

## **ВИСНОВОК**

**про наукову новизну, теоретичне та практичне значення результатів дисертації Потія Олександра Олександровича на тему «Управління взаємовідносинами зі стейкхолдерами на підприємствах сфери медичних послуг», поданої на здобуття наукового ступеня доктора філософії за спеціальністю 073 – Менеджмент з галузі знань 07 – Управління та адміністрування**

**1. Оцінка роботи здобувача у процесі підготовки дисертації і виконання індивідуального плану навчальної та наукової роботи.**

Аспірант Потій Олександр Олександрович у повному обсязі виконав індивідуальний план освітньо-наукової програми підготовки доктора філософії за спеціальністю 073 – Менеджмент (40 кредитів ECTS). Він успішно склав три заліки та п'ять іспитів з наступних дисциплін:

### Заліки:

- 1) «Філософські засади та методологія наукових досліджень»;
- 2) «Підготовка наукових публікацій та презентація результатів досліджень»;
- 3) «Управління проєктами і програмами»;

### Іспити:

- 4) «Іноземна мова для аспірантів (англійська мова)»;
- 5) «Операційний менеджмент»;
- 6) «Державне та регіональне управління»;
- 7) «Європейська інтеграція»;
- 8) «Управління персоналом».

Всі заплановані види робіт було виконано своєчасно. Здобувач плідно співпрацював з науковим керівником протягом усього терміну навчання в аспірантурі.

**2. Обґрунтування вибору теми дослідження.**

Сучасні світові трансформаційні процеси у всіх галузях народного господарства розвиваються дуже швидко і не завжди передбачувано, що не лише ускладнює управління ними на міжнародному, національному та галузевому рівнях, але й створює численні додаткові управлінські ризики для окремих підприємств. Глобальні соціально-економічні зміни часто є наслідком локальних конфліктів і проблем, які спричиняють нестабільність і значні зміни на всіх економічних рівнях. В умовах військової агресії, в якій опинилася Україна, особливо важливими стають ті галузі економіки та сфери діяльності, які належать до критичного сектору. Охорона здоров'я та підприємства медичних послуг є саме такою галуззю. З одного боку, вони зазнають значних руйнувань, втрачають матеріально-технічну базу, кадровий потенціал тощо, з іншого боку, саме від успішного функціонування цих підприємств залежить успішне відновлення обороноздатності України в частині її людських ресурсів.

Удосконалення підходів до управління взаємовідносинами зі стейкхолдерами є сьогодні найважливішим резервним механізмом для оптимізації роботи підприємств медичних послуг. Ці підприємства, незалежно від форми власності, традиційно тісно співпрацюють не лише з клієнтами, партнерами, постачальниками та іншими групами стейкхолдерів, але й з органами влади та контролюючими органами на місцевому та державному рівнях через їхню підвищену важливість для країни та відтворення людського потенціалу. Це підтверджується низкою актуальних документів і нормативних актів, у яких сьогодні закріплено важливість взаємодії зі стейкхолдерами та дотримання партнерства на всіх рівнях.

**Метою і завданням дослідження** є обґрунтування та розроблення теоретичних і методичних підходів та практичних рекомендацій щодо удосконалення управління взаємовідносинами зі стейкхолдерами на підприємствах сфери медичних послуг на основі врахування засад сталого

розвитку та комплексного впливу факторів внутрішнього і зовнішнього середовища. Для досягнення мети в роботі поставлено такі завдання:

узагальнити теоретичні підходи щодо визначення особливостей і складу стейкхолдерів у сфері медичних послуг;

удосконалити типологію стейкхолдерів, з якими взаємодіють підприємства сфери медичних послуг;

розробити теоретичне підґрунтя управління взаємовідносинами зі стейкхолдерами на підприємствах сфери медичних послуг;

систематизувати наведені у сучасних працях принципи залучення і управління взаємовідносинами зі стейкхолдерами та удосконалити їх класифікацію;

удосконалити перелік функцій управління взаємовідносинами зі стейкхолдерами на підприємствах сфери медичних послуг;

обґрунтувати концепцію управління взаємовідносинами зі стейкхолдерами на підприємствах сфери медичних послуг;

розробити методичний підхід щодо визначення найбільш значимих факторів впливу на залучення різних груп стейкхолдерів підприємств сфери медичних послуг;

провести аналіз стану управління взаємовідносинами зі стейкхолдерами підприємств галузі медичних послуг на основі збалансованої системи показників та запропонувати удосконалений склад показників, що враховують перспективи сталого розвитку підприємства;

розробити методичний підхід до оцінки стану управління репутацією як основи взаємовідносин зі стейкхолдерами на підприємствах сфери медичних послуг;

обґрунтувати методичний підхід до визначення пріоритетності стейкхолдерів підприємств сфери медичних послуг;

розробити методичний інструментарій для стратегічного управління взаємовідносинами із стейкхолдерами підприємств галузі медичних послуг.

запропонувати методичні рекомендації щодо визначення впливу різних груп стейкхолдерів на якість медичних послуг, формування інтелектуального капіталу та організацію бізнес-процесів на підприємствах сфери медичних послуг;

удосконалити послідовність та зміст етапів процесу управління взаємовідносинами зі стейкхолдерами підприємств сфери медичних послуг;

сформувати систему методичного забезпечення управління взаємовідносинами зі стейкхолдерами на підприємствах сфери медичних послуг.

**Об'єктом дослідження** є процес управління взаємовідносинами зі стейкхолдерами.

**Предметом дослідження** є теоретичні положення, методологічні засади та методичні підходи щодо управління відносинами зі стейкхолдерами підприємств з урахуванням специфіки сфери медичних послуг.

**Методи дослідження.** Методологічне підґрунтя дослідження складають положення сучасної економічної теорії та теорії управління, а також наукові праці провідних українських та іноземних вчених, що висвітлюють питання управління взаємодією зі стейкхолдерами, стейкхолдер-менеджменту, управління підприємствами сфери медичних послуг, шляхи вдосконалення залучення стейкхолдерів та стандарти визначення їх пріоритетності. Для досягнення мети дослідження та вирішення поставлених завдань використовувалася сукупність методів:

- **Логічне узагальнення:** для узагальнення існуючих теорій та підходів, які формують теоретичне підґрунтя концепції управління взаємовідносинами зі стейкхолдерами на підприємствах сфери медичних послуг.

- **Порівняльний аналіз:** для порівняння існуючих класифікацій видів стейкхолдерів та визначення основних функцій, які вони виконують для підприємств.
- **Контент-аналіз та факторний аналіз:** для визначення факторів впливу на залучення стейкхолдерів.
- **Квартилі:** для обґрунтування значущості цих факторів.
- **Аналіз головних компонент:** для визначення груп стейкхолдерів, які мають найбільший вплив на репутацію підприємств.
- **Нечітка логіка:** для розрахунку значень інтегральних репутаційних індексів.
- **Матричний метод:** для позиціонування досліджуваних підприємств на репутаційній матриці відповідно до значень субіндексів по зовнішнім та внутрішнім стейкхолдерам з метою розробки рекомендацій щодо управління репутацією.
- **Експертні оцінки:** для отримання первинних даних, що використовуються при розрахунках репутаційних індексів, пріоритетності стейкхолдерів, значущості факторів впливу, а також при визначенні стану внутрішніх елементів і процесів на досліджуваних підприємствах.
- **Економічний та канонічний аналіз:** для пошуку взаємозв'язків між індикаторами підсистем збалансованих показників, що створює основу для стратегічного управління взаємовідносинами зі стейкхолдерами.
- **Кластерний аналіз:** для групування підприємств за оцінками пріоритетності різних груп стейкхолдерів.
- **Моделювання узагальненими змішаними лінійними моделями:** для виявлення залежностей між впливом різних груп стейкхолдерів на якість медичних послуг, накопичення інтелектуального капіталу та

організацію бізнес-процесів на підприємствах і обґрунтування пріоритетних стейкхолдерів за кожним видом впливу.

- **Кабінетні дослідження:** для отримання вторинних даних, що використовуються при розробці методичного забезпечення управління взаємовідносинами зі стейкхолдерами.
- **Графічний метод:** для наочного представлення отриманих результатів.

### **3. Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами.**

Дисертація виконувалась відповідно до основних положень Національну стратегію сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні на 2021-2026 роки, одним із принципів якої є принцип партнерства, Дисертаційна робота виконана відповідно до планів наукових досліджень Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна (ХНУ ім. В. Н. Каразіна) та Приватного вищого навчального закладу «Київський медичний університет» (ПВНЗ «Київський медичний університет»). Зокрема автор брав участь у наукових дослідженнях ПВНЗ «Київський медичний університет» за темою «Теоретико-методологічні засади підготовки фахівців в вищих медичних навчальних закладах з питань охорони громадського здоров'я» (номер державної реєстрації 0122U200606) досліджено інтенсивність взаємодії підприємств сфери медичних послуг зі стейкхолдерами, зокрема пацієнтами та їх родчями, громадськими організаціями, засобами масової інформації для забезпечення заходів по підтримці громадського здоров'я.

### **4. Особистий внесок дисертанта в отриманні наукових результатів та їх новизна.**

Наукова новизна одержаних результатів полягає у розробленні концептуальних теоретичних положень, методичних підходів та практичних

рекомендацій, спрямованих на вирішення актуальної наукової проблеми щодо удосконалення управління взаємовідносинами зі стейкхолдерами підприємств сфери медичних послуг, з урахуванням специфіку останніх і для реалізації їх стійкого розвитку. Ключові наукові положення дисертації, що становлять її новизну, полягають у такому:

*удосконалено:*

теоретичне обґрунтування концепції управління взаємовідносинами зі стейкхолдерами підприємств сфери медичних послуг, особливість якої полягає у поєднанні засад теорії стейкхолдерів і комплексного теоретичного підґрунтя та методичного забезпечення зі специфікою управління у зазначеній сфері для сталого розвитку підприємств з урахуванням комплексної дії факторів зовнішнього і внутрішнього середовища;

класифікацію принципів залучення та управління взаємовідносинами зі стейкхолдерами в сфері медичних послуг, яка відрізняється наявністю трьох груп принципів, а саме: спрямованих на підвищення якості медичних послуг, такі, що враховують вплив воєнного стану та несприятливих умов зовнішнього середовища, і такі, що сприяють досягненню цілей стійкого розвитку та міжнародному співробітництву, що забезпечує врахування специфіки медичної сфери при взаємодії зі стейкхолдерами;

методичний підхід до аналізу факторів впливу на залучення різних груп стейкхолдерів підприємств сфери медичних послуг, який відрізняється виокремленням груп факторів першого та другого порядку за їх пріоритетністю для різних груп стейкхолдерів і надає змогу визначити ключові напрями удосконалення управління взаємовідносинами з ними;

методичні рекомендації щодо аналізу стану управління взаємовідносинами зі стейкхолдерами та його удосконалення для забезпечення сталого розвитку підприємств сфери медичних послуг, особливість яких полягає в запропонованому методичному інструментарії, який базується на формуванні збалансованої системи показників сталого

розвитку та передбачає визначення індикаторів вимірювання стратегічних цілей на основі встановлення причинно-наслідкових зв'язків у межах підсистем «Активатори» – «Процеси», «Процеси» – «Стейкхолдери», «Стейкхолдери» – «Результати» з застосуванням методу канонічних кореляцій. Використання цих індикаторів у стратегічному управлінні дає можливість підвищувати ефективність взаємодії зі стейкхолдерами та одночасно сприяє досягненню економічних, соціальних та екологічних цілей сталого розвитку;

методичний підхід до оцінки стану управління репутацією на підприємстві галузі медичних послуг як основи його взаємовідносин зі стейкхолдерами, результатом якого, на відміну від існуючих, є розрахунок репутаційного індексу підприємства з використанням методу нечіткої логіки та побудова репутаційної матриці узгодженості субіндексів по зовнішнім та внутрішнім стейкхолдерам, що надає змогу визначати актуальні заходи по налагодженню взаємодії з ними;

систему методичного забезпечення управління взаємовідносинами зі стейкхолдерами на підприємствах сфери медичних послуг, яка відрізняється від існуючих комплексом методів, методичних підходів і рекомендацій, що враховують як етапи процесу управління, так і положення концепції управління взаємовідносинами зі стейкхолдерами, що створює комплексне підґрунтя для впровадження усіх практичних розробок, запропонованих у дисертації;

*дістали подальшого розвитку:*

узагальнений склад стейкхолдерів підприємств сфери медичних послуг, який, на відміну від існуючих, враховує як традиційних стейкхолдерів, так і стейкхолдерів нового покоління з прямим, непрямим управлінським впливом і його відсутністю на макро-, мезо- та мікроекономічному рівні, що надає змогу врахувати усіх потенційних стейкхолдерів для налагодження контактів;



зміст та перелік функції управління взаємовідносинами зі стейкхолдерами на підприємствах сфери медичних послуг, який, на відміну від існуючих, включає не тільки уточнені за сутністю загальні, але й додаткові специфічні функції: підвищення якості медичних послуг, сприяння розвитку інновацій на підприємстві та в медичній галузі, збільшення доданої вартості медичних послуг, підвищення інтелектуального потенціалу як на рівні підприємства, так і на рівні медичної сфери, підвищення ефективності процесу надання медичних послуг, забезпечення якості медичної інформації та ефективності її використання, сприяння сталому розвитку підприємств сфери медичних послуг. Врахування перелічених функцій дозволить оптимізувати управлінські процеси на підприємствах сфери медичних послуг;

методичний підхід до визначення рівня пріоритетності стейкхолдерів підприємств сфери медичних послуг, особливості якого полягають у виокремленні кластерів підприємств за їх вибором пріоритетних стейкхолдерів та подальшому розробленні практичних рекомендації щодо управління взаємовідносинами з пріоритетними стейкхолдерами на прикладі типових підприємств-представників кожного кластеру. Даний підхід дозволяє оптимізувати зусилля підприємств по налагодженню взаємодії зі стейкхолдерами за рахунок визначення серед них найбільш значимих груп;

методичні рекомендації щодо визначення впливу різних груп стейкхолдерів, особливість яких полягає у тому, що акцент зроблено на комплексному дослідженні такого впливу на якість медичних послуг, формування інтелектуального капіталу та організацію бізнес-процесів на підприємствах сфери медичних послуг з одночасним врахуванням інтенсивності їх взаємодії з різними групами стейкхолдерів на основі застосування узагальнених змішаних лінійних моделей. Це надає змогу виявити неоднозначний вплив стейкхолдерів і випадки, при яких

переоцінка чи недооцінка дії тих чи інших груп стейкхолдерів негативно впливає на результати діяльності підприємств.

#### **5. Обґрунтованість і достовірність наукових положень, висновків і рекомендацій, які захищаються.**

Обґрунтованість та достовірність наукових результатів, одержаних Потієм О.О., при проведенні досліджень за темою дисертаційної роботи, забезпечується коректним та фаховим використанням сучасної методології економічної науки, зокрема, комбінуванням різних методів, використанням міждисциплінарного підходу та результатів емпіричних досліджень. Цінність дисертаційної роботи полягає у кваліфікованому теоретичному аналізі та висвітленні проблеми, професійному використанні результатів статистичних даних, що дозволило автору сформулювати і представити до захисту низку важливих результатів, які мають наукову новизну в галузі управління підприємствами сфери медичних послуг. Проведений аналіз управління взаємовідносинами зі стейкхолдерами в умовах воєнного стану та нестабільної економічної ситуації в Україні довів важливість цієї проблематики для сталого розвитку підприємств медичної сфери. Розробка та обґрунтування концептуальних теоретичних положень, методичного забезпечення та практичних рекомендацій щодо управління взаємовідносинами зі стейкхолдерами дозволила визначити кілька альтернативних сценаріїв для підвищення ефективності діяльності медичних підприємств. Висновки та пропозиції дисертаційної роботи є обґрунтованими та науково доведеними. Текст роботи добре структурований та вирізняється високим рівнем методологічної культури.

## **6. Наукове, теоретичне та практичне значення результатів дисертації.**

Практичне значення одержаних результатів полягає у тому, що узагальнені теоретичні та методичні положення дисертації, розроблені методичні підходи доведено до рівня практичних рекомендацій, використання яких у процесі управління взаємовідносинами зі стейкхолдерами підприємств сфери медичних послуг сприятиме оптимізації використання ресурсів останніх та забезпеченню ефективного функціонування галузі охорони здоров'я для відтворення людського потенціалу країни. Практичне застосування отриманих результатів підтверджується довідками про їх впровадження на мезоекономічному рівні у діяльність: Департаменту охорони здоров'я Харківської міської ради (довідка про впровадження №071987), де враховано пропозиції щодо виокремлення специфічних функції управління взаємовідносинами зі стейкхолдерами на підприємствах сфери медичних послуг; на мікроекономічному рівні у діяльність: ТОВ «СтоматЦентр Університетський» (довідка про впровадження №6/1 від 11.03.2024), де застосовано методичний підхід до визначення рівня пріоритетності стейкхолдерів підприємств сфери медичних послуг. Результати дослідження використовуються при викладанні освітніх компонентів «Підприємництво у сфері охорони здоров'я / Стоматології», «Управління кар'єрою», «Інформаційні технології в медицині», «Медичні електронні системи» у процесі підготовки фахівців за освітніми програмами «Медицина» та «Стоматологія» у ПВНЗ «Київський медичний університет» (довідка про впровадження №01-22/363-1 від 13.03.2024).

**7. Повнота викладення матеріалів дисертації в роботах, опублікованих автором.**

Результати дисертації опубліковані у 8 наукових працях, серед яких 6 статей у наукових фахових виданнях України (входять до наукометричних баз даних) і 2 матеріалів тез доповідей на науково-практичних конференціях.

**Наукові праці, в яких опубліковані основні наукові результати дисертації.**

*Публікації у наукових фахових виданнях України:*

1. Потій О. О. Теоретичне підґрунтя управління взаємовідносинами зі стейкхолдерами підприємств галузі медичних послуг / О. Потій. // Проблеми сучасних трансформацій. Серія: Економіка та управління. - 2022. - №5.
2. Меркулова Т. В., Мартиненко М. В., Потій О. О. Концептуальні засади управління розвитком взаємовідносин зі стейкхолдерами в галузі медичних послуг // Управління розвитком / Т. В. Меркулова, М. В. Мартиненко, О. О. Потій. – 2023. – Т.21. - №2. – С. 8-19.
3. Potii O. Determination of key influencing factors on the behavior of stakeholders in the field of medical services in Ukraine / O. Potii. // Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice, 5(52), 517–531.
4. Потій О. О. Управління взаємовідносинами зі стейкхолдерами підприємств сфери медичних послуг на основі збалансованої системи показників сталого розвитку / О. О. Потій // Український журнал прикладної економіки та техніки. – 2024. - №4.
5. Потій О. О. Методичний підхід до визначення пріоритетності стейкхолдерів підприємств сфери медичних послуг / О. О. Потій // Наукові інновації та передові технології. – 2024. - №5.

6. Потій О. О. Удосконалення методичного забезпечення управління взаємовідносинами зі стейкхолдерами на підприємствах сфери медичних послуг / О. О. Потій // Бізнес-інформ. – 2024. - №5.

*Наукові праці, які засвідчують апробацію матеріалів дисертації:*

1. Potii O. Peculiarities of the classification of stakeholders in the field of medical services: management aspect. 26th Scientific Conference of Doctoral Students «PEFnet2022» (Brno, Czech Republic, 2022).
2. Потій О. О. Аналіз факторів впливу на залучення стейкхолдерів як основа конкурентоспроможності підприємств галузі медичних послуг. Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики : Тези доповідей VIII Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, 24 лис-топада 2023 р. Харків : ФОП Лібуркіна Л. М., 2023 – С. 653-657
3. Потій О. О. Особливості управління репутацією на ринку медичних послуг: аспекти соціальної відповідальності та взаємодії зі стейкхолдерами. Матеріали XX Міжнародна науково-практична конференція «Trends in the development of quality training of future specialists», 21-24 травня 2024 р., Осло, Норвегія. – С. 133-137. <https://isg-konf.com/uk/trends-in-the-development-of-quality-training-of-future-specialists/>
4. Потій О. Визначення впливу стейкхолдерів на різні напрями діяльності підприємств сфери охорони здоров'я. Матеріали II Міжнародної науково-теоретичної конференції «Scientific review of the actual events, achievements and problems», 31.05.2024 (Берлін, Німеччина).
5. Потій О. Принципи управління взаємовідносинами зі стейкхолдерами в сфері медичних послуг в контексті сучасних трансформацій охорони здоров'я. Матеріали XXI Міжнародна науково-практична

конференція «Innovative solutions in public communications and international relations», 28-31 травня 2024 р., Софія, Болгарія. С. 139-143. <https://isg-konf.com/uk/innovative-solutions-in-public-communications-and-international-relations/>

## **8. Дотримання академічної доброчесності.**

На підставі вивчення тексту дисертації здобувача, наукових праць здобувача та Протоколу контролю оригінальності (перевірку наявності текстових запозичень виконано в антиплагіатній інтернет-системі Strikeplagiarism.com) встановлено, що дисертаційна робота виконана самостійно, текст дисертації не містить плагіату, а дисертація відповідає вимогам академічної доброчесності.

## **9. Оцінка структури, мови та стилю дисертації.**

Матеріал дисертації викладено в логічній послідовності та є доступним для сприйняття. Дисертація написана науковим стилем мовлення, структура дисертації відповідає алгоритму, здійсненого автором дослідження. Зміст, структура, оформлення дисертації та кількість публікацій відповідають вимогам відповідно Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку присудження ступеня доктора філософії та скасування рішення разової спеціалізованої ради закладу вищої освіти, наукової установи про присудження ступеня доктора філософії» (Постанова Кабінету Міністрів України від 21.03.2022 року № 341) та Наказу Міністерства освіти і науки України від 12.01.2017 року №40 «Про затвердження вимог до оформлення дисертації» (зі змінами, внесеними згідно з Наказом Міністерства освіти і науки України від 31.05.2019 року № 759).

**10. Відповідність змісту дисертації спеціальності з відповідної галузі знань, за якою вона подається до захисту.**

За своїм фаховим спрямуванням, науковою новизною і практичною значимістю дисертаційна робота Потія Олександра Олександровича на тему «Управління взаємовідносинами зі стейкхолдерами на підприємствах сфери медичних послуг» відповідає спеціальності 073-Менеджмент. Здобувачем повністю виконано освітню і наукову складову освітньо-наукового рівня вищої освіти.

**11. Результати обговорення та проведення презентації. Рекомендація дисертації до захисту.**

Здобувач Потій Олександр Олександрович представив результати свого дисертаційного дослідження на розширеному засіданні кафедри управління та адміністрування Навчально-наукового інституту «Каразінська школа бізнесу» Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна (протокол №.22 від 20.05.2024) у формі презентації та наукової дискусії. Дисертаційна робота Потія Олександра Олександровича на тему «Управління взаємовідносинами зі стейкхолдерами на підприємствах сфери медичних послуг» відповідає вимогам, передбаченим «Порядком присудження ступеня доктора філософії та скасування рішення разової спеціалізованої ради закладу вищої освіти, наукової установи про присудження ступеня доктора філософії» (постанова Кабінету Міністрів України від 12.01.2022 р. №44).

Враховуючи високий рівень виконаних досліджень, актуальність теми роботи, наукову новизну результатів та їх наукове та практичне значення, рішенням розширеного засідання кафедри управління та адміністрування Навчально-наукового інституту «Каразінська школа бізнесу» Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна було ухвалено, що дисертація Потія Олександра Олександровича на тему «Управління

взаємовідносинами зі стейкхолдерами на підприємствах сфери медичних послуг» рекомендується до захисту в разовій спеціалізованій вченій раді для здобуття ступеня доктора філософії за спеціальністю 073-Менеджмент з галузі знань 07 – Управління та адміністрування.

професор кафедри управління  
та адміністрування навчально-наукового  
інституту «Каразінська школа бізнесу»  
Харківського національного університету  
імені В. Н. Каразіна,  
доктор економічних наук, професор

Олексій ВАСИЛЬЄВ



Онлайн сервіс створення та перевірки кваліфікованого та удосконаленого електронного підпису

ПРОТОКОЛ

створення та перевірки кваліфікованого та удосконаленого електронного підпису

Дата та час: 15:53:40 30.05.2024

Назва файлу з підписом: Висновок про новизну Потій.docx.asice

Розмір файлу з підписом: 38.5 КБ

Назва файлу без підпису: Висновок про новизну Потій.docx.zip

Розмір файлу без підпису: 35.6 КБ

Результат перевірки підпису: Підпис створено та перевірено успішно. Цілісність даних підтверджено

Підписувач: Васильєв Олексій Вікторович

П.І.Б.: Васильєв Олексій Вікторович

Країна: Україна

РНОКПП: 2378700751

Час підпису (підтверджено кваліфікованою позначкою часу для підпису від Надавача): 17:10:39 29.05.2024

Сертифікат виданий: "Дія". Кваліфікований надавач електронних довірчих послуг

Серійний номер: 382367105294AF9704000000A15D1900F81B5302

Тип носія особистого ключа: ЗНКІ криптомодуль ІІТ Гряда-301

Серійний номер носія особистого ключа: Не визначено

Алгоритм підпису: ДСТУ 4145

Тип підпису: Кваліфікований

Тип контейнера: Підпис та дані в архіві (розширений) (ASiC-E)

Формат підпису: З повними даними ЦСК для перевірки (CAdES-X Long)

Сертифікат: Кваліфікований

Підписані файли: Висновок про новизну Потій.docx

Версія від: 2024.03.27 13:00