УДК 338.45:004
JEL: D24; M21; O32
DOI: https://doi.org/10.32983/2222-4459-2025-10-262-273

СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ІТ-ПІДПРИЄМСТВ

©2025 ОГРЕНИЧ Д. Ф.

УДК 338.45:004
JEL: D24; M21; O32

Огренич Д. Ф. Система показників ефективності діяльності ІТ-підприємств

Мета статті полягає у формуванні системи показників ефективності діяльності ІТ-підприємств з урахуванням специфіки ІТ-сфери, яка характеризується швидкими технологічними змінами, високою роллю нематеріальних активів та людського капіталу. У дослідженні проаналізовано підходи до визначення економічної ефективності, що базуються на зіставленні показників ефекту (результату) та ресурсів (витрат), а також обґрунтовано необхідність їх адаптації до особливостей ІТ-бізнесу. Визначено чотири ключові групи показників ефекту: доходу, прибутку, конкурентоспроможності та інноваційності, які комплексно відображають фінансові результати, ринкові позиції та технологічний розвиток ІТ-підприємств. Систематизовано групи ресурсів та витрат – матеріально-технічні, матеріально-сировинні, трудові, нематеріальні та фінансові – та розмежовано їх індикатори на витратні й ресурсні показники. Розроблено класифікацію показників ефективності, що враховує тип ефекту, вид ресурсу, прямий або зворотний зв'язок з ефективністю, а також тип витрат. Обґрунтовано відмінність між показниками ефективності та координації: перші характеризують результативність використання ресурсів, другі – співвідношення ефективності різних підприємств. Запропонована система показників дозволяє проводити всебічне оцінювання ефективності діяльності ІТ-підприємств, враховуючи як класичні економічні принципи, так і галузеві особливості. Результати дослідження можуть бути використані для вдосконалення системи управління ефективністю ІТ-компаній, оптимізації витрат, обґрунтування управлінських рішень та підвищення інвестиційної привабливості підприємств галузі. Перспективою подальших досліджень є розробка методичного інструментарію для практичного застосування системи показників ефективності в ІТ-секторі.

Ключові слова: *ефективність, ІТ-підприємства, показники результатів та ефекту, показники ресурсів і витрат, доходність, прибутковість.*
Табл.: *2.* ***Бібл.:*** *13.*

Огренич Дмитро Федорович *– аспірант кафедри економіки підприємства та організації підприємницької діяльності, Одеський національний економічний університет (вул. Преображенська, 8, Одеса, 65082, Україна)*
E-mail: *unicom98d@gmail.com*
ORCID: *https://orcid.org/0009-0001-5967-8807*

UDC 338.45:004
JEL: D24; M21; O32

Ogrenych D. F. A System of Performance Indicators for IT Enterprises

The aim of the article is to develop a system of performance indicators for IT enterprises, taking into account the specifics of the IT sector, which is characterized by rapid technological changes, the significant role of intangible assets, and human capital. The study analyzes approaches to determining economic efficiency based on comparing performance (result) indicators with resources (costs) and substantiates the need to adapt them to the particularities of the IT business. Four key groups of performance indicators are identified: revenue, profit, competitiveness, and innovativeness, which collectively reflect the financial results, market positions, and technological development of IT enterprises. Groups of resources and costs are systematized – material-technical, material-raw, labor, intangible, and financial – and their indicators are divided into cost and resource indicators. A classification of performance indicators has been developed, taking into account the type of performance, type of resource, direct or inverse relationship with efficiency, as well as the type of costs. The distinction between performance and coordination indicators has been substantiated: the former characterize the effectiveness of resource use, while the latter represent the efficiency comparison between different enterprises. The proposed system of indicators enables a comprehensive evaluation of the performance of IT enterprises, considering both classical economic principles and industry-specific characteristics. The research results can be used to improve IT companies' performance management systems, optimize costs, support managerial decision-making, and enhance the investment attractiveness of enterprises in the sector. A direction for further research is the development of a methodological instrumentarium for the practical application of the performance indicator system in the IT sector.

Keywords: *efficiency, IT enterprises, performance and outcome indicators, resource and cost indicators, profitability, profit-making.*
Tabl.: *2.* ***Bibl.:*** *13.*

Ogrenych Dmytro F. *– Postgraduate Student of the Department of Economics of Enterprise and Business Organization, Odesa National Economic University (8 Preobrazhenska Str., Odesa, 65082, Ukraine)*
E-mail: *unicom98d@gmail.com*
ORCID: *https://orcid.org/0009-0001-5967-8807*

Актуальність проблеми визначення ефективності діяльності ІТ-підприємств обумовлена загальною важливістю оцінки ефективності діяльності будь-якого підприємства, а також специфічними рисами саме ІТ-сфери. Щодо загальних ознак, то адекватна оцінка ефективності діяльності допомагає підприємствам виявити «вузькі місця», неефективні процеси та потенційні загрози на ранніх стадіях, дозволяючи менеджменту вчасно вжити коригувальних заходів, надає об'єктивні дані для розробки стратегій, розподілу ресурсів та прийняття обґрунтованих рішень щодо майбутнього розвитку, дає можливість оптимізувати процеси, знижувати витрати та покращувати продукти/послуги,

залишаючись конкурентоспроможними на ринку. Для залучення капіталу інвесторам потрібні чіткі та надійні показники для оцінки потенціалу компанії, її ризиків та очікуваної прибутковості.

Щодо актуальності всебічного оцінювання ефективності, обумовленої специфікою та важливістю саме ІТ-підприємств, то можна виділити такі її аспекти.

По-перше, ІТ-сфера є однією з найбільш швидкозмінних, технології застарівають, ринкові ніші з'являються та зникають, а конкуренція зростає. Своєчасне визначення рівня ефективності діяльності дозволяє ІТ-компаніям швидко адаптуватися та реагувати на ці зміни [1, с. 299–300].

По-друге, ІТ-компанії інвестують значні кошти в дослідження та розробки (R&D), результативність яких на перших етапах дуже важко вимірювати, тож критично важливо розуміти, наскільки ці інвестиції в нові технології та продукти окупаються та чи приносять бажаний результат у швидкоплинному ІТ-ландшафті, що дасть змогу вчасно переорієнтувати напрями R&D компанії.

По-третє, ключовим ресурсом ІТ-підприємств є висококваліфіковані спеціалісти, або людський капітал. Важливим є визначення ступеня ефективності використання людського потенціалу ІТ-компанії, що дозволить максимізувати віддачу від цих найцінніших ресурсів.

По-четверте, головною частиною активів ІТ-підприємства є нематеріальні активи, або інтелектуальний капітал, який, своєю чергою, складається з людського, організаційного, інтелектуально-технологічного капіталів та капіталу відносин.

Крім раніше описаного людського капіталу, окремо слід відзначити інтелектуально-технологічний капітал ІТ-підприємств, який складається з технологій або методів реалізації операційних процесів; винаходів та інновацій, що пропонують технічні рішення для створення нових продуктів або підвищення ефективності існуючих; програмного забезпечення та ІТ-систем, що забезпечують обробку та управління інформацією для ефективності функцій підприємства, моделей використання штучного інтелекту, які являють собою програмно-апаратні системи, що допомагають розв'язанню складних творчих завдань [2; 3]. Традиційні методи оцінювання не завжди можуть адекватно відобразити їхню реальну вартість [4]. Тому тільки комплексне використання традиційних і сучасних методів кількісного оцінювання результатів та ресурсів ІТ-підприємства дадуть змогу здійснити оцінювання ефективності його діяльності.

Таким чином, проблема визначення ефективності ІТ-підприємств є двосторонньою: вона важлива через загальні економічні принципи, а також через унікальні, специфічні характеристики самої ІТ-індустрії. Визначенням сутності та видів показників економічної ефективності діяльності підприємства займались такі вчені-економісти: В. Андрійчук, Ф. Кене, М. Панов, В. Петі, О. Рябкова, А. Сміт, А. Файоль, Ф. Тейлор, Н. Архіпов, О. Літвінов, В. Кравченко, О. Сукач, В. Малишко, К. Ненюк, А. Кваско, Л. Шендерівська, А. Журенко та інші [5–13].

Незважаючи на суттєвий доробок вітчизняних і закордонних учених, досі відсутнє комплексне системне дослідження видів показників економічної ефективності діяльності підприємств, зокрема у сфері ІТ, яке базувалось на класифікаційних ознаках видів ефекту та ресурсів.

Метою статті є розробка комплексної системи показників ефективності діяльності ІТ-підприємств з урахуванням специфіки їх ресурсів, витрат, результатів, конкурентоспроможності та інноваційності.

При оцінюванні ефективності діяльності ІТ-підприємств необхідно базуватися на класичних підходах щодо сутності економічної ефективності як наукового поняття. Провідні автори під економічною ефективністю розуміють ступінь раціональності витрачання ресурсів та грошових витрат бізнесу. Такий підхід передбачає визначення системи показників ефекту (результату) діяльності, а також системи показників ресурсів (витрат) [5; 6].

Визначення ступеня раціональності діяльності передбачає здійснення співставлення (ділення) показників ефекту (результату) на показники обсягу ресурсів (витрат) [9; 10]. Саме ділення, а не віднімання, дозволяє визначити рівень економічної ефективності. Це означає що всі інші підходи, які не передбачають ділення, протирічать сутності економічної ефективності.

При формуванні показників ефективності важливим є здійснення дії ділення між взаємопов'язаними показниками ефекту (результату) та ресурсів (витрат) підприємства [7; 8]. Тобто в конкретному показнику ефективності можуть і повинні зіставлятися лише ті результати підприємства, які отримані із використанням саме тих ресурсів (витрат), які використовуються в розрахунку цього показника. Якщо результат (ефект) не має прямого відношення до показника ресурсів (витрат), то їх не можна зіставляти, інакше отриманий показник не буде показником економічної ефективності.

Окремою проблемою є оцінювання вартості, або розрахунку обсягу окремих видів результатів та ресурсів підприємства. В результаті критичного розгляду існуючих підходів було сформовано чо-

тири групи показників ефекту (результатів) діяльності ІТ-компаній: доходи, прибутки, клієнтські та ринкові результати, інноваційність і якість, які дозволяють оцінити не лише фінансові результати ІТ-бізнесу, але і його здатність масштабуватись, утримувати клієнтів та розвивати унікальні технології.

Також автором було визначено та систематизовано групи ресурсів і витрат ІТ-підприємств, до яких, зокрема, віднесено: матеріально-технічні, матеріально-сировинні, трудові, нематеріальні та фінансові ресурси. Запропоновано розмежовувати показники ресурсів на *витратні* (всі різновиди поточних витрат) і *ресурсні* (відображають елементи капіталу у вартісному або натуральному вимірі).

Наступним завданням постає формування системи показників ефективності діяльності ІТ-підприємств, що представляють собою систему взаємопов'язаних (взаємообумовлених) пар між показниками ефекту та ресурсів.

Існують різні підходи до класифікації показників економічної ефективності. Так, Кравченко В. О. розподіляє показники ефективності залежно від одержаного результату (економічна, соціальна, соціально-економічна), за рівнем управління (робочого місця, структурного підрозділу, підприємства, економіки); за методом розрахунку: абсолютна (передбачає визначення показників ефективності) та порівняльна (визначається зіставленням із іншими показниками ефективності); за характером інтересів: зовнішня та внутрішня; за ступенем збільшення ефекту: первинна (початковий одноразовий результат), мультиплікаційна та синергічна [11]. Не можна погодитись із автором щодо виділення порівняльної ефективності. Так, за допомогою показників ефективності можна здійснювати порівняння різних підприємств, що неможливо із використанням показників ефекту, наприклад прибутку, але порівняння однотипних показників між собою не дає показник ефективності, навіть якщо порівнюються показники ефективності, а дає показник координації. Коли порівнюють ефективність двох підприємств, мета – не в тому, щоб визначити результативність, а в тому, щоб оцінити узгодженість, співвідношення або перевагу одного підприємства над іншим, тобто в цьому випадку ми використовуємо порівняння двох ефективностей, що робить такий показник координаційним за змістом.

Кваско А. В. і Шендерівська Л. П. справедливо додають ще класифікацію показників ефективності за видами ресурсів, за видом витрачання ресурсів або витрат і за основними бізнес-процесами [12, с. 19–20]. Архіпов Н. М. запропонував поділяти показники ефективності ще й за видами господарської діяльності (торговельної, виробничої, орендної діяльності), а також за характером здійснюваних витрат (ефективність застосовуваних і спожитих ресурсів) [13, с. 22–25].

У результаті критичного аналізу існуючих підходів, виходячи з видів показників результату (ефекту) діяльності, пропонуємо сформувати чотири групи показників економічної ефективності ІТ-підприємств: дохідності, прибутковості, конкурентоспроможності та інноваційності. Всі ці показники одночасно можна ще поділити за ознакою того, ефективність ресурсів чи витрат нами оцінюється, – на ресурсні та витратні. Також усі вищенаведені групи показників додатково можна поділити за видом використаних ресурсів, витрат (матеріально-сировинні, матеріально-технічні, нематеріальні, трудові, фінансові та комплексні). І наостанок – усі види показників ефективності залежно від характеру зв'язку ще можуть бути прямими (мають прямий зв'язок із ефективністю) та зворотними (мають зворотний зв'язок із ефективністю).

Розглянемо всі ці групи показників більш детально за допомогою табличного метода, при цьому зазначимо лише один показник ефективності за кожним підвидом (*табл. 1*). Так, наприклад, як зворотний ресурсний показник дохідності матеріально-сировинних ресурсів можна розглядати узагальнювальним показником матеріалоємності, так і різноманітні часткові показники – енергоємності, металоємності, паливоємності та інші. Але в *табл. 1* будуть наведені лише узагальнювальні показники ефективності діяльності підприємства.

Першими розглянемо показники дохідності, які розраховуються з використанням як ефекту показників доходу (обсягу продукції). Розглянемо ресурсні показники дохідності. До прямих, ресурсних показників дохідності в розрізі п'яти видів ресурсів можна віднести такі показники: матеріаловіддача, фондовіддача, нематеріаловіддача, виробіток, коефіцієнт оборотності оборотних активів.

Матеріаловіддача характеризує кількість матеріалів, які припадають (використовуються) на одиницю продукції. Частіше за все матеріаловіддача, як й інші узагальнювальні показники ефективності, розраховується у грошових одиницях. Але слід зауважити, що показники ефективності, які розраховані із використанням грошових одиниць, мають одиниці виміру грн/грн, тобто одиниці виміру не скорочуються, а отриманий показник не стає безрозмірним коефіцієнтом. Це обумовлено різнорідним характером грошових одиниць: перші з них характеризують ефект, а інші – ресурси підприємства. Тоді як, наприклад, показник, розрахований діленням матеріальних витрат на собівартість продукції, є характеристикою структури

Таблиця 1

Комплексна класифікація показників доходності та прибутковості діяльності підприємства

Вид ефекту	Вид ресурсу	Ресурсні		Витратні	
		Прямі	Зворотні	Прямі	Зворотні
Дохідності	Матеріально-сировинні	Матеріаловіддача	Матеріалоємність продукції	Дохідність матеріальних витрат	Частка матеріальних витрат
	Матеріально-технічні	Фондовіддача	Фондоємність продукції	Дохідність амортизації Ос3	Частка амортизації Ос3
	Нематеріальні	Нематеріаловіддача	Нематеріалоємність продукції	Доходність амортизації НМР	Частка амортизації НМР
	Трудові	Виробіток	Трудоємність продукції	Зарплатовіддача	Зарплатоємність
	Фінансові	Коефіцієнт оборотності Об3	Коефіцієнт закріплення Об3	Дохідність відсотків та виплат за користування капіталом	Частка відсотків та виплат за користування капіталом
	Комплексні	Капіталовіддача	Капіталоємність продукції	Доходність витрат підприємства	Витрати на 1 грн продукції
Прибутковості	Матеріально-сировинні	Рентабельність матеріально-сировинних ресурсів	Матеріалоємність прибутку	Рентабельність матеріальних витрат	Частка матеріальних витрат у прибутку
	Матеріально-технічні	Рентабельність Ос3	Період окупності Ос3	Рентабельність амортизації Ос3	Частка амортизації Ос3 у прибутку
	Нематеріальні	Рентабельність НМР	Період окупності НМР	Рентабельність амортизації НМР	Частка амортизації НМР у прибутку
	Трудові	Рентабельність персоналу	Трудоємність прибутку	Рентабельність витрат на оплату праці	Зарплатоємність прибутку
	Фінансові	Рентабельність Об3	Період окупності Об3	Рентабельність відсотків та виплат за користування капіталом	Частка відсотків та виплат за користування капіталом у прибутку
	Комплексні	Рентабельність капіталу	Період окупності капіталу	Рентабельність продукції	Витратоємність прибутку

Джерело: авторська розробка.

витрат, а не ефективності, і його результати можна подавати у вигляді безрозмірного коефіцієнта або у відсотках.

Фондовіддача характеризує ефективність використання основних засобів (Ос3) (машин, обладнання, будівель). Показує, скільки доходу (або обсягу продукції) приносить кожна гривня, вкладена у вартість основних виробничих засобів. Чим вищий показник, тим ефективніше працює обладнання.

Нематеріаловіддача характеризує ефективність використання нематеріальних ресурсів (НМР) (патенти, ліцензії, торгові марки). Показує, скільки доходу приносить кожна гривня, вкладена у вартість нематеріальних активів.

Виробіток характеризує продуктивність праці. Показує, який обсяг продукції (або доходу) виробляє один працівник (або одна людино-година) за певний період. Це головний показник ефективності використання трудових ресурсів.

Коефіцієнт оборотності характеризує ефективність використання оборотних засобів (Об3) (гроші, запаси, дебіторська заборгованість). Показує, скільки разів оборотні засоби «обертаються» (проходять повний цикл від грошей до товару і

знову до грошей) протягом року. Чим швидше оборотність, тим менше капіталу «заморожено».

Капіталовіддача характеризує ефективність використання всього капіталу підприємства (основний + оборотний). Показує, скільки доходу (або обсягу продукції) приносить кожна гривня загального капіталу, яким володіє підприємство.

Далі розглянемо зворотні, або ємнісні, показники ефективності використання ресурсів – вони показують, скільки ресурсу потрібно для досягнення одиниці результату (продукції, прибутку чи конкурентоспроможності). Зворотні, ресурсні показники дохідності показують, скільки ресурсу (в грошовому чи натуральному виразі) «споживає» одиниця виробленої продукції. Чим нижчий рівень цих показників, тим ефективніше підприємство використовує ресурси. До зворотних, ресурсних показників дохідності в розрізі п'яти видів ресурсів можна віднести такі: матеріалоємність продукції, фондоємність продукції, нематеріалоємність продукції, трудоємність продукції, коефіцієнт закріплення оборотних засобів, капіталоємність продукції.

Матеріалоємність продукції характеризує ефективність використання матеріалів, показує, скільки матеріалів (у грошовому виразі) необхідно витратити, щоб виробити одиницю продукції (чи 1 грн продукції). Фондоємність продукції характеризує ефективність використання основних засобів (ОсЗ) і показує, скільки основних засобів (їх вартості) необхідно, щоб виробити одиницю продукції. Нематеріалоємність продукції характеризує ефективність використання нематеріальних ресурсів (НМР), показує, скільки нематеріальних ресурсів (їх вартості) припадає на одиницю продукції. Трудоємність продукції характеризує продуктивність праці (показник, зворотний до виробітку) та показує, скільки робочого часу (людино-годин) потрібно витратити, щоб виготовити одиницю продукції. Коефіцієнт закріплення оборотних засобів характеризує «заморожену» частину оборотних засобів. Показує, скільки оборотних засобів (грошей, запасів) необхідно для отримання кожної гривні доходу (обсягу продукції). Це показник, обернений до коефіцієнта оборотності ОбЗ. Капіталоємність продукції характеризує загальну ресурсоємність продукції. Показує, скільки загального капіталу підприємства (основного та оборотного, у грн) необхідно для виробництва одиниці продукції (зазвичай у грн).

Прямі, витратні показники дохідності та прибутковості показують, скільки доходу або прибутку припадає на одиницю витрат (або елемент собівартості). До прямих, витратних показників дохідності в розрізі п'яти видів ресурсів можна віднести такі показники: дохідність матеріальних витрат; дохідність амортизації основних засобів; дохідність амортизації НМР; зарплатовіддача; дохідність відсотків та виплат за користування капіталом; дохідність витрат підприємства.

Дохідність матеріальних витрат характеризує їхню ефективність і показує, скільки доходу (обсягу продукції) підприємство отримує з кожної гривні, витраченої на матеріали та сировину. Чим вищий показник, тим ефективніше перетворюються матеріальні витрати на дохід. Дохідність амортизації основних засобів характеризує ефективність використання амортизації основних засобів і показує, скільки доходу (продукції) приносить кожна гривня, нарахована у вигляді амортизації обладнання та будівель. Дохідність амортизації НМР характеризує ефективність використання амортизації нематеріальних ресурсів і показує, скільки доходу генерує кожна гривня, нарахована у вигляді амортизації нематеріальних ресурсів (патенти, ліцензії). Зарплатовіддача характеризує віддачу витрат на оплату праці, скільки доходу (продукції) припадає на кожну гривню, витрачену на заробітну плату персоналу. Це ключовий показник ефективності витрат на персонал. Дохідність відсотків та виплат за користування капіталом характеризує віддачу фінансових витрат, скільки доходу отримує підприємство з кожної гривні, витраченої на обслуговування позикового капіталу (відсотки, комісії). Дохідність витрат підприємства характеризує віддачу від усієї собівартості, скільки доходу приносить кожна гривня, витрачена на загальні витрати підприємства (собівартість). Це узагальнювальний показник, що по суті є оберненим до показника «Витрати на 1 грн продукції».

Тепер розглянемо зворотні (ємнісні), витратні показники, які є оберненими до прямих і показують, яка частка витрат припадає на одиницю результату (продукції, прибутку, конкурентоспроможності чи інноваційності). Чим менше значення цих показників, тим краще. До зворотних, витратних показників дохідності в розрізі п'яти видів ресурсів можна віднести такі показники: частка матеріальних витрат; частка амортизації основних засобів; частка амортизації НМР; зарплатоємність доходу; частка відсотків та виплат за користування капіталом; витрати на 1 грн продукції.

Частка матеріальних витрат характеризує матеріальну частку в доході, показує, яка частка від загального обсягу доходу (або обсягу продукції) формується за рахунок матеріальних витрат (сировини та основних матеріалів). Частка амортизації основних засобів характеризує амортизаційну частку в доході, показує, яка частка від доходу

підприємства припадає на амортизаційні відрахування основних засобів (тобто на зношення обладнання). Частка амортизації НМР характеризує амортизаційну частку в доході від НМР, показує, яка частка від доходу припадає на амортизацію нематеріальних ресурсів (патентів, ліцензій). Зарплатоємність характеризує частку праці в доході, показує, яка частка від доходу підприємства припадає на витрати на оплату праці (заробітну плату). Частка відсотків та виплат за користування капіталом характеризує фінансову частку в доході та показує, яка частка від доходу припадає на витрати, пов'язані з обслуговуванням позикового капіталу (відсотки, комісії). Витрати на 1 грн продукції характеризують загальну витратоємність продукції, скільки загальних витрат (собівартості) було понесено для отримання кожної гривні доходу (продукції). Це узагальнювальний показник, обернений до «Дохідності витрат підприємства».

Прямі, ресурсні показники прибутковості показують, який обсяг прибутку припадає на одиницю використаних ресурсів. До прямих, ресурсних показників прибутковості в розрізі п'яти видів ресурсів можна віднести такі: рентабельність матеріально-сировинних ресурсів; рентабельність основних засобів; рентабельність НМР; рентабельність персоналу; рентабельність оборотних засобів; рентабельність капіталу.

Рентабельність матеріально-сировинних ресурсів визначає прибутковість матеріалів. Показує, скільки чистого прибутку підприємство отримує з кожної гривні, витраченої на матеріали та сировину. Рентабельність основних засобів визначає прибутковість основних засобів, показує, скільки чистого прибутку припадає на кожну гривню вартості основних виробничих засобів. Рентабельність НМР визначає прибутковість нематеріальних ресурсів та показує, скільки чистого прибутку генерує кожна гривня вартості нематеріальних активів (патентів, ліцензій). Рентабельність персоналу визначає прибутковість трудових ресурсів і показує, скільки чистого прибутку припадає на одного працівника (або на загальну чисельність персоналу). Рентабельність оборотних засобів визначає прибутковість оборотних засобів та показує, скільки чистого прибутку приносить кожна гривня, вкладена в оборотні засоби (запаси, гроші). Рентабельність капіталу визначає загальну ефективність інвестицій, показує, скільки чистого прибутку приносить кожна гривня, вкладена в загальний капітал підприємства. Це один із найважливіших узагальнювальних показників ефективності підприємства загалом, серед усіх інших показників.

Зворотні, ресурсні показники прибутковості показують, скільки ресурсу потрібно, щоб отримати 1 грн прибутку. До зворотних, ресурсних показників прибутковості в розрізі п'яти видів ресурсів можна віднести такі показники: матеріалоємність прибутку; період окупності основних засобів; період окупності НМР; трудоємність прибутку; період окупності оборотних активів; період окупності капіталу.

Матеріалоємність прибутку визначає «вартість» прибутку в матеріалах. Показує, скільки матеріалів (у грошовому виразі) було витрачено для отримання кожної гривні прибутку. Період окупності основних засобів визначає термін повернення інвестицій в обладнання. Показує, за який час (у роках/місяцях) отриманий прибуток повністю покриє початкову вартість основних засобів. Період окупності НМР визначає термін повернення інвестицій у нематеріальні ресурси та показує, за який час отриманий прибуток покриє вартість нематеріальних ресурсів (НМР). Трудоємність прибутку визначає «трудову» вартість прибутку та показує, скільки робочого часу (людино-годин) було витрачено для отримання 1 грн прибутку. Період окупності оборотних активів визначає термін повернення інвестицій в оборотні засоби та показує, за який час отриманий прибуток покриє вартість оборотних засобів. Період окупності капіталу визначає загальний термін повернення інвестицій і показує, за який час отриманий прибуток покриє загальну вартість усього капіталу підприємства.

До прямих, витратних показників прибутковості в розрізі п'яти видів ресурсів можна віднести такі показники: рентабельність матеріальних витрат; рентабельність амортизації основних засобів; рентабельність амортизації НМР; рентабельність витрат на оплату праці; рентабельність відсотків та виплат за користування капіталом; рентабельність продукції (або продажів).

Рентабельність матеріальних витрат визначає прибутковість матеріальних витрат, скільки чистого прибутку припадає на кожну гривню, витрачену на матеріали та сировину. Рентабельність амортизації основних засобів визначає прибутковість амортизаційних відрахувань, скільки чистого прибутку припадає на кожну гривню, нараховану у вигляді амортизації основних засобів. Рентабельність амортизації НМР визначає прибутковість амортизаційних відрахувань НМР, скільки чистого прибутку припадає на кожну гривню, нараховану у вигляді амортизації нематеріальних ресурсів. Рентабельність витрат на оплату праці визначає прибутковість витрат на персонал, скільки чистого прибутку приносить кожна гривня, витрачена на оплату праці (заробітну плату). Рентабель-

ність відсотків та виплат за користування капіталом визначає прибутковість фінансових витрат, скільки чистого прибутку отримується на кожну гривню, витрачену на обслуговування позикового капіталу. Рентабельність продукції (або продажів) визначає прибутковість собівартості, показує, скільки чистого прибутку припадає на кожну гривню собівартості (загальних витрат). Це один із ключових показників прибутковості діяльності.

До зворотних, витратних показників прибутковості в розрізі п'яти видів ресурсів можна віднести такі показники: частка матеріальних витрат у прибутку; частка амортизації основних засобів у прибутку; частка амортизації НМР у прибутку; зарплатоємність прибутку; частка відсотків та виплат за користування капіталом у прибутку; витратоємність прибутку.

Частка матеріальних витрат у прибутку визначає «вартість» прибутку в матеріалах, скільки матеріальних витрат (у грошовому виразі) було понесено, щоб забезпечити кожну гривню чистого прибутку. Частка амортизації основних засобів у прибутку визначає «вартість» прибутку в амортизації ОсЗ, скільки амортизаційних відрахувань основних засобів припадає на кожну гривню чистого прибутку. Частка амортизації НМР у прибутку визначає «вартість» прибутку в амортизації НМР і показує, скільки амортизаційних відрахувань нематеріальних ресурсів припадає на кожну гривню чистого прибутку. Зарплатоємність прибутку визначає «вартість» прибутку у праці, скільки витрат на оплату праці було понесено для отримання кожної гривні чистого прибутку. Частка відсотків та виплат за користування капіталом у прибутку визначає «вартість» прибутку в обслуговуванні боргу та показує, скільки витрат на обслуговування позикового капіталу припадає на кожну гривню чистого прибутку. Витратоємність прибутку визначає загальну «вартість» прибутку у витратах, скільки загальних витрат (собівартості) було понесено для отримання кожної гривні чистого прибутку.

Показники конкурентоспроможності вимірюють, як використання ресурсів впливає на здатність підприємства бути конкурентоспроможним на ринку (тобто співвідношення між ресурсами та показниками якості, ціни, частки ринку тощо). Прямі, ресурсні показники конкурентоспроможності показують, в якому ступені досягнуто приріст рівня конкурентоспроможності підприємства завдяки використанню одиниці ресурсів. До прямих, ресурсних показників конкурентоспроможності в розрізі п'яти видів ресурсів можна віднести такі показники: матеріаловіддача за конкурентоспроможністю; фондовіддача конкурентоспроможності; нематеріаловіддача конкурентоспроможності; персоналовіддача конкурентоспроможності; віддача оборотного капіталу за конкурентоспроможністю; капіталовіддача конкурентоспроможності (*табл. 2*).

Матеріаловіддача за конкурентоспроможністю свідчить про те, в якому ступені досягнуто приріст рівня конкурентоспроможності (з урахуванням якості та ціни) завдяки використанню одиниці матеріалів. Це показник раціонального використання матеріалів для створення якісного продукту. Фондовіддача конкурентоспроможності показує, в якому ступені досягнуто приріст рівня конкурентоспроможності підприємства завдяки використанню одиниці основних засобів; наскільки сучасне обладнання сприяє підвищенню ринкової привабливості товару. Нематеріаловіддача конкурентоспроможності показує, в якому ступені досягнуто приріст рівня конкурентоспроможності підприємства завдяки використанню одиниці нематеріальних ресурсів; як патенти, ліцензії та торгові марки підвищують конкурентні переваги. Персоналовіддача конкурентоспроможності показує, в якому ступені досягнуто приріст рівня конкурентоспроможності підприємства завдяки використанню одиниці праці; відображає, наскільки кваліфікація персоналу впливає на здатність підприємства конкурувати. Віддача оборотного капіталу за конкурентоспроможністю свідчить про те, в якому ступені досягнуто приріст рівня конкурентоспроможності підприємства завдяки використанню одиниці оборотних коштів (наприклад, завдяки швидкому оновленню запасів чи кращим умовам кредитування). Капіталовіддача конкурентоспроможності – загальний показник того, в якому ступені досягнуто приріст рівня конкурентоспроможності підприємства завдяки використанню одиниці капіталу підприємства.

Ємнісні показники конкурентоспроможності вимірюють, скільки ресурсу потрібно витратити для досягнення одиниці конкурентоспроможності (наприклад, для забезпечення високої якості продукту чи його низької ціни). До зворотних, ресурсних показників конкурентоспроможності в розрізі п'яти видів ресурсів можна віднести такі показники: матеріаломісткість конкурентоспроможності; фондоємність конкурентоспроможності; нематеріалоємність конкурентоспроможності; персоналоємність конкурентоспроможності; капіталомісткість конкурентоспроможності за оборотним капіталом; капіталомісткість конкурентоспроможності.

Матеріаломісткість конкурентоспроможності показує, скільки матеріалів (у грошовому виразі) потрібно витратити, щоб збільшити на одиницю рівень конкурентоспроможності підприємства.

Таблиця 2

Комплексна класифікація показників відносної конкурентоспроможності та інноваційності діяльності підприємства

Конкурентоспроможність	**матеріально-сировинна**	**Матеріаловіддача за конкурентоспроможністю**	**Матеріаломісткість конкурентоспроможності**	**Віддача матеріальних витрат за конкурентоспроможністю**	**Ємність матеріальних витрат за конкурентоспроможністю**
	Матеріально-технічні	Фондовіддача конкурентоспроможності	Фондоємність конкурентоспроможності	Амортовіддача Ос3 за конкурентоспроможністю	Амортоємність Ос3 за конкурентоспроможністю
	Нематеріальні	Нематеріаловіддача конкурентоспроможності	Нематеріалоємність конкурентоспроможності	Амортовіддача НМР за конкурентоспроможністю	Амортоємність НМР за конкурентоспроможністю
	Трудові	Персоналовіддача конкурентоспроможності	Персоналоємність конкурентоспроможності	Зарплатовіддача за конкурентоспроможністю	Зарплатоємність за конкурентоспроможністю
	Фінансові	Віддача оборотного капіталу за конкурентоспроможністю	Капіталомісткість конкурентоспроможності за оборотним капіталом	Віддача відсотків та виплат за користування капіталом за конкурентоспроможністю	Ємність відсотків та виплат за користування капіталом за конкурентоспроможністю
	Комплексні	Капіталовіддача конкурентоспроможності	Капіталомісткість конкурентоспроможності	Віддача собівартості за конкурентоспроможністю	Собівартісна ємність конкурентоспроможності
Інноваційність	Матеріально-сировинні	Матеріаловіддача за рівнем інноваційності	Матеріаломісткість за рівнем інноваційності	Віддача матеріальних витрат за рівнем інноваційності	Ємність матеріальних витрат за рівнем інноваційності
	Матеріально-технічні	Фондовіддача за рівнем інноваційності	Фондоємність за рівнем інноваційності	Амортовіддача Ос3 за рівнем інноваційності	Амортоємність Ос3 за рівнем інноваційності
	Нематеріальні	Нематеріаловіддача за рівнем інноваційності	Нематеріалоємність за рівнем інноваційності	Амортовіддача НМР за рівнем інноваційності	Амортоємність НМР за рівнем інноваційності
	Трудові	Персоналовіддача за рівнем інноваційності	Персоналоємність за рівнем інноваційності	Зарплатовіддача за рівнем інноваційності	Зарплатоємність за рівнем інноваційності
	Фінансові	Віддача оборотного капіталу за рівнем інноваційності	Капіталомісткість інноваційності за оборотним капіталом	Віддача відсотків та виплат за користування капіталом за рівнем інноваційності	Ємність відсотків та виплат за користування капіталом за рівнем інноваційності
	Комплексні	Капіталовіддача за рівнем інноваційності	Капіталоємність за рівнем інноваційності	Віддача собівартості за рівнем інноваційності	Собівартісна ємність за рівнем інноваційності

Джерело: розроблено автором.

Фондоємність конкурентоспроможності свідчить про те, скільки основних засобів необхідно використати, щоб збільшити на одиницю рівень конкурентоспроможності (наприклад, скільки дорогого, високоточного обладнання потрібно). Нематеріалоємність конкурентоспроможності показує, скільки нематеріальних активів (патентів, ноу-хау) припадає на одиницю конкурентоспроможності. Персоналоємність конкурентоспроможності показує, скільки робочого часу (людино-годин) висококваліфікованого персоналу використано, щоб збільшити на одиницю рівень конкурентоспроможності. Капіталомісткість конкурентоспроможності за оборотним капіталом свідчить про те, скільки оборотних коштів необхідно для забезпечення одиниці конкурентоспроможності (наприклад, для швидкої

логістики чи великих запасів). Капіталомісткість конкурентоспроможності показує, скільки загального капіталу підприємства необхідно, щоб збільшити на одиницю рівень конкурентоспроможності.

До прямих, витратних показників конкурентоспроможності в розрізі п'яти видів ресурсів можна віднести такі показники: віддача матеріальних витрат за конкурентоспроможністю; амортовіддача основних засобів за конкурентоспроможністю; амортовіддача НМР за конкурентоспроможністю; зарплатовіддача за конкурентоспроможністю; віддача відсотків та виплат за користування капіталом за конкурентоспроможністю; віддача собівартості за конкурентоспроможністю. Розглянемо їх більш детально.

Віддача матеріальних витрат за конкурентоспроможністю – скільки одиниць конкурентоспроможності (рівня якості, частки ринку) досягається завдяки кожній гривні, витраченій на матеріали. Амортовіддача основних засобів за конкурентоспроможністю – скільки конкурентоспроможності досягається завдяки кожній гривні, витраченій на амортизацію ОсЗ (наскільки якісне обладнання підтримує конкурентні переваги). Амортовіддача НМР за конкурентоспроможністю – скільки конкурентоспроможності приносить кожна гривня, витрачена на амортизацію НМР (наскільки патенти та ліцензії допомагають конкурувати). Зарплатовіддача за конкурентоспроможністю – скільки одиниць конкурентоспроможності досягається завдяки кожній гривні, витраченій на заробітну плату (наскільки кваліфікований персонал підтримує ринкові позиції). Віддача відсотків та виплат за користування капіталом за конкурентоспроможністю – наскільки ефективне залучення позикового капіталу (за його вартістю) сприяє зростанню конкурентоспроможності. Віддача собівартості за конкурентоспроможністю показує, скільки одиниць конкурентоспроможності досягається завдяки кожній гривні загальних витрат (собівартості).

Ємнісні показники конкурентоспроможності та інноваційності вимірюють, скільки грошей потрібно витратити на певний елемент собівартості, щоб досягти одиниці конкурентоспроможності або інноваційності. До зворотних, витратних показників конкурентоспроможності в розрізі п'яти видів ресурсів можна віднести такі показники: ємність матеріальних витрат за конкурентоспроможністю; амортоємність основних засобів за конкурентоспроможністю; амортоємність НМР за конкурентоспроможністю; зарплатоємність за конкурентоспроможністю; ємність відсотків та виплат за користування капіталом за конкурентоспроможністю; собівартісна ємність конкурентоспроможності.

Ємність матеріальних витрат за конкурентоспроможністю – скільки матеріальних витрат потрібно понести, щоб збільшити на одиницю рівень конкурентоспроможності продукції (наприклад, через використання дорожчих, але якісніших матеріалів). Амортоємність основних засобів за конкурентоспроможністю – скільки амортизаційних відрахувань ОсЗ припадає на одиницю конкурентоспроможності та відображає, наскільки висока вартість амортизації впливає на кінцеву ціну конкурентного продукту. Амортоємність НМР за конкурентоспроможністю – скільки амортизаційних відрахувань НМР потрібно для досягнення одиниці конкурентоспроможності. Зарплатоємність за конкурентоспроможністю показує, скільки витрат на оплату праці необхідно зробити для забезпечення одиниці конкурентоспроможності (наприклад, витрати на наймання висококваліфікованих фахівців). Ємність відсотків та виплат за користування капіталом за конкурентоспроможністю – скільки витрат на обслуговування боргу припадає на одиницю конкурентоспроможності (наприклад, позики для купівлі нових технологій). Собівартісна ємність конкурентоспроможності – скільки загальних витрат (собівартості) потрібно для досягнення одиниці конкурентоспроможності.

Прямі ресурсні показники інноваційності вимірюють, як використання ресурсів впливає на інноваційність підприємства (тобто співвідношення між ресурсами та обсягом інноваційної продукції чи інноваційною діяльністю) і включають такі показники: матеріаловіддача за рівнем інноваційності; фондовіддача за рівнем інноваційності; нематеріаловіддача за рівнем інноваційності; персоналовіддача за рівнем інноваційності; віддача оборотного капіталу за рівнем інноваційності; капіталовіддача за рівнем інноваційності.

Матеріаловіддача за рівнем інноваційності показує, скільки інноваційної продукції виробляється з одиниці матеріалів, а також як нові матеріали чи раціональне їх використання впливають на інноваційність. Фондовіддача за рівнем інноваційності показує, скільки інноваційної продукції приносять основні засоби та відображає, наскільки нове (інноваційне) обладнання сприяє випуску нових продуктів. Нематеріаловіддача за рівнем інноваційності свідчить про те, скільки інноваційної продукції створено завдяки нематеріальним ресурсам. Це прямий показник важливості НМР (наприклад, R&D) для інновацій. Персоналовіддача за рівнем інноваційності характеризує, скільки інноваційної продукції виробляє один працівник. Високий показник говорить про те, що персонал висококваліфікований і здатний працювати з ін-

новаціями. Віддача оборотного капіталу за рівнем інноваційності показує, наскільки ефективне використання оборотних коштів підтримує інноваційну діяльність (наприклад, фінансування інноваційних запасів чи швидке впровадження інновацій). Капіталовіддача за рівнем інноваційності характеризує, скільки інноваційної продукції приносить весь капітал підприємства, що є узагальнюючим показником, який відображає інноваційну спрямованість інвестиційного капіталу.

Ємнісні показники інноваційності вимірюють, скільки ресурсу потрібно для досягнення одиниці інноваційної продукції або інноваційної діяльності. До зворотних, ресурсних показників інноваційності в розрізі п'яти видів ресурсів можна віднести такі показники: матеріаломісткість за рівнем інноваційності; фондоємність за рівнем інноваційності; нематеріалоємність за рівнем інноваційності; персоналоємність за рівнем інноваційності; капіталомісткість інноваційності за оборотним капіталом; капіталоємність за рівнем інноваційності.

Матеріаломісткість за рівнем інноваційності показує, скільки матеріалів потрібно витратити, щоб виробити одиницю інноваційної продукції. Фондоємність за рівнем інноваційності – скільки основних засобів потрібно для випуску одиниці інноваційної продукції. Нематеріалоємність за рівнем інноваційності – скільки нематеріальних ресурсів (R&D, ліцензій) припадає на одиницю інноваційності продукції. Персоналоємність за рівнем інноваційності показує, скільки робочого часу персоналу потрібно для виробництва одиниці інноваційної продукції. Капіталомісткість інноваційності за оборотним капіталом – скільки оборотних коштів необхідно для забезпечення одиниці інноваційності діяльності. Капіталоємність за рівнем інноваційності показує, скільки загального капіталу підприємства необхідно для виробництва одиниці інноваційності продукції.

До прямих, витратних показників інноваційності в розрізі п'яти видів ресурсів можна віднести такі показники: віддача матеріальних витрат за рівнем інноваційності; амортовіддача основних засобів за рівнем інноваційності; амортовіддача НМР за рівнем інноваційності; зарплатовіддача за рівнем інноваційності; віддача відсотків та виплат за користування капіталом за рівнем інноваційності; віддача собівартості за рівнем інноваційності; віддача собівартості за рівнем інноваційності.

Віддача матеріальних витрат за рівнем інноваційності – скільки одиниць інноваційності досягається завдяки кожній гривні, витраченій на матеріали. Амортовіддача основних засобів за рівнем інноваційності – скільки одиниць інноваційності приносить кожна гривня, витрачена на амортизацію ОсЗ (наскільки нове обладнання дозволяє впроваджувати інновації). Амортовіддача НМР за рівнем інноваційності – скільки одиниць інноваційності генерує кожна гривня, витрачена на амортизацію НМР (прямий показник ефективності інвестицій у R&D). Зарплатовіддача за рівнем інноваційності – скільки одиниць інноваційності досягається завдяки кожній гривні, витраченій на заробітну плату (ефективність праці інноваційного персоналу). Віддача відсотків та виплат за користування капіталом за рівнем інноваційності – наскільки фінансова підтримка (вартість позик) сприяє інноваційності діяльності. Віддача собівартості за рівнем інноваційності – скільки одиниць інноваційності досягається завдяки кожній гривні загальних витрат (собівартості).

До зворотних, витратних показників інноваційності в розрізі п'яти видів ресурсів можна віднести такі показники: ємність матеріальних витрат за рівнем інноваційності; амортоємність основних засобів за рівнем інноваційності; амортоємність НМР за рівнем інноваційності; зарплатоємність за рівнем інноваційності; ємність відсотків та виплат за користування капіталом за рівнем інноваційності; собівартісна ємність за рівнем інноваційності.

Ємність матеріальних витрат за рівнем інноваційності показує, скільки матеріальних витрат потрібно використати на одиницю інноваційності. Амортоємність основних засобів за рівнем інноваційності – скільки амортизаційних відрахувань ОсЗ припадає на одиницю інноваційності. Амортоємність НМР за рівнем інноваційності показує, скільки амортизаційних відрахувань НМР потрібно використати на одиницю інноваційності. Зарплатоємність за рівнем інноваційності – скільки витрат на оплату праці (зокрема, витрати на науковців та розробників) потрібно використати на одиницю інноваційності. Ємність відсотків та виплат за користування капіталом за рівнем інноваційності свідчить про те, скільки витрат на обслуговування боргу припадає на одиницю інноваційності. Собівартісна ємність за рівнем інноваційності – скільки загальних витрат (собівартості) потрібно використати на одиницю інноваційності.

ВИСНОВКИ

У результаті проведеного дослідження було сформовано цілісну методичну основу для оцінювання ефективності діяльності ІТ-підприємств із урахуванням специфіки їх функціонування. Обґрунтовано необхідність комплексного підходу, який передбачає чітке визначення видів ефекту (результатів) діяльності та ресурсів (витрат), а та-

кож формування взаємопов'язаних пар показників для розрахунку ефективності. Запропоновано класифікацію показників ефекту за чотирма основними групами – доходи, прибуток, клієнтські та ринкові результати, інноваційність, якість і надійність.

Також визначено структуру ресурсних і витратних показників, що дозволяє здійснювати як часткову, так і узагальнену оцінку ефективності використання матеріально-технічних, матеріально-сировинних, трудових, нематеріальних і фінансових ресурсів.

Практична цінність результатів полягає в можливості їх використання для стратегічного та оперативного управління ефективністю IT-підприємств, підвищення конкурентоспроможності та обґрунтування управлінських рішень.

Отримані результати можуть стати базою для подальших наукових досліджень та розробки інструментів оцінювання ефективності на рівні як окремих підприємств, так і галузі загалом. ■

БІБЛІОГРАФІЯ

1. Harbar Z., Selezneva O., Litvinov O. et al. Strategic Marketing Management Of Innovative Activities In Ensuring Enterprise Economic Security. *Revista Electrónica De Investigación En Ciencias Económicas*. 2020. Vol. 8. No. 15. P. 298–313. DOI: https://doi.org/10.5377/reice.v8i15.9961
2. Litvinov O., Nefedova T. Marketing as the source of establishment of pillars of the enterprise intellectual capital. *Маркетинг і цифрові технології*. 2019. Т. 3. № 3. С. 16–24. DOI: https://doi.org/10.15276/mdt.3.3.2019.2
3. Літвінов О. С., Міценко Н. Г. Управління розвитком інтелектуального капіталу підприємства з орієнтацією на цілі, можливості, ефективність та інноваційність. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки»*. 2020. № 6. С. 134–139. DOI: https://www.doi.org/10.31891/2307-5740-2020-288-6-21
4. Літвінов О. С. Теоретичні засади відтворення інтелектуального капіталу підприємства. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2018. № 3. С. 91–103. URL: https://dspace.oneu.edu.ua/server/api/core/bitstreams/b67ce37b-2fc0-4858-a886-3cfd56aca3ac/content
5. Сукач О. О., Літвінов О. С. Ефективність витрат на оплату праці як фактор конкурентоспроможності підприємства. *Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення* : монографія. Одеса : Атлант, 2013. С. 459–470.
6. Літвінов О. С., Сукач О. О. Аналіз взаємозв'язку структури витрат на оплату праці та ефективності праці на підприємствах кабельної промисловості. *Трансформаційні процеси економічної системи в умовах сучасних викликів* : монографія. Тернопіль : Крок, 2014. С. 456–466.
7. Малишко В. С., Літвінов О. С. Показники ефективності відтворення нематеріальних ресурсів підприємства. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2015. № 2. С. 144–149. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsed_2015_2_19
8. Літвінов О. С. Ефективність відтворення нематеріальних ресурсів підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 6. С. 39–46. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2015_6_7
9. Літвінов О., Ненюк К. Проблеми класифікації видів ефективності та її показників. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2015. № 7. С. 45–54. URL: http://n-visnik.oneu.edu.ua/collections/2015/227/pdf/45-54.pdf
10. Літвінов О., Журенко А. Проблеми визначення сутності економічної ефективності. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2017. № 6. С. 67–80. URL: http://n-visnik.oneu.edu.ua/collections/2017/248/pdf/67-81.pdf
11. Кравченко В. О. Ефективність діяльності підприємства: зміст, види та роль у сучасних умовах. *Економіка та суспільство*. 2024. Вип. 65. DOI: https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-65-93
12. Кваско А. В., Шендерівська Л. П. Ефективність операційної діяльності підприємства та її оцінювання. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2022. Вип. 46. С. 16–22. DOI: https://doi.org/10.32999/ksu2307-8030/2022-46-3
13. Архіпов Н. М. Види ефективності операційної діяльності підприємства торгівлі. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. 2018. Вип. 18. Ч. 1. С. 21–26. URL: http://visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/18_1_2018ua/6.pdf

REFERENCES

Arkhipov, N. M. (2018). Vydy efektyvnosti operatsiinoi diialnosti pidpryiemstva torhivli [Types of efficiency of operating activities of a trade enterprise]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. Seriia «Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo»* [Scientific Bulletin of Uzhhorod National University. Series "International Economic Relations and World Economy"], *18*(1), 21–26. http://visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/18_1_2018ua/6.pdf

Harbar, Z., Selezneva, O., Litvinov, O., et al. (2020). Strategic Marketing Management Of Innovative Activities In Ensuring Enterprise Economic Security. *Revista Electrónica De Investigación En Ciencias Económicas, 8*(15), 298–313. https://doi.org/10.5377/reice.v8i15.9961

Kravchenko, V. O. (2024). Efektyvnist diialnosti pidpryiemstva: zmist, vydy ta rod u suchasnykh umovakh [Enterprise efficiency: content, types and role

in modern conditions]. *Ekonomika ta suspilstvo* [Economy and society], *65*. https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-65-93

Kvasko, A. V., & Shenderivska, L. P. (2022). Efektyvnist operatsiinoi diialnosti pidpryiemstva ta yii otsiniuvannia [Efficiency of enterprise operating activities and its evaluation]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Seriia «Ekonomichni nauky»* [Scientific Bulletin of Kherson State University. Series "Economic Sciences"], *46*, 16–22. https://doi.org/10.32999/ksu2307-8030/2022-46-3

Litvinov, O., & Nefedova, T. (2019). Marketing as the source of establishment of pillars of the enterprise intellectual capital. *Marketynh i tsyfrovi tekhnolohii* [Marketing and Digital Technologies], *3*(3), 16–24. https://doi.org/10.15276/mdt.3.3.2019.2

Litvinov, O., & Neniuk, K. (2015). Problemy klasyfikatsii vydiv efektyvnosti ta yii pokaznykiv [Problems of classification of types of efficiency and its indicators]. *Naukovyi visnyk Odeskoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu* [Scientific Bulletin of Odesa National Economic University], *(7)*, 45–54. http://n-visnik.oneu.edu.ua/collections/2015/227/pdf/45-54.pdf

Litvinov, O. S. (2015). Efektyvnist vidtvorennia nematerialnykh resursiv pidpryiemstva [Efficiency of reproduction of intangible assets of the enterprise]. *Aktualni problemy ekonomiky* [Current problems of economy], *(6)*, 39–46. http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2015_6_7

Litvinov, O. S. (2018). Teoretychni zasady vidtvorennia intelektualnoho kapitalu pidpryiemstva [Theoretical principles of reproduction of enterprise intellectual capital]. *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen* [Bulletin of Socio-Economic Research], *(3),* 91–103. https://dspace.oneu.edu.ua/server/api/core/bitstreams/b67ce37b-2fc0-4858-a886-3cfd56aca3ac/content

Litvinov, O. S., & Mitsenko, N. H. (2020). Upravlinnia rozvytkom intelektualnoho kapitalu pidpryiemstva z oriientatsiieiu na tsili, mozhlyvosti, efektyvnist ta innovatsiinist [Management of enterprise intellectual capital development with a focus on goals, opportunities, efficiency, and innovation]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Seriia «Ekonomichni nauky»* [Bulletin of Khmelnytsky National University. Series "Economic Sciences"], *(6)*, 134–139. https://doi.org/10.31891/2307-5740-2020-288-6-21

Litvinov, O. S., & Sukach, O. O. (2014). Analiz vzaiemozviazku struktury vytrat na oplatu pratsi ta efektyvnosti pratsi na pidpryiemstvakh kabelnoi promyslovosti [Analysis of the relationship between the structure of labor costs and labor efficiency at cable industry enterprises]. In *Transformatsiini protsesy ekonomichnoi systemy v umovakh suchasnykh vyklykiv* [Transformational processes of the economic system in the conditions of modern challenges] (p. 456–466). Ternopil: Krok.

Litvinov, O., & Zhurenko, A. (2017). Problemy vyznachennia sutnosti ekonomichnoi efektyvnosti [Problems of defining the essence of economic efficiency]. *Naukovyi visnyk Odeskoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu* [Scientific Bulletin of Odesa National Economic University], *(6)*, 67–80. http://n-visnik.oneu.edu.ua/collections/2017/248/pdf/67-81.pdf

Malyshko, V. S., & Litvinov, O. S. (2015). Pokaznyky efektyvnosti vidtvorennia nematerialnykh resursiv pidpryiemstva [Indicators of efficiency of reproduction of intangible assets of the enterprise]. *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen* [Bulletin of Socio-Economic Research], *(2)*, 144–149. http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsed_2015_2_19

Sukach, O. O., & Litvinov, O. S. (2013). Efektyvnist vytrat na oplatu pratsi yak faktor konkurentospromozhnosti pidpryiemstva [Efficiency of labor costs as a factor of enterprise competitiveness]. In *Konkurentospromozhnist pidpryiemstva: otsinka rivnia ta napriamy pidvyshchennia* [Enterprise competitiveness: level assessment and directions for improvement] (p. 459–470). Odesa: Atlant.

Науковий керівник – Літвінов О. С.,
доктор економічних наук, професор,
проректор з наукової роботи Одеського національного
економічного університету (м. Одеса)