

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТЕХНОЛОГІЙ

ННІ/факультет	Навчально-науковий інститут економіки та бізнес-освіти
Кафедра	міжнародних відносин
Спеціальність	292 Міжнародні економічні відносини
Форма навчання	заочна

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

Мироненка Артура Валерійовича

(прізвище, ім'я, по батькові здобувача)

на тему

Стратегії розвитку міжнародного науково-технічного партнерства підприємств

(повна назва теми)

за матеріалами

(повна назва бази дослідження)

науковий керівник

К.е.н., доцент

(наук. ступінь, вчене звання)

(підпис)

Єгорова І.Г.

(прізвище, ініціали)

Робота допущена до захисту в ЕК

Протокол засідання кафедри

від «08» червня 2026р. № 12

Завідувач кафедри

(підпис)

д.е.н., доцент

І. МАКСИМОВА

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТЕХНОЛОГІЙ**

ННІ/факультет	Навчально-науковий інститут економіки та бізнес-освіти
Кафедра	міжнародних відносин
Спеціальність	292 Міжнародні економічні відносини
Форма навчання	заочна

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

Завідувач
кафедри

I. МАКСИМОВА

(підпис)

(Ініціал, ПРИЗВИЩЕ)

«15» червня 2026 року

**ЗАВДАННЯ
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ БАКАЛАВРСЬКУ РОБОТУ
Мироненка Артура Валерійовича**

1. Тема роботи Стратегії розвитку міжнародного науково-технічного партнерства підприємств

Керівник роботи Єгорова Ірина Геннадіївна, к.е.н., доцент

затверджено наказом закладу вищої освіти від «06» квітня 2026 р. № 234-ст

2. Строк подання здобувачем роботи до «15» червня 2026 р.

3. Зміст кваліфікаційної бакалаврської роботи, об'єкт, предмет та мета дослідження:

Розділ 1. Теоретичні основи імпорту технологічного обладнання для управління міжнародним науково-технічним партнерством

Розділ 2. Тенденції розвитку міжнародного науково-технічного партнерства та світового ринку металопродукції в сучасних умовах

Розділ 3. Розробка стратегії науково-технічного партнерства для ТОВ «Запорізький сталеливарний завод» в умовах посилення конкуренції на світовому ринку металургійної продукції

Об'єкт дослідження: процес імпорту технологічного обладнання на основі економічного обґрунтування науково-технічного партнерства

Предмет дослідження: теоретико-практичні та прикладні аспекти обґрунтування управління науково-технічного партнерства

Мета кваліфікаційної бакалаврської роботи: аналіз та обґрунтування доцільності міжнародного науково-технічного партнерства та імпорту технологічного обладнання на підприємствах України

5. Дата видачі завдання «06» квітня 2026 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної бакалаврської роботи	Строк виконання етапів роботи	Відмітка керівника про виконання етапів (дата)
1	Підготовка розділу 1	24.04.2026 р.	24.04.2026 р.
2	Підготовка розділу 2	11.05.2026 р.	11.05.2026 р.
3	Підготовка розділу 3	01.06.2026 р.	01.06.2026 р.
4	Перевірка кваліфікаційної бакалаврської роботи на наявність ознак академічного плагіату за допомогою програми StrikePlagiarism	до 04.06.2026 р.	04.06.2026 р.
5	Отримання відгуку від наукового керівника	до 12.06.2026 р.	12.06.2026 р.
6	Подання кваліфікаційної роботи на перегляд завідувачу кафедри	до 15.06.2026 р.	15.06.2026 р.
7	Реєстрація завершеної кваліфікаційної роботи	15.06.2026 р.	Реєстраційний № 15 «15» червня 2026 р.
8	Попередній захист кваліфікаційної роботи на кафедрі	15.06.2026 р.	15.06.2026 р.
9	Підготовка до захисту в ЕК	до 16.06.2026 р.	до 16.06.2026 р.

Завдання підготував науковий керівник

(підпис)

І. ЄГОРОВА

(Ініціал, ПРІЗВИЩЕ)

Завдання одержав

(підпис)

А. МИРОНЕНКО

(Ініціал, ПРІЗВИЩЕ)

АНОТАЦІЯ

Мироненко Артур Валерійович. Стратегії розвитку міжнародного науково-технічного партнерства підприємств. – Рукопис. Кваліфікаційна бакалаврська робота за спеціальністю 292 Міжнародні економічні відносини. Державний університет економіки і технологій. Кривий Ріг, 2026.

101 с., 15 таблиць, 9 рисунків, 125 літ. джерел.

У кваліфікаційній бакалаврській роботі висвітлено теоретичні та практичні аспекти формування і реалізації стратегій розвитку міжнародного науково-технічного партнерства підприємств в умовах посилення глобальної конкуренції та прискорення технологічних змін. Особливу увагу приділено вивченню ролі міжнародного трансферу технологій, імпорту технологічного обладнання та науково-технічного співробітництва як чинників модернізації виробництва й підвищення конкурентоспроможності підприємств.

У роботі узагальнено наукові підходи до визначення сутності міжнародного науково-технічного партнерства, досліджено економіко-правові засади його розвитку та визначено особливості використання міжнародних механізмів технологічного обміну в діяльності сучасних підприємств. Обґрунтовано, що ефективне залучення іноземних технологій та інновацій є важливою передумовою прискорення технологічного оновлення виробничих систем і забезпечення стійкого економічного розвитку.

Проведено аналіз сучасних тенденцій розвитку світового ринку металопродукції та досліджено місце України у міжнародному науково-технічному співробітництві. Визначено особливості імпорту технологічного обладнання підприємствами металургійної галузі та оцінено вплив технологічного трансферу на ефективність зовнішньоекономічної діяльності українських виробників металопродукції.

Здійснено комплексний аналіз виробничо-господарської діяльності ТОВ «Запорізький сталеливарний завод», досліджено основні фінансово-економічні

показники підприємства, оцінено доцільність міжнародного науково-технічного партнерства та імпорту технологічного обладнання для модернізації виробничих процесів. Встановлено, що впровадження сучасних технологічних рішень сприяє підвищенню продуктивності праці, зниженню виробничих витрат та зміцненню конкурентних позицій підприємства на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Розроблено пропозиції щодо удосконалення стратегії міжнародного науково-технологічного партнерства ТОВ «Запорізький сталеливарний завод». Обґрунтовано напрями модернізації виробництва на основі імпорту сучасного технологічного обладнання, використання лізингових механізмів фінансування та розширення співпраці із закордонними науково-технічними партнерами. Проведено оцінку економічної ефективності запропонованих заходів та підтверджено їх доцільність для забезпечення довгострокового розвитку підприємства.

Практичне значення отриманих результатів полягає у можливості використання запропонованих рекомендацій для вдосконалення управління міжнародним науково-технічним партнерством підприємств, підвищення ефективності використання імпортних технологій та зміцнення конкурентних переваг вітчизняних виробників на світовому ринку.

Ключові слова: міжнародне науково-технічне партнерство, трансфер технологій, імпорт технологічного обладнання, зовнішньоекономічна діяльність, інноваційний розвиток, модернізація виробництва, металургійне підприємство, конкурентоспроможність, міжнародне співробітництво, технологічні інновації.

ЗМІСТ

ВСТУП	8
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ІМПОРТУ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ОБЛАДНАННЯ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНИМ НАУКОВО- ТЕХНІЧНИМ ПАРТНЕРСТВОМ	12
1.1. Економіко-правові засади міжнародного науково-технологічного партнерства	12
1.2. Роль імпорту технологічного обладнання та науково-технічного партнерства в розвитку національних економік	18
1.3. Методика оцінки економічної доцільності імпорту технологічного обладнання в рамках науково-технічним партнерством на підприємстві	23
Висновки до розділу 1	26
РОЗДІЛ 2. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО НАУКОВО- ТЕХНІЧНОГО ПАРТНЕРСТВА ТА СВІТОВОГО РИНКУ МЕТАЛОПРОДУКЦІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	27
2.1. Місце України в міжнародному науково-технічному партнерстві	27
2.2. Характеристика світового ринку металопродукції в сучасних умовах	38
2.3. Аналіз доцільності міжнародного науково-технічного партнерства та імпорту технологічного обладнання на ТОВ «Запорізький сталеливарний завод»	41
Висновки до розділу 2	54
РОЗДІЛ 3. РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО ПАРТНЕРСТВА ДЛЯ ТОВ «ЗАПОРІЗЬКИЙ СТАЛЕЛИВАРНИЙ ЗАВОД» В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ КОНКУРЕНЦІЇ НА СВІТОВОМУ РИНКУ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ	56
3.1. Розробка стратегії модернізації виробничого процесу на науково- технічного партнерства ТОВ «Запорізький сталеливарний завод» в кризовий період розвитку підприємства	56

3.2. Обґрунтування підвищення ефективності використання науково-технічного партнерства на ТОВ «Запорізький сталеливарний завод» за рахунок факторів внутрішнього і зовнішнього ринків	65
3.3. Активізація інноваційного розвитку українських підприємств та національної економіки, через науково-технічне партнерство	72
Висновки до розділу 3	82
ВИСНОВКИ	84
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	88

ВСТУП

Актуальність теми. Одним із факторів економічного зростання певної країни є частка технологічної компоненти у зовнішній торгівлі. Беручи до уваги пріоритетність реалізації національної політики інноваційно-інвестиційного шляху розвитку трансформаційних економік, необхідно чітко визначити зв'язок між економічним зростанням та технологічною компонентою зовнішньої торгівлі таких країн. Міжнародний досвід свідчить, що зовнішня торгівля технологічно місткими товарами має більший вплив на економічне зростання порівняно із впливом загальної торговельної відкритості. У подальшому це слугуватиме обґрунтуванням для окреслення сукупності системних заходів зміни товарної структури зовнішньої торгівлі України задля накопичення технологічних інновацій.

Об'єктивна диференціація інноваційного процесу у фірмах різних країн обумовлює відмінність технологічного рівня національних економік і, як наслідок, відмінність позицій держав на світовому ринку технологій. Міжкраїнові відмінності мають кількісний та якісний характер. Кількісні відмінності стосуються обсягів коштів, які виділяються на науково-технічний розвиток та імпорт технологій, а якісні - напрямків досліджень та розробок, орієнтації експорту та імпорту науково-технічної продукції тощо.

Разом з передумовами міжнародного науково-технічного партнерства, які мають місце на національному рівні, на підприємствах та в організаціях можуть існувати локальні передумови участі у міжнародному технологічному поділі праці та технологічному обміні у тій чи іншій формі. Зокрема, суттєвими можуть бути такі передумови: підвищення порогу ресурсів, необхідних для розв'язку конкретних науково-технічних проблем; вузькість науково-технічної бази окремого підприємства, комерційного банку, інституту, лабораторії тощо; нестача виробничих потужностей та інших ресурсів для освоєння вже накопиченого фірмою науково-технічного запасу; непідготовленість наявних виробничих систем та використання нових науково-технічних рішень;

невідповідність отриманих науково-технічних результатів стратегії розвитку підприємства; нові стратегічні можливості, які відкриваються в результаті участі підприємства у міжнародній передачі технології.

На світовому і національному ринках капіталу спостерігаються структурні зрушення через зростання інвестицій у широкий діапазон цифрових технологій, серед яких: програмне забезпечення, інтернет-ігри, електронна комерція, технології зберігання масивів баз даних тощо. Цифрова економіка створює нові продукти, формує нові потреби, а швидкість і обсяг отримання інформації збільшуються з кожним днем. Розвиток глобального та локальних цифрових ринків створює сприятливі передумови для країн з високим рівнем освіти населення. Тому кожна країна знаходить у цифровізації можливості для виходу на глобальні ринки.

Разом з тим зміни в економічних відносинах на глобальному рівні породжують потребу накопичення і ефективного застосування окремими країнами світового досвіду господарювання за нових обставин. В сучасних умовах для результативної діяльності кожному господарюючому суб'єкту та країнам в цілому потрібна інформація про партнерів, які є зацікавленими в налагодженні сталих економічних зв'язків. Інформаційно-цифрове забезпечення управління національними економіками та їх окремими суб'єктами є основою для сталого розвитку. Для підвищення конкурентоспроможності окремих країн в глобальному середовищі на основі цифрової економіки необхідним є розвиток інституційного і інфраструктурного середовища, високотехнологічних галузей економіки та поступова гармонізація законодавчого поля різних країн світу.

Дослідженнями міжнародного науково-технічного партнерства, експортно-імпортними операціями, а також економічною доцільністю імпорту технологічного обладнання для промислових підприємств займаються вітчизняні і зарубіжні вчені, такі як Великий Ю., Вострякова В., Кириченко А., Козик В., Кудлай В., Лемішко Ю., Макаренко М., Мінаєв А., Остапенко Т.,

Саліхова О., Сизоненко В., Федулова Л., Фомін І., Швайка Л., Швебель В. та багато інших.

Метою кваліфікаційної бакалаврської роботи є аналіз та обґрунтування доцільності міжнародного науково-технічного партнерства та імпорту технологічного обладнання на підприємствах України.

Для досягнення мети були поставлені та вирішенні наступні *завдання*:

- розглянути теоретичні основи імпорту технологій і технологічного обладнання як умови економічного розвитку трансформаційних економік;
- вивчити економіко-правові засади міжнародного науково-технологічного партнерства;
- визначити роль імпорту технологій і технологічного обладнання в розвитку виробничих потужностей трансформаційних економік;
- проаналізувати особливості та тенденції розвитку світового ринку металопродукції в сучасних умовах;
- дослідити основних науково-технічних партнерів для металургійних підприємств-виробників металу;
- проаналізувати та оцінити доцільність імпорту технологічного обладнання на підприємстві;
- розробити стратегію модернізації виробничого процесу в посткризовий період розвитку підприємства;
- обґрунтувати підвищення ефективності використання імпортного технологічного обладнання на підприємстві за рахунок факторів внутрішнього і зовнішнього ринків.

Об'єктом дослідження є процес імпорту технологічного обладнання на основі економічного обґрунтування науково-технічного партнерства.

Предметом дослідження є теоретико-практичні та прикладні аспекти обґрунтування управління науково-технічного партнерства.

Методи дослідження. У процесі дослідження були використані загальнонаукові й специфічні методи наукового пізнання. А саме такі, як метод індукції та дедукції (для дослідження сучасних тенденцій світового ринку металопродукції в сучасних умовах), наукової абстракції (при оцінці

особливостей імпорту технологічного обладнання українським підприємством –виробником металопродукції), єдності історичного і логічного (при дослідженні процесу трансформації країн світу в умовах глобалізації), аналітичний (при аналізі доцільності імпорту обладнання для виробництва ТОВ «Запорізький сталеливарний завод»), табличний, порівняльний, економіко-статистичний, економіко-математичний, систематизації, графічний.

Інформаційну базу роботи становлять законодавчі акти і нормативні документи з регулювання імпорту технологічного обладнання, наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених у галузі міжнародної економічної діяльності та інвестиційно-інноваційних проектів, статистична інформація, внутрішня корпоративна інформація, облікові дані та звітність підприємств.

Практичне значення отриманих результатів полягає у можливості використання запропонованих рекомендацій для удосконалення системи міжнародного науково-технічного партнерства ТОВ «Запорізький сталеливарний завод», підвищення ефективності використання імпортного технологічного обладнання, модернізації виробничих процесів та зміцнення конкурентних позицій підприємства на внутрішньому і зовнішньому ринках металопродукції.

Апробація результатів дослідження. Основні положення та результати кваліфікаційної роботи були представлені на IV Всеукраїнській студентській науково-практичній конференції «Проблематика і перспективи сталого розвитку України в аспекті синергії інтеграції економіки, бізнесу та HR-інжинірингу», за результатами якої опубліковано тези доповіді на тему «Стратегії розвитку міжнародного науково-технічного партнерства підприємств».

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ІМПОРТУ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ОБЛАДНАННЯ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНИМ НАУКОВО-ТЕХНІЧНИМ ПАРТНЕРСТВОМ

1.1. Економіко-правові засади міжнародного науково-технологічного партнерства

Одним із факторів економічного зростання певної країни є частка технологічної компоненти у зовнішній торгівлі. Беручи до уваги пріоритетність реалізації національної політики інноваційно-інвестиційного шляху розвитку трансформаційних економік, необхідно чітко визначити зв'язок між економічним зростанням та технологічною компонентою зовнішньої торгівлі таких країн. Міжнародний досвід свідчить, що зовнішня торгівля технологічно місткими товарами має більший вплив на економічне зростання порівняно із впливом загальної торговельної відкритості. У подальшому це слугуватиме обґрунтуванням для окреслення сукупності системних заходів зміни товарної структури зовнішньої торгівлі України задля накопичення технологічних інновацій [8, с.20].

Об'єктивна диференціація інноваційних процесів у компаніях різних країн впливає на рівень технологічного розвитку національних економік, що своєю чергою визначає позиції країн на світовому ринку технологій. Міжкрайнові відмінності можуть проявлятися як у кількісному, так і в якісному аспектах. Кількісні відмінності стосуються обсягів фінансування науково-технічного розвитку та придбання технологій, а якісні – напрямків досліджень, структури експорту та імпорту науково-технічної продукції тощо.

Науково-технічний потенціал, сформований у країні або компанії (виражений через продуктивні та технологічні характеристики), а також можливості передачі технологій між країнами створюють передумови для оптимального балансу між власними НДДКР, впровадженнями та

запозиченнями. Такий баланс формується в межах вибіркового науково-технічного розвитку. У сферах, які не є профільними для країни чи компанії, технологічний рівень може бути підвищений завдяки використанню іноземних технологій. У цьому контексті придбання технологій стає інструментом компенсації обмеженого фінансування НДДКР у непрофільних галузях.

Поряд із національними передумовами для міжнародного науково-технічного обміну, на рівні підприємств та організацій також існують локальні умови для участі у глобальному поділі технологій. До них належать:

- потреба у значних ресурсах для вирішення конкретних технічних проблем;
- обмежена науково-технічна база підприємства чи лабораторії;
- нестача виробничих потужностей для реалізації наявних науково-технічних рішень;
- необхідність адаптації виробничих систем до інновацій;
- невідповідність наявних розробок стратегічним цілям організації;
- можливості, що відкриваються через участь у міжнародному обміні технологій.

Особливе значення міжнародний технологічний обмін має для організацій, орієнтованих на розвиток інновацій, які прагнуть забезпечити високу конкурентоспроможність своєї продукції.

Ефективне управління процесом передачі технологій вимагає аналізу комерційних переваг як продажу, так і придбання технологій. Практичні результати можуть мати короткостроковий або стратегічний характер. Основними проявами економічної доцільності імпорту технологій є:

1. Доступ до новітніх розробок. Імпорт інновацій дозволяє швидко подолати технологічне відставання в окремих галузях. Утім, власники передових технологій, прагнучи зберегти інноваційну перевагу, нерідко затримують їх ліцензійний експорт.

2. Зменшення витрат на НДДКР. Купівля готових рішень дозволяє заощадити час і ресурси порівняно зі створенням технологій власними силами.

Проте адаптація технології до місцевих умов може вплинути на кінцевий економічний ефект.

3. Зниження витрат на імпорт товарів. Придбання технології може бути економічно вигіднішим за імпорт готових виробів, оскільки дає змогу використовувати національні ресурси.

4. Освоєння нових технологій із підтримкою ліцензіара. У процесі придбання технологій компанії отримують гарантії підтримки від постачальника, що значно спрощує їх адаптацію.

5. Розширення експорту. Продукція, виготовлена за ліцензіями, часто відзначається високою якістю та має попит на зовнішніх ринках, що сприяє збільшенню валютних надходжень. [2, с. 576; 13, с.28].

Економіко-правове регулювання міжнародного науково-технологічного обміну здійснюється через механізми міжнародного економічного права. Останніми роками спостерігається значне пожвавлення в галузі науково-технічного співробітництва між державами. Основні напрямки такого співробітництва охоплюють координацію досліджень, проведення спільних науково-дослідних проєктів, обмін технічною документацією, використання промислових зразків, купівлю-продаж ліцензій і «ноу-хау», обмін технологічними процесами, консультації та експертизи. Значна частина цього співробітництва реалізується через міжнародні програми ООН у сфері науки, техніки та промислового розвитку, а також у межах регіональних ініціатив, спрямованих на впровадження досягнень науки й техніки. Важливе місце займають двосторонні угоди, що регулюють такі взаємодії.

Аналіз діяльності міжнародних організацій та спеціалізованих установ ООН свідчить про виконання ними низки важливих функцій у сфері науки і техніки. Серед них – розробка політики у цій галузі, прогнозування науково-технічного прогресу, реалізація програм досліджень, організація регіональної співпраці, забезпечення роботи науково-технічних фахівців, а також інформаційна підтримка.

Розвиток міжнародного співробітництва в науково-технічній сфері стимулює необхідність вдосконалення правового регулювання. Одним із ключових напрямків є укладання багатосторонніх угод із залученням механізмів міжнародних організацій. Зокрема, на засіданнях Генеральної Асамблеї ООН дедалі частіше ухвалюються договори, що мають універсальний характер.

Для реалізації завдань науково-технічної політики держави використовують методи як прямого, так і непрямого регулювання.

Інструменти прямого регулювання включають:

- визначення пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки;
- розробку державних науково-технічних програм;
- формування державних замовлень на інноваційні розробки;
- фінансування фундаментальних досліджень та науково-технічних програм із бюджету;
- проведення науково-технічної експертизи;
- підготовку висококваліфікованих наукових кадрів;
- патентну та ліцензійну діяльність.

Інструменти непрямого регулювання охоплюють:

- створення сприятливих умов для суб'єктів науково-технічної діяльності;
- захист прав інтелектуальної власності;
- податкові пільги та звільнення від оподаткування для учасників інноваційної діяльності;
- пільгове кредитування;
- розвиток міжнародного співробітництва;
- популяризацію науково-технічних досягнень;
- підтримку творчості у сфері науки і техніки.

Основною метою регулювання науково-технічної діяльності є створення ефективного механізму поєднання державних і ринкових інструментів, які сприяють науково-технічному прогресу, економічному зростанню та інтеграції у світову економіку.

Ринкові й державні механізми регулювання мають різні впливи на науково-технічну діяльність, формуючи різні підходи до політики та управління в цій сфері (рис. 1.1).

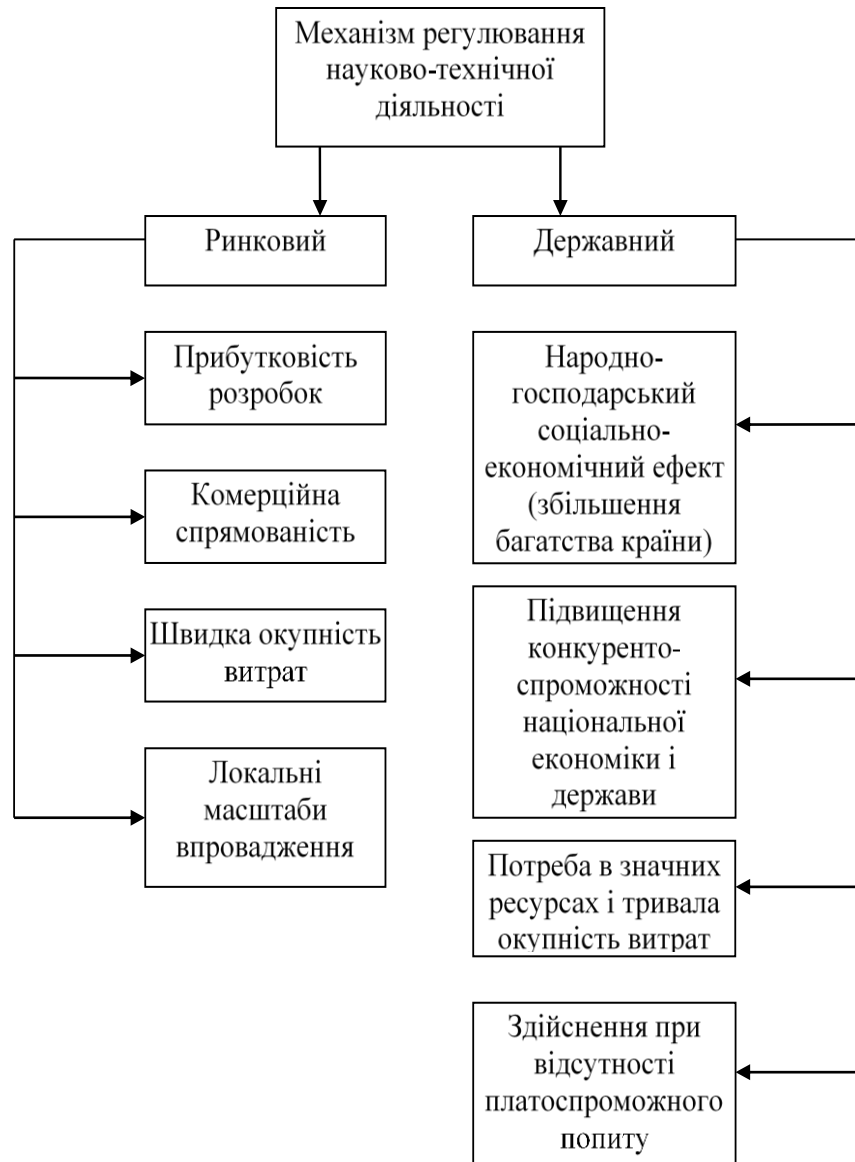


Рис. 1.1. Умови ринкового і державного регулювання науково-технічної діяльності

Примітка. Джерело: складено автором на основі [99, с. 212]

Ринкові механізми у сфері науково-технічної діяльності формують потребу в політиці, спрямованій на стимулювання приватного бізнесу, створення єдиних правових умов для захисту інтелектуальної власності, а також забезпечення чесної конкуренції.

Державне регулювання спрямоване на визначення ключових напрямів науково-технічної діяльності, розробку відповідних програм і державних замовлень, а також їх фінансування. Для ефективного функціонування цієї важливої сфери економіки необхідно забезпечити гармонійне поєднання ринкових механізмів із державним впливом.

Механізм регулювання науково-технічної діяльності включає такі елементи:

- правове забезпечення інноваційної та науково-технічної діяльності;
- створення економічних умов, які сприяють ефективному розвитку науки і техніки, зокрема шляхом застосування податкових та фінансово-кредитних стимулів;
- забезпечення фінансування наукових досліджень і технічних програм, включаючи базове та програмно-цільове фінансування, на рівні не менше 2,5 % ВВП, що відповідає стандартам розвинених країн. Базове фінансування спрямоване на підтримку фундаментальних досліджень, розвиток ключових галузей науки, підтримку наукової інфраструктури, збереження установ, які становлять національне надбання, та підготовку кадрів. Програмно-цільове фінансування, здійснюване на конкурсній основі, охоплює реалізацію державних і міжнародних науково-технічних програм;
- визначення та підтримку стратегічних напрямів науково-технічного розвитку;
- складання прогнозів і програм розвитку науки й техніки;
- мобілізацію фінансових ресурсів і стимулювання їх залучення до науково-технічної сфери;
- підтримку підприємницької діяльності у сфері науки і техніки;
- підготовку висококваліфікованих наукових кадрів.

Відбір державних науково-технічних проєктів та програм для фінансування базується на таких критеріях:

- орієнтація на вирішення ключових питань національної безпеки;

- здатність забезпечити прорив або утримати лідерські позиції в науково-технічному прогресі;
- відповідність міжнародним стандартам;
- реалістичність реалізації;
- багатоцільове призначення;
- соціальна значущість очікуваних результатів;
- економічна ефективність і окупність.

Таким чином, державна політика в галузі науково-технічної діяльності, спрямована на підтримку модернізації виробництва, зокрема шляхом залучення сучасного технологічного обладнання, відіграє важливу роль у підвищенні конкурентоспроможності національної економіки на світовій арені.

1.2. Роль імпорту технологічного обладнання та науково-технічного партнерства в розвитку національних економік

Зв'язок між зовнішньою торгівлею технологічно місткими товарами та економічним зростанням країни чітко простежується. Високий ступінь відкритості економіки у торгівлі товарами підвищує ефективність розподілу ресурсів та сприяє реалізації порівняльних переваг країни, що є вагомим чинником стабільного економічного зростання. Утім, недоліками зовнішньоторговельної відкритості економіки залишаються залежність від попиту на світових ринках та погіршення умов торгівлі для країн із сировинним експортом [75, с.25].

У розумінні поняття технологічної відкритості країни визначається два окремих підходи:

- технологічною відкритістю характеризується економіки із високим рівнем зовнішньої торгівлі із промислово розвиненими країнами;
- зовнішньоторговельна відкритість економіки пов'язується із високою часткою високотехнологічних товарів у імпорті та експорті країни, що відповідає категорії технологічної компоненти у торгівлі [73; 75, с.20].

Ключове питання для технологічного розвитку країни полягає не у тому, чи вона сама створює провідну технологію, а у тому, чи вона її отримує та використовує, і чи створюється зворотній зв'язок між країною-споживачем та країною-джерелом цієї технології. Емпірично доведено, що країна може підвищити свою загальну продуктивність факторів виробництва завдяки торгівлі з країнами, які мають великий «запас знань» як кумулятивного наслідку їхньої науково-дослідної діяльності [76, с.48].

Роль імпорту технологій і технологічного обладнання в розвитку виробничих потужностей національних економік можна чітко прослідкувати через порівняльну характеристику динаміки відкритості зовнішньої торгівлі товарами України та країн Центральної та Східної Європи (ЦСЄ). Через суб'єктивні передумови в Україні була стихійно сформована модель економічного розвитку із високим рівнем відкритості економіки [82], і у 2018-2019 рр. частка зовнішньої торгівлі у ВВП нашої держави залишалась в межах відповідних показників країн ЦСЄ.

Аналіз товарної структури зовнішньої торгівлі України у 2024 р. дає змогу виявити суттєві диспропорції. Так, 34% українського експорту складає товарна група 72 [Класифікація вказана згідно з Гармонізованою системою опису та кодування товарів, якій відповідає Українській класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТ ЗЕД).] (чорні метали), причому всього дві товарні позиції складають п'яту частину загального обсягу експорту: 7208 (прокат плоский з вуглеводної сталі шириною 600 мм і більше, гарячекатаний, без гальванічного чи іншого покриття) та 7207 (півфабрикати з вуглеводної сталі) складають по 10% та 9% загальних обсягів експорту відповідно.

Недостатньою диференціацією товарної структури характеризується також імпорт нашої країни. Так, 28% загального обсягу імпорту складає товарна група 27 (енергетичні матеріали; нафта та продукти її перегонки; бітумінозні речовини; воски мінеральні), з яких дві товарні позиції складають майже четверть загальних обсягів імпорту: 2709 (нафта або нафтопродукти сирі

з бітумінозних мінералів) та 2711 (гази нафтові та інші вуглеводні у газоподібному стані) складають по 13% та 11% відповідно [82].

За існуючої товарної структури зовнішньої торгівлі динаміка економічного зростання в Україні істотно залежить від кон'юнктури світових цін на чорні метали.

Таким чином, забезпечення конкурентоспроможності трансформаційних економік на світових ринках в умовах збереження існуючої неефективної товарної структури зовнішньої торгівлі, з низькою часткою доданої вартості, більшою мірою стосується використання цінових факторів, зокрема, порівняльних перевагах у вартості природних ресурсів, робочої сили та низьких екологічних витрат. Такі обставини, зважаючи на світові тенденції щодо лібералізації світової торгівлі, з часом підвищуватимуть залежність від мінливості кон'юнктури світових ринків, а також погіршуватимуть конкурентні позиції національних виробників. Слід також зважати і на негативні для трансформаційних економік зміни у співвідношенні цін на основні товарні позиції зовнішньої торгівлі – енергоносії та продукції чорної металургії [80, с.29].

Порівняння впливу загальних обсягів зовнішньої торгівлі та обсягів зовнішньої торгівлі технологічно місткими товарами на економічне зростання країн ЦСЄ та України дають змогу зробити наступні висновки про вплив на обсяги ВВП:

- досвід країн ЦСЄ підтверджує, що країна з більш відкритою торгівлею технологічно місткими товарами має більш швидкі темпи економічного зростання;
- існують певні виклики реалізації політики лібералізації технологічно місткої торгівлі. У країнах з трансформаційною економічною системою простежується чітка відмінність у впливі на ВВП загальних обсягів торгівлі та їх технологічної компоненти. Статистично доведено, що торгівля технологічно місткими товарами (особливо імпорт) впливає на економічне зростання більше, ніж зовнішня торгівля загалом [82].

Ґрунтуючись на проведеному аналізі, реалізація переваг підвищення рівня відкритості економіки, а також зростання частки технологічної компоненти у експорті та імпорті може бути ускладнена такими чинниками [60; 85, с.150]:

- високий рівень монополізації світового ринку технологій, які постачаються, як правило, в межах замкнутих систем ТНК, лібералізація зовнішньої торгівлі в трансформаційних країнах може не досягнути основної цілі – покращити доступ фірм до цих технологій;
- переваги відкритості економіки та використання засобів ліберальної економічної політики більшою мірою стосуються ринків з ціновою конкуренцією (сировинна продукція, стандартизовані масові готові вироби) і значно менше відноситься до високотехнологічних товарів;
- у трансформаційних економіках економічне зростання, на жаль, не призводить до збільшення інноваційних розробок, а у власній інноваційній діяльності внутрішні підприємства віддають перевагу імпорту готових технологічних продуктів, з метою якомога швидшої модернізації виробничих потужностей підприємств;
- при реалізації політики неминучі витрати на адаптацію національних інституцій до більш ліберальних умов зовнішньої торгівлі технологічно місткими товарами.

Втім, незважаючи на статичні втрати, пов'язані зі зростанням відкритості економіки, країни з трансформаційними економіками отримують переваги від абсорбції технологічних інновацій у формі імпорту технологічно інтенсивних товарів та послуг, покращеного доступу до іноземних ринків, що становлять інтерес для їх експорту, і тим самим компенсують поступки у менш вигідних для країни сферах [87, с.43].

Для забезпечення стабільного економічного зростання країн ЦСЄ необхідно рекомендувати урядам країн наступне [38, с.23; 82]:

- розробити концепцію селективної торговельної політики, метою якої повинно бути сприяння притоку передових технологій у формі імпорту

проміжних високотехнологічних товарів та послуг, у тому числі інвестиційних, для виробництва технологічно місткої продукції в країні;

- визначити поняття та перелік позицій та підпозицій технологічно містких товарів в класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності країни, ґрунтуючись на показниках витрат на науково-дослідні розробки у виробництві цих товарів в країнах-експортерах торговельних партнерів, для реалізації концепції селективної торговельної політики, орієнтованої на технологічно інтенсивну торгівлю;

- розробити та внести на розгляд законотворчого органу країни внесення зміни до закону по єдиний митний тариф, суть яких повинна полягати у зниженні або ліквідації митних тарифів та митних зборів за оформлення імпорту технологічно містких товарів, запровадити диверсифіковані ставки митних стягнень на нові та бувші у вжитку технологічно місткі товари з метою залучення сучасних технологій;

- внести рекомендації щодо зниження нетарифних бар'єрів у торгівлі технологічно місткими товарами, зокрема, через спрощення системи сертифікації та стандартизації технологічно містких товарів, процедури оцінки відповідності, розробивши відповідне нормативно-правове забезпечення;

- на загальнодержавному та місцевому рівнях сприяти імпорту технологічних інвестиційних товарів, зокрема, через спрощення процесу реєстрації інвестицій, поширення на них процедури прискореної амортизації;

- лібералізувати процес переміщення фізичних осіб-іноземців для надання послуг у науково-дослідній сфері з метою здешевлення імпорту технологічних послуг;

- активізувати переговорний процес щодо формування преференційних торговельних режимів та програм технологічного співробітництва з країнами Європейського Союзу та іншими високотехнологічними країнами в рамках двосторонніх та регіональних угод задля створення сприятливого середовища для абсорбції технологій.

Для досягнення синергетичного ефекту від впровадження новітніх технологій та їх впливу на економічний розвиток важливо створити міцний взаємозв'язок між лібералізацією імпорту високотехнологічної продукції та стимулюванням надходження міжнародних технологічних трансферів. Це можливо реалізувати в межах селективної інноваційно-інвестиційної політики держави.

Необхідно запровадити заходи, які сприятимуть переміщенню науково-дослідних проєктів та діяльності іноземних транснаціональних корпорацій до країни. Особливу увагу слід приділити спрощенню процедур реєстрації патентів на нові винаходи, створені протягом останніх трьох років. Це стосується як вітчизняних, так і іноземних патентовласників.

Також доцільно усунути практику встановлення вищих зборів за реєстрацію патентів для нерезидентів, що сприятиме більшому залученню інновацій. Водночас необхідно запровадити механізми обов'язкового ліцензування патентів у стратегічно важливих для національної економіки галузях, з дотриманням норм і принципів, визначених правилами Світової організації торгівлі (СОТ).

1.3. Методика оцінки економічної доцільності імпорту технологічного обладнання в рамках науково-технічним партнерством на підприємстві

Одним із основних видів діяльності промислових підприємств в Україні – є експорт продукції. Що стосується металовиробника, то більша частина виробленої готової продукції вивозиться за межі країни, де знаходиться підприємство. Тому, для більш різностороннього вивчення економічної доцільності імпорту технологічного обладнання підприємства доцільно проаналізувати ефективність його експортної діяльності, як складової та вагової частини прибутку [26, с. 254; 31, с 422].

У цілому оцінка вартості впровадження імпортованого технологічного обладнання на промисловому підприємстві включає наступні елементи [35, с.12]:

1) оцінка вартості початкових інвестиційних витрат, необхідних для імпорту технологічного обладнання (вартість техніко-економічного обґрунтування, вартість технологічного обладнання, витрати на інжинірингові послуги, вартість програмного забезпечення тощо);

2) оцінка операційних витрат, що пов'язані із забезпеченням наступного повсякденного використання імпортованого технологічного обладнання у виробничому процесі (вартість матеріалів, робочої сили, змінні і постійні витрати, інші операційні витрати).

Під час загальної оцінки ефективності впровадження імпортованого технологічного обладнання на підприємстві, слід розглядати дане впровадження як інвестиційний проект, та застосовувати показник чистої теперішньої вартості імпортованого технологічного обладнання (NPV_{CS}) а також індекс рентабельності (PI_{CS}) [4, с. 125]:

$$NPV_{CS} = \sum_{t=1}^n \frac{(CF_t - M_t)}{(1+r)^t} - IK_0 - \sum_{t=1}^n \frac{IP_t}{(1+r)^t}, \quad (1.1)$$

$$PI_{CS} = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t}}{IK_0}, \quad (1.2)$$

де CF_t , M_t – відповідно величина грошового потоку (доходу) від використання імпортованого обладнання та величина витрат обслуговування імпортованого технологічного обладнання в період t ; IK_0 – величина початкових інвестиційних витрат на купівлю і впровадження технологічного обладнання; IP_t – величина додаткових інвестиційних витрат у період t , пов'язаних із необхідністю оплати інжинірингових послуг та інших додаткових послуг; r – ставка дисконтування.

Розробка показників, що визначають ефект та ефективність імпорту, у певному сенсі має схожість із методологією оцінки показників експорту.

Основна різниця полягає в специфічному підході до інтерпретації вартісної оцінки імпортованих товарів. [31, с.263].

Валютна ефективність імпорту K_B^{imp} визначається за формулою:

$$K_B^{imp} = \frac{Z_{imp}^{num}}{B_{imp}^{od}} \times K_{kp}, \quad (1.3)$$

де Z_{imp}^{num} - питома вартісна оцінка імпортованого технологічного обладнання, в національній валюті; B_{imp}^{od} - контрактна ціна імпортного технологічного обладнання, в іноземній валюті; K_{kp} - коефіцієнт кредитного впливу.

Якщо $K_A^{imp} > 1$, то імпортна операція вважається економічно вигідною.

Вартісна оцінка імпортного обладнання (Z_{imp}) виконує роль верхньої межі ціни і визначається з умови нульового значення інтегрального ефекту придбання та використання цього обладнання.

Отже, підчас загальної оцінки доцільності імпорту технологічного обладнання та його впровадження необхідно враховувати всі види витрат, пов'язаних із впровадженням та подальшою його на підприємстві. Також, для різностороннього аналізу діяльності підприємства треба розрахувати показники ефективності експортної діяльності.

Встановлено, що об'єктивна диференціація інноваційних процесів у компаніях різних країн зумовлює різницю у технологічному рівні національних економік, що, своєю чергою, визначає різні позиції держав на світовому ринку технологій. Міжкрайнові відмінності проявляються у двох аспектах: кількісному та якісному. До кількісних відносять обсяги фінансування науково-технічного розвитку та імпорту технологій, тоді як якісні стосуються напрямків досліджень і розробок, а також специфіки експорту й імпорту науково-технічної продукції.

Аргументовано, що для досягнення синергетичного впливу залучення новітніх технологій на економічне зростання важливим є встановлення взаємозв'язку між лібералізацією імпорту високотехнологічної продукції та

стимулюванням міжнародних технологічних трансферів у межах селективної інноваційно-інвестиційної політики держави.

Обґрунтовано, що оцінка ефективності впровадження імпортного технологічного обладнання повинна враховувати довгострокову перспективу, оскільки процес модернізації виробничих потужностей є стратегічно важливим. Початкові капіталовкладення у придбання та впровадження обладнання становлять вагомую частину загальних витрат на технологічну модернізацію, а отриманий ефект має довготривалий характер.

Висновки до розділу 1

У першому розділі розкрито теоретичні засади міжнародного науково-технічного партнерства та визначено його роль у забезпеченні інноваційного розвитку підприємств і національних економік. Встановлено, що в сучасних умовах глобалізації міжнародна науково-технологічна співпраця виступає важливим інструментом підвищення конкурентоспроможності підприємств, модернізації виробництва та прискорення впровадження інноваційних рішень.

Узагальнення наукових підходів дозволило визначити, що міжнародне науково-технічне партнерство реалізується через різноманітні форми трансферу технологій, серед яких особливе місце займають імпорт технологічного обладнання, ліцензування, спільні дослідження та міжнародні інноваційні проекти. Також розглянуто методичні підходи до оцінювання економічної доцільності імпорту технологічного обладнання на підприємстві.

Встановлено, що прийняття рішень щодо реалізації таких проектів повинно базуватися на комплексному аналізі інвестиційних витрат, очікуваних економічних результатів та впливу технологічного оновлення на ефективність діяльності підприємства.

РОЗДІЛ 2

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО ПАРТНЕРСТВА ТА СВІТОВОГО РИНКУ МЕТАЛОПРОДУКЦІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

2.1. Місце України в міжнародному науково-технічному партнерстві

Міжнародний трансфер технологій є процесом міждержавного переміщення прав на об'єкти промислової власності на комерційній чи некомерційній основі, який реалізується через патентування, ліцензування, франчайзинг [1]. Цей процес передбачає постійний обмін знаннями між суб'єктами інноваційної діяльності, що сприяє посиленню глобалізації та міжнародного співробітництва в розробці та поширенні нових технологій.

Для оцінки ступеня участі країн в міжнародному трансфері технологій розглянуто міжнародні рейтинги, зокрема Індекс глобальної конкурентоспроможності (ІГК), який включає субіндекс «технологічна готовність», а також Глобальний індекс інновацій, розроблений бізнес-школою INSEAD. Глобальний індекс інновацій оцінює як наявні ресурси і умови для інноваційної діяльності (Innovation Input), так і результати створення та впровадження інновацій (Innovation Output). Загальний індекс є співвідношенням витрат та отриманого ефекту, що дає змогу об'єктивно оцінити ефективність розвитку інновацій у певній країні.

Результати порівнянь, представлені у таблиці 2.1, демонструють низькі міжнародні позиції України, а також значне відставання від провідних країн за ключовими показниками технологічного розвитку.

Особливо значним є відставання за показниками, що характеризують інформаційну сферу економіки. Найвищі показники серед субіндексів – пропускна здатність інтернету та кількість користувачів інтернету, що свідчить про динамічний розвиток ринку інформаційних технологій. Загалом відбулося покращення рейтингів України порівняно з показниками ІГК 2022-2023.

Таблиця 2.1

**Оцінка технологічного розвитку країн
згідно з міжнародними рейтингами**

№ з/П	Показник	Цільовий орієнтир	Показник країни-лідера	Показник України	Рейтинг 2018-2019	Рейтинг 2020-2021	Рейтинг 2022-2023	Зміна рейтингу
1.	ІГК	7,0	5,7 Швейцарія	4,14	73	84	76	+8
1.9	Субіндекс технологічної готовності	7,0	6,36 Люксембург	3,5	81	94	85	+9
1.9.1	Впровадження технологій на рівні компаній	7,0	6,2 Ісландія	4,2	69	100	100	0
1.9.2	Прямі іноземні інвестиції і трансфер технологій	7,0	6,4 Ірландія	3,7	109	131	127	+4
1.9.3	Інтернет-користувачі,%	100%	96,5 Ісландія	41,8	88	93	82	+11
1.9.4	Кількість абонентів широкосмугового Інтернету (на 10 осіб)	Чим вищий	43 Швейцарія	8,8	69	71	68	+3
1.9.5	Пропускна здатність Інтернету (кб/с на 1 користувача Інтернету)	Чим вищий	6445,8 Люксембург	52,9	86	84	50	+34
1.9.6	Кількість мобільних телефонів(на 100 мешканців)	Чим вищий	135,1 Сінгапур	5,4	81	94	107	-11
1.9.7	Доступність новітніх технологій	7,0	6,6 Фінляндія	4,1	80	106	113	-7
2.	Глобальний індекс інновацій	100	64,78 Швейцарія	36,26	62	71	63	+8
2.1	Субіндекс наявних ресурсів і умов для ведення інновацій	100	73,6 Сінгапур	38,15	78	83	88	-5
2.2	Субіндекс результатів інновацій	100	63,11 Швейцарія	34,37	47	58	46	+12

Примітка. Джерело: складено автором на основі джерела [43]

Водночас показники країн-лідерів підтверджують, що високого рівня добробуту досягають ті країни, які ефективно використовують технології. Фактично, саме ці країни є лідерами за показниками глобальної конкурентоспроможності [43].

Результати рейтингу за Глобальним індексом інновацій відображають високі оцінки субіндексу «результатів здійснення і впровадження інновацій». Однак такі оцінки пов'язані не з високою результативністю інноваційної діяльності в Україні, а з низькими витратами на інноваційну сферу. Досить низькі оцінки інституційного середовища, інноваційної інфраструктури, бізнес-середовища.

Високі позиції в рейтингах Україна здобула завдяки позитивним оцінкам системи освіти, частки іноземного фінансування інноваційної діяльності, а також досягненням у сфері створення інновацій, зокрема за кількістю патентів та зареєстрованих торгових марок. Для покращення загальних результатів необхідно переглянути структуру та обсяги фінансових ресурсів, що виділяються на інновації, адаптуючи їх до сучасних вимог системи фінансування – від ідеї до випуску готової продукції.

Водночас просте збільшення інвестицій у науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР) не гарантує створення конкурентоспроможних високотехнологічних товарів і послуг. Ключовою умовою формування ефективної інноваційної системи є активне поширення, освоєння та використання передових розробок. Процес трансформації наукових ідей у комерційно успішні продукти є складним і потребує участі всіх суб'єктів інноваційного процесу.

На сьогодні Україна має слабку інтеграцію в міжнародний процес трансферу технологій. Це підтверджується статистикою щодо обсягів придбання та передачі нових технологій (технічних досягнень) як всередині країни, так і за її межами (таблиця 2.2).

Таблиця 2.2

**Кількість придбаних та переданих нових технологій (технічних досягнень)
в Україні та за її межами в 2021-2023 рр.**

Придбання нових технологій						Передача нових технологій					
в Україні			за межами України			в Україні			за межами України		
2021	2022	2023	2021	2022	2023	2021	2022	2023	2021	2022	2023
374	426	270	115	117	66	56	28	172	12	8	20

Примітка. Джерело: складено автором на основі джерела [9]

Аналіз статистичних даних за 2021–2023 роки показав, що більшість технологій була придбана всередині країни, що свідчить про орієнтацію виробників на використання вітчизняних розробок. Водночас це вказує на обмеженість фінансових можливостей для придбання іноземних інноваційних технологій. Низькі показники передачі технологій за межі країни демонструють недостатню присутність українських технологічних рішень на міжнародних ринках. У 2021 році спостерігалось зменшення кількості придбаних за кордоном технологій, що є наслідком кризових явищ в економіці та скорочення зацікавленості вітчизняних підприємств у новітніх технологіях.

Придбання технологій за межами України було відносно стабільним у 2021–2022 роках, але значно скоротилося у 2023 році. Це може бути пов'язане з обмеженим доступом до фінансових ресурсів або зміненими умовами міжнародної співпраці. У 2022 році передача технологій за межами України скоротилася, через обмеження в експорті інновацій та війну в Україні.

У 2023 році показник значно зріс, що може свідчити про активізацію співпраці з міжнародними партнерами та зростання конкурентоспроможності українських технологій. В Україні показники були вищими, ніж за її межами, але з різким спадом у 2023 році. За межами України спостерігається поступове скорочення обсягів, що може бути зумовлено фінансовими труднощами або зміною пріоритетів у розвитку.

Рекомендовано посилити міжнародне співробітництво у сфері інновацій та технологій, створюючи програми підтримки експорту українських розробок.

Збільшити інвестиції у розвиток нових технологій для забезпечення внутрішніх потреб та підвищення конкурентоспроможності українських підприємств. Розвивати інфраструктуру для передачі технологій як всередині країни, так і за кордон.

Серед форм придбаних технологій найбільшу частку займали придбання устаткування: 36,7% у 2022 році та 50% у 2023 році. Також значну частку становили результати досліджень і розробок — 23,4% у 2022 році та 31% у 2023 році. Натомість частка прав на патенти та ліцензії залишалася низькою, становлячи 9,8% у 2022 році та 8% у 2023 році, що свідчить про слабкий розвиток ринку інтелектуальної власності в Україні. Лізинг як форма трансферу технологій був майже відсутній (менше 0,1%), що свідчить про недостатню увагу до цієї форми передачі [9].

Зниження інноваційних показників у країні призводить до зростання залежності від імпортованих технологій. Найбільшу частку іноземних технологій закуповували галузі, які мають потужну виробничу та наукову базу. Це свідчить про те, що замість інвестування у вітчизняних розробників такі підприємства закуповують менш передові закордонні рішення.

Для аналізу результативності технологічного трансферу в розвинених країнах використовується технологічний платіжний баланс, методику якого розроблено фахівцями ОЕСР. В Україні така методика відсутня, що ускладнює оцінювання ефективності трансферу технологій.

Узагальнений аналіз міжнародних звітів, факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, експертних досліджень дозволив виокремити основні проблеми, які гальмують інтеграцію України на світовий ринок технологій:

1. Недостатній розвиток інноваційної інфраструктури, включаючи контроль за дотриманням прав інтелектуальної власності, технопарки та механізми оцінки інтелектуальних активів.
2. Слабка інтеграція ланцюга «освіта — наука — виробництво — споживання».
3. Внутрішня та зовнішня міграція наукових кадрів.

4. Низька інноваційна активність підприємств, що обмежує частку інноваційної продукції в загальній структурі виробництва та експорту.

5. Обмежене фінансування інноваційної діяльності.

6. Недостатня державна підтримка інновацій та попиту на високотехнологічну продукцію.

7. Високі трансакційні витрати на комерціалізацію технологій, зокрема створення інноваційних компаній і захист прав інтелектуальної власності.

Ці проблеми можуть призвести до таких негативних наслідків: подальшого технологічного відставання України, втрат доходів через витік інтелектуальної власності без патентного захисту, зниження частки високотехнологічної продукції в експорті та зростання залежності від закордонних технологій.

До високотехнологічного експорту України належать товари з груп 84-90 за класифікацією Єдиного митного тарифу України. До цієї категорії належать:

- машини та устаткування;
- електричні машини;
- локомотиви, залізничний та трамвайний рухомий склад;
- засоби наземного транспорту, окрім залізничного;
- літальні й космічні апарати;
- судна, човни, інші плавучі засоби;
- прилади.

Подальший аналіз зовнішньої торгівлі України високотехнологічними товарами у 2023 році дозволить оцінити стан і перспективи цього сектору (табл. 2.3).

Згідно з даними таблиці 2.3, експорт товарів, що частково або повністю відносяться до високих технологій, значно нижчий за імпорту, а їх сальдо у 2023 році становить -5 178 825 тис. дол. США. Частка наукоємного експорту у 2023 році складає 15,02% від загального експорту товарів, тоді як частка імпорту досягає 29,86%.

Таблиця 2.3

Показники зовнішньої торгівлі України у 2023 році за групами товарів

Група товарів	Імпорт		Експорт		Сальдо, тис.дол. США
	Вартість, тис.дол. США	Питома вага, %	Вартість, тис.дол. США	Питома вага, %	
Продукти неорганічної хімії	283341	0,78	962092	2,52	678751
Органічні хімічні сполуки	571403	1,56	66656	0,17	-504747
Фармацевтична продукція	1368923	3,75	155557	0,41	-1213366
Барвники, фарби і лаки	276370	0,76	75327	0,20	6909
Реактори, котли, машини, обладнання	3581500	9,80	1968577	5,16	-1612923
Електричні машини, відео- та аудіоапаратура	2700384	7,39	1982220	5,19	-718164
Засоби наземного транспорту	1625860	4,45	176087	0,46	-1449773
Літальні та космічні апарати	54738	0,15	191261	0,50	136523
Прилади та апарати оптичні	450349	1,23	156266	0,41	-294083
Всього	10912868	29,86	5734043	15,02	-5178825

Примітка. Джерело: систематизовано та розраховано автором на підставі [27]

Детальніший аналіз структури експорту та імпорту високотехнологічних товарів України в 2023 році показує, що лише два товарні групи: «Продукти неорганічної хімії» та «Барвники, фарби і лаки; замазки; чорнило, туш» мають позитивне сальдо. Зокрема, сальдо групи «Продукти неорганічної хімії» становить 678 751 тис. дол. США, а групи «Барвники, фарби і лаки; замазки; чорнило, туш» – 6 909 тис. дол. США. Найбільшу частку в імпорті займають товари групи «Реактори, котли, машини, обладнання», які становлять 9,80% від загального імпорту. Найбільшу частку в експорті займають «Електричні машини та обладнання; відео- та аудіоапаратура», що складають 5,19%.

За даними ООН, у 2022 році експорт високотехнологічних товарів України становив 1,65 млрд дол. США, при цьому його частка в загальному експорті товарів коливалася на рівні 3% в період з 2016 по 2022 роки.

Також варто зазначити, що на 2022 рік зовнішня торгівля високотехнологічними товарами України характеризується низькими частками таких товарів у загальному експорті та значним від’ємним сальдо.

Аналіз динаміки зовнішньої торгівлі наукоємними товарами протягом 2021–2023 років (рис. 2.1) свідчить про загальну тенденцію до зниження зовнішньої торгівлі високотехнологічними товарами.

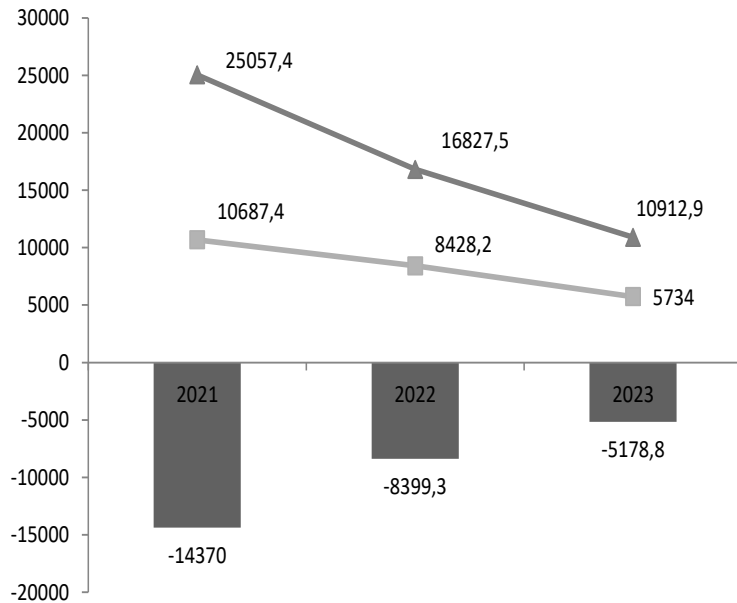


Рис. 2.1. Динаміка міжнародної торгівлі високотехнологічними товарами України, млн. дол. США

Джерело: побудовано автором на підставі [27]

Цей спад є наслідком соціальних, політичних та економічних факторів, зокрема через втрату контролю над частинами території країни, а також закриття стратегічних виробничих потужностей і ринків збуту, включаючи російський ринок.

Згідно з даними, наведеними на рис. 2.1, сальдо високотехнологічних товарів України протягом 2021–2023 років демонструє тенденцію до зменшення. Якщо у 2021 році цей показник становив -14 370 млн дол. США, то в 2023 році він знизився до -5 178,8 млн дол. США. Таким чином, зменшення відбулося на 62,5%, або на 8 638,7 млн дол. США. Цей позитивний тренд можна пояснити не лише завдяки кредитам МВФ, а й значним скороченням імпорту високотехнологічних товарів. Водночас, незважаючи на наявність потенціалу у сфері високих технологій і висококваліфікованих кадрів, Україна все ще залишається залежною від імпорту таких товарів.

Тепер розглянемо динаміку високотехнологічного експорту України в період 2021–2023 років в порівнянні з розвиненими країнами. (рис. 2.2).

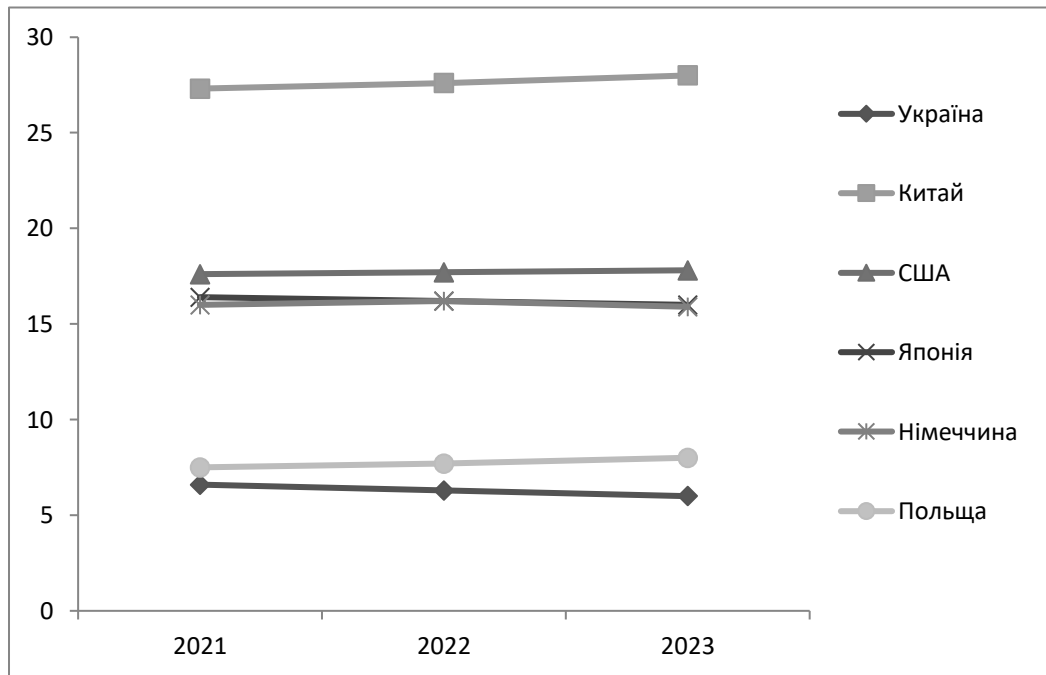


Рис. 2.2. Високотехнологічний експорт розвинутих країн світу та України (від промислового, %)

Джерело: побудовано автором на підставі [27]

Загалом, аналіз тенденцій свідчить про зниження експорту високотехнологічних товарів, що спостерігається не лише в Україні, а й у таких країнах, як Японія, США та Німеччина. Після різкого падіння високотехнологічного експорту в 2018 році через світову економічну кризу, цей показник стабілізувався на рівні близько 15%.

У період 2020–2022 років експорт високотехнологічних товарів в Україні складав лише 5% від загального обсягу промислового експорту, тоді як у Китаї він зріс більш ніж удвічі, досягнувши 27%. У порівнянні з Польщею, яка має низькі показники експорту високотехнологічних товарів, Україна не демонструє такого стабільного росту.

Попри зміщення експортних орієнтирів на високі технології, в структурі українського експорту досі домінують сировинні та напівфабрикати. Станом на 2023 рік, високотехнологічні товари, зокрема турбореактивні та турбогвинтові двигуни, займають лише 13-ту позицію в експортній структурі, що складає

менше 1,8% від загального обсягу експорту. Для порівняння, у 2021 році ці товари входили до топ-10 українського експорту.

В Україні значну частину високотехнологічного експорту займає аерокосмічна продукція (36,2%). До найбільших товарних груп належать турбореактивні двигуни, літаки, космічні апарати та супутники. Машини, обладнання, телекомунікації та електроніка складають 17,6% і 17,7% відповідно. Основні експортні позиції в цих категоріях — газові двигуни, передавальні пристрої, радіоапаратура.

Конкурентоспроможність продукції на міжнародних ринках залежить від розвитку новітніх технологій, впровадження інновацій, досліджень і розробок (НДДКР), а також державної підтримки, що сприяє нарощуванню високотехнологічного експорту. За даними Державної служби статистики, у 2022 році в Україні діяло 1 636 підприємств, що використовують передові технології, з яких 106 займаються їх створенням. Більшість таких підприємств зосереджено в Києві (28,3%), Харківській (16,0%) та Івано-Франківській (7,5%) областях.

Протягом 2022 року в Україні здійснювалося 42 953 науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, з яких 3 220 спрямовані на розробку нових технологій, а 4 652 — на нові вироби. Однак фінансування цих розробок здебільшого йшло за рахунок власних коштів підприємств (31,7%) і іноземних інвесторів (36,4%).

При цьому частка витрат на НДДКР в Україні становить лише 0,66% від ВВП, що значно менше середнього показника в Європейському Союзі (2,01%). У 2022 році було видано 7 864 патенти, із них лише 62 — в інші країни.

Галузі, що виробляють високотехнологічну продукцію в Україні, не отримують реальної державної підтримки. Субсидії майже не надаються високотехнологічним секторам економіки, за винятком деяких виробничих напрямків, таких як машини та хімічні продукти. Близько 200 податкових пільг в Україні, з яких третина призначена для високотехнологічних галузей,

найактивніше використовуються підприємствами, що виробляють космічні апарати, медичні інструменти, зброю та фармацевтичні препарати.

Загальний аналіз вказує на те, що експорт високотехнологічних товарів в Україні залишається на низькому рівні порівняно з іншими країнами і становить лише 5% від сукупного експорту. Торгівля високотехнологічними товарами має від'ємне сальдо, незважаючи на наявний науковий та ресурсний потенціал. Україні не вдається створити умови для розвитку галузей, які генерують та використовують високі технології, що стримує зростання експорту.

З 1 січня 2022 року вступила в силу економічна частина Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, яка передбачає підтримку підприємств і стимулювання економічних секторів за рахунок відповідності європейським стандартам. Це дасть можливість високотехнологічному виробництву стати одним із ключових елементів розвитку новітніх технологій в Україні. Згідно зі Стратегією розвитку високотехнологічних галузей на період до 2025 року, одним із основних завдань є підвищення рівня наукоємності економіки, впровадження наукових розробок і зменшення технологічного відставання від розвинених країн.

Таким чином, хоча Україна має значний потенціал, вона ще не змогла повною мірою розвинути високотехнологічні галузі та забезпечити необхідну державну підтримку для стимулювання експорту таких товарів. [24].

Таким чином, на вітчизняних ринках високотехнологічних товарів домінують іноземні виробники, а не українські, що свідчить про те, що внутрішній ринок України формується без належного врахування потреб розвитку наукоємних секторів економіки. У сфері технологічних послуг на українському ринку виділяються чотири основні групи послуг, визначені в загальній класифікації послуг зовнішньоекономічної діяльності: комп'ютерні послуги, роялті та ліцензійні платежі, науково-дослідні та дослідно-конструкторські послуги, а також послуги в галузях архітектури, інженерії та інших технічних спеціальностей.

Технологічні послуги часто не знаходять свого споживача через слабо організовану рекламну діяльність і недостатнє дослідження ринкових умов для таких послуг. Одним з ефективних інструментів для подолання цих недоліків є участь у міжнародних виставках і ярмарках, що дають змогу продемонструвати потенційним партнерам можливості науково-технічного співробітництва.

В Україні за останні роки спостерігається тенденція до активізації ліцензійної торгівлі, причому більшість ліцензій, що закуповуються за кордоном, мають технологічний характер. Українські підприємства щорічно укладають понад 200 ліцензійних угод на право використання різних об'єктів інтелектуальної власності, серед яких 21,2% займають винаходи, 14% — ноу-хау, а 44% - послуги типу «інжиніринг». Спостерігається тенденція до поліпшення структури закуплених ліцензій, зокрема зростає частка об'єктів інтелектуальної власності, захищених патентами, а частка безпатентних послуг зменшується. За останні роки прибуток від продукції, виробленої на основі ліцензій, зріс більш ніж утричі.

2.2. Характеристика світового ринку металопродукції в сучасних умовах

Ринок металопродукції є достатньо забезпеченим необхідною сировиною для виробництва сталі. Так, на 2023 рік виробництво сталі досягло 1 414 млн. метричних тонн (мт). Це збільшення на 15% в порівнянні з 2022 р. і є новим рекордом для глобального виробництва сталі [51, с.11].

Усі головні країни та регіони виробники сталі показали двозначні цифри зростання в 2023 році. В країнах ЄС і Північної Америки спостерігався значно більший обсяг зростання, через низький ефект ситуації у 2022 році, на відміну від країн Азії та СНД (рис 2.3).

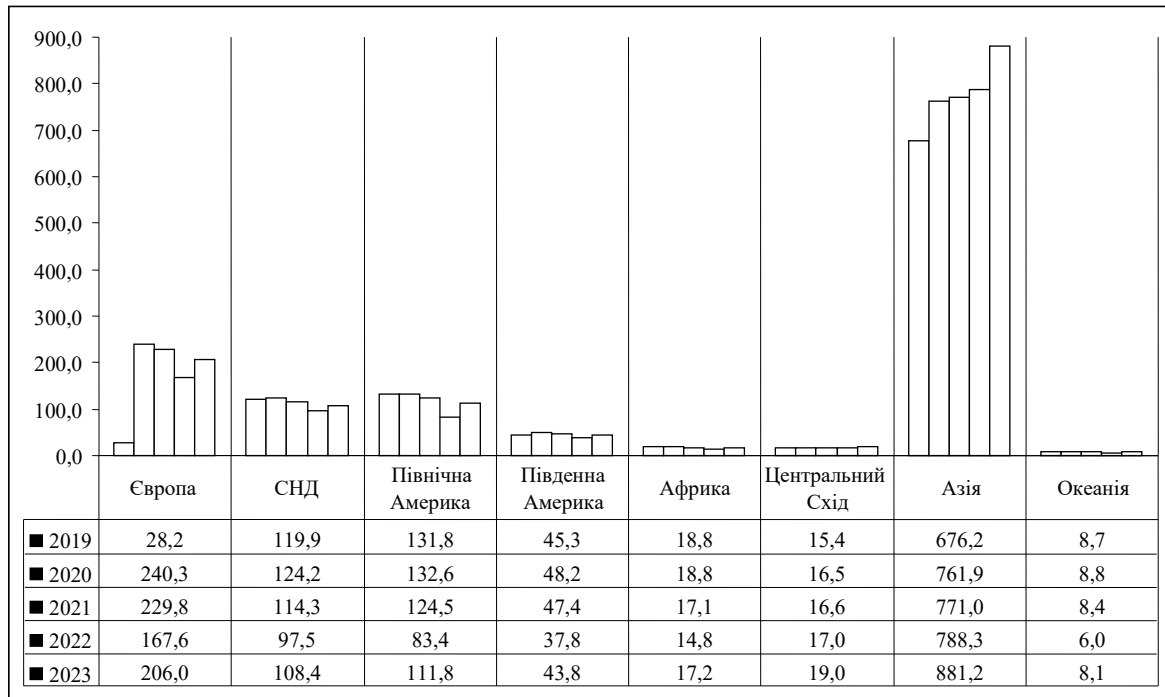


Рис. 2.3. Виробництво сталі за регіонами світу у 2019 – 2023 рр., млн. т

Примітка. Складено автором на основі даних [104]

Як видно з рис. 2.3, війна в Україні, санкції на РФ достатньо сильно вплинула на світовий ринок металопродукції, що спричинило зменшення обсягів виробництва у 2022 році, але вже у 2023 році спостерігається помітне відновлення та покращення ситуації на ринку.

За даними “Metal Bulletin”, перше місце в світовому рейтингу (розглянуто всього 116 металургійних компаній світу) зайняла транснаціональна корпорація “ArcelorMittal”, яка в 2023 р. виробила 90,5 млн т сталі (зростання виробництва в порівнянні з 2021 р. на 23,6 %) [104].

У двадцятку найбільших компаній-виробників сталі в 2023 р. увійшли одна російська компанія — “Evraz” — 18-е місце з виробництвом 16,3 млн т (14-я позиція в 2022 р.), дві японські компанії “Nippon Steel” (5-я позиція) і “JFE Steel” (7-я позиція) [104].

Китайські компанії в 2023 р. в більшості своїй наростили обсяги виробництва сталі і до топ-двадцятки увійшли десять металургійних компаній з Китаю: “Hebei Steel” — на другому місці з виробництвом 52,8 млн т, на третьому — “Baosteel” з 44,5 млн т, на четвертому “Wuhan” — 36,6 млн т,

“Shagang Group” і “Shougang” зайняли восьму і дев'яту позиції (обсяги 30,1 і 25,8 млн т відповідно), “Shandong” перемістилася з восьмої позиції на одинадцяту (23,2 млн т); “Anshan Steel”, що зайняла 11-е місце в місце в 2021 р., збільшила виробництво на 4,3 %, до 21 млн т, але перемістилася на 13-у позицію; “Benxi Steel” піднялася з 31-го місця на 15-е (зростання виробництва сталі склало 41,8 %, до 16,8 млн т), “Maanshan”, не дивлячись на зростання виробництва до 15,4 млн т, з 16-ої позиції перемістилася на 19-у; “Valin Group” зберегла за собою 20-е місце (зростання виробництва сталі склало майже 28 %, до 15,1 млн т); “Benxi Steel” і “Anyang” в 2022 р. перевищили обсяг в 10 млн т сталі [78].

Компанія “Posco”, Південна Корея, перемістилася з 5-ої позиції на 6-у з виробництвом 33,7 млн т; індійська корпорація “Tata Steel” зберегла за собою 10-у позицію з виробництвом 23,5 млн т.

Компанія “Metinvest”, Україна, виробила 13,8 млн т, перемістившись на 23-е місце з 38-ої позиції.

З метою досягнення мети дослідження, розглянемо місце України на світовому металургійному ринку. (рис. 2.4).

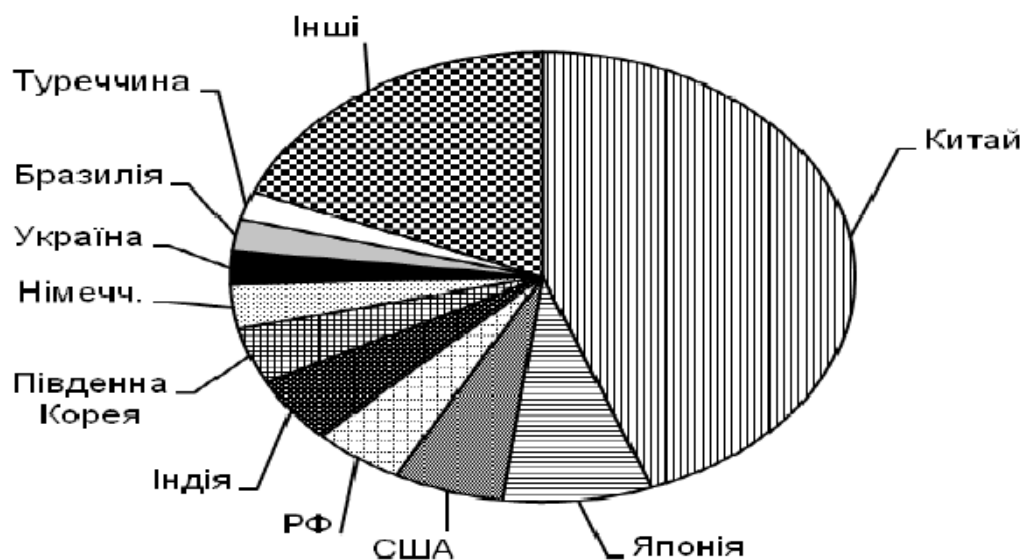


Рис. 2.4. Аналіз світового виробництва сталі у 2023 р.

Примітка. Складено автором на основі даних [104]

У 2022 році виробництво сталі в Україні знизилось на 13,3% порівняно з попереднім роком, а в 2023 році скоротилось ще на 19,4%. Однак у 2023 році спостерігалось зростання виробництва на 12,4%. У країнах, що займають провідні позиції серед виробників сталі, падіння виробництва було менш суттєвим, а в Китаї та Індії навіть відзначався приріст виробничих показників (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Основні виробники сталі у світі (млн. тонн)

Рік Країна	2020	2021	2022	2023
Китай	423,0	494,9	500,5	573,6
Японія	116,2	120,2	118,7	87,5
США	98,6	98,1	91,4	58,2
рф	70,8	72,4	68,5	60,0
Індія	49,5	53,1	55,2	62,8
Південна Корея	48,5	51,5	53,6	48,6
Німеччина	47,2	48,6	45,8	32,7
Україна	40,9	42,8	37,1	29,9

Примітка. Складено автором на основі даних [104]

Імпорт металургійної продукції у 2023 р. у порівнянні з 2022 р. зменьшився на 64,4 %, що спричинило зменшення частки імпорту у структурі внутрішнього споживання металопродукції (у 2023 р. у загальному обсязі споживання металопродукції 38,5 % складав імпорт).

2.3. Аналіз доцільності міжнародного науково-технічного партнерства та імпорту технологічного обладнання на ТОВ «Запорізький сталеливарний завод»

Запорізький сталеливарний завод (далі ТОВ «Запорізький СЛЗ») – це сучасне підприємство з високим рівнем технологій, механізації та автоматизації виробництва. Виробнича база забезпечує виготовлення виробів за прогресивними технологічними процесами на сучасному обладнанні з

необхідним контролем якості, передбаченим національними та міжнародними стандартами, а також спеціальними вимогами замовника.

Види продукції та їх основні властивості:

- Сплави на основі заліза, що виготовляються за ГОСТ, ДСТУ, стандартами інших країн і вимогами споживачів, обумовленими у контрактах.
- Стальні виливки, що виробляються за ГОСТ, ДСТУ, а також конструкторською документацією (далі — КД), стандартами інших країн і вимогами замовників, визначеними у контрактах.
- Чавунні виливки, що виготовляються за ГОСТ, ДСТУ, КД і вимогами споживачів, зазначеними у контрактах, та відповідають вимогам нормативної документації.

Для гірничо-збагачувальних комбінатів і кар'єрів підприємство постачає широкий асортимент запасних частин для щокрових, конусних, молоткових і роторних дробарок (молоток, біло, відбійні плити, ланки ланцюга тощо).

На підприємстві здійснюється екологічний контроль вторинних чорних і кольорових металів за такими видами:

- піротехнічний контроль;
- радіологічний контроль.

Підприємство оснащено сучасним лабораторним комплексом, що дозволяє достовірно визначати хімічний склад чорних і кольорових металів, та обладнанням для проведення механічних випробувань. Висока якість напівфабрикатів і виливків зі сплавів на основі заліза й міді досягається завдяки:

- спектральному контролю сортового брухту;
- плавці в електродугових та індукційних печах;
- обробці розплавів флюсами й інертним газом;
- використанню якісних легувальних матеріалів;
- проведенню експрес-аналізу хімічного складу;
- проведенню механічних випробувань;
- ретельному контролю якості продукції на всіх стадіях виробництва.

Запорізький сталеливарний завод спеціалізується на переробці вторинних чорних і кольорових металів та виготовленні з них напівфабрикатів і виливків.

Основними конкурентами підприємства є на ринку металовиробів є ПАТ «Дніпрометиз», ПАТ «Силур», ПАТ «Стальканат», ПАТ «ГарантМетизІнвест».

На діяльність підприємства впливають фактори: значний ступінь зносу основних засобів, недолік власних оборотних коштів, підвищення рівня цін на сировинні та паливно-енергетичні ресурси, не прогнозовані коливання на споживчому ринку, низький рівень сплатоспроможності споживачів.

Політика підприємства щодо фінансування діяльності спрямована на покращення фінансового результату за рахунок збільшення обсягів виробництва та реалізації продукції. У 2022 р. на посуд емальований укладено договорів на загальну вартість 225520 тис. грн. Відвантажено продукції на суму 74625 тис. грн. Не виконані остаточно зобов'язання за договорами, термін дії яких не сплинув. Структура реалізації продукції (у тому числі, експорт) ТОВ «Запорізький СЛЗ» представлена в табл. 2.5.

Таблиця 2.5

Структура реалізації продукції ТОВ «Запорізький сталеливарний завод» за 2019-2023 рр. за регіонами, %

Країни	2019	2020		2021		2022		2023	
	знач.	знач.	відн. відх.	знач.	відн. відх.	знач.	відн. відх.	знач.	відн. відх.
Україна	47,6 %	52,2%	14,97%	51,5%	-1,3%	55,3%	5,9%	62,7%	13,4%
(Польща та Чехія)	46,9 %	42,8%	8,7%	24,9 %	-41,8%	27,8%	11,64%	27,34%	-1,7%
Далеке зарубіжжя	5,5 %	5,0%	-9,09%	23,5%	3,7%	16,4%	-30,2%	9,99%	-39,1%

Примітка. Розраховано автором за даними [56; 79].

З табл. 2.5 видно, що за аналізований період зростає частка реалізації на внутрішньому ринку, у той час як частка країн СНД і країн далекого зарубіжжя впала з 23,5 % у 2021 р. до 9,99 у 2023 р.

Найбільшу частку у структурі реалізації продукції на 2023 р. займає внутрішній ринок – 62,7%, країни СНД – 27,34% і країни дальнього зарубіжжя – 9,9%. Частка країн дальнього зарубіжжя у 2023 р. у порівнянні з 2022 р. впала на 39,1%.

Проведемо аналіз ТОВ «Запорізький СЛЗ» по офіційних даних з сайту Опендатабот за посиланням <https://opendatabot.ua/c/33920601> в табл. 2.6.

Таблиця 2.6

Аналіз основних показників ТОВ «Запорізький СЛЗ» 2020-2023рр.

Показники	2020	2021			2022			2023		
		2021	Абс. Δ (2021– 2020),	Відн. Δ (2021– 2020), %	2022	Абс. Δ (2022– 2021)	Відн. Δ (2022– 2021), %	2023	Абс. Δ (2023– 2022)	Відн. Δ (2023– 2022), %
Дохід тис. грн.	44337	47928,8	3591,8	8,1	47337,2	-591,6	-1,2	67016,4	19679,2	41,6
Чистий прибуток (збиток) тис. грн.	-44846,8	-9967,3	34879,5	-77,8	-80788,6	- 70821,3	710,5	-16690	64098,6	-79,3
Активи тис. грн.	46830,3	39876,9	-6953,4	-14,8	34116,5	-5760,4	-14,4	40329	6212,5	18,2
Зобов'язання тис. грн.	188361,4	81333,5	- 107027,9	-56,82	119004,2	37670,7	46,3	136751,4	17747,2	14,9
Кількість працівників	101	103	2	1,98	104	1	0,97	103	-1	-0,96

Примітка. Складено автором за даними [79]

Аналіз основних показників ТОВ «Запорізький СЛЗ» дозволяє зробити висновки щодо змін у діяльності підприємства протягом 2020–2023 років.

Дохід від реалізації основних видів продукції за 2021 р. порівняно з 2020 збільшився на 3 591,8 тис. грн. (+8,1%). Дохід збільшився, що може свідчити про зростання обсягів продажів або підвищення цін. У 2022 р. дохід зменшився на 591,6 тис. грн. (-1,2%) порівняно з 2021 р., що може бути пов'язано зі скороченням попиту або іншими зовнішніми факторами. У 2023 р. дохід зріс на 19 679,2 тис. грн. (+41,6%) порівняно з 2022 р., що свідчить про відновлення або успішну реалізацію нових стратегій.

Чистий збиток у 2021 р. порівняно з 2020 р. скоротився на 34 879,5 тис. грн. (-77,8%), що свідчить про покращення фінансових результатів або

зниження витрат. У 2022 р. чистий збиток зріс на 70 821,3 тис. грн. (+710,5%) порівняно з 2021 р., що може бути наслідком зростання витрат чи зниження маржинальності. У 2023 р. чистий збиток зменшився на 64 098,6 тис. грн. (-79,3%) порівняно з 2022 р., що свідчить про покращення операційної діяльності.

У 2021 р. активи зменшилися на 6 953,4 тис. грн. (-14,8%) порівняно з 2020 р., що може свідчити про продаж майна або скорочення виробничих потужностей. У 2022 р. активи зменшилися на 5 760,4 тис. грн. (-14,4%) порівняно з 2021 р., продовжуючи тенденцію скорочення. У 2023 р. активи збільшилися на 6 212,5 тис. грн. (+18,2%) порівняно з 2022 р., що свідчить про можливі інвестиції у виробництво чи нове обладнання.

У 2021 р. зобов'язання зменшилися на 107 027,9 тис. грн. (-56,82%) порівняно з 2020 р., що може бути наслідком скорочення кредитного навантаження.

У 2022 р. зобов'язання зросли на 37 670,7 тис. грн. (+46,3%) порівняно з 2021 р., що може свідчити про залучення додаткових коштів для фінансування діяльності.

У 2023 р. зобов'язання збільшилися на 17 747,2 тис. грн. (+14,9%) порівняно з 2022 р., можливо, через фінансування розширення або інші інвестиційні потреби.

У 2021 р. кількість працівників збільшилася на 2 особи (+1,98%) порівняно з 2020 р., що може свідчити про розширення діяльності. У 2022 р. кількість працівників зросла на 1 особу (+0,97%) порівняно з 2021 р. У 2023 р. кількість працівників зменшилася на 1 особу (-0,96%) порівняно з 2022 р., що може бути результатом оптимізації штату.

Отже, дохід компанії демонструє нестабільність, але в 2023 році спостерігається значне зростання, що є позитивним сигналом. Фінансовий результат зазнав значних коливань, але 2023 рік характеризується суттєвим скороченням збитків. Активи спочатку скорочувалися, але у 2023 році показали зростання. Зобов'язання різко зменшилися у 2021 році, але у 2022–2023 роках

зросли. Кількість працівників залишалася майже незмінною, що вказує на стабільність у кадровій політиці. Загалом 2023 рік спостерігається покращенням основних показників, зокрема значним зростанням доходів та скороченням збитків, що може свідчити про позитивні зміни в діяльності підприємства після початку повномасштабної війни з РФ.

Підприємство постійно займається модернізацією виробничого устаткування. Так, у 2021 р. проводилась робота по реконструкції агрегату гарячого цинкування, була розпочата робота по реконструкції електропечі термічної обробки металевих посуду, проводились роботи з відбудовлі прес-автомату для виробництва посуду, виготовлено та встановлено майданчик по обслуговуванню вузла обліку газу [79].

Для забезпечення конкурентоспроможності та поліпшення якості продукції, реконструкції та механізації виробничих процесів та обладнання, зниження енерговитрат, у 2022 році відбулась: реконструкція цинкувального агрегата №8 по виробництву дроту, реконструкція лінії травлення катанки, капітальний ремонт 4-х ковпакових печей, реконструкція печі СКОЕ.

Для зменшення ризиків на підприємстві постійно ведеться пошук надійних постачальників якісних та дешевих матеріалів, удосконалюється технологія та організація виробництва, відвантаження продукції ведеться лише за умови 100 % передплати. З метою захисту своєї діяльності та розширення виробництва і ринків збуту, на підприємстві постійно вдосконалюються технологічні процеси, проводиться індивідуальна робота з кожним клієнтом щодо умов придбання продукції, підвищується якість продукції, розробляються нові кольорові рішення оформлення продукції.

За проведеними оцінками, можна констатувати, що рівень впровадження нових технологій на ТОВ «Запорізький сталеливарний завод» низький у зв'язку з відсутністю інвестиційних ресурсів.

Проведемо аналіз стану технологічного обладнання за 2019-2023 рр. та основних програм технічної модернізації, науково-технічної діяльності на підприємстві. Так, з 2019 р. програмою технічного розвитку підприємства на

2020 рік було освоєно кошти на впровадження нової техніки, випуск нових типорозмірів виробів в сумі 140,0 тис.грн, на реконструкцію та механізацію виробничих процесів та обладнання - 4466,5 тис.грн. На діяльність підприємства впливали: висока ступінь зносу основних фондів, підвищення цін на паливно-енергетичні ресурси та сировину, недолік власних зворотніх коштів.

У 2019 р. на підприємстві проведені науково-дослідні роботи, які були спрямовані на вдосконалення діючих технологічних процесів з метою поліпшення споживчих властивостей продукції та зниження виробничих витрат. Договірні роботи з фонду капітальних інвестицій не впроваджувались. Науково-дослідні роботи виконувались дослідною групою та фахівцями технічних служб підприємства. Витрат на дослідження та науко-дослідні роботи в 2019 році не було.

У 2020 р. на підприємстві проведені науково-дослідні роботи, які були спрямовані на вдосконалення діючих технологічних процесів з метою поліпшення споживчих властивостей продукції та зниження виробничих витрат. Так, виконано 40 проектів, спрямованих на реконструкцію та модернізацію обладнання та технічне забезпечення виробництва. Договірні роботи з фонду капітальних інвестицій не впроваджувались. Науково-дослідні роботи та конструкторські розробки виконувались дослідною групою та фахівцями технічних служб підприємства. Витрат на дослідження та науко-дослідні роботи в 2020 році не було.

У 2022 рр. на підприємстві науково-дослідні роботи не впроваджувались у зв'язку з відсутністю фінансування [79].

Зробивши аналіз технічного стану основних засобів ТОВ «Запорізький СЛЗ», можна зазначити, що на діяльність підприємства в майбутньому будуть впливати такі фактори, як: висока ступінь зносу основних фондів, недолік власних оборотних коштів, рівень цін на сировину та енергоносії, не прогнозовані коливання попиту на споживчому ринку

Згідно з програмою технічного розвитку на 2023 рік відповіно до плану були виконані роботи, спрямовані на забезпечення конкурентоспроможності та

поліпшення якості продукції, зниження енерговитрат, поліпшення умов праці, задоволення потреб споживачів, на загальну суму 3214,0 тис.грн. Проведено роботу по підтвердженню існуючих сертифікатів відповідності УкрСЕПРО <https://www.ukrsepro-system.kiev.ua/> на посуд сталевий емальований та дріт сталевий зварювальний, а також проведення робіт по сертифікації провода неізолюваного для ліній електромереж.

Використання виробничих потужностей ТОВ «Запорізький СЛЗ» та їх продуктивності слід проводити, на нашу думку, у порівнянні з основними конкурентами, що представлено в табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Порівняльна характеристика використання виробничих потужностей та продуктивності ТОВ «Запорізький СЛЗ»

Компанія	Виробництво метизів, тис. тонн.	Потужності станом на 01.01.2021р.	Потужності станом на 01.01.2022р.	% використання виробничих потужностей в 2022	Питома вага витрат на оплату праці, %	Середньосписочна чисельність, чол.	Продуктивність праці на одну особу в місяць, тн.
ПАТ «Дніпрометиз»	101 271	142,843	211,188	48,0	6,4	1136	89,1
ТОВ «Запорізький СЛЗ»	26 158	205,940	233,900	11,2	18,1	104	251,5
ПАТ «ГарантМетиз-Інвест»	31 806	36,000	35,100	90,6	2,4	281	113,18

Примітка. Складено автором на основі даних [56]

З табл. 2.7 видно, що ТОВ «Запорізький СЛЗ» має найбільшу продуктивність праці серед своїх основних конкурентів – 251,5 тон/люд., при тому що виробництво метизів ПАТ «Дніпрометиз» на 75113 тис. тонн більше, або більше у 2,87 рази; а виробництво ПАТ «ГарантМетизІнвест» на 21,59% також більше. При цьому, слід врахувати, що потужності станом на початок 2021 р. ТОВ «Запорізький СЛЗ» більші серед своїх конкурентів на 44,17% більші від ПАТ «Дніпрометиз» та на 472% більші, ніж у ПАТ «ГарантМетизІнвест».

Вплив технологічного обладнання та технологічних процесів на собівартість продукції ТОВ «Запорізький СЛЗ» слід розглянути у динаміці, а також врахувати такі фактори, як структура витрат на виробництво, напрямок зміни постійних і змінних витрат, а також залежність якості продукції від собівартості виробництва продукції в умовах морального зносу технологічного обладнання з виробництва.

Проведемо в табл. 2.8 SWOT-аналіз для ТОВ «Запорізький СЛЗ».

Таблиця 2.8

SWOT-аналіз ТОВ «Запорізький сталеливарний завод»

Сильні сторони (Strengths)	Слабкі сторони (Weaknesses)
- Досвід роботи: Підприємство має тривалу історію функціонування, що забезпечує глибокі знання ринку та технологій. - Технологічна база: Наявність власного виробничого обладнання та потужностей для сталеливарного виробництва. - Кваліфікований персонал: Підготовлені спеціалісти з багаторічним досвідом роботи. - Географічне розташування: Зручне розташування у промисловому регіоні, близькість до ключових ринків збуту та транспортної інфраструктури. - Репутація на ринку: Налагоджені довгострокові відносини з клієнтами та партнерами.	- Застаріле обладнання: Низька енергоефективність і висока вартість обслуговування старих машин. - Обмежені фінансові ресурси: Недостатній обсяг інвестицій для модернізації виробничих процесів. - Високий рівень зношеності інфраструктури: Необхідність значних вкладень у ремонт та оновлення. - Висока залежність від сировинних постачальників: Ризик перебоїв у поставках або підвищення цін на сировину. - Недостатня інноваційність: Обмежене впровадження нових технологій, що знижує конкурентоспроможність.
Можливості (Opportunities)	Загрози (Threats)
- Науково-технічне партнерство: Співпраця з дослідницькими установами та технопарками для впровадження інновацій. - Розширення ринків збуту: Вихід на міжнародні ринки або освоєння нових сегментів внутрішнього ринку. - Залучення інвестицій: Використання грантів, державних програм підтримки чи міжнародних фінансових інституцій. - Екологічні проекти: Впровадження технологій з переробки та утилізації відходів для зменшення екологічного навантаження. - Автоматизація та цифровізація: Оптимізація процесів через використання сучасних ІТ-рішень.	- Економічна нестабільність: Кризові явища в економіці, які впливають на попит та фінансову стабільність підприємства. - Підвищення вартості енергоресурсів: Значне зростання витрат на виробництво. - Конкуренція: Посилення конкуренції як з боку українських, так і міжнародних виробників. - Зміна законодавства: Жорсткіші екологічні вимоги, які можуть потребувати додаткових витрат на модернізацію. - Плильність кадрів: Втрата кваліфікованого персоналу через нестабільність роботи чи міграцію спеціалістів за кордон. - Війна в Україні: Підприємство знаходиться близько до лінії фронту

Примітка. Складено автором за даними ТОВ «ЗСЛЗ»

Отже, SWOT-аналіз ТОВ «Запорізький сталеливарний завод», що наведений у табл. 2.8, показує, що підприємство має значний потенціал для розвитку, однак стикається з низкою проблем, пов'язаних із застарілою інфраструктурою та фінансовими обмеженнями. Великою загрозою для підприємства є лінія фронту у війні з росією, потужна конкуренція зі сторони міжнародних брендів, коливання цін на сировину, зміни споживчих вподобань. Для успішного подолання загроз і реалізації можливостей, необхідно зосередитися на модернізації виробництва, диверсифікації ринків збуту, залученні інвестицій і впровадженні інноваційних технологій.

Запропонована методика оцінки економічної доцільності імпорту технологічного обладнання у п. 1.3 даної роботи дозволяє оцінити ефективність експортної діяльності, а також обрати постачальника технологічного обладнання з виробництва метизної продукції із сукупності наявних постачальників на світового ринку.

Проведене оцінювання економічної ефективності ТОВ «Запорізький сталеливарний завод» за 2020-2023 рр. за такими показниками, як оборотність експортної продукції, фондівіддача основних засобів та інших необоротних активів з виробництва експортної продукції, рентабельність експортної продукції, рентабельність продажів та експортної діяльності, дозволяє зробити порівняння даних показників в динаміці, що представлено в табл. 2.9.

Таблиця 2.9

Показники ефективності експортної діяльності ТОВ «Запорізький сталеливарний завод», %

Показники	2020	2021	2022	2023
Оборотність експортної продукції	24,71	22,42	29,99	32,99
Фондовіддача основних засобів та інших необоротних активів на виробництво експортної продукції	1,67	1,76	2,3	2,59
Рентабельність експортної продукції	1,25	1,23	1,27	1,26
Рентабельність експортних продаж	0,078	0,084	0,09	0,0052
Рентабельність експортної діяльності	0	0	0	0,015

Примітка. Розраховано автором за даними ТОВ «ЗСЛЗ»

З табл. 2.9 видно, що оборотність експортної продукції є одним із ключових показників, який характеризує швидкість реалізації продукції на зовнішніх ринках. У 2020 році показник становив 24,71%, але у 2021 році спостерігалось його зниження до 22,42%, що може свідчити про тимчасові труднощі в експортній діяльності. У 2022 році оборотність експортної продукції зросла до 29,99%, а у 2023 році досягла 32,99%. Загалом за аналізований період спостерігається позитивна динаміка, що вказує на успішне впровадження заходів із підвищення швидкості реалізації продукції, таких як оптимізація логістичних процесів і зміцнення позицій на ринку.

Цей показник демонструє ефективність використання основних засобів у виробництві експортної продукції. У 2020 році фондівддача становила 1,67%, у 2021 році – 1,76%, що свідчить про незначне покращення (на 5,4%). У 2022 році показник підвищився до 2,3% (+30,7%), а у 2023 році досяг рівня 2,59% (+12,6%). Така динаміка вказує на зростання ефективності використання основних засобів, яке могло бути зумовлене модернізацією обладнання, впровадженням нових технологій та підвищенням кваліфікації персоналу.

Оборотність експортної продукції є одним із ключових показників, який характеризує швидкість реалізації продукції на зовнішніх ринках. У 2020 році показник становив 24,71%, але у 2021 році спостерігалось його зниження до 22,42%, що може свідчити про тимчасові труднощі в експортній діяльності. У 2022 році оборотність експортної продукції зросла до 29,99%, а у 2023 році досягла 32,99%. Загалом за аналізований період спостерігається позитивна динаміка, що вказує на успішне впровадження заходів із підвищення швидкості реалізації продукції, таких як оптимізація логістичних процесів і зміцнення позицій на ринку. ентабельність експортної діяльності відображає загальну ефективність функціонування підприємства в експортному сегменті. У 2020–2022 роках цей показник залишався на рівні 0%, що свідчить про відсутність прибутковості.

Зростання оборотності експортної продукції свідчить про підвищення швидкості реалізації та адаптацію підприємства до вимог зовнішніх ринків.

Підвищення фондівдачі вказує на покращення ефективності використання основних засобів. Стабільність рентабельності експортної продукції демонструє контрольованість витрат і стабільний рівень прибутковості. Різке падіння рентабельності експортних продажів у 2023 році свідчить про суттєві проблеми у фінансовій ефективності продажів, що потребує негайного аналізу й оптимізації. Загальна рентабельність експортної діяльності залишається вкрай низькою, що свідчить про необхідність перегляду стратегії роботи на зовнішніх ринках.

Так, серед представлених італійських, німецьких і китайських виробників обладнання для виробництва, ТОВ «Запорізький СЛЗ», обрано компанію MFL Group, яка виготовляє на замовлення технологічне обладнання для виробництва дроту, кабелю і канатів. Так, MFL здійснює торгівлю під двома торговельними марками: Mario Frigerio (обладнання для виробництва дроту та канатів) і Mario Frigescio (обладнання для виробництва дроту і кабелю).

За 2022-2023 рр. підприємством проведено складну роботу з питання реконструкції технологічного процесу виробництва дроту, а саме:

- відбулося усвідомлення на рівні керівництва підприємства та його акціонерів щодо нагальної необхідності реконструкції виробництва;
- прийнято рішення пошуку постачальників технологічного обладнання для виробництва;
- проведено переговори з основними виробниками технологічного обладнання на світовому ринку, отримано комерційні пропозиції та технічні креслення устаткування;
- проведено внутрішню експертну технічну оцінку отриманих технічних характеристик обладнання, його вартості, необхідних інвестицій та здійснено вибір постачальника такого обладнання.

За проведеними оцінками у порівнянні з іншими світовими виробниками-постачальниками обладнання, у тому числі за запропонованою методикою п.1.3 даного дослідження, проведено оцінку обсягу інвестицій за проектом

реконструкції виробництва для ТОВ «Запорізький СЛЗ», що представлено в табл. 2.10.

Таблиця 2.10

**Обсяг інвестицій за проектом реконструкції виробництва на
ТОВ «Запорізький сталеливарний завод»**

Вид технологічної лінії	Вартість, тис. EUR	Кількість, шт.	Сума, тис. EUR
1	2	3	4
Лінія механічної очистки катанки	378350	2	756700
Лінія грубого волочіння з семи-блочним волочильним станом	531510	2	1063020
Лінія грубого волочіння з десяти-блочним волочильним станом	572970	1	572970
Лінія середнього волочіння з 9-блочним волочильним станом	410460	2	820920
Лінія тонкого волочіння з 11-блочним волочильним станом	362470	2	724940
Лінія волочіння омідненого зварочного дроту	242700	1	242700
Обладнання оборотного циклу і охолодження води	400000	1	400000
Майстерня по відновленню волок	111000	1	111000
Запасні і швидкозношувальні деталі			130000
Металічні бобіни			360000
Доставка			65000
Мито			457000
Будівельні роботи			210000
Монтаж			45000
Робочий проект			70000
Резерв на непередбачені витрати			170000
Обсяг інвестицій за проектом, EUR		6 217 250	

Примітка. Розраховано автором за даними внутрішньої звітності ТОВ «Запорізький СЛЗ».

З проведених розрахунків можна зробити висновок, що обсяг інвестицій за проектом реконструкції виробництва потребує інвестицій 6 217 250 євро.

Реконструкція волочильного виробництва передбачає установку нового волочильного устаткування сумарною виробничою потужністю 42000 тонн в рік (4864,5 тонн в місяць), із заміною підготовки катанки методом хімічного труєння на механічне очищення.

Склад устаткування:

Механічне очищення окалини:

- 2 лінії в складі з 1-блоковими прямоточними станами грубого волочіння.

Грубе волочіння:

- 2 лінії в складі з 7-блоковими прямоточними станами грубого волочіння.

- 1 лінія в складі з 10-блоковими прямоточними станами грубого волочіння.

Середнє волочіння:

- 2 лінії в складі з 9-блоковими станами середнього волочіння середнього волочіння.

Тонке волочіння:

- 2 лінії в складі з 11-блоковими станами сухого тонкого волочіння (або 21 блоковими станами мокрого волочіння).

Зварювальний дріт обміднення :

- 1 лінія в складі з 9-блоковим станом мокрого волочіння.

Устаткування для майстерні фільєра.

Допоміжне устаткування: система водопідготовки і система оборотного циклу.

Для реалізації проекту модернізації техніки мають місце такі коефіцієнти:

- коефіцієнт завантаження продукції – 0,8;
- тривалість зміни – 7,5;
- кількість змін у місяць – 3;
- кількість днів у місяці – 30.

Зроблено економічне обґрунтування і оцінка, які дозволили обґрунтувати доцільність імпорту технологічного обладнання та визначити, що постачальником обладнання для виробництва повинен стати італійський виробник MFL.

Висновки до розділу 2

У другому розділі проведено аналіз сучасного стану міжнародного науково-технічного партнерства та досліджено тенденції розвитку світового ринку металопродукції. Встановлено, що міжнародний технологічний обмін є

важливим чинником підвищення конкурентоспроможності підприємств та забезпечення їх інноваційного розвитку. Визначено, що участь України у міжнародному науково-технічному співробітництві залишається недостатньою порівняно з розвиненими країнами, що обумовлено обмеженими інвестиційними ресурсами, низькою інноваційною активністю та наслідками воєнних дій.

Проведена оцінка світового ринку металопродукції показала, що галузь функціонує в умовах високої конкуренції та значної залежності від глобальних економічних і політичних факторів. Встановлено, що воєнні події в Україні та зміни у світовій кон'юктурі суттєво вплинули на обсяги виробництва й торгівлі металургійною продукцією, однак упродовж останніх років спостерігаються тенденції до поступового відновлення ринку.

У результаті аналізу діяльності ТОВ «Запорізький сталеливарний завод» встановлено, що підприємство має значний виробничий потенціал та займає важливе місце на ринку металопродукції. Аналіз фінансово-економічних показників засвідчив нестабільність результатів діяльності підприємства у досліджуваному періоді, проте у 2023 році спостерігалось покращення основних показників, зокрема зростання доходів і скорочення збитків.

SWOT-аналіз дозволив виявити сильні та слабкі сторони підприємства, а також основні можливості й загрози його подальшого розвитку. Встановлено, що одним із пріоритетних напрямів підвищення ефективності діяльності ТОВ «Запорізький сталеливарний завод» є модернізація виробництва на основі міжнародного науково-технічного партнерства та використання сучасного імпортного технологічного обладнання. Проведена оцінка економічної доцільності підтвердила перспективність такого напрямку розвитку та створила підґрунтя для розроблення практичних рекомендацій щодо вдосконалення міжнародного науково-технологічного співробітництва підприємства у наступному розділі роботи.

РОЗДІЛ 3

РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО ПАРТНЕРСТВА ДЛЯ ТОВ «ЗАПОРІЗЬКИЙ СТАЛЕЛИВАРНИЙ ЗАВОД» В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ КОНКУРЕНЦІЇ НА СВІТОВОМУ РИНКУ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ

3.1. Розробка стратегії модернізації виробничого процесу на науково-технічного партнерства ТОВ «Запорізький сталеливарний завод» в кризовий період розвитку підприємства

У сучасних умовах ринкової економіки, де непередбачуваність, постійні зміни та складні фактори навколишнього середовища стають нормою, виникає все більше ситуацій невизначеності, які суттєво впливають на розвиток підприємств, зокрема виробників продукції. У зв'язку з цим питання забезпечення стійкого розвитку таких підприємств набуває особливої актуальності.

Невизначеність зовнішнього середовища та нестабільність внутрішнього середовища змушують підприємства шукати ефективні методи для їх подолання. Одним із найбільш ефективних рішень є створення інформаційної системи підприємства, яка здійснює постійний моніторинг змін зовнішнього середовища. Тому важливим є дослідження факторів, які впливають на стійкий розвиток підприємства-виробника продукції ТОВ «Запорізький сталеливарний завод», зокрема аналіз зовнішніх і внутрішніх чинників.

Стійким розвитком підприємства слід вважати безперервні кількісні та якісні зміни, спрямовані на збереження здатності підприємства до самовдосконалення. Це передбачає постійний перехід до нових якісних станів, що базуються на всебічному інформаційному забезпеченні, яке дозволяє підприємству адаптуватися до змін у зовнішньому та внутрішньому середовищах, забезпечуючи таким чином ефективну діяльність.

Стратегія стійкого економічного розвитку ТОВ «Запорізький сталеливарний завод» включає кілька основних елементів стійкості, що наведені в таблиці 3.1. Практично всі з них мають однакову вагу для підприємства.

Таблиця 3.1

Елементи стратегії стійкого розвитку ТОВ «Запорізький сталеливарний завод»

Елементи стійкості	Зміст елемента стратегії стійкості
1	2
Фінансова стійкість	Підприємству необхідно забезпечити відповідність структури джерел фінансування в структурі активів, тобто стабільність фінансового становища підприємства, яке забезпечується достатньою часткою власного капіталу у складі джерел фінансування. Достатня частка власного капіталу означає, що позикові джерела фінансування використовуються підприємством лише в тих межах, в яких воно може забезпечити їх повне і своєчасне повернення
Техніко-технологічна стійкість	Організація безвідмовної роботи імпортованого технологічного устаткування; своєчасна заміна морально і фізично застарілого устаткування; можливість швидкого переналадження устаткування відповідно до нової технології виробництва метисної продукції; формування системи контролю дотримання технологічного процесу; створення технологічної можливості швидкого реагування на зміни кон'юнктури ринку; створення технологічної можливості використання взаємозамінних видів ресурсів; розробка і впровадження ресурсо- і енергозберігаючих, еколого-безпечних технологій
Організаційно-структурна стійкість	Ефективне управління підприємством; якісне оперативне і тактичне планування роботи підприємства; своєчасна корекція стратегічних планів; можливість, якщо це необхідного, організаційно-структурної перебудови підприємства, для виконання основних цілей і задач в умовах, що змінюються
Кадрова стійкість	Підвищення кваліфікації управлінського апарату; підвищення кваліфікації працівників підприємства; використання інтелектуального потенціалу; застосування можливостей мотиваційної системи; система підготовки і перепідготовки кадрів; матеріальна і моральна задоволеність; наявність системи соціального забезпечення
Інформаційно-інтелектуальна стійкість	Збір, обробка і зберігання внутрішньої інформації про діяльність підприємства і зовнішньої інформації про його навколишнє середовище; збір і обробка науково-технічної інформації; ефективна організація інформаційних потоків; система доступу працівників до необхідної інформації; система наукових досліджень з розробки інноваційної продукції і фундаментальні дослідження в сфері інтересів підприємства для створення принципово нових підходів і поглядів на продукцію підприємства і її виробництво; збереження і розвиток інтелектуальної власності підприємства (винаходи, патенти, раціоналізаторські пропозиції, «ноу-хау», промислові зразки, товарний знак, комп'ютерні програми, бази даних тощо)

Продовження табл. 3.1

1	2
Маркетингова стійкість	Здійснення товарної політики – підвищення конкурентоспроможності товару, перш за все його якісних характеристик, відповідних запитам кінцевих споживачів, підвищення якості продукції, оптимізація асортименту, продовження життєвого циклу; здійснення цінової політики – комплекс заходів, направлених на встановлення цін, знижок, умов оплати з метою задоволення потреб споживачів і отримання прибутку підприємства; здійснення збутової політики – організація оптимального варіанту розподілу товару на зовнішньому і внутрішньому ринках; здійснення комунікаційної політики – цілеспрямована і комплексна дія на мікро середовище за допомогою комунікаційних каналів: реклами, паблік рілейшинз, стимулювання збуту, персональних продажів, участі у виставках і ярмарках; організація дослідження ринку підприємства – аналіз купівельної поведінки, сегментація ринку, вибір цільового ринку, позиціонування товару на ринку
Ресурсна стійкість	Своєчасне забезпечення виробничої системи ресурсами: сировинними, технічними, енергетичними, транспортними; створення системи ефективного використання і своєчасної доставки ресурсів у виробничий процес; розумне використання екологічного ресурсу регіону
Екологічна стійкість	Збереження і поліпшення екологічних параметрів навколишнього природного середовища; використання еколого безпечних технологій; використання і/або можливо якнайповніша утилізація відходів виробництва; виховання «екологічної свідомості» колективу

Примітка. Складено автором на основі внутрішньої інформації ТОВ «Запорізький СЛЗ»

Стратегія модернізації виробничих процесів заводу в період після кризи є важливою частиною стратегії стійкого розвитку і передбачає кілька ключових кроків для подальшого прогресу:

- розробка інвестиційного проекту реконструкції виробництва та акумулювання інвестиційних коштів на реалізацію даного проекту;
- розробка графіку реалізації інвестиційного проекту з реконструкції виробництва ТОВ «Запорізький СЛЗ» за рахунок імпорту технологічного обладнання;
- проведення реконструкції виробництва у відповідності до графіку;
- навчання персоналу і відпрацювання технології;
- подальша промислова експлуатація обладнання.

Приймаючи до уваги те, що при виборі обладнання ТОВ «Запорізький СЛЗ» робить ставку на якість, то найприйнятнішим рішенням буде придбання мостового крану шляхом імпорту із-за кордону.

Сьогодні закордонні підприємства пропонують, як нову техніку й устаткування, так і second hand (б/у). Тобто ТОВ “Запорізький СЛЗ” має можливість придбати мостові крани б/у або абсолютно нові.

Одним з варіантів придбання вантажопідіймального механізму є купівля крану б/у. Такий варіант досить часто розглядається, як найбільш підходящий в розрахунку його дешевизни та доступності. Тобто за порівняно невелику ціну можливо стати власником такого обладнання.

Хоча на перший погляд це може здатися вирішенням проблеми, але даний варіант має набагато більше недоліків ніж переваг (порівняно невелика вартість). До недоліків відносять:

- знос основних механізмів, агрегатних вантажів мостового крану, і пов’язані з цим ризики;
- можливий внеплановий ремонт обладнання, та додаткові витрати пов’язані з ним.

В цьому випадку достатньо велика можливість купити кран б/у з прихованими дефектами. Як бачимо придбання мостового крану на вторинному ринку щонайменше не рентабельно.

Порівняємо витрати які підприємство понесе при виборі купівлі нового обладнання або обладнання на вторинному ринку у табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Співставлення витрат на купівлю нового обладнання та б/у

Витрати	Купівля нового обладнання	Купівля обладнання б/у
Вартість обладнання	100%	40-60% вартості одиниці нового обладнання
Витрати на монтаж	5-15% від вартості	5-15% від вартості
Витрати на доставку	до 6% від вартості	до 6% від вартості
Ризик внепланових витрат на ремонт	до 5%	20-30%

Примітка. Складено автором

В таблиці 3.2 наведені узагальнені витрати підприємства на купівлю обладнання б/у чи нового. За результататми аналізу можна стверджувати, що купівля обладнання second hand є менш затратним, але потрібно обов’язково

враховувати ризики пов'язані з внеплановими витратами на його ремонт. Також обов'язково потрібно звернути увагу на те, що строк експлуатації такого обладнання зменшується.

Придбання нового обладнання є найприйнятнішим вибором для ТОВ "Запорізький СЛЗ", тому що якість продукції, надійність і довговічність обладнання мають вирішальне значення.

Купівля нового вантажопідіймального обладнання забезпечить безперебійне виробництво продукції, зниження витрат часу на ремонт обладнання та простої виробничих процесів. В найближчому часі планується закупити ряд вантажопідіймальний кран і тому підприємство повинно вжити заходи з налагодження поставок нової техніки.

В першу чергу потрібно визначитись з постачальником обладнання. На сьогодні ринок вантажопідіймального обладнання представлений великою кількістю виробників як національних так і зарубіжних.

Компаніями виробниками та постачальниками кранів та вантажопідіймальних механізмів є:

1. В Україні: Дрогобицький завод автомобільних кранів (ДЗАК), Калуський завод будівельних машин КЗС, «Холдингова компанія КРАЯН», Нікопольський кранобудівний завод, Новокраматорський машинобудівний завод (НКМЗ), Харківський завод підйомно-транспортного устаткування.

2. В Німеччині: Bora, Deutz, Faun, Grove, Liebherr, Meiller, Sennebogen, Stahl, Wilbert, Wolffkran, Terex-Demag.

3. Китайські виробники: Foton Lovol, LiuGong, Sany, XCMG, Yongmao, Zoomlion.

4. В Японії: Hitachi, KATO, Kobelco, Komatsu, Maeda, Tadano, Unic.

5. В Кореї: Hyundai Heavy Industries.

6. Італійські виробники: Amco Veba, Effer, F.lli Ferrari, Fantuzzi, Fassi, FMGru, ITECO, Marchetti, Valla.

Світовими брендами та лідерами з виробництва вантажопідіймального устаткування вважаються такі компанії KOMATSU , JOHN

DEERE , VOLVO , JCB ,CATERPILLAR , HAULOTTE , HITACHI, LIEBHERR [33].

Актуальною на сьогоднішній день є проблема попередження появи на українському будівельному ринку вантажопідіймальних кранів виробництва КНР, що не відповідають українським вимогам промислової безпеки. Так, під час обстежень китайських баштових кранів, державними інспекторами було виявлено ряд недоліків, що впливають на їх безпечну експлуатацію. Підприємство повинно уважно віднестись до вибору постачальника обладнання.

Виробником високоякісних мостових кранів у світі вважається фірма Terex-Demag. Дана фірма пропонує повний набір обладнання для будівництва, інфраструктури, розробки корисних копалин відкритим способом, промислової переробки відходів, підземної розробки корисних копалин, судноплавства, транспорту, переробки нафтопродуктів, підприємств комунальних послуги галузей, пов'язаних з експлуатацією та технічним обслуговуванням. Своєю місією Terex-Demag вважає отримання клієнтами безпечної, надійної і економічної продукції, щоб вони змогли за рахунок цього підвищити прибуток на інвестований капітал. Також дане підприємство пропонує широкий вибір як нової техніки так і техніки б/у.

Вантажопідіймальне обладнання Terex-Demag виготовляється на німецьких заводах і є високоякісним, як і більшість німецької продукції займає високі позиції на світовому ринку.

Корпорація Terex-Demag зберігає зобов'язання перед клієнтом і після придбання техніки та обладнання. Високоорганізована система технічної підтримки, що охоплює сервісні центри в різних куточках світу, продаж запчастин, фінансові послуги та навчання, допоможе ТОВ “Запорізький СЛЗ” отримати максимум користі з придбаної техніки і обладнання протягом тривалого терміну.

Важливим є вибір способу фінансування імпортних поставок. Порівняємо витрати підприємства на придбання технологічного обладнання, які це

підприємство має понести при різних способах фінансування. Будемо виходити з того, що це обладнання має термін експлуатації 10 років. Контрактна ціна цього обладнання становить 24 000 EUR. Вартість обслуговування і монтажу обладнання 1920 EUR.

1. *Купівля в лізинг.* Основні умови надання обладнання в лізинг наведені в табл. 3.3.

Таблиця 3.3

Основні умови надання обладнання в лізинг ТОВ “Запорізький СЛЗ”

Показник	Значення
Вартість обладнання, без ПДВ, EUR	24 000
Строк повної амортизації обладнання, років	10
Норма амортизації, %	10
Сума наданого кредиту (лізингова сума), EUR	24 000
Плата за кредитні ресурси, % річних	6%
Кількість виплат за рік	1
Фактичний термін лізингової угоди, роки	10
Сума всіх відсотків за кредитом, EUR	8441,13
Комісійна винагорода лізингової компанії	4%
ПДВ - не стягується у випадку фінансового лізингу	-

Джерело: складено автором

Розрахунок лізингових платежів наведений в табл. 3.4.

Таблиця 3.4

Розрахунок лізингових платежів ТОВ “Запорізький СЛЗ”, євро

Роки	Амортизація	Плата за кредит	Комісійна винагорода	Плата за додаткові послуги	Лізингові платежі
1	2400,00	1296,00	864,00	192,00	4752,00
2	2160,00	1166,40	777,60	192,00	4296,00
3	1944,00	1049,76	699,84	192,00	3885,60
4	1749,60	944,78	629,86	192,00	3516,24
5	1574,60	850,31	566,87	192,00	3183,78
6	1417,20	765,27	510,18	192,00	2884,66
7	1275,50	688,75	459,16	192,00	2615,41
8	1147,90	619,87	413,25	192,00	2373,02
9	1033,12	557,89	371,92	192,00	2154,93
10	929,81	502,10	334,73	192,00	1958,64
Всього	15631,73	8441,13	5627,42	1920,00	31620,27

Примітка. Розраховано автором на основі табл. 3.3.

Отже, сумарні витрати, які несе підприємство за 10 років, складуть 31620,27 EUR. Ці кошти виплачуються протягом десяти років і не вимагають великих одноразових виплат. Устаткування після закінчення цього строку вважається не повністю амортизованим, тому після завершення терміну дії контракту орендар може повернути об'єкт лізингу орендодавцю, укласти новий контракт на оренду або викупити об'єкт лізингу за залишковою вартістю.

2. *Купівля обладнання за власні кошти.* Розглянемо купівлю того ж обладнання з власних коштів підприємства. В даному випадку угода укладається в найшвидший термін, обладнання переходить повністю у використання підприємства, на відміну від лізингу. Витрати на купівлю обладнання - 24 000 EUR, та його монтаж – 1920 EUR, що в загальному обсязі становить – 25 920 EUR, також додатково сплачуються відсотки по страхуванню обладнання у розмірі від 7 до 10% - дані відсотки сплачує ТОВ “Запорізький СЛЗ”.

3. *Купівля обладнання в кредит.* Розрахуємо витрати на купівлю того ж обладнання за схеми фінансування в кредит. В табл. 3.5 наведені найбільш типові умови надання кредиту підприємствам.

Таблиця 3.5

Розрахунок витрат по кредиту ТОВ “Запорізький СЛЗ”

Показник	Значення
Вартість обладнання, EUR	24000
Вартість монтажу та обслуговування обладнання	1920
Термін повної амортизації обладнання, років	10
Норма амортизаційних відрахувань, %	10
Щорічні відрахування на амортизацію, EUR	2400
Сума кредиту, EUR	25920
Плата за кредитні ресурси, % річних	12%
Розрахунок вартості кредитних ресурсів при щорічному погашенні	
Термін погашення кредиту, років	3
Виплати по кредиту за 3 рік:	
Відсоток по кредиту, EUR	9331,2
Основний борг, EUR	25920
Всього за 5 років, EUR	35251,2

Примітка. Складено автором на основі [61].

Проаналізувавши табл. 3.5 можна сказати що загальні витрати в кінці третього року експлуатації обладнання складуть 35251,2 EUR.

Сумарні витрати за трьома методами фінансування представлені в табл. 3.6.

Таблиця 3.6

**Сумарні витрати фінансування нового обладнання
ТОВ “Запорізький СЛЗ”**

Показник	Кредит	Лізинг	Купівля на власні кошти
Сумарні витрати, EUR	35 251,2	31 620,27	25 920

Примітка. Складено автором на основі аналізу даних табл. 3.4 та 3.5

Отже з трьох запропонованих методів фінансування нового обладнання найменш затратним є купівля за власні кошти. Але даний метод є ефективним тільки в тому плані якщо підприємство має в своєму розпорядженні вільні кошти.

У випадку якщо власних сил недостатньо – лізинг це найкращий вихід з ситуації. Договір лізингу дозволяє зберегти обігові кошти підприємства, розподілити платежі на кілька років.

Таким чином, необхідність оновлення основних фондів у вигляді машин та обладнання є актуальним для ТОВ “Запорізький СЛЗ”.

Підприємство потребує новітньої високоякісної техніки, яка б удосконалила виробничі процеси та підвищила його конкурентоспроможність, але в складних умовах не має великих обсягів вільних коштів.

Тому рекомендовано обрати проект купівлі крану в лізинг. Імпорт нового вантажопідіймального обладнання є першим кроком на шляху розвитку ТОВ “Запорізький СЛЗ”.

3.2. Обґрунтування підвищення ефективності використання науково-технічного партнерства на ТОВ «Запорізький сталеливарний завод» за рахунок факторів внутрішнього і зовнішнього ринків

Виділені елементи стійкого розвитку підприємства дозволяють провести класифікацію внутрішніх факторів, що впливають на стійкий розвиток ТОВ «Запорізький сталеливарний завод» (рис. 3.1 і 3.2).

З рис. 3.1 і 3.2 видно, що до основних факторів внутрішнього ринку відносяться:

- фактори внутрішнього середовища підприємства, такі як: кадровий, фінансово-економічний, технологічний та маркетинговий, де подано їх детальну класифікацію;
- внутрішня економічна політика держави стосовно виробників продукції, які є експортерами;
- стан економіки (інфляція, безробіття, наявність внутрішніх інвестиційних ресурсів, валютний курс, стан експортного кредитування, підвищення цін на сировину і пасивно-енергетичні ресурси);
- законодавство в сфері зовнішньоекономічної діяльності (в тому числі податкове);
- вплив груп стейкхолдерів: споживачі, конкуренти, постачальники акціонери, менеджмент, державні органи влади (податкова);
- соціально-політичні фактори (політична стабільність, соціальні настрої населення щодо ведення бізнесу в середині країни);
- екологічні фактори (екологічне законодавство, прихильність підприємства до екологізації виробництва);
- науково-технічні фактори (інноваційна та науково-технічна політика держави, стимули, мотиви інноватизації і/ або технічного переоснащення виробництва).

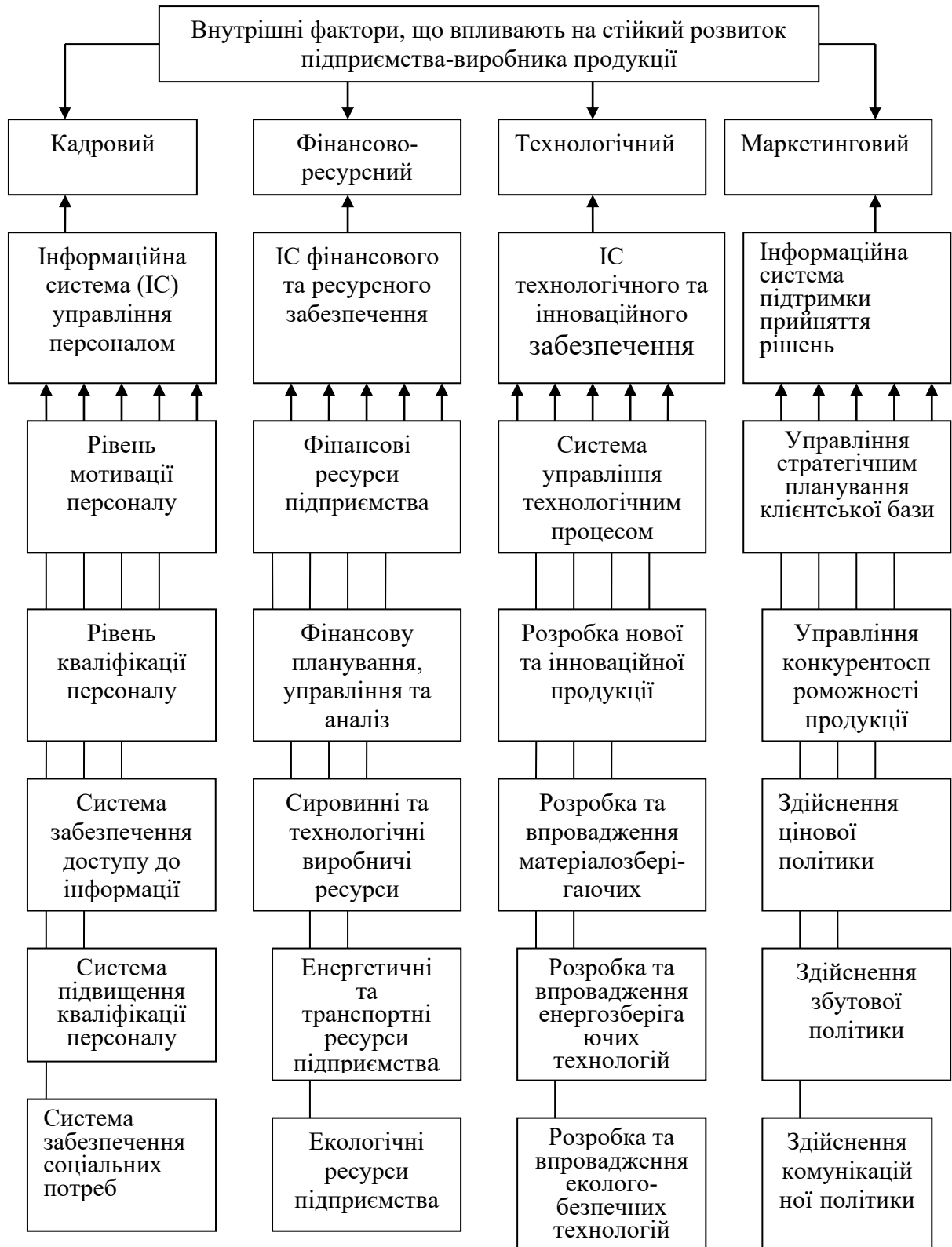


Рис. 3.1. Класифікація факторів внутрішнього середовища, що впливають на стійкий розвиток ТОВ «Запорізький сталеливарний завод»

Примітка. Складено автором

До зовнішніх факторів впливу на діяльність підприємства слід віднести:

- кон'юнктура світового ринку;
- зміни цін на продукцію на зовнішньому ринку;
- міжнародна конкуренція;
- прихильність споживачів на світовому ринку до даної продукції;
- можливість реалізації укладених контрактів в умовах несприятливої державної політики щодо повернення ПДВ експортерам;

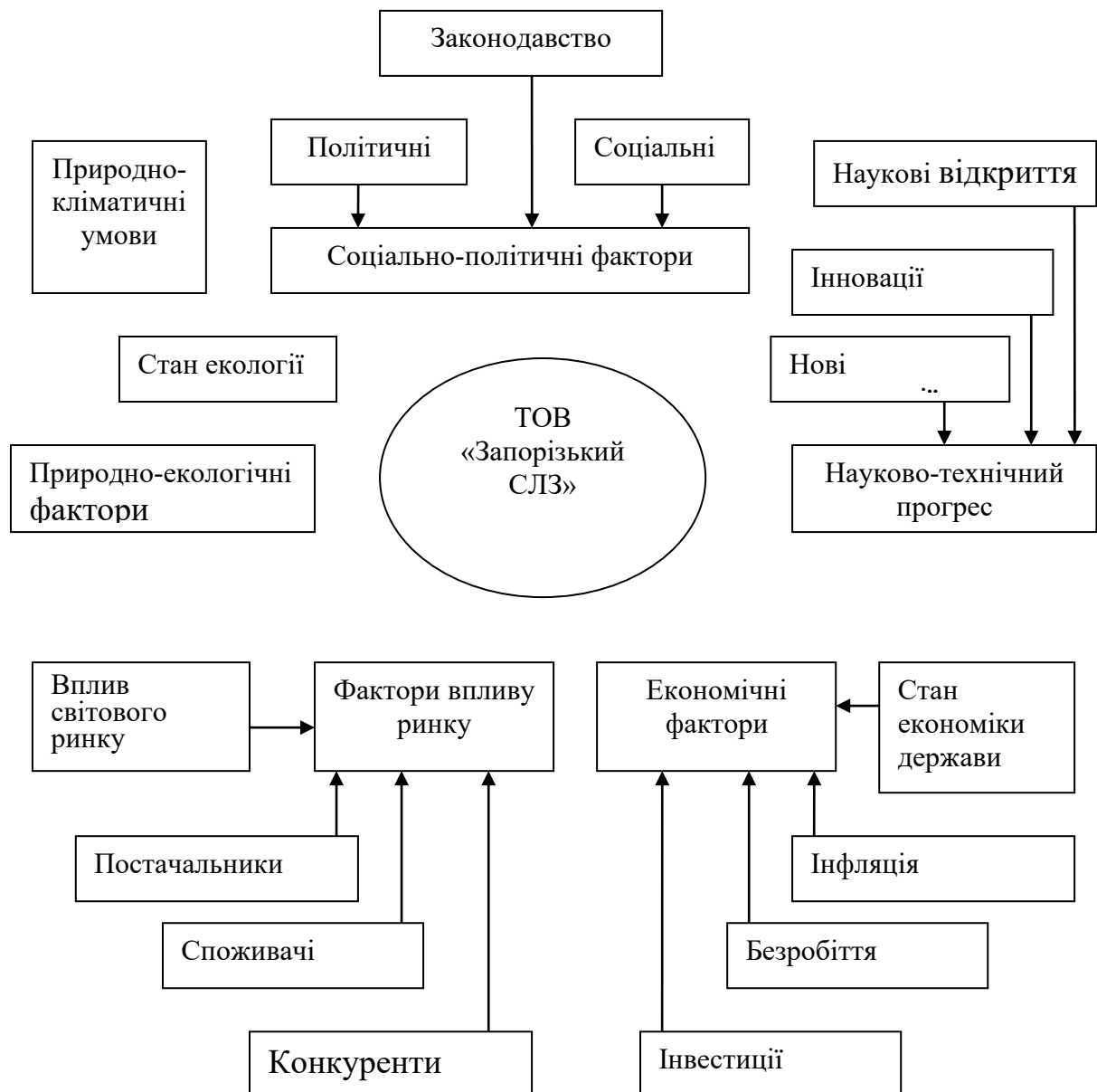


Рис. 3.2. Класифікація внутрішніх факторів, що впливають на стійкий розвиток підприємства-виробника метизної продукції

Примітка. Складено автором

- пошук постачальників сировини на світовому ринку;
- міжнародна стандартизація і сертифікація продукції;
- ціноутворення на міжнародні перевезення продукції;
- валютні ризики.

Коефіцієнт використання обладнання закладається інженерами Запорізький СПЗ на рівні 0,75, оскільки на виробництві виробник не може гарантувати заявлену швидкість роботи іноземного обладнання на вітчизняній сировині. Якість сировини є суб'єктивною, оскільки включає однорідність металу, однорідність його характеристик по всій довжині бунта (спосіб упаковки) в нижній і верхній межі, що відповідає ДСТУ.

Однак, реконструкція метизного виробництва та введення в експлуатацію нового технологічного обладнання, вимагають від ТОВ «Запорізький СЛЗ» високої якості заготівлі, що використовується як сировина на виробництві. На сьогодні, завод має основного постачальника заготівлі – ПАТ «Арселор Міттал Кривий Ріг».

Данні для прогнозу основних результатів фінансової діяльності та капітальних інвестицій ТОВ «Запорізький СЛЗ» представлено в табл. 3.7.

Таблиця 3.7

**Вхідні данні для прогнозу основних результатів фінансової діяльності
ТОВ «Запорізький СЛЗ»**

Період часу (рік)	2020	2021		2022		2023	
	знач.	знач.	темп росту	знач.	темп росту	знач.	темп росту
Дохід тис. грн.	44337	47928,8	8,1	47337,2	-1,2	67016,4	41,6
Чистий прибуток (збиток) тис. грн.	-44846,8	-9967,3	-77,8	-80788,6	710,5	-16690	-79,3
Активи тис. грн.	46830,3	39876,9	-14,8	34116,5	-14,4	40329	18,2
Зобов'язання тис. грн.	188361,4	81333,5	-56,82	119004,2	46,3	136751,4	14,9
Кількість працівників	101	103	1,98	104	0,97	103	-0,96

Примітка. Складено та розраховано автором за даними [79]

У табл. 3.7 також представлено розрахунки темпів росту зазначених фінансових показників. Дані показники будуть використані для прогнозування середніх темпів росту. Зробимо прогнозування зазначених у табл. 3.7 показників за методом прогнозування на основі лінії тренду. Прогнозування здійснюється за допомогою табличного редактора Excel, а саме вбудованої функції додати лінію тренду.

Так, чотири прогнози доходу (виручки) від реалізації товарів (робіт, послуг) ТОВ «Запорізький СЛЗ» представлено на рис. 3.3.

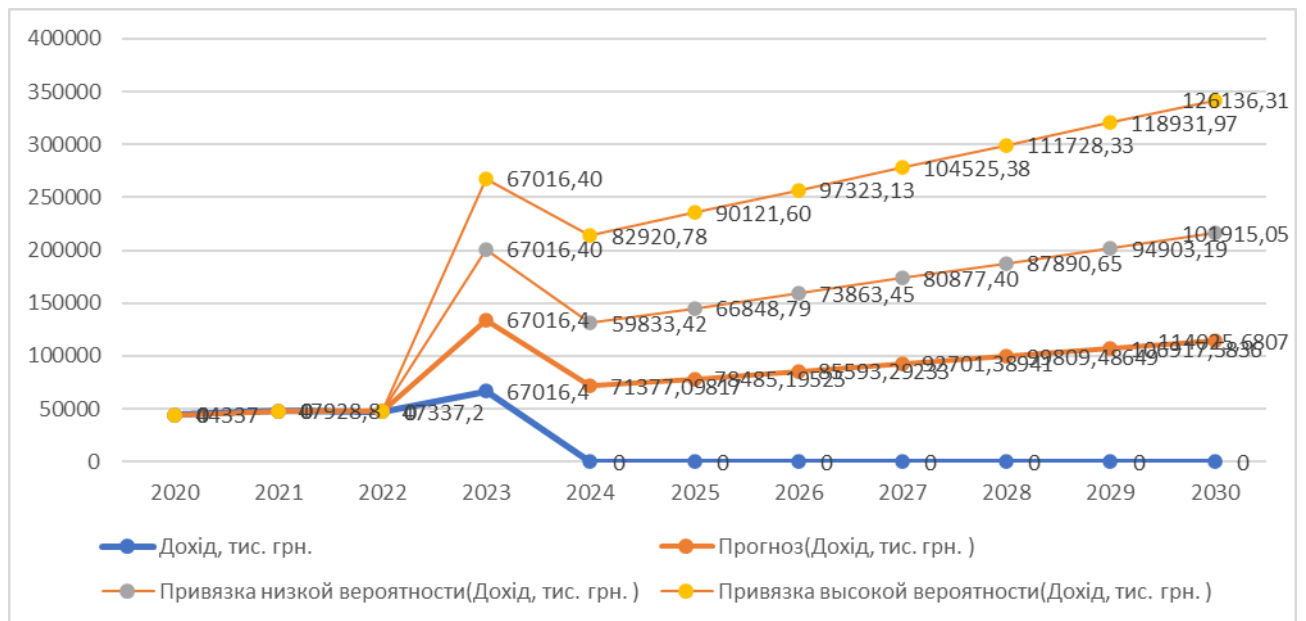


Рис. 3.3. Прогнозування доходу (виручки) від реалізації ТОВ «Запорізький СЛЗ» на 2024-2030 рр. з урахуванням технологічної модернізації виробництва

Примітка. Складено та розраховано автором на основі [79]

Отже, з рис. 3.3 фактичний дохід підприємства з 2020 по 2023 рік сильно коливався. У 2022 році дохід знизився порівняно з попереднім роком, але в 2023 році значно зріс до 67016,4 тис. грн. Згідно з релістичним прогнозом (помаранчева лінія), дохід поступово збільшуватиметься з 67016,4 тис. грн. у 2024 році до 114025,68 тис. грн. у 2030 році. Така динаміка вказує на позитивні очікування щодо стабілізації та поступового зростання обсягів реалізації продукції.

У випадку несприятливих умов (низька ймовірність) (сірий графік), дохід буде коливатися між 67016,4 тис. грн. у 2024 році та 94905,19 тис. грн. у 2030

році. Прогноз за цим сценарієм показує менший темп зростання, але відсутнє суттєве падіння.

Оптимістичний прогноз на жовтому графіку показує стрімке зростання доходу з 67016,4 тис. грн. у 2024 році до 126136,31 тис. грн. у 2030 році. Такий сценарій можливий за умов успішної реалізації інноваційних проектів, покращення економічних умов і розширення ринків збуту.

Усі сценарії прогнозу вказують на зростання доходів у довгостроковій перспективі. Це свідчить про оптимістичні очікування щодо діяльності підприємства. Різниця між песимістичним (низька ймовірність) і оптимістичним (висока ймовірність) прогнозами до 2030 року свідчить про вплив зовнішніх і внутрішніх факторів.

На прогнози можуть вплинути інтенсивність модернізації виробництва, зовнішні економічні фактори (інфляція, рецесія), які можуть реалізувати песимістичний сценарій. Пошук нових клієнтів і ринків може забезпечити динамічне зростання. Від внутрішніх реформ і стратегій керівництва залежить, наскільки швидко підприємство рухатиметься до оптимістичного прогнозу. Отже, прогноз доходу ТОВ «Запорізький СЛЗ» свідчить про поступове зростання доходів у всіх можливих сценаріях. Для досягнення оптимістичного прогнозу необхідно зосередитися на модернізації виробництва, залученні інвестицій та розширенні ринків збуту. Підприємству слід врахувати ризики, пов'язані з економічною нестабільністю та залежністю від зовнішніх факторів.

Прогноз чистого прибутку (збитку) ТОВ «Запорізький СЛЗ» представлено на рис. 3.4.

З рис. 3.4 видно, що чистий прибуток (збиток) підприємства з 2020 по 2023 рік зазнавав значних коливань. У 2020 році підприємство зазнало значних збитків у розмірі -44 846,8 тис. грн., які у 2021 році суттєво скоротилися до -9 967,3 тис. грн. Однак у 2022 році збитки знову значно зросли до -80 788,6 тис. грн., що може бути пов'язано з кризовими явищами. У 2023 році ситуація частково стабілізувалася, і збитки скоротилися до -16 690,0 тис. грн.

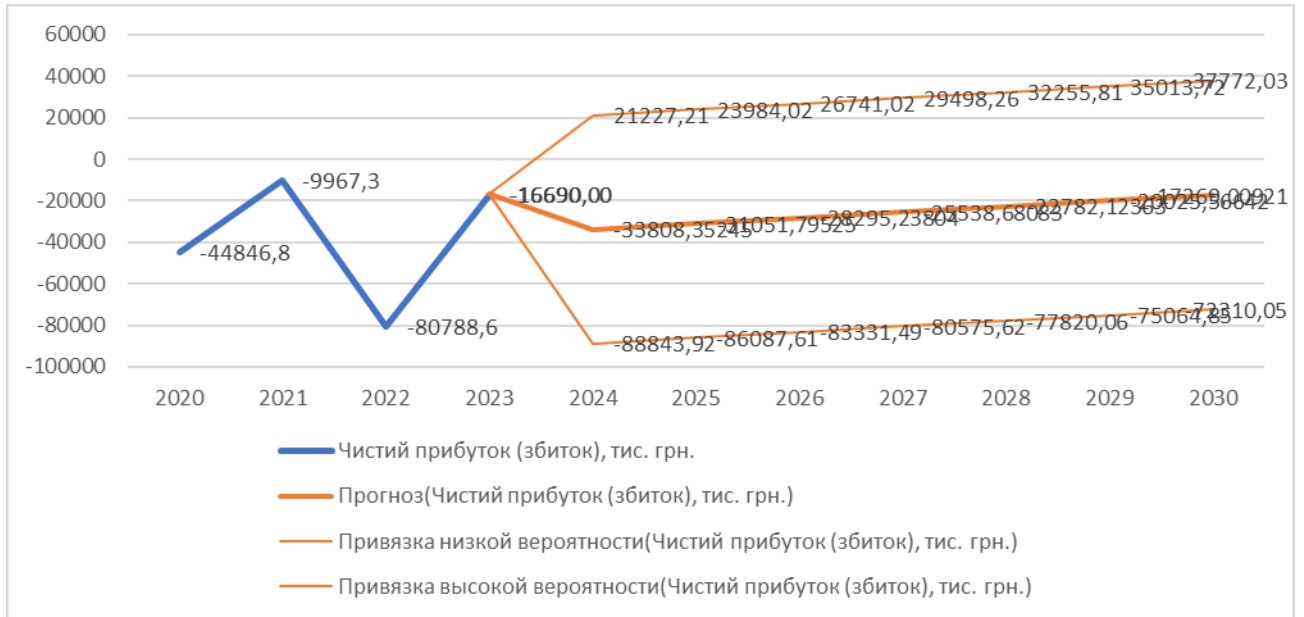


Рис. 3.4. Прогнозування чистого прибутку (збитку) ТОВ «Запорізький СЛЗ» на 2024-2030 рр. з урахуванням технологічної модернізації виробництва

Примітка. Складено та розраховано автором на основі [79]

Згідно з реалістичним прогнозом (помаранчева лінія), підприємство очікує вихід із зони збитковості вже у 2024 році, коли чистий прибуток складе 21 227,21 тис. грн. Надалі прогнозується поступове зростання прибутку до 37 272,03 тис. грн. у 2030 році. Така динаміка свідчить про оптимістичні очікування щодо стабілізації та відновлення фінансової діяльності підприємства.

У випадку несприятливих умов (низька ймовірність) (сірий графік), підприємство залишатиметься у зоні збитковості в найближчі роки. У 2024 році збитки становитимуть -38 843,92 тис. грн., але поступово скорочуватимуться, досягнувши рівня -7 810,05 тис. грн. у 2030 році. Цей сценарій вказує на уповільнене відновлення за несприятливих економічних чи внутрішніх умов.

Оптимістичний прогноз (жовтий графік) показує більш стрімке зростання чистого прибутку. У 2024 році він може скласти 24 051,79 тис. грн., а до 2030 року зрости до 47 269,60 тис. грн. Такий сценарій можливий за умов успішного

впровадження інновацій, модернізації виробництва та розширення ринків збуту.

Усі сценарії прогнозу свідчать про поступове покращення фінансового стану підприємства. Різниця між песимістичним (низька ймовірність) та оптимістичним (висока ймовірність) прогнозами до 2030 року вказує на вплив зовнішніх та внутрішніх факторів.

На прогноз можуть вплинути:

1. Економічні умови: інфляція, курс валют, доступність кредитування.
2. Внутрішні реформи: ефективність управління, зменшення витрат, підвищення якості продукції.
3. Модернізація: інвестиції в нові технології можуть забезпечити підприємству стрімке зростання.
4. Ринки збуту: пошук нових клієнтів і розширення присутності на ринку.

Таким чином, прогноз чистого прибутку ТОВ «Запорізький СЛЗ» вказує на перспективу виходу із зони збитковості та стабільного зростання прибутковості за умови активного впровадження ефективних управлінських та інноваційних рішень.

3.3. Активізація інноваційного розвитку українських підприємств та національної економіки, через науково-технічне партнерство

Інноваційний розвиток є ключем до забезпечення конкурентоспроможності української економіки на глобальному ринку. Розробка ефективної системи підвищення конкурентоспроможності повинна враховувати інноваційні компоненти та включати наступні аспекти:

- проведення структурних перетворень через превентивний розвиток високотехнологічних видів діяльності, виробництво енергозберігаючої та наукоємної продукції, формування умов для поєднання підприємницької діяльності з науково-технічною;
- забезпечення соціально орієнтованої та інноваційної структури економіки через розвиток національного ринку, інвестиції в інтелектуальні ресурси

країни, підвищення попиту на високотехнологічні та наукоємні продукти;

- акумулювання всіх видів ресурсів, включаючи інтелектуальні, для реалізації пріоритетних напрямків соціально-економічного та інноваційного розвитку;
- формування інституційних умов для ведення господарської діяльності;
- розвиток економічної інфраструктури, зокрема інноваційної інфраструктури та інститутів розвитку;
- укріплення кооперації з виробничими та науково-технічними організаціями розвинених країн;
- стимулювання розвитку лізингу, венчурного капіталу, впровадження механізмів інноваційних та інвестиційних проектів у сфері малого бізнесу;
- підтримка національних підприємств, які прагнуть інтегруватися в міжнародну науково-технічну та інноваційну спільноту;
- стимулювання розвитку недержавних інститутів, професіоналізація державної та ринкової діяльності, зміцнення довіри та лояльності між учасниками соціально-економічного та політичного процесу.

Зараз, у зв'язку з мінімальним впливом держави на розвиток інноваційних процесів в економіці, Україні необхідно переглянути свою політику щодо інноваційних пріоритетів. Це включає стимулювання інноваційного підприємництва, інвестицій у наукові дослідження та розробки, створення інститутів розвитку та венчурних фондів, а також застосування програмно-цільового підходу для досягнення цих цілей.

Сприятливість підприємництва до технологічних інновацій в Україні залишається низькою. Протягом останніх років спостерігається постійне зниження інноваційної активності вітчизняних підприємств, особливо серед великих та середніх бізнесів, які не прагнуть впроваджувати інноваційні ідеї в перспективі.

В Україні поступово зменшується кількість підприємств, які втілюють процесні інновації, а водночас збільшується число організацій, що займаються маркетинговими та організаційними інноваціями.

Третина підприємств, що працюють у сфері інновацій, складаються з оптових торгових компаній, орієнтуючись на маркетингові та організаційні інновації. За часів СРСР акцент був зроблений саме на розвиток промисловості, сільського господарства та інновацій у цих галузях.

У таблиці 3.8 наведено слабкі сторони у напрямку формування конкурентоспроможності національної економіки та розвитку інноваційного процесу в Україні.

Необхідно провести детальний аналіз внеску промислових підприємств у національну економіку через їх інноваційну діяльність.

Низька інноваційна активність, нехтування технологічною модернізацією, застарілість основних засобів через неправильну амортизаційну політику призводять до низької продуктивності капіталу в Україні.

Зараз в Україні спостерігається деіндустріалізація і деградація економіки.

Багато високотехнологічних галузей, таких як авіабудування, суднобудування, виробництво турбін та електронних приладів, зникли або перебувають на межі зникнення.

Водночас, інвестиції в основний капітал ростуть значно швидше за темпами економіки загалом.

Стратегія інновацій не може бути втілена без наявності системного стратегічного управління інноваційним розвитком на всіх рівнях.

Стратегічне управління інноваціями має здійснюватися на макрорівні (рівень держави), мезорівні (регіони та види економічної діяльності) і мікрорівні (рівень окремих підприємств).

Таблиця 3.8

Проблеми формування технологічного обміну та конкурентоспроможності національної економіки України

№	Характеристика
1	незважаючи на доволі високу частку залучення України до міжнародних рейтингів визначення конкурентоспроможності й інноваційного розвитку, потрібно долучити її ще й до низки інших провідних міжнародних рейтингів. Результати конкурентних підходів щодо втіленої політики, які демонструються у міжнародних звітах і рейтингах, дають можливість реалізувати шляхи, які спрямовані на підняття позицій країни у рейтингу;
2	наявність індикаторів конкурентоспроможності та інноваційного розвитку засвідчує потребу послідовного та паралельного аналізу національної економіки, співставлення отриманих результатів проведених оцінювань і формування орієнтирів для покращення показників інноваційної діяльності держави;
3	існує потреба у проведенні обліку й оцінюванні елементів інноваційного потенціалу країни, їхньому наближенні до світових тенденцій і напрямів розвитку сфери інновацій;
4	треба здійснити втілення заходів щодо вдосконалення показників, які характеризують інноваційний розвиток держави, облік повноти, врахування динамічності, складності інноваційного процесу у країні, глобалізаційних питань, наближення статистики щодо інноваційної діяльності до посиленних вимог міжнародних організацій і стандартів оцінювання;
5	необхідне використання заходів реалізації міжнародних проектів завдяки міжнародному партнерству;
6	неодмінним має стати застосування переваг інформаційно-комунікаційних технологій в операційні та виробничі процеси, удосконалення інфраструктури ІКТ на теренах країни; удосконалення і розширення сервісу користування державними інформаційними послугами про інноваційну діяльність підприємництва на безоплатній основі;
7	потребує подальшого удосконалення державне стимулювання правової охорони інноваційної та науково-технічної діяльності, розвиток законодавчого підґрунтя ринку прав на об'єкти інноваційної діяльності, зокрема адаптація вітчизняного законодавства до встановлених світових стандартів (ГАТТ/СОТ);
8	достеменно є розширення та введення низки сучасних інструментів стимулювання господарської діяльності, як підприємств традиційних видів економічної діяльності, державного сектору, так і <u>і</u> <u>пріоритетних</u> , стратегічних видів діяльності;
9	важливо створити умови і налагодити тісну та плідну співпрацю всіх учасників інноваційного процесу, насамперед у сфері НДДКР, освіти, підприємництва, держави та приватного бізнесу, об'єднаних загальною інноваційною політикою, формування та втілення нових форм взаємодії та співпраці держави і бізнесу;
10	неодмінним стратегічним напрямом має стати розвиток організаційних форм інноваційної діяльності та підсилення інноваційного процесу в країні завдяки системі пільгового оподаткування суб'єктів інноваційної інфраструктури, НДІ, організацій, об'єднаних в інноваційні кластери тощо;
11	важливо знизити перешкоди у напрямі мобільності висококваліфікованих працівників, створюючи необхідні умови для міжнародної співпраці та полегшення процедур і заходів їхнього обмінювання між країнами;
12	достеменно є ефективне управління освітніми проектами для отримання якісного ефекту, вдосконалення освітньої політики держави, головною метою якої має стати формування і розвиток фахівців в інноваційній сфері відповідно до пріоритетів науково-технічного та інноваційного розвитку;

Джерело: розроблено автором.

Стратегічні напрями та орієнтири інноваційної політики України, що спрямовані на розвиток інноваційної діяльності у підприємницькому секторі приведені в табл. 3.9.

Таблиця 3.9

Стратегічні напрями та орієнтири інноваційної політики України, що спрямовані на розвиток інноваційної діяльності у підприємницькому секторі

Орієнтир 1	Характеристика 2
Формування та стимулювання попиту на інновації, технічне переоснащення, створення інноваційно активних, високо-технологічних підприємств	Субсидування процентних ставок за кредитами. Зниження експортних мит, співфінансування витрат МСБ. Інвестиційні кредити для забезпечення імпорту технологій
Формування попиту на НДДКР, податкове стимулювання НДДКР	Застосування податкових інструментів на стимулювання попиту на інновації. Зниження податкового навантаження на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи.
Взаємодія у системі підприємств, дослідних установ та університетів. Формування інноваційної інфраструктури, НІС	Гранти з державних фондів. Державне фінансування досліджень у межах загальнодержавних та регіональних програм.
Розвиток міжнародної співпраці, технологічної інтеграції підприємств	Удосконалення митного законодавства з метою стимулювання ввезення новітніх технологій та втілення спільних інноваційних проектів. Удосконалення технічних регламентів, співвіднесення з міжнародними стандартами. Сприяння зарубіжному патентуванню вітчизняних розробок. Лібералізація капіталу означених видів економічної діяльності для залучення іноземних інвесторів.
Розвиток державно-приватного партнерства для стимулювання інноваційної діяльності	Прогнозування інноваційного, технологічного розвитку, пріоритетних напрямів інноваційної діяльності. Розроблення інноваційних проектів державного значення. Розвиток інноваційних кластерів, територій, позабюджетних фондів. Формування центрів трансферу технологій на основі державних вузів, наукових інститутів. Підтримка капіталізації інтелектуального капіталу промисловості.
Інноваційна орієнтація комплексу державного замовлення на створення новітніх технологій. Розширення попиту на інновації на державних підприємствах	Тендери на проекти НДДКР, пільги на участь підприємств у виконанні субконтрактів для державного замовлення на створення новітніх технологій. Поліпшення законодавчо-правової бази застосування лізингу з метою залучення інвестицій. Програми довготермінових партнерських НДДКР та впровадження вітчизняних розробок.

Примітка: складено автором

При продажу технології стороннім компаніям фірма-продавець втрачає своє монопольне право на її використання. Це може створити ризик того, що покупець, маючи достатній науково-технічний потенціал, стане серйозним конкурентом. З метою зменшення втрат від втрати монопольних прав, продавець технології намагається отримати частку в акціонерному капіталі покупця, з'єднати передачу технології з постачанням необхідного устаткування, а також домогтися максимальних доходів від продажу для компенсації своїх втрат.

Цифрова економіка, на відміну від індустріальної, формує нову систему економічних відносин, що дозволяє ефективно вирішувати соціально-економічні і глобальні завдання держави. Вона сприяє виробництву і реалізації продукції з високою доданою вартістю та створенню нових робочих місць. Основними цифровими технологіями є: великі дані, нейротехнології та штучний інтелект, системи розподіленого реєстру, квантові технології, нові виробничі технології, промисловий інтернет, компоненти робототехніки та сенсори, технології бездротового зв'язку, а також віртуальна і доповнена реальності.

Однією з причин успішної діяльності малих і середніх компаній, що займаються НДДКР, в «генерації» нових ідей є той факт, що для цього не потрібні значні фінансові вкладення. Наприклад, у США витрати на НДДКР для створення одного винаходу та отримання патенту складають лише 5 % від витрат, необхідних для комерціалізації цього винаходу. Сам процес «генерації» нових ідей не вимагає великих фінансових ресурсів, однак він потребує залучення висококваліфікованих і талановитих спеціалістів, а також створення відповідних стимулів для розвитку винахідницької діяльності.

Виділимо сильні сторони малого бізнесу в інноваційних процесах, а саме:

- швидка реакція на зміни в науково-технічній сфері;
- орієнтація на попит споживачів;
- вузька спеціалізація виробництва;
- висока мотивація праці;
- мінімальна тривалість інноваційного циклу (крім венчурних фірм);
- гнучкість і швидкість у прийнятті управлінських рішень;
- відсутність бюрократичних систем управління підприємством;
- низькі накладні витрати.

Слабкими, відповідно, можна вважати такі:

- обмежені можливості в проведенні наукових досліджень;
- неможливість значно диверсифікувати діяльність;
- обмежені можливості в залученні зовнішнього фінансування;

- високий підприємницький ризик;
- недостатні можливості щодо задоволення попиту споживачів.

Щоб стати конкурентоспроможними на ринку й утримувати свої позиції в майбутньому, великі компанії здійснюють реструктуризацію, застосовують корпоративний венчурний капітал, намагаються використати переваги малих фірм. Водночас малий бізнес вступає в кооперацію з великими компаніями, щоб отримати ефект масштабу, залучити потрібні кошти, досягти успіху на ринку в умовах високої конкуренції.

Проведемо розрахунки економічного ефекту для ТОВ «Запорізький СЛЗ» від придбання верстату для лиття корпусів редуктора в Республіка Польща.

Вартість верстату: $45,000 \text{ євро} \times 40 \text{ грн} = 1800000 \text{ грн.}$

Доставка та митні витрати:

- Мито (5%): $1,800,000 \times 5\% = 90000 \text{ грн.}$
- ПДВ (20%): $(1,800,000 + 90,000) \times 20\% = 378000 \text{ грн.}$
- Транспортні витрати: $50,000 \text{ грн.}$
- Загальна вартість:

$1,800,000 + 90,000 + 378,000 + 50,000 = 2318000 \text{ грн.}$

Витрати на встановлення та налаштування: 100000 грн.

Підсумкова вартість верстату для лиття корпусів редуктора:

$2,318,000 + 100,000 = 2418000 \text{ грн.}$

Продуктивність:

- Новий верстат дозволяє виготовляти 300 корпусів редуктора/день.
- Старе обладнання: 200 корпусів/день.
- Приріст продуктивності: $300 - 200 = 100 \text{ корпусів/день.}$

Верстат дозволяє збільшити продуктивність лиття корпусів редуктора з 200 до 300 одиниць на день, що становить приріст на 50%.

Це забезпечує:

- Додатковий обсяг виробництва: $+25000 \text{ одиниць корпусів на рік (за умови роботи 250 днів на рік).}$

- Підвищення ефективності використання часу персоналу: завдяки більшій швидкості виготовлення продукції.

Це збільшує конкурентоспроможність компанії, дозволяючи швидше виконувати замовлення, розширювати клієнтську базу та виходити на нові ринки.

Собівартість:

- Стара технологія: собівартість одного корпусу — 350 грн/шт.
- Новий верстат: собівартість знижується на 15% — до 297,5 грн/шт.
- Продажна ціна одного корпусу: 500 грн/шт.

Додатковий обсяг виробництва:

- Робочі дні на рік: 250 днів.
- Додатковий обсяг: $100 \text{ корпусів/день} \times 250 \text{ днів} = 25000 \text{ корпусів/рік}$.
- Дохід від додаткового обсягу:

$25,000 \text{ корпусів} \times (500 - 297.5) = 5062500 \text{ грн/рік}$.

Новий верстат знижує собівартість виробництва корпусів на 15% з 350 грн до 297,5 грн за одиницю. У масштабі річного обсягу це:

- Економія 1312500 грн на виготовлення додаткових 25000 корпусів.
- Збільшення чистого прибутку з кожної одиниці на 202,5 грн (різниця між ціною реалізації 500 грн і собівартістю 297,5 грн).

Зниження собівартості також дає змогу підтримувати стабільні ціни для замовників або пропонувати більш конкурентні умови на ринку.

Старе обладнання: річні витрати на обслуговування — 300000 грн.

Новий верстат: витрати скорочуються на 20% — до 240000 грн.

Економія: $300,000 - 240,000 = 60000 \text{ грн/рік}$

Старий верстат вимагав щорічних витрат на обслуговування в розмірі 300,000 грн. Новий верстат скорочує ці витрати на 20%, що дозволяє зекономити 60,000 грн/рік. Це додатково зменшує операційні витрати підприємства.

Результати розрахунків:

1. Чистий річний дохід (додатковий дохід + економія):

$5,062,500 + 60,000 = 5,122,500$ грн/рік.

2. Термін окупності (Payback Period):

Загальна вартість (2,418,000 грн) / Чистий річний дохід (5,122,500 грн) $\approx$ 0,47 року (5,7 місяця).

3. Рентабельність інвестицій (ROI):

Чистий дохід (5,122,500 грн) / Інвестиції (2,418,000 грн) $\times 100\% = 211,9\%$

Чистий приведений дохід (NPV):

При ставці дисконтування 15% і терміні 5 років:

$$NPV = \sum_{t=1}^5 \frac{5,122,500}{(1 + 0.15)^t} - 2,418,000 \approx 13,800,000 \text{ грн.}$$

4.

5. Внутрішня норма прибутковості (IRR):

IRR $\approx 200\%$, що значно перевищує ставку дисконтування.

Придбання верстата окупається за 6 місяців завдяки приросту додаткового доходу та економії. Основні фінансові показники:

- Додатковий річний дохід: 5,062,500 грн від виготовлення 25,000 додаткових корпусів.
- Чистий річний дохід: 5,122,500 грн (додатковий дохід + економія на обслуговуванні).
- Рентабельність інвестицій (ROI): 201.9%.
- Чистий приведений дохід (NPV): близько 13,800,000 грн за 5 років (при ставці дисконтування 15%).

Такі показники вказують на надзвичайну вигідність проєкту та високу фінансову ефективність інвестиції.

Перевагами для виробничого процесу є:

- Покращення якості продукції: Новий верстат забезпечує більш точне лиття корпусів, що мінімізує відходи та брак.
- Скорочення витрат часу на налаштування та ремонт: Завдяки меншій зношеності обладнання, робочий процес буде безперебійним.
- Можливість автоматизації: У разі модернізації виробничих процесів новий верстат краще інтегрується з системами автоматизації. одночас слід враховувати потенційні ризики:

- Коливання курсу валют, яке може вплинути на загальну вартість проєкту, якщо транзакції здійснюватимуться пізніше.
- Витрати на адаптацію персоналу: Нове обладнання вимагає навчання працівників.
- Гарантійне обслуговування: Потрібно переконатися в наявності сервісної підтримки.

Ці ризики є помірними й можуть бути мінімізовані завдяки належному плануванню.

Придбання нового верстата для лиття корпусів редуктора є економічно обґрунтованим і стратегічно вигідним рішенням для ТОВ "Запорізький СЛЗ". Інвестиція забезпечує швидку окупність, значне зростання прибутковості, підвищення продуктивності та конкурентоспроможності компанії. Це сприятиме її подальшому розвитку та зміцненню позицій на ринку.

Висновки до розділу 3

У третьому розділі розроблено практичні рекомендації щодо удосконалення міжнародного науково-технологічного партнерства ТОВ «Запорізький сталеливарний завод» як інструменту підвищення конкурентоспроможності підприємства. Встановлено, що в умовах посилення конкуренції на світовому ринку металургійної продукції одним із ключових напрямів розвитку підприємства є модернізація виробничих потужностей на основі залучення сучасних технологій та обладнання через механізми міжнародного науково-технічного співробітництва.

Обґрунтовано доцільність реалізації інвестиційного проєкту з оновлення виробничого обладнання підприємства. Визначено, що використання сучасних технологічних рішень дозволить підвищити продуктивність праці, знизити виробничі витрати, покращити якість продукції та зміцнити позиції підприємства на внутрішньому і зовнішньому ринках. Проведений аналіз джерел фінансування показав, що за умов обмеженості власних фінансових

ресурсів найбільш раціональним механізмом придбання нового обладнання є використання лізингових інструментів.

Дослідження впливу внутрішніх і зовнішніх факторів на діяльність підприємства дозволило встановити, що ефективність міжнародного науково-технічного партнерства значною мірою залежить від рівня технологічного розвитку виробництва, інвестиційної активності, кон'юнктури світового ринку та здатності підприємства адаптуватися до змін зовнішнього середовища. Прогнозні розрахунки засвідчили перспективи зростання доходів та покращення фінансових результатів ТОВ «Запорізький сталеливарний завод» у разі реалізації запропонованих заходів із модернізації виробництва.

Також визначено, що активізація міжнародного науково-технологічного співробітництва сприятиме не лише підвищенню ефективності діяльності підприємства, а й розвитку інноваційного потенціалу національної економіки. Розширення технологічного обміну, залучення сучасних виробничих рішень та інтеграція українських підприємств до міжнародних інноваційних мереж створюють передумови для зміцнення конкурентоспроможності вітчизняної промисловості та забезпечення її довгострокового розвитку.

ВИСНОВКИ

Економічна доцільність міжнародного науково-технічного обміну технологій та технологічного обладнання визначається кількома ключовими формами та чинниками, серед яких можна виокремити імпорт технологій.

Імпорт технологій для забезпечення доступу до нововведень високого технічного рівня. У деяких випадках відставання в окремих сферах науки та техніки може бути подолане за рахунок імпорту необхідних технологій. Це дозволяє прискорити розвиток певних галузей, особливо у країнах, де власна науково-технічна база ще не достатньо розвинена. Завдяки імпорту технологій можливе селективне підвищення технічного рівня підприємств, що дає змогу їм конкурувати на міжнародному ринку. Імпорт технологій може бути вигідним інструментом для зниження постійних і змінних витрат, зокрема витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР). Це дозволяє підприємствам зосередитися на інших аспектах бізнесу, одночасно отримуючи доступ до передових технологій без необхідності значних інвестицій у власні наукові розробки. Придбання технологій іноді може бути вигіднішим з економічної точки зору, ніж імпорт готової продукції, виробництво якої в країні ще не освоєно. Це дозволяє зменшити витрати на імпорт, оскільки країна може виробляти продукцію за отриманими технологіями, використовуючи власні ресурси та людський капітал.

Узагальнюючи, можна стверджувати, що ключове питання для технологічного розвитку країни полягає не тільки в здатності створювати провідні технології, а й у здатності отримувати та ефективно використовувати ці технології. Створення зворотного зв'язку між країною-споживачем і країною-джерелом технології є важливим фактором для підвищення загальної продуктивності національної економіки. Торгівля з країнами, що мають великий «запас знань», дозволяє імпортувати не лише фізичні товари, а й інноваційні ідеї, що значно сприяє технологічному прогресу і розвитку виробничих потужностей національної економіки.

Аналіз показників країн-лідерів підтверджує, що високого рівня добробуту досягають ті країни, які ефективно використовують технології. Фактично, саме ці країни є лідерами за показниками глобальної конкурентоспроможності

Придбання технологій за межами України було відносно стабільним у 2021–2022 роках, але значно скоротилося у 2023 році. Це може бути пов’язане з обмеженим доступом до фінансових ресурсів або зміненими умовами міжнародної співпраці. У 2022 році передача технологій за межами України скоротилася, через обмеження в експорті інновацій та війну в Україні.

Рекомендовано посилити міжнародне співробітництво у сфері інновацій та технологій, створюючи програми підтримки експорту українських розробок. Збільшити інвестиції у розвиток нових технологій для забезпечення внутрішніх потреб та підвищення конкурентоспроможності українських підприємств. Розвивати інфраструктуру для передачі технологій як всередині країни, так і за кордон.

Серед форм придбаних технологій найбільшу частку займали придбання устаткування: 36,7% у 2022 році та 50% у 2023 році. Також значну частку становили результати досліджень і розробок — 23,4% у 2022 році та 31% у 2023 році. Натомість частка прав на патенти та ліцензії залишалася низькою, становлячи 9,8% у 2022 році та 8% у 2023 році, що свідчить про слабкий розвиток ринку інтелектуальної власності в Україні. Лізинг як форма трансферу технологій був майже відсутній (менше 0,1%), що свідчить про недостатню увагу до цієї форми передачі.

Визначено, що експорт товарів, що частково або повністю відносяться до високих технологій, значно нижчий за імпорт, а їх сальдо у 2023 році становить -5 178 825 тис. дол. США. Частка наукоємного експорту у 2023 році складає 15,02% від загального експорту товарів, тоді як частка імпорту досягає 29,86%. За даними ООН, у 2022 році експорт високотехнологічних товарів України становив 1,65 млрд дол. США, при цьому його частка в загальному експорті товарів коливалася на рівні 3% в період з 2016 по 2022 роки.

Також варто зазначити, що на 2022 рік зовнішня торгівля високотехнологічними товарами України характеризується низькими частками таких товарів у загальному експорті та значним від'ємним сальдо.

Обґрунтовано, що війна в Україні, санкції на РФ достатньо сильно вплинула на світовий ринок металопродукції, що спричинило зменшення обсягів виробництва у 2022 році, але вже у 2023 році спостерігається помітне відновлення та покращення ситуації на ринку.

Проведено аналіз ТОВ «Запорізький СЛЗ», який показав, що дохід компанії демонструє нестабільність, але в 2023 році спостерігається значне зростання, що є позитивним сигналом. Фінансовий результат зазнав значних коливань, але 2023 рік характеризується суттєвим скороченням збитків. Активи спочатку скорочувалися, але у 2023 році показали зростання. Зобов'язання різко зменшилися у 2021 році, але у 2022–2023 роках зросли. Кількість працівників залишалася майже незмінною, що вказує на стабільність у кадровій політиці. Загалом 2023 рік спостерігається покращенням основних показників, зокрема значним зростанням доходів та скороченням збитків, що може свідчити про позитивні зміни в діяльності підприємства після початку повномасштабної війни з РФ.

SWOT-аналіз ТОВ «Запорізький сталеливарний завод» показує, що підприємство має значний потенціал для розвитку, однак стикається з низкою проблем, пов'язаних із застарілою інфраструктурою та фінансовими обмеженнями. Великою загрозою для підприємства є лінія фронту у війні з Росією, потужна конкуренція зі сторони міжнародних брендів, коливання цін на сировину, зміни споживчих вподобань. Для успішного подолання загроз і реалізації можливостей, необхідно зосередитися на модернізації виробництва, диверсифікації ринків збуту, залученні інвестицій і впровадженні інноваційних технологій.

Визначено, що найгіршими для підприємства з економічної точки зору є показники рентабельності експортних продажів і рентабельності експортної діяльності. Так, рентабельність експортної діяльності за аналізований період

наближається до нуля. Оборотно́сть експортної продукції дещо зростає. Фондовіддача основних засобів та інших необоротних активів приблизно знаходиться на одному рівні і за період 2020-2023 коливається в межах 22,42-32,99%.

Стратегія стійкого економічного розвитку ТОВ «Запорізький сталеливарний завод» включає кілька основних елементів стійкості. Практично всі з них мають однакову вагу для підприємства. Стратегія модернізації виробничих процесів заводу в період після кризи є важливою частиною стратегії стійкого розвитку і передбачає кілька ключових кроків для подальшого прогресу: розробка інвестиційного проекту реконструкції виробництва та акумулювання інвестиційних коштів на реалізацію даного проекту; розробка графіку реалізації інвестиційного проекту з реконструкції виробництва ТОВ «Запорізький СЛЗ» за рахунок імпорту технологічного обладнання; проведення реконструкції виробництва у відповідності до графіку; навчання персоналу і відпрацювання технології; подальша промислова експлуатація обладнання.

Приймаючи до уваги те, що при виборі обладнання ТОВ «Запорізький СЛЗ» робить ставку на якість, то найприйнятнішим рішенням буде придбання мостового крану шляхом імпорту із-за кордону.

Отже з трьох запропонованих методів фінансування нового обладнання найменш затратним є купівля за власні кошти. Але даний метод є ефективним тільки в тому плані якщо підприємство має в своєму розпорядженні вільні кошти. У випадку якщо власних сил недостатньо – лізинг це найкращий вихід з ситуації. Договір лізингу дозволяє зберегти обігові кошти підприємства, розподілити платежі на кілька років.

Таким чином, необхідність оновлення основних фондів у вигляді машин та обладнання є актуальним для ТОВ «Запорізький СЛЗ». Підприємство потребує новітньої високоякісної техніки, яка б удосконалила виробничі процеси та підвищила його конкурентоспроможність, але в складних умовах не має великих обсягів вільних коштів. Тому рекомендовано обрати проект купівлі

крану в лізинг. Імпорт нового вантажопідіймального обладнання є першим кроком на шляху розвитку ТОВ «Запорізький СЛЗ».

Обґрунтовано, що присутність України на міжнародному ринку високотехнологічної продукції та у міжнародному трансфері технологій залишається на надмірно низькому рівні. Внутрішньо- та зовнішньоекономічне становище країни ускладнюється технологічною багатоукладністю економіки та недостатньою увагою до питання формування національної інноваційної системи.

Ефективний трансфер технологій у національну економіку та інтернаціоналізація інноваційної діяльності стримуються низкою факторів, серед яких: низький попит на інновації в національному господарстві; відсутність достатньої кількості малих високотехнологічних підприємств; слабкий зв'язок між підсистемами «освіта-наука-виробництво»; відсутність пільг для інноваційно активних підприємств; нерозвинена венчурна індустрія; відсутність стимулюючих механізмів для трансферу технологій; а також слабка система захисту прав інтелектуальної власності.

Проведено розрахунки економічного ефекту для ТОВ «Запорізький СЛЗ» від придбання верстату для лиття корпусів редуктора в Республіка Польща.

Розраховано, що придбання верстату окупається за 6 місяців завдяки приросту додаткового доходу та економії. Додатковий річний дохід складе 5062500 грн від виготовлення 25000 додаткових корпусів. Чистий річний дохід буде 5122500 грн (додатковий дохід + економія на обслуговуванні). Рентабельність інвестицій (ROI) складе 201.9%. Розраховано чистий приведений дохід (NPV), який складе близько 13800000 грн за 5 років (при ставці дисконтування 15%). Придбання нового верстата для лиття корпусів редуктора є економічно обґрунтованим і стратегічно вигідним рішенням для ТОВ "Запорізький СЛЗ". Інвестиція забезпечує швидку окупність, значне зростання прибутковості, підвищення продуктивності та конкурентоспроможності компанії. Це сприятиме її подальшому розвитку та зміцненню позицій на ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Авилкіна М. Облік витрат на інновації: стан і напрямки розвитку / М. Авилкіна // Бухгалтерський облік і аудит. – 2021. - №7. – С.44-52.
2. Аналіз ефективності експорту товарів / Попович П. Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання. – К., 2020. – С.573-577.
3. Барило В. Методичні основи оцінки інноваційного потенціалу промислових підприємств / В. Барило // Економіка. Фінанси. Право. – 2021. - №2. – С.3-6.
4. Боді Зві. Принципи інвестицій / Зві Боді, Алекс Кейн, Алан Маркус, 4-е видання: Перекл. з англ. – К. : Кондор, 2016. – 984 с. : ил.
5. Ботушан М. І. Ринок металовиробів в Україні [Електронний ресурс]. – 2020. - Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Logistyka/2020_633/09.pdf.
6. Великий Ю. В. Французький досвід співробітництва державних і приватних секторів економіки / Ю. В. Великий // Економіка. Фінанси. Право. – 2021. – №8. – С.3-5.
7. Вострякова В. Ю. Ідентифікація інноваційного потенціалу в системі управління інноваційною діяльністю підприємства / В. Ю. Вострякова // Формування ринкової економіки: Зб. наук. праць. Спец. вип.: Економіка підприємства: теорія і практика. – Ч.1. – К., 2020. – С.81-88.
8. Гаєвська Л. Технологічна конкурентоспроможність економіки України на світовому ринку / Л. Гаєвська // Формування ринкових відносин в Україні. – 2019. – №5. – С.19-22.
9. Економічна статистика / Наука, технології та інновації [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/ni.htm
10. Ганущак-Єфіменко Л. М. Методи управління інноваційним розвитком підприємств / Л. М. Ганущак-Єфіменко // Актуальні проблеми економіки. – 2022. – №11. – С.83-85.

11. Ганущак-Єфіменко Л. М. Оцінка ефективності управління розвитком інноваційного потенціалу підприємств, об'єднаних у кластер / Л. М. Ганущак-Єфіменко // Актуальні проблеми економіки. – 2021. – №9. – С.86-95.
12. Герасимчук В. Г. Розвиток промисловості України в контексті нової управлінської парадигми / В. Г. Герасимчук, Л. Е. Довгань // Metallургійна і гірничорудна промисловість. – 2018. – №2. – С.95-97.
13. Горбач Л. М. Імпортна політика / Міжнародні економічні відносини / Л. М. Горбач, О. В. Плотніков. – К.: Тодор, 2021. – С.27-31.
14. Гринько Т. В. Сутність, складові та особливості категорії «інноваційна активність підприємства» / Т. В. Гринько // Фінансові ринки і цінні папери. – 2022. – №10. – С.14-17.
15. Губенко А. Критерії оцінки і вибору інноваційних проектів / А. Губенко // Дебіт и Кредит. – 2003. - №5. – С.39-41.
16. Гринько Т. Щодо інноваційного потенціалу як складової інноваційної активності підприємств / Т. Гринько // Економіст. – 2022. - №2. – С.56-58.
- 17.Гриньов А.В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління / А. В. Гриньов. – Х.: ВД “ІНЖЕК”, 2003. – 308 с.
- 18.Гриньов А.В. Організація та управління науково-дослідними і дослідно-конструкторськими розробками на підприємстві / А. В. Гриньов. – Х.: ВД “ІНЖЕК”, 2016. – 188с.
- 19.Гриньов А.В. Економіка й організація інноваційної діяльності: Навчальний посібник / Гриньов А.В., Малич М.М., Сластіна В.В. – Х.: Харківський інститут управління, 2016. - 345с.
20. Гриньов А.В. Управління проектами: Навчальний посібник / Гриньов А.В., Морозікова Т.В., Шершенюк О.М. – Х.: Харківський інститут управління, 2016. - 285с.
21. Діяльність підприємства на світовому ринку технологій / Дідківський М. І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. посіб. – К.: Знання, 2018. – С.286 – 302.

22. ДП «Держзовнішінформ» // Металургійний монітор. Стальний прокат. – 2022. – № 19. – С. 9-20.
23. ДП «Держзовнішінформ» // Товарний монітор. Кон'юнктура.– 2023. - №2. – С. 19-27.
24. Євдоченко О. Особливості маркетингових програм на світових ринках споживчих та промислових товарів / О. Євдоченко // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. – К.: КЕІ КНЕУ, 2021. – Вип.21. – С.321-329.
25. Італія / Стан і розвиток металургійної промисловості / Метизне виробництво [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.cgntb.dp.ua/menu_227.html.
26. Здійснення міжнародної торгівлі технологіями / Крилова Н. В. Міжнародна торгівля: Навч. посіб. – К.: Заня, 2020. – (Вища освіта ХНІ століття). – С.254-284.
27. Зовнішньоекономічна діяльність України, 2023 р. / Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
28. Карапейчик И. Підходи до вимірювання інноваційного потенціалу промислових підприємств / И. Карапейчик // Актуальні проблеми економіки. – 2022. –№5. – С.101-110.
29. Каракай Ю. В. Методи оцінювання і вибору нововведень / Каракай Ю. В. Маркетинг інноваційних товарів. – К.: КНЕУ, 2017.- С.202-210.
30. Карпенко Г. Українські метизи 2023: канат над прірвою / Г. Карпенко. – Режим доступу: <http://ugmk.info/art/ukrainskie-metizy-2023-kanat-nad-propastju/1.html>.
31. Козик В. В. Зовнішньоекономічні операції і контракти : Навч. посіб. /В. В. Козик, Л. А. Панкова, Я. С. Крап'як, О. Ю. Григор'єв, А. О. Босак. - 2-ге вид. - К. : Центр навчальної літератури, 2016. - 608 с.

32. Короленко С. Особливості конкуренції на світових ринках наукоємної продукції (на прикладі ринку центральних процесорів) / С. Короленко // Міжнародна економіка. – 2017. - №11. – С.80-88.
33. Крановщик. – Режим доступу: <http://www.kranovshik.com.ua/>.
34. Кукин С. Сталеві машини [Електронний ресурс] / С. Кукин, В. Денисенко // Інвестгазета. – 2019. - №10 (12 марта).– Режим доступу: <http://www.ukrrudprom.ua/digest/dstaln120307.html>.
35. Лемішко Ю. Інноваційна діяльність промислових підприємств та її вплив на експорт та імпорт товарів в Україні / Ю. Лемішко // Економіка. Фінанси. Право. – 2020. - №12. – С.11-14.
36. Макаренко М. В. Шляхи фінансування інноваційної діяльності підприємств України / М. В. Макаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2022. - №5. – С.128-134.
37. Малащук Д. Україна на світовому ринку машинобудівної продукції /Д. Малошук // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2019. – №1. – С.27-32.
38. Марковський І. О. Особливості сучасного інноваційного розвитку країн-членів ЄС / І. О. Марковський // Фінансові ринки і цінні папери. – 2023. – С. 18-23.
39. Маслак О. І. Диверсифікація інноваційного розвитку промисловості в контексті перспективної інвестиційної політики / О. І. Маслак // Фінансові ринки і цінні папери. – 2022. - №8. – С.21-25.
40. Методичні рекомендації із застосування окремих положень Митного кодексу України, що стосуються питань визначення митної вартості товарів, які імпортуються на митну територію України: Затв. Наказ Держ. Митн. Служби Укр. від 31.01.2019 р. №74 // Податки та бухгалтерський облік. – 2019. – №82. – С. 4-14.
41. Минаєв А. А. Концептуальні шляхи рішення основних проблем металургійного комплексу України [Електронний ресурс] / А. А. Минаєв, В. В. Кисиль // Наукові праці ВНТУ, 2023. – Режим доступу: <http://uas.su/conferences/2023/.php>.

42. Михайлова Л. І. Сутність та характеристика міжнародного бізнесу // Л. І. Михайлова та ін./ Міжнародний менеджмент. – К., 2019. – С.9-11.
43. Наукова та науково-технічна діяльність в Україні у 2022 році: науковоаналітична доповідь / Т.В. Писаренко, Т.К. Куранда та ін. – К.: УкрІНТЕІ, 2023. – 94 с
44. Огляд ринку метизів [Електронний ресурс] / Інформаційний портал міжрегіонального ділового співробітництва. – 2022. – Режим доступу: <http://www.imcn.com/content/doc-0-10724.html>.
45. Обладнання для виробництва і підготовки проволочи / Тайвань Альянс Метиз [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.metiz.com.tw/prov.htm>.
46. Обсяги імпорту окремих видів продукції в Україну в 2020 р.: [Таблиця] // Зовнішня торгівля: Право та економіка. – 2021. – №2. – С.33.
47. Обсяги імпорту товарів за окремими регіонами: [2020-2021] // Українські Контракти. – 2022. – 27.01. (№15). – С.5.
48. Обсяги реалізованої продукції / Товарна структура зовнішньої торгівлі за 2017-2022 рр. [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
49. Огляд розвитку світової економіки // Бюлетень НБУ. – 2021. – №7. – С.5-8.
50. Олефір В. Перспективи світової економіки (огляд прогнозів) / В. Олефір // Економіст. – 2021. – №6. – С.33-35.
51. Основні показники світового розвитку, квітень 2023, у % до попереднього року : [Таблиця] // Вісник НБУ. – 2023. – №5. – С.11.
52. Остапенко Т. Г. Вплив експортоорієнтованих та імпортозаміщуючих галузей на зростання економіки України / Т. Г. Остапенко // Економіка. Фінанси. Право. – 2021. – №10. – С.11-16.
53. Офіційний сайт італійської машинобудівної компанії для металургійної галузі компанії Danieli [Electronic resources]. The Company at a

Glance Products and Technologies Investors DanieliGroup Technology and Market overview. – Mode of access: <http://www.danieli.com/products>.

54. Офіційний сайт ТОВ «Молдавський металургійний завод» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.aommz.com/pls/web/web.main.show.

55. Опришко В. Ф. Міжнародне економічне право: Підручник / В. Ф. Опришко. – Видання друге, перероблене і доповнене. – К.: КНЕУ, 2003. — 311 с.

56. Основні показники фінансово-економічної діяльності підприємств об'єднання «Укрметиз» за 2023 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ukr-metiz.com/>.

57. Податкові пільги, передбачені в Податковому кодексі України, які стимулюють інноваційну діяльність : [Таблиця] // Шнипко О. С. Інноваційно-технологічне оновлення економіки як показник цивілізаційної успішності країни (компаративне піднесення США та України) // Фінанси України. – 2023. – №8. – С.13.

58. Популярні метизи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.etm-m.com/nov2.php>.

59. Проект Концепції розвитку інноваційної системи України та плану заходів щодо її реалізації 2019 року [Електронний ресурс] / Державне агентство з інвестицій та інновацій. – Режим доступу: <http://www.in.gov.ua>.

60. Про наукову і науково-технічну діяльність : закон України від 13.12.1991 р. N 1977-XII із змінами і доповненнями станом на 22.05.2020 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Законодавство України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.

61. Простобанк консалтинг. – Режим доступу: <https://www.prostobank.ua/>

62. Про інноваційну діяльність: закон України від 04.07.2002 р. №40-15 із змінами і доп. станом на 31.03.2017 [Електронний ресурс] / Верховна Рада

України / Законодавство України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.

63. Про наукову і науково-технічну експертизу: закон України від 03.03.2018 №51/95-ВР [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>; <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.

64. Про спеціальний режим інвестиційної і інноваційної діяльності технологічних парків: закон України від 18.11.2003 N 1251-IV із змінами і доп., станом на 31.03.2017 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>; <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.

65. Про основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2019-2019 роки: закон України від 09.01.2019 р. N 537-V [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>; <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.

66. Про внесення змін та визнання такими, що втратили чинність, деяких законодавчих актів України у зв'язку з прийняттям Цивільного кодексу України: закон України від 27.04.2019 №997-V (997-16) / Верховна Рада України // Відомості Верховної Ради. – 2019. – №33. – С. 440. – (Закони України).

67. Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в Україні: закон України від 16 січня 2003 року за N 433-IV із змінами і доповненнями від 03.03.2018 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.

68. Про пріоритетні напрямки розвитку науки і техніки: закон України від 11.07.2001 р. №2623-III із змінами і доповненнями від 03.03.2018 - [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>; <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.

69. Про прийняття за основу проекту Закону України про внесення змін до Закону України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки»: постанова ВРУ від 18.04.2019 р. № 946-V [Електронний ресурс] / Верховна Рада

України. – Режим доступу: [http// zakon1.rada.gov.ua](http://zakon1.rada.gov.ua);
<http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.

70. Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій: закон України від 14.09.2018 р. №143-V [Електронний ресурс] / Верховна Рада України.– Режим доступу: [http// zakon1.rada.gov.ua](http://zakon1.rada.gov.ua);
<http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.

71. Про Концепцію науково-технологічного та інноваційного розвитку України: постанова Верховної Ради України від 13.07.1999 року N 916-XIV [Електронний ресурс] / Верховна Рада України.– Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>; <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.

72. Про затвердження Державної цільової науково-технічної та соціальної програми «Наука в університетах» на 2016-2020 рр.: постанова КМУ від 19.09.2019 р. №1155 [Електронний ресурс] / Кабінет Міністрів України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>. – Назва з екрану.

73. Про Концепцію державної промислової політики України: указ Президента України від 12.02.2003 р. N 102/2003 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України / Законодавство України. - Режим доступу: [http// zakon1.rada.gov.ua](http://zakon1.rada.gov.ua). – Пошук: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.

74. Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 6 квітня 2018 року «Про стан науково-технологічної сфери та заходи щодо забезпечення інноваційного розвитку України»: указ Президента України від 11.07.2018 р. № 606/2018 [Електронний ресурс] / Веховна Рада України / Законодавство України. – Режим доступу: [http// zakon1.rada.gov.ua](http://zakon1.rada.gov.ua);
<http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.

75. Проблеми та пріоритети формування інноваційної моделі розвитку економіки України / [Я.А. Жаліло. С.І. Архієреєв, Я.Б. Базилик та ін]. / Нац. ін-т стратегічних досліджень, Державне агентство України з інвестицій та інновацій. – К.: НІСД, 2018. – 119 с.

76. Пушак Я. Регіональні аспекти інноваційного розвитку підприємств / Я. Пушак, С. Князь, Н. Георгіаді // Регіональна економіка. – 2023. - №1. – С.47-55.
77. Радченко К. М. Стан та тенденції розвитку гірничо-металургійного комплексу України [Електронний ресурс] / К. М. Радченко. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/znpn/2022_6/35_StT.pdf.
78. Рейтинг великих виробників сталі за 2021-2023 гг. [Електронний ресурс] / Українська асоціація сталеплавильників // Metal Bulletin's top steelmakers of 2022 // Metal Bulletin. – 2023. – № 9205 (20 June). С. 12–14. Англ.; №4. – С. 107-110 – Режим доступу: <http://uas.su/articles/raznoe/2023/00003.php>.
79. Річна фінансова звітність ТОВ «Запорізький сталеливарний завод» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://opendatabot.ua/c/33920601>
80. Саліхова О. Високотехнологічні товари виробничого призначення в структурі імпорту України / О. Саліхова // Економіст. – 2023. - №9. – С.28-32.
81. Світовий ринок машин і обладнання / Світовий ринок товарів та послуг: Підручник. У 2 Ч. – Ч.1 / А. А. Мазаракі, Є. М. Воронова, В. В. Юхименко та ін.; За заг. Ред.. А. А. Мазаракі. – Х.: Вид-во «Ранок», 2020. – С. 149 – 164.
82. Сіденко В. Макроструктурні зрушення в українській економіці у контексті інтеграційних процесів [Електронний ресурс] / В. Сіденко, І. Крючкова / Український центр економічних і політичних досліджень ім. О. Разумкова. – Режим доступу: <http://www.uceps.org/ua/show/2/>.
83. Світове виробництво сталі у 2022 р. : [Діаграма] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/public/Image/2023_analit/met_galuz1.jpg.
84. Сизоненко В. О. Особливості міжнародного підприємництва / О. В. Сизоненко / Сучасне підприємництво. – К., 2020. – С.84-107.
85. Столярчук В. Світові центри виробництва продуктів інтелектуальної власності: репозиціонування в глобальному конкурентному

середовищі / В. Столярчук // Формування ринкової економіки : Зб. наук. праць. – К.: КЕІ КНЕУ, 2021. – Вип. 21. – С.149-157.

86. Стратегія імпорту / Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності / За ред. О. А. Кириченко. – К.: Знання, 2020. – С.267-269.

87. Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України: [Т.1, 2]: Інноваційно-технологічний розвиток економіки / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця, акад. НАН України В.П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б.Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2019. – 544 с.; 564 с.

88. Схема комплексного впливу державного регулювання імпорту // Міжнародна економіка. – 2021. - №11. – С. 23-36.

89. Сіваченко І. Ю. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств / І. Ю. Сіваченка, Ю. Г. Козак, Ю. І. Єханурова. – Київ: Центр навч. л-ри, 2016. – 456 с.

90. Смерічевська С.В. Конкурентоспроможність у соціально-економічному вимірі. Актуальні проблеми економіки. 2019. №3(93). С.36-44.

91. Соломонюк Р. Мотивація – шлях до покращення ефективності роботи підприємства.. ХайВей, 2017. 354с.

92. Тайванський метизний Альянс – виробники обладнання для метизів і кріплень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.metiz.com.tw/>.

93. Товарна структура зовнішньої торгівлі за 2023 року, 2001-2023 р. / Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

94. Управління інвестиціями та інноваціями : Навч. посіб. / [Г. В. Жаворонкова, Л. І. Скібіцька, Т. В. Сівашенко, О. І. Туз]. – К.: Конкор, 2022. – С.107-112.

95. Федоренко В.Г. Політична економія: Підручник / В. Г.Федоренко, О. М.Діденко, М. М.Руженський. - Київ: Алерта, 2020. - 487 С.

96. Федулова Л. І. Інноваційний адапційний потенціал підприємства / Л. І. Федулова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2020. – №10. – С.59-64.

97. Федулова Л. І. Фінансування інновацій у посткризовий період : збалансованість фінансової й інвестиційної політик / Л. І. Федулова // Фінанси України. – 2023. – №8. – С.15-28.
98. Федулова Л. «Інноваційна пауза» та «інноваційний парадокс» України / Л. Федулова // Економіст. – 2023. – №10. – С.46-52.
99. Фомін І. До питання вдосконалення системи тарифного регулювання імпорту в Україні / І. Фомін // Економіка України. – 2017. – №10. – С. 25-32.
100. Швайка Л. А. Державне регулювання науково-технічної та інноваційної діяльності / Державне регулювання економіки: навчальний посібник / Л. А. Швайка. – К.: Знання, 2018. – 435 с. – С.196 – 213.
101. Швобель В. Деякі питання структурної перебудови економіки України: способи боротьби з надлишковим імпортом / В. Швобель // Економіка України. – 2022. – С.28-33.
102. Шевченко Н. Імпорт металопрокату / Н. Шевченко // Бізнес. – 2019. – №23. – С.113-117.
103. Шкодін І. Основні диспропорції розвитку світового господарства на сучасному етапі / І. Шкодін // Фінанси України. – 2022. – №7. – С.58-64.
104. Аналітика світового ринку сталі. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://metallurgprom.org/uk/publkacyi/analtika/14763-analitika-mirovogo-rynka-stali-za-2023-god-i-prognoz-na-2024-god.html#google_vignette
105. // Економіка України. – 2019. – №11. – С.81-88.
106. Щодо напрямів реформування металургійної галузі України : [Аналітична записка] / Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/>.
107. Щодо розвитку науково-технічного потенціалу промислового сектору України: [Аналітична записка] / Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/677/>.

108. Якубівська Ю. Є. Вплив економічної кризи на світовий ринок промислової власності / Ю. Є. Якубівська // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2023. – №2. – С.35-43.

109. GCR Eurodraw SpA [Electronic resources] / Офіційний сайт виробника метизного обладнання (Італія). – Mode of access: <http://www.wire-weber.com/cat/mnf/1/>.

110. Gimax Group [Electronic resources] / Офіційний сайт виробника метизного обладнання (Італія). – Mode of access: http://www.gimaxgroup.com/english_group.html.

111. M. F. L. Groupe [Electronic resources] / Офіційний сайт виробника метизного обладнання (Італія). – Mode of access: http://www.mflgroup.com/MFLGroup_2023.pdf.

112. KOCH Ihmert – Wiremachinery [Electronic resources]] / Офіційний сайт виробника метизного обладнання (Німеччина). – Mode of access: <http://www.koch-ihmert.de/index.php?pageid=91&lang=2>.

113. World Competitiveness Yearbook [Electronic resources]. – Mode of access: <https://www.worldcompetitiveness.com/OnLine/App/Index.htm>.

114. Gross domestic expenditure on RD by sector of performance and source of funds [Електронний ресурс] // OECD Stat. – Доступний з : <http://stats.oecd.org/>

115. Burth B., Reissig-Thust S. Private equity deal success and pre-acquisition determinants - empirical evidence from Germany. APPLIED ECONOMICS. Vol. 51, Is. 2. Pp.: 141-154. DOI: 10.1080/00036846.2022.1494806

116. Da Rin M., Di Giacomo M. Trust and foreign ownership: Evidence from intra-European foreign direct investments. REVIEW OF INTERNATIONAL ECONOMICS. Vol. 27, Is. 1. Pp.: 313-346. DOI: 10.1111/roie.12378

117. The Global Competitiveness Report [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>.

118. Trade Winds: shaping the future of international business, 2021. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://globalconnections.hsbc.com/grid/uploads/trade_wind_report.pdf

119. Academic Explanatory Dictionary of the Ukrainian Language (2022). [Electronic resource]. Retrieved from: <http://sum.in.ua/s/informacija>.
120. Digital Community: Ukraine and EU are preparing a joint project in the digital market (2022). [Electronic resource]. Retrieved from: <http://www.eurointegration.com.ua/articles/2022/06/29/7051397/>
121. Gu Gaoxiang, Wang Zheng. The Limit of Global Carbon Tax and its Climatic and Economic Effects. COMPUTATIONAL ECONOMICS. Vol. 53, Is. 1. Pp.: 169-189. DOI: 10.1007/s10614-017-9735-z
122. Shahab Y., Riaz Y. Individual's financial investment decision-making in reward-based crowdfunding: evidence from China. Vol. 26, Is. 4. Pp.: 261-266. DOI: 10.1080/13504851.2022.1464643
123. Kappen J., Mitchell M., Chawla K. Institutionalizing social impact investing: implications for Islamic finance. Vol. 46, Is. 2. Pp.: 226-240 DOI: 10.1108/IJSE-10-2021-0449
124. Raurich X., Seegmuller T. On the interplay between speculative bubbles and productive investment. EUROPEAN ECONOMIC REVIEW. Vol. 111. Pp.: 400-420. DOI: 10.1016/j.euroecorev.2022.11.002
125. Yoon Kyoung-Soo, Jun Jooyong. LIABILITY AND ANTIFRAUD INVESTMENT IN FINTECH RETAIL PAYMENT SERVICES. CONTEMPORARY ECONOMIC POLICY. Vol. 37, Is. 1. Pp.: 181-194. DOI: 10.1111/coep.12281

ЗГОДА здобувача освіти Державного університету економіки і технологій про перевірку кваліфікаційної роботи на прояви академічного плагіату та розміщення в Репозитарії ДУЕТ

Я, **Мироненко Артур Валерійович**, підтримую політику Державного університету економіки і технологій з академічної доброчесності і відкритого доступу. Стверджую, що кваліфікаційна бакалаврська робота **«Стратегії розвитку міжнародного науково-технічного партнерства підприємств»** виконана самостійно та не містить академічного плагіату. Я не надавав і не одержував недозволену допомогу під час підготовки цієї роботи. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають покликання на відповідне джерело.

Із чинним Положенням про запобігання та виявлення академічного плагіату в роботах здобувачів вищої освіти Державного університету економіки і технологій ознайомлений. Чітко усвідомлюю, що в разі виявлення у кваліфікаційній роботі порушення норм академічної доброчесності робота не допускається до захисту або оцінюється незадовільно.

Також я поінформований, що відповідно до пункту 5.8 «Положення про Репозитарій (електронну базу даних) Державного університету економіки і технологій» згадана робота буде розміщена в Електронному архіві Університету (Репозитарії ДУЕТ) та ознайомлений з умовами такого розміщення.

08.06.2026

(дата)

А. МИРОНЕНКО

(підпис)

(Ініціал, ПРІЗВИЩЕ)