробництва і взаємодії МСП і великих підприємств по вертикалі). Виробничі МСП спроможні значною мірою забезпечити промислові потреби великих підприємств.

Для виробничих МСП характерні дипольна та сітчаста взаємодія з великими промисловими підприємствами. Зокрема йдеться переважно про кооперацію їхньої діяльності, яка передбачає взаємовигідні контрагентські відносини: велике підприємство на основі контрактних відносин замовляє у виробничих МСП певні види продукції або послуги виробничого характеру із визначенням їхньої специфікації з можливим наданням документації, сировини чи напівфабрикатів. Функція виробничих МСП полягає у виконанні окремої операції виробничого процесу (часткової або завершальної) або певного виду обслуговування виробництва. Кооперація вигідна не лише виробничим, але й великим підприємствам (більш низькі витрати виробництва у виробничих малих підприємств, просування на ринок малих партій товару без витрат на створення збутових систем, виробництво вузько спеціалізованих видів продукції тощо).

Для дослідження можливостей кооперації виробничих МСП з великими промисловими підприємствами доцільно визначати регіональну специфіку діяльності виробничих МСП, для чого з використанням методики рейтингу інвестиційної конкурентоспроможності регіонів за кількістю виробничих МСП, чисельністю зайнятих на них, обсягами реалізованої продукції та фінансовими результатами. Це дало б змогу визначити райони області, виробничі малі підприємства яких потребують найбільшої підтримки.

**Список використаних джерел**

1. Ареф'єв С. О. Концептуальний підхід формування адаптивного управління на підприємстві. *Вісник КНУТД*. Випуск 6. 2018. С. 372-376.
2. Гнатенко І. А. Визначення інновацій як інструментарію національного підприємництва. *Науковий вісник Одеського національного університету імені І. І. Мечникова. Серія «Економіка»*. 2018. Т. 23. Вип. 5 (70). С. 38-42.
3. Лояк Л. М. Роль інновацій у розвитку малого підприємництва. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2016. Вип. 1. С. 110-114.
4. Brockova K., Rossokha V., Chaban V., Zos-Kior M., Hnatenko I., Rubezhanska V. Economic mechanism of optimizing the innovation investment program of the development of agro-industrial production. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. 2021. Vol. 43. No. 1. P. 129-135.
5. Fang L. Do clusters encourage innovation? A meta-analysis. *J. Plan. Lit.* 2015. Vol. 30. Issue 3. P. 239-260.
6. Guo D., Guo Y. Government-subsidized R & D and firm innovation: evidence from China. *Research Policy*. 2016. № 45(6). P. 1129-1144.
7. Kozhukhivska R., Parubok N., Petrenko N., Podzihun S., Udovenko I. Methods of assessment of efficiency of creating regional innovative clusters for dynamic development of economics. *Investment Management and Financial Innovations*. 2017. №14 (3). P. 302-312.
8. Szczygielski K., Grabowski W., Pamukcu T. Does government support for private innovation matter? Firm-level evidence from two catching-up countries. *Research Policy*. 2017. №46 (1). P. 219-237.
9. Zaenchkovsky A. Prospects of non-ferrous metallurgy enterprises participation in industrial clusters. *Economic Annals-XXI*. 2018. № 174(11-12). P. 63-68.
10. Zos-Kior M., Hnatenko I., Isai O., Shtuler I., Samborskyi O., Rubezhanska V. Management of Efficiency of the Energy and Resource Saving Innovative Projects at the Processing Enterprises. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. 2020. Vol.42. No.4. P. 504-515.

Статтю отримано: 15.05.2021 / Рецензування 18.06.2021 / Прийнято до друку: 20.06.2021

**Iryna Hnatenko**

Dr. Sc. (in Economics), Associate Professor,  
Associate Professor of Department of Entrepreneurship and Business  
Kyiv National University of Technologies and Design  
Kyiv, Ukraine

E-mail: q17208@ukr.net

ORCID: 0000-0002-0254-2466

**MANAGEMENT, MARKETING AND FINANCIAL APPROACHES TO ASSESSING  
THE SOCIO-ECOLOGICAL AND ECONOMIC EFFECT OF ENTERPRISE  
INTERACTION IN THE FACE OF CHANGING CONSUMER PREFERENCES**

**Abstract**

**Introduction.** Differences in understanding the main sources of effect and benefits that accompany the interaction of SME with each other and with large industrial enterprises indicate the ambiguity of ways to measure and evaluate such interaction and its scope, which in the face of changing consumer preferences requires further study.

**Methods.** The following special methods of scientific cognition were used in the research process: historical-logical method (in the study of the evolution of changes in the value of SMEs under the influence of changes in consumer preferences); method of systematization, classification and theoretical generalization (use of the potential of interaction between SMEs and large enterprises); method of institutional analysis (in the study of the transformation of the SME management process); method of system analysis (in the study of the classification of interactions of small and medium enterprises); method of logical analysis and synthesis (in the construction of forms of interaction between SMEs and large enterprises); method of graphical analysis (in the development of configurations of varieties of the structure of the satellite form of interaction of industrial SMEs and large enterprises).

**Results.** It is proved that one of the directions of development of modern industrial SME in Ukraine is the use of various forms and methods of partnership: from concluding long-term bilateral supply agreements to creating new SME of design and process type to solve new problems. The most promising partners of manufacturing SME in Ukraine are large industrial enterprises, whose growth opportunities due to limited resources, high competition from foreign manufacturers, almost complete lack of state support are almost exhausted. Production SME are characterized by dipole and network interaction with large industrial enterprises - cooperation of their activities, which provides for mutually beneficial counterparty relations: a large enterprise on the basis of contractual relations orders from production SME certain products or services of production nature with definition of their specification or semi-finished products. The function of production SME is to perform a separate operation of the production process or a certain type of production service.

**Discussion.** To study the possibilities of cooperation of industrial SMEs with large industrial enterprises, it is advisable to determine the regional specifics of industrial SMEs, using the method of rating the investment competitiveness of regions by number of manufacturing SMEs, number of employees, sales and financial results. This would make it possible to identify the districts of the region whose small production enterprises need the most support.

**Keywords:** managerial, marketing and financial approaches, evaluation, socio-ecological-economic effect, interaction of enterprises, change of consumer preferences.

### References

1. Arefiev, S.O. (2018). Kontseptual'nyy pidkhid formuvannya adaptivnoho upravlinnya na pidpryyemstvi [Conceptual approach to the formation of adaptive management in the enterprise]. *Visnyk KNUTD [Bulletin of KNUTD]*, 6, 372-376. [in Ukr.]
2. Hnatenko, I. (2018). Vyznachennya innovatsiy yak instrumentariyu natsional'noho pidpryyemnytstva [Definition of innovations as tools of national entrepreneurship]. *Naukovyy visnyk Odes'koho natsional'noho universytetu imeni I. I. Mechnykova. Seriya «Ekonomika» [Scientific Bulletin of Odessa II Mechnikov National University. Economics Series]*, 23, 5 (70), 38-42. [in Ukr.]
3. Loyak, L.M. (2016). Rol' innovatsiy u rozvytku maloho pidpryyemnytstva [The role of innovation in the development of small business]. *Sotsial'no-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy [Socio-economic problems of the modern period of Ukraine]*, 1, 110-114. [in Ukr.]
3. Brockova, K., Rossokha, V., Chaban, V., Zos-Kior, M., Hnatenko, I., Rubezhanska, V. (2021). Economic mechanism of optimizing the innovation investment program of the development of agro-industrial production, *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*, vol. 43.1, 129-135.
4. Fang, L. (2015). Do clusters encourage innovation? A meta-analysis. *J. Plan. Lit.*, 30.3, 239-260.
5. Guo, D. & Guo, Y. (2016). Government-subsidized R & D and firm innovation: evidence from China. *Research Policy*, 45(6), 1129-1144.
6. Kozhukhivska, R., Parubok, N., Petrenko, N., Podzihun, S., Udovenko, I. (2017). Methods of assessment of efficiency of creating regional innovative clusters for dynamic development of economics. *Investment Management and Financial Innovations*, 14 (3), 302-312.
7. Szczygielski, K., Grabowski, W., Pamukcu, T. (2017). Does government support for private innovation matter? Firm-level evidence from two catching-up countries. *Research Policy*, 46 (1), 219-237.
9. Zaenchkovsky, A. (2018). Prospectsofnon-ferrous metallurgy enterprises participation in industrial clusters. *Economic Annals-XXI*, 174(11-12), 63-68.
10. Zos-Kior, M., Hnatenko, I., Isai, O., Shtuler, I., Samborskyi, O., Rubezhanska, V. (2020). Management of Efficiency of the Energy and Resource Saving Innovative Projects at the Processing Enterprises, *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*, vol. 42.4, 504-515.

Received: 05.15.2021 / Review 06.16.2021 / Accepted 06.20.2021

