

ОСОБЛИВОСТІ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ПОСЛУГИ З КОНСАЛТИНГОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Ємельянов Олександр Юрійович

д-р. екон. наук, професор, професор кафедри економіки підприємства та інвестицій
Національний університет «Львівська політехніка», Україна

Данилович Олена Тарасівна

аспірантка кафедри економіки підприємства та інвестицій
Національний університет «Львівська політехніка», Україна

Серед найважливіших характеристик підприємств варто виділити величини їх сукупного економічного потенціалу та його складників, зокрема маркетингового [1], збутового [2–4], виробничого [5] та інших видів економічного потенціалу суб'єктів господарювання. Особливої уваги заслуговує і потенціал покращення тих чи інших властивостей підприємств, зокрема їх стійкості та здатності до адаптації [6]. Також важливим видом наявних у підприємств економічних можливостей є потенціал ресурсозбереження [7–9], реалізація якого відображається у ресурсозберігаючій моделі розвитку [10–13] та у технологічних змінах, що відбуваються [14–17]. Зокрема, суттєвого значення для забезпечення конкурентоспроможності підприємств набуває впровадження на них енергозберігаючих та інших інноваційних проєктів [18, 19]. Проте, на шляху до такого впровадження постають різноманітні перешкоди [20–23], які гальмують здійснення інноваційної діяльності на підприємствах.

Можливість подолання цих перешкод значною мірою визначається рівнем розвитку інноваційної інфраструктури [24, 25], важливим складником якої є консалтингові фірми, що надають підприємствам консультаційні послуги у сфері управління інноваційною діяльністю

При цьому можливо побудувати модель ціноутворення на послуги з консалтингового забезпечення інноваційної діяльності певного підприємства. Процес побудови зазначеної моделі повинен передбачати здійснення такої послідовності дій:

1) формування масиву прогностичних значень показників. Варто виділяти дві групи таких показників, а саме: показники, які характеризують діяльність підприємства (очікуваний приріст прибутку підприємства завдяки реалізації ним рекомендацій консалтингової фірми; обсяги інвестицій, що вкладаються безпосередньо у реалізацію тих інноваційних проєктів, здійснити які було рекомендовано підприємству консалтинговою фірмою; норма прибутковості інвестицій, вкладених підприємством), та показники, які характеризують діяльність консалтингової фірми (поточні витрати консалтингової фірми на надання послуг даному підприємству стосовно консалтингового забезпечення його інноваційної діяльності; інвестиційні витрати у діяльність консалтингової фірми у частині надання послуг даному підприємству; норма прибутковості інвестицій для консалтингової фірми);

2) прогнозування величини надприбутку підприємства від реалізації ним рекомендованих інноваційних проєктів (без вирахування надбавки до вартості послуг, що надається консалтинговою фірмою, з урахуванням результатів розподілу очікуваного надприбутку підприємства – замовника послуг консалтингової фірми між ним та цією фірмою). Величина зазначеного надприбутку повинна

обчислюватися як різниця між очікуваним приростом прибутку підприємства завдяки реалізації ним рекомендацій консалтингової фірми та добутком обсягів інвестицій, які буде вкладено у таку реалізацію, на норму їхньої прибутковості;

3) взяття за основу принципу розподілу очікуваної величини надприбутку підприємства від реалізації ним рекомендованих інноваційних проєктів пропорційно до понесених інвестиційних витрат підприємством та консалтинговою фірмою з урахуванням об'єктивних відмінностей у рівні норм прибутковості цих витрат;

4) побудова та розв'язання рівняння для визначення надбавки до вартості послуг, що надається консалтинговою фірмою, з урахуванням результатів розподілу очікуваного надприбутку підприємства – замовника послуг консалтингової фірми між ним та цією фірмою з урахуванням обраного принципу такого розподілу;

5) розрахунок остаточної вартості надання консалтингових послуг як суми трьох складників: поточних витрат на надання цих послуг, добутку інвестиційних витрат в їхнє надання на норму прибутковості інвестицій для консалтингової фірми та надбавки до вартості зазначених послуг.

Реалізація описаної послідовності моделювання вартості надання підприємству послуг з консалтингового забезпечення інноваційної діяльності дозволить визначити обґрунтовану величину такої вартості, яка враховуватиме як інтереси консалтингової фірми, так і підприємства – замовника її послуг.

Список використаних джерел:

1. Мороз, Л. А. & Лебідь, Т. В. (2009). Стратегічний аналіз маркетингового потенціалу підприємства. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Логістика»*, (649), 214–219.
2. Висоцький, А. Л. (2014). Сутність та особливості збутового потенціалу як складової частини сукупного економічного потенціалу підприємств. *Науковий вісник НЛТУ України*, (24.8), 225–233.
3. Ємельянов, О. Ю., Висоцький, А. Л. & Петрушка, Т. О. (2016). Моделювання процесу ціноутворення на машинобудівну продукцію. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка» «Проблеми економіки та управління»*, (847), 81–87.
4. Ємельянов О. Ю., Висоцький, А. Л. & Петрушка, Т. О. (2016). Діагностування достатності обсягів збутової діяльності промислових підприємств. *Науковий вісник НЛТУ України*, (26.6), 102–108.
5. Ємельянов, О. Ю., Петрушка, Т. О. & Висоцький, А. Л. (2013). Діагностика ресурсного забезпечення як чинника формування виробничо-збутового потенціалу підприємств. *Науковий вісник НЛТУ України*, (23.4), 128–135.
6. Yemelyanov, O., Petrushka, T., Lesyk, L., Havryliak, A., Yanevych, N., Kurylo, O., Bodakovskyy, V., Skoropad, I., Danylovych, T. & Petrushka, K. (2023). Assessing the Sustainability of the Consumption of Agricultural Products with Regard to a Possible Reduction in Its Imports: The Case of Countries That Import Corn and Wheat. *Sustainability*, (15), 9761.
7. Баландіна, І. С. (2011). Принципи формування потенціалу ресурсозбереження на підприємствах у сучасних умовах. *Бізнес Інформ*, (11), 141–143.
8. Бурда, В. Є. (2013). Потенціал енергозбереження та напрями використання альтернативних джерел енергії у промисловості. *Економічний часопис – XXI*, (1-2), 45–48.
9. Іваненко, О. В. (2013). Формування потенціалу ресурсозбереження соціально-економічних систем. *Економіка. Фінанси. Право*, (8), 7–10.
10. Некрасова, Л. А. & Хрїстова, А. В. (2017). Формування ресурсозберігаючої моделі розвитку підприємства. *Економіка: реалії часу*, (2 (30)), 79–84.
11. Андрусів, У. Я. & Мазур, І. М. (2017). Комплексний підхід до забезпечення раціонального використання енергетичних ресурсів. *Бізнес Інформ*, (1), 44–49.
12. Сотник, І. М. (2010). Економічне стимулювання ресурсозбереження у контексті сталого розвитку України. *Економіст*, (12), 72–75.

13. Emelyanov, O., Petrushka, T., Lesyk, L. & Hryshko, V. (2014) The Impact of the Technological Development Level of Ukrainian Enterprises on the Competitiveness of Their Products. *International Journal of Business, Humanities and Technology*, (4), 129–135.
14. Caliscan, H. K. (2015). Technological change and economic growth. *Procedia Soc. Behav. Sci.*, (195), 649–654.
15. Piva, M. & Vivarelli, M. (2018). Technological change and employment: is Europe ready for the challenge. *Eurasian Bus. Rev.*, (8(1)), 13–32.
16. Sredojecic, D., Cvetanovic, S. & Boskovic, G. (2016). Technological changes in economic growth theory: neoclassical, endogenous, and evolutionary-institutional approach. *Economic Themes*, (54(2)), 177–194.
17. Козик, В. В., Ємельянов, О. Ю. & Петрушка, Т. О. (2014). Інвестиційно-інноваційний механізм забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств. *Проблеми економіки*, (1), 52–58.
18. Дашко, І. М., Ємельянов, О. Ю. & Крет, І. З. (2009). Методичні засади оцінювання ефективності та доцільності реалізації інвестиційних проектів з урахуванням фактору ризику. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка» Проблеми економіки та управління*, (640), 63–69.
19. Концеба, С. М. & Непочатенко, О. О. (2007). Енергозберігаючі технології в Україні: економічний ефект та перспективи впровадження. *Збірник наукових праць УНУС*, (63), 1–5.
20. Chai, K. H. & Yeo, C. (2012). Overcoming energy efficiency barriers through systems approach – A conceptual framework. *Energy Policy*, (46), 460–472.
21. Kangas, H. L., Lazarevic, D. & Kivimaa, P. (2018). Technical skills, disinterest and non-functional regulation: Barriers to building energy efficiency in Finland viewed by energy service companies. *Energy Policy*, (114), 63–76.
22. Kostka, G., Moslener, U. & Andreas, J. (2013). Barriers to increasing energy efficiency: Evidence from small-and medium-sized enterprises in China. *Journal of Cleaner Production*, (57), 59–68.
23. Ємельянов, О. Ю. (2020). Оцінювання рівня ризикованості господарської діяльності підприємств агропромислового комплексу. *Агросвіт*, (19–20), 3–9.
24. Борисов, І. В. (2022). Перспективи розвитку інноваційної інфраструктури країни в умовах Індустрії 4.0. *Право та інновації*, (3(39)), 23–29.
25. Власенко, Т. А. (2020). Напрями розвитку інноваційної інфраструктури суб'єктів аграрного бізнесу. *Український журнал прикладної економіки*, (5(2)), 303–310.