

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара
(м. Дніпропетровськ, Україна)
Інститут економіки промисловості НАН України (м. Донецьк, Україна)
Запорізька державна інженерна академія (м. Запоріжжя, Україна)
Інститут проблем управління Російської академії наук (м. Москва, РФ)
Національний авіаційний університет (м. Київ, Україна)
Регіональний філіал Національного інституту стратегічних досліджень
(м. Дніпропетровськ, Україна)
Університет професора доктора Асена Златарова (м. Бургас, Болгарія)
Познанський економічний університет (м. Познань, Польща)
Інститут економіки ім. Паата Гугушвілі Тбіліського державного університету
ім. Іване Джавахішвілі (м. Тбілісі, Грузія)

ЕКОНОМІКА І МЕНЕДЖМЕНТ – 2013:
ПЕРСПЕКТИВИ ІНТЕГРАЦІЇ
ТА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Збірник наукових праць
Міжнародної науково-практичної конференції
(Дніпропетровськ, 24–25 квітня 2014 р.)

У шести томах

Том 3. Управління інвестиційно-інноваційним потенціалом
та фінансовий механізм підприємств в умовах інтеграційних процесів

Дніпропетровськ
Видавець Біла К. О.
2014

УДК 336
ББК 65.01
Е 45

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ

Поляков М. В. – д. ф.-м. н., професор, ректор Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара, співголова оргкомітету;

Амоша О. І. – д. е. н., професор, академік НАН України, Президент Академії економічних наук України, директор Інституту економіки промисловості НАН України;

Карплюк В. І. – к. ф.-м. н., професор, проректор з наукової роботи ДНУ імені Олеся Гончара;

Смирнов С. О. – д. ф.-м. н., професор, декан економічного факультету ДНУ імені Олеся Гончара;

Гринько Т. В. – д. е. н., професор, завідувач кафедри економіки та управління підприємством ДНУ імені Олеся Гончара, співголова оргкомітету;

Нижегородцев Р. М. – д. е. н., завідувач лабораторії Інституту проблем управління Російської академії наук, професор Фінансового університету при Уряді Російської Федерації;

Ложачевська О. М. – д. е. н., професор, зав. кафедри міжнародної економіки Інституту економіки та менеджменту Національного авіаційного університету;

Коваленко О. В. – д. е. н., доцент, зав. кафедри економіки підприємства Запорізької державної інженерної академії;

Яцек Лучак – д. е. н., професор кафедри стандартизації Познанського економічного університету;

Транєв Стоян – д. е. н., доцент кафедри економіки і управління університету професора доктора Асена Златарова

Е 45 Економіка і менеджмент – 2013: перспективи інтеграції та інноваційного розвитку : зб. наук. праць Міжнар. наук.-практ. конф., 24–25 квіт. 2014 р. : у 6 т. – Дніпропетровськ : Біла К. О., 2014.

ISBN 978-617-645-170-9

Т. 3 : Управління інвестиційно-інноваційним потенціалом та фінансовий механізм підприємств в умовах інтеграційних процесів. – 2014. – 100 с.

ISBN 978-617-645-173-0

У збірнику надруковано наукові праці Міжнародної науково-практичної конференції, яка відбулася 24–25 квітня 2014 року в Палаці культури студентів імені Ю. Гагаріна Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара.

Для студентів, аспірантів, викладачів ВНЗів та наукових закладів.

УДК 336
ББК 65.01

ISBN 978-617-645-170-9
ISBN 978-617-645-173-0 (Т. 3)

© Авторський колектив, 2014

УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Dziuba Radosław

*mgr, assistant of Department of World Economy and European Integration,
Faculty of Economics and Sociology, University of Lodz, (Lodz, Poland)*

INSTRUMENT FOR PRE-ACCESSION IPA OF THE EUROPEAN UNION AS A FACTOR STIMULATING INNOVATION ECONOMY CANDIDATE COUNTRIES

Enlargement the European Union is one of the main priorities of the EU. It is clear that the candidate countries to the European Union can not be seen equally in terms of economic development, demographic and absorption of Foreign Direct Investment. Often candidates require many reforms and assistance from external sources that support economic development, innovation and adaptation in many areas of the economy. One of the sources of external finance, the necessary reforms needed for the candidate countries is Instrument for Pre-accession Assistance IPA European Union. It is a program of technical and financial assistance to countries wishing to join the European Union. In the 2007–2013 budgetary period, he was replaced by a number of EU programs (PHARE, PHARE CBC, ISPA, SAPARD, CARDS and financial programs for Turkey), created for the candidate countries, including Polish. IPA funds have two main objectives: firstly provide a means for co-financing costly and difficult reforms that all candidate countries must carry out in order to prepare for membership in the EU and of the resulting full participation in EU policies [1–2].

Secondly, the aim is to prepare countries after their accession to the EU to use the Structural Funds, which will provide assistance in upgrading their infrastructure and support for long-term economic and social convergence with the EU in view of the Europe 2020 [3–4].

In particular, funds from the IPA support candidate countries in building institutions, developing civil society and the conduct of economic and administrative

reforms. The currently beneficiaries IPA funds are: Albania, Bosnia and Herzegovina, the former Yugoslav Republic of Macedonia, Iceland, Kosovo, Montenegro, Serbia and Turkey. Although the IPA is an instrument of foreign policy, it is considered a special honor also for regional policy, because it is addressed to potential EU Member States. In 2007–2013, the IPA had a budget of €11.5 billion. In the next programming period 2014–2020 (IPA II), for support from the fund will be allocated €11.7 billion [5].

Funding will be covered by the five main policy areas, generally suitable for existing IPA components II, ie the transformation process towards the EU and capacity building for economic growth; regional development; employment, social policy and human resources development; development of agriculture and rural development; development of regional territorial cooperation. Effective use of the IPA pre-accession funds creates economic growth and innovation in the economy of the candidate countries as evidenced by the increase in GDP of Montenegro or the increase in spending on research and development in this country (increased investments R&D in the years 2009–2013 from the level of 0.13 % of GDP to a level of 0, 45 % of GDP) [6–8].

Through this type of investment will expand the level of innovative capacity of the country which will help to increase the absorption of pre-accession funds in the long term. It should be noted, however, that the utmost importance for the efficient and effective use of funds is involved in consultations with the civil society sector, business environment and other individuals about the importance of not only centralized but in particular regional and local level. This allows you to noticing the real needs within individual programs and in a more effective and efficient way to allocate resources from pre-accession funds, and in the later perspective of the Structural Funds and the Cohesion Fund for the final beneficiaries [9].

It is also important transparency and the fight against corruption, which is one of the main objectives of pre-accession funds. The progress in the consolidation of the rule of law, increase transparency and combat corruption contributes directly to the effective implementation of pre-accession aid and overall economic growth. In the process of the use of IPA funds an important element from the point of view of the

European Commission is decentralization. In the case of the candidate countries, this is often the main problem of increasing the capacity of absorption of pre-accession funds. It is therefore important to carry out training and financial support for the administration at the local level, because low-skilled workers this is a huge risk that local governments will not be able to discharge the duties delegated to them under the decentralization process in particular with regard to financial management, public procurement units, institutions audit and structures to combat fraud, etc.

It is recommended primarily organizing and conducting practical training for employees of local and regional authorities, appropriations for campaign information – communication about the opportunities posed by EU funds, such as information campaigns, creation of databases containing anonymous copies of applications approved for funding to enable sharing of experiences and good practices from the previous use of funds. It should be noted, however, that the reforms carried out with funds allow for the efficient and effective use of pre-accession funds which generates growth of entrepreneurship and innovation among the candidate countries and allows for economic growth in the long term.

The list of references:

1. Molendowski E. Integracja handlowa w Nowych Państwach Członkowskich (UE-10). Doświadczenia i wnioski dla innych krajów Europy Środkowej i Wschodniej. – Kraków, 2012.
2. Muś J. Chorwacja w Unii Europejskiej. Łódź : Uniwersytet Łódzki, 2011.
3. Wysokińska Z. Integracja europejska. Rozwój rynków. Rekomendacje dla procesu rozszerzania z Unią Europejską.
4. Wysokińska Z., Witkowska J. Integracja europejska. Europeizacja polityki ekonomiczno-społecznej w Unii Europejskiej i umiędzynarodowienie rynków Nowych Krajów Członkowskich Europy Środkowej i Wschodniej. – Warszawa : PWN, 2010.
5. Commission Implementing Decision of 18.11.2011 on a Multi-annual Indicative Planning Document (MIPD) 2011–2013 for Montenegro Brussels, 18.11.2011 COM(2011)8220 final.
6. European Commission – Enlargement. Overview – Instrument for Pre-accession Assistance [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.ec.europa.eu/enlargement/instruments/overview/index_en.htm 1/04/2014
7. Strategia rozszerzenia i najważniejsze wyzwania na lata 2012–2013. Projekt opinii K R. Sprawozdawca: Luc Van Den Brande (PPE/BE).
8. Projekt rezolucji złożony w następstwie oświadczeń Rady i Komisji zgodnie z art. 110 ust. 2 Regulaminu w sprawie sprawozdania z postępów Czarnogóry w 2012 r. (2012/2860(RSP)) Charles Tannock.
9. Raport KE dot. strategii rozszerzenia i najważniejsze wyzwania dla Czarnogóry. Brussels, 10.10.2012 SWD(2012) 331 final.

К. е. н., с. н. с. Бараннік Вячеслав Олексійович

Національний інститут стратегічних досліджень, м. Дніпропетровськ, Україна

ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ ТА СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Ніхто не буде заперечувати необхідність та актуальність забезпечення інноваційного розвитку і окремого підприємства, регіону й держави в цілому. В той же час, не всі нововведення в галузі техніки, технології, організації праці або управління, засновані на використанні досягнень науки і передового досвіду, як і кінцевий результат такої діяльності [1] можна вважати інноваціями. Ще одним важливим питанням даного дослідження є необхідність виміру інноваційної діяльності та врахування її впливу на рівень економічної безпеки держави та загального сталого розвитку.

Економічна безпека (ЕкБ) визначає стан захисту як виключно економічних інтересів людини, суспільства та держави [2] (до таких, в першу чергу, слід віднести рівень добробуту, який, здебільшого, визначається питомим рівнем ВВП) так і станом захисту інших (не економічних) інтересів, де економічна сфера життєдіяльності має вагомий вплив (в загальному плані це майже всі національні інтереси). В загальному плані, забезпечення ЕкБ можна вважати статичною багатофакторною оптимізаційною задачею з нечітко визначеними граничними умовами. Тобто, однозначної відповіді на питання про оптимальні значення основних показників та індикаторів безпеки не має. Стан безпеки визначається наявними чи прогнозованими загрозами та ступенем їх впливу на основні показники та індикатори безпеки, за якими оцінюється й інтегральний рівень ЕкБ.

Автором запропонований достатньо показовий квазідінамічний підхід до оцінки рівня ЕкБ, який полягає не тільки в визначенні кількісно-якісних показників основних сфер життєдіяльності, а і ступеня їх взаємовпливу (рис. 1).

На відміну від статичної задачі визначення ЕкБ сталий розвиток (СР) визначає гармонійний (правильний, рівномірний, збалансований) розвиток – процес змін, при якому експлуатація природних ресурсів, спрямування інвестицій, орієнтація науково-технічного розвитку, розвиток особистості й інституціональні зміни узгоджені один з одним та зміцнюють існуючий та майбутній потенціал для

задоволення людських потреб та прагнень [2]. В квазідинамічній моделі такий розвиток можна відобразити наступним чином (рис. 2).



Рис. 1. Економічна безпека та її основні складові

При цьому визначається м'який варіант розвитку, коли не зменшується загальний інтегральний потенціал (рис. 2, А), та більш жорсткий варіант, коли не зменшується кожна із основних (економічна, екологічна й соціальна) складових розвитку (рис. 2, Б).

Визначення місця інновацій (інноваційного розвитку) в системі ЕкБ та СР достатньо не очевидно. З одного боку, наукова діяльність, яка лежить в основі інновацій, може бути віднесена до соціальної складової СР чи ЕкБ. В той же час, ця сфера життєдіяльності людини (мається на увазі наука) була завжди, як і процеси використання досягнень науки та освоєння передового досвіду. І от тут, варто звернути увагу на ще одну характеристику змін основних складових СР та ЕкБ – ефективність¹ або швидкість та напрямок змін визначених вище основних сфер життєдіяльності. В такому разі ефективність (інноваційні процеси) забезпечує не тільки більш високі темпи зростання економічної чи соціальної сфер, а і, відповідно, менший ступень навантаження на екологічну сферу (як у вигляді зменшення використання не відновлюваних копалин (нафти, вугілля, природного газу, заліза тощо), так і зменшення шкідливих викидів (в першу чергу вуглецю)). Як кінцевий ідеальний варіант інноваційного розвитку можна вважати досягнення такого рівня ефективності, коли зростання економічного та соціального розвитку буде відбуватися на фоні не зменшення екологічної сфери (досягнення рівня СР).

¹В загальному значенні ефективність це відношення отриманого прибутку до вкладених при цьому коштів.

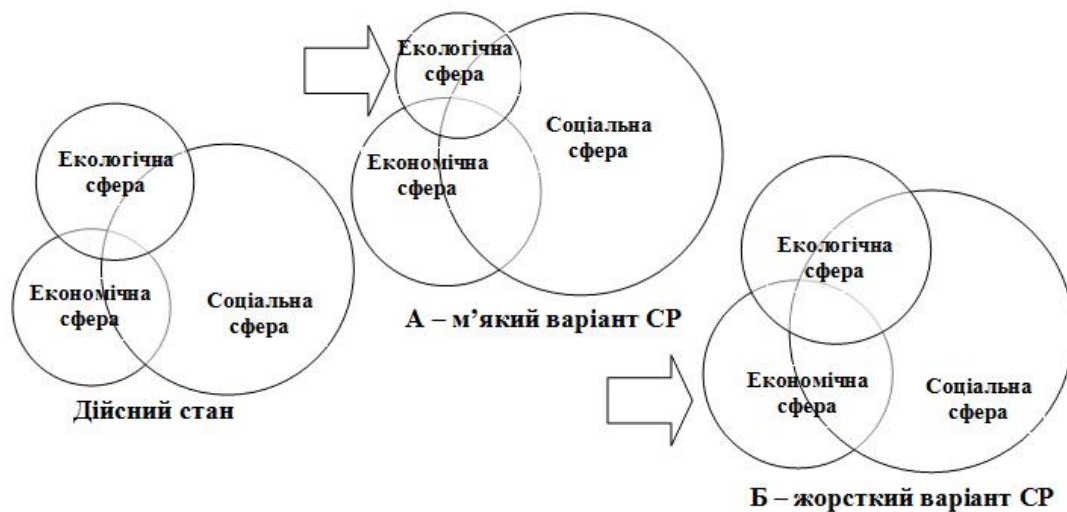


Рис. 2. Сталий розвиток та його основні складові

Таким чином, прогресивний та конкурентоспроможний розвиток як держави в цілому, так і її регіонів та окремих підприємств можливий тільки в разі використання інновацій.

Список використаних джерел:

1. Інновації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uk.wikipedia.org/wiki/>
2. Закон України «Про основи національної безпеки України» № 964-IV від 19.06.2003.
3. Сталий розвиток [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uk.wikipedia.org/wiki/>

К. е. н., доц. Бикова Вероніка Григорівна

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

Заслужений економіст України, головний бухгалтер

Ряснянський Юрій Миколайович

ДП «Конструкторське бюро «Південне» імені М. К. Янгеля»,

м. Дніпропетровськ, Україна

**КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ
ПОТЕНЦІАЛОМ НАУКОМІСТКИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Управління інноваційним потенціалом є систематичною, динамічною, плановою і комплексною діяльністю щодо забезпечення стратегічної життєздатності наукомісткого підприємства шляхом пошуку нових технічних рішень; проведення наукових досліджень і технологічних розробок; технологічної

підготовки серійного виробництва нової продукції; ринкове позиціонування нової продукції шляхом постійного удосконалення технології, підвищення конкурентоспроможності.

Комплексність управління інноваційним потенціалом передбачає визначення основних напрямів стратегії розвитку на основі інтеграції продуктової, технологічної та організаційно-економічної складової діяльності наукомісткого підприємства. Вибір і обґрунтування інноваційної альтернативи здійснюється за результатами систематичного і динамічного аналізу ринкового попиту на інновації, структурних змін виробничого процесу, особливостей розробки нової продукції із урахуванням визначених напрямів стратегічного розвитку наукомісткого підприємства. Організація виконання інноваційних програм і проектів базується на принципах плановості діяльності всіх підрозділів підприємства. Результати виконання інноваційних програм і проектів аналізуються і оцінюються на предмет досягнення поставлених цілей управління інноваційним потенціалом наукомісткого підприємства з метою розробки коригуючих заходів в разі відхилення отриманих результатів від запланованих.

Головним в управлінні інноваційним потенціалом наукомісткого підприємства є формулювання основної мети розробки інновації, визначення терміну її проведення, оцінка результатів у вигляді конкретних практичних цілей, скорочення термінів впровадження нової продукції. Чітка політика в галузі управління інноваційним потенціалом задає вектор збору інформації і вироблення пропозицій, що приводить до пошуку можливостей і створює мотивацію для груп розробників [1, с. 39].

Мета управління інноваційним потенціалом наукомістких підприємств – це забезпечення їх стратегічної життєздатності на основі ефективного використання інноваційних ресурсів. Визначена мета окреслює відповідні завдання управління інноваційним потенціалом, а саме: формулювання стратегій управління інноваційним потенціалом; узгодження основних напрямів стратегії управління інноваційним потенціалом із наявним потенціалом інноваційних ресурсів; розробка організаційної структури та інформаційної системи управління інноваційним потенціалом; моделювання показників конкурентоспроможності наукомістких

підприємств на профільних ринках; компенсація дефіциту інноваційних ресурсів наукомістких підприємств; підвищення інноваційної активності наукомістких підприємств.

Функціями управління інноваційним потенціалом наукомістких підприємств є: оцінка потенціалу інноваційних ресурсів: інтелектуальних, виробничих інформаційних; розробка інноваційних програм і проектів; планування інновацій: проектування продуктового ряду, організаційно-технічна підготовка; фінансування інновацій: вибір засобів фінансування та оцінка їх ефективності; реалізація інновацій: організація виробничого процесу; оцінка ефективності реалізації інноваційних програм і проектів.

Ефективність інновацій є результируючою величиною, що визначається здатністю інновацій зберігати певну кількість трудових, матеріальних і фінансових ресурсів з розрахунку на одиницю створюваних продуктів, технічних систем, структур [2, с. 391]. Визначення ефективності інновацій має обов'язково враховувати їх вплив на соціальні процеси, тобто на підвищення рівня життя населення, кількість робочих місць, підвищення кваліфікаційного та інтелектуального рівнів населення тощо. Отже, аналіз ефективності реалізації інновацій потребує комплексного підходу, що передбачає аналіз економічних, науково-технічних і соціальних наслідків їх впровадження.

Механізми управління інноваційним потенціалом наукомістких підприємств, а саме: механізм планування, фінансування та реалізації інноваційних програм і проектів; механізм визначення цільових ринків споживачів; механізм використання інноваційного потенціалу наукомістких підприємств, – забезпечують прибуток наукомістких підприємств за кожним етапом реалізації інноваційних програм і проектів.

Активізація інноваційної діяльності потребує нових форм та методів упровадження досягнень науки і техніки, насамперед за рахунок розширення інноваційного ринку, становлення якого в Україні є надто повільним. Недоліки розвитку інноваційного потенціалу наступні: неринковий характер формування цін; безсистемність у визначенні безпосередніх замовників та споживачів виконаних розробок; відсутність аукціонних торгів інноваційними розробками;

відсутність інноваційних бірж; дефіцит маркетингових досліджень; низька питома вага витрат на інноваційну діяльність у капіталовкладеннях.

Таким чином, реалізація концепції управління інноваційним потенціалом на мікрорівні та її імплементація на мезо- і макрорівень забезпечує зростання ефективності управління наукомісткими підприємствами за рахунок одержання чистого прибутку за кожним етапом реалізації інноваційних програм і проектів усіх суб'єктів інноваційної діяльності.

Список використаних джерел:

1. Гайдук Л. А. Організаційно-економічні умови реалізації системи інноваційно-цільового управління підприємством / Л. А. Гайдук // Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України: наук.-практ. зб. – К.: АПСВ, 2004. – Вип. 2 (26). – С. 38–43.
2. Стадник В. В. Інноваційний менеджмент: навч. посіб. / В. В. Стадник, М. А. Йохна. – К.: Академвидав, 2006. – 464 с.

Божок Дарина Александровна

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Украина

РИСКИ В ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

На сегодняшний день, в условиях, когда конкурентная среда прошла крупные преобразования в связи с глобализацией, коммерческие организации активизировали свои усилия в поисках стратегий, которые дадут им устойчивое конкурентное преимущество. Большинство данных стратегии опираются на инновации – создание инновационных продуктов и процессов.

Для рассмотрения рисков в инновационной деятельности в первую очередь необходимо определить само понятие риска. Существует довольно много определений данного термина, но мы будем считать, что **риск** – это совокупность специфических нежелательных событий, которые имеют место в определенный момент времени, или при определенных обстоятельствах, и возникают вследствие реализации определенных опасностей. **Опасность** – это физическая ситуация с потенциальными повреждениями для человека, повреждением имущества, собственности, окружающей среды и их комбинациями [1]. Опасность, как

правило, определяется как источник вреда или убытка, в то время как определение риска включает идею вероятности того, что вред или убыток действительно будут нанесены.

Методология анализа риска включает определение, исследование и описание троих элементов риска: источник, путь развития (сценарий действия), следствие (результат) [1]. Таким образом, риск можно определить как множество триплетов $R = \{ \langle s_j, p_j, w_j \rangle \}_S$, где s_j – j -ый сценарий, p_j – вероятность наступления сценария s_j , w_j – убыток от результатов реализации сценария s_j , S – множество возможных сценариев. Триплет $\langle s_j, p_j, w_j \rangle$ дает ответ на такие вопросы: «Что может произойти?», «Насколько вероятно наступление данного события?», «Какие возможные следствия и убытки?», и объединяет источник – путь – следствия в единую систему. Такое определение риска очень обобщенное и может использоваться для анализа разных объектов и источников риска. Опасность можно определить как множество дуплетов $H = \{ \langle s_j, w_j \rangle \}_S$. То есть опасность – это риск, но без учета вероятности сценария [1].

Инновационный риск – это вероятность потерь, возникающих при вложении предпринимательской фирмой средств в производство новых товаров и услуг, которые, возможно, не найдут ожидаемого спроса на рынке [2].

Риски неизбежны в инновациях, но в первую очередь необходимо различать радикальные (radical) инновации (так называемые инновации качественного скачка) и инкрементальные (incremental) инновации (постепенно увеличивающиеся), так как довольно сильно отличаются. Радикальные инновации более непредсказуемые, в то время как инкрементальные более линейны и предсказуемые [3].

М. Грин и О. Сербин предлагают следующую категоризацию инновационных рисков:

- риски окружающей среды (государственная политика, валютный курсы, наличие квалифицированной рабочей силы);
- технические риски (новые методы, технологии, материалы);
- риски ресурсов (персонал, материалы, ресурсы);
- риски интеграции (программные модули, новые и старые системы);

- риски управления;
- маркетинговые риски;
- стратегические риски [4].

Для оценки и управления инновационными рисками П. Едвардс и П. Боуен предложили систему риск – менеджмента, которая состоит из следующих шагов:

- установление соответствующего контекста(ов);
- определение рисков проекта, с которыми столкнется организация;
- анализ влияния риска;
- разработка реагирования на данные риски;
- контроль и мониторинг рисков в ходе реализации проекта;
- после проектный анализ риска и формирования знаний о нем [5].

П. Смит и Дж. Мерритт предложили другой процесс для управления риском.

Этот процесс состоит из 4 шагов управления риском:

- определение параметров (определение и фокусировка);
- анализ (вероятности и определение приоритетов);
- решение (например: отложить принятие решения до получения дополнительной информации, принимаем риск);
- мониторинг и обучения (выявление новых рисков, создание плана действий по рискам выше определенного порога, документирование опыта для использования в будущих проектах) [6].

С одной стороны компании нужны инновации, чтобы выжить в конкуренции на рынке, но, с другой стороны одним из наиболее важных аспектов инноваций являются риски, которые с ними связаны. Если компании не учитывать риск, это может привести к «смерти» инновации. По этому, изучение, оптимизация и управлением инновационных рисков является очень актуальным вопросом в наше время.

Список использованных источников:

1. Заславський В. А. Мониторинг и анализ рисков в платежных системах / В. А. Заславський // Соціальні ризики. – К.: Фоліант, 2004. – Т. 2. – С. 224–270.
2. Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.risk24.ru/innovriski.htm>

3. Keizer J. A. From Experience: applying the risk diagnosing methodology / J. A. Keizer, J. I. M. Halman, M. Song // Journal of product innovation management. – M., 2001. – 19. – С. 213–232.
4. Green M. R. Risk Management: Text and Cases / M. R. Green, O. N. Serbein. – Virginia: Reston Publishing Company. – 1983. – С. 251.
5. Edwards P. J. Risk Management in Project Organization / P. J. Edwards, P. A. Bowen. – Australia: University of New South Wales Press Ltd. – 2005. – С. 224.
6. Smith P. G. Proactive Risk Management / P. G. Smith, G. M. Merritt. – NY: Productivity Press, 2002. – С. 230.

Водолаз Олена Анатоліївна

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

**ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНИХ МОДЕЛЕЙ ОПЛАТИ ПРАЦІ
В ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇНАХ З МЕТОЮ ВИКОРИСТАННЯ
ЇХ ДОСВІДУ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ
В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ**

Проблеми удосконалення організації оплати праці, обґрунтування її встановленого розміру є найбільш актуальними за умов розвитку ринку праці в Україні. Неприпустимо низький рівень заробітної плати, наявність заборгованості з її виплати, відсутність системного підходу до радикального вирішення проблем стимулювання високопродуктивної праці унеможлиблює економічне зростання, стабілізацію і підвищення рівня життя населення. Заробітна плата є основним джерелом доходів працівників і найсильнішим мотиватором розвитку трудового потенціалу більшості населення. Вона має зацікавлювати працівників у підвищенні ефективності праці, сприяти розвитку творчої активності. Потрібен новий, ринковий підхід до визначення сутності соціально-економічного значення заробітної плати, її організації, відсутність яких в перехідний період призвела до появи негативних тенденцій в оплаті праці.

Дослідження проблем організації заробітної плати, визначення її сутності в умовах формування ринкових відносин здійснюють такі вітчизняні вчені-економісти: А. В. Базилюк, Д. П. Богиня, Є. І. Бойко, С. Й. Вовканич, В. М. Данюк, Г. А. Дмитренко, А. В. Калина, М. І. Карлін, А. М. Колот, М. А. Козоріз, Г. Т. Куліков, О. Є. Кузьмін, В. Д. Лагутін, Е. М. Лібанова, Н. Д. Лук'яненко,

І. Ф. Ломанов, Ю. В. Малаховський, В. М. Новіков, О. Ф. Новікова, В. М. Нижник, Н. О. Павловська, Ю. О. Палкін, М. І. Пітюлич, М. В. Семікіна, Л. К. Семів, О. А. Турецький, С. В. Тютюнникова, А. А. Чухно та інші. Наукові роботи цих економістів містять пропозиції щодо реформування системи оплати праці.

Метою праці є дослідження сучасних моделей оплати праці і визначення на цій основі напрямів реформування заробітної плати на макро-, мезо- та мікроекономічному рівнях соціально-трудових відносин в Україні для практичного застосування видів і форм стимулювання праці.

За підрахунками фахівців сьогодні обсяги тіньової заробітної плати в Україні складають близько 145 млрд гривень, але боротьба лише з «сірими» та «чорними» зарплатними схемами на фоні 38,0–40,0 % (за різними підрахунками) [1, с. 3] рівня тіньозації економіки країни та мільярдів, що відмиваються через офшорні зони та за допомогою різного роду тіньових схем олігархічних кіл з точки зору сучасного сприйняття економічних процесів у світі взагалі, та в країні, зокрема, є неефективним та популістським заходом, відірваним від загального контексту ринкової економіки небезпечним кроком.

В Західній Європі використовуються три моделі стимулювання праці: безпреміальна (функції стимулу праці виконує заробітна плата); преміальна, що включає виплати пов'язані з розміром доходу чи прибутку підприємства; преміальна, що передбачає виплати пов'язані з індивідуальними результатами праці. Преміальні моделі оплати праці функціонують: через участь в прибутках (річна диференційована винагорода з прибутку підприємства); через участь в доходах (з суми доходу кожному працівникові видається винагорода, пов'язана з виконанням завдання і не залежить від прибутку); через участь в капіталі (робітники одержують премії в вигляді акцій по їх номінальній вартості).

В даний час в країнах з розвинутою ринковою економікою важливе значення надається посиленню стимулюючої ролі тарифної частини заробітної плати за використання системи гнучких тарифів. За таких умов тарифна частина заробітку ставиться в залежність від результативності праці шляхом використання в рамках кожного тарифного розряду трьох рівнів тарифних ставок – низької, нормальної, високої – в залежності від виробітку робітника за останні шість місяців. Ця

система оплати праці одержала назву компромісної, вона містить елементи обох форм оплати праці і може використовуватись на тих ділянках роботи, де продуктивність можна виміряти і де робітник може на неї вплинути. Подібне завдання ставиться і перед системою оцінки заслуг, що застосовується в колективах, де присутня значна різниця в кваліфікації і практичному досвіді працюючих і ця різниця істотно впливає на індивідуальні результати роботи. Працівникам підприємств країн з розвинутою економікою заробітна плата принципово нараховується ступенево за певні їх кваліфікаційні якості, виконання функцій та завдань, що мають різний рівень складності та наслідків.

Ілюстрацією цьому може служити узагальнення досвіду роботи французьких підприємств: А. В. Рочко виділяє п'ять рівнів послідовного нарахування заробітної плати [2, с. 59–65].

Отже, у розвинених зарубіжних країнах, де ринкові відносини усталені і велика самостійність підприємств, використовуються різноманітні системи оплати праці. Вони відзначаються гнучкістю та багатофакторністю. Основу в засобах реалізації вказаних систем складають гнучкі тарифи. В рамках кожного розряду для нарахування заробітку використовуються три рівні тарифних ставок. Крім того, в нарахуванні заробітку кожному працівникові можна виділити п'ять рівнів: 1) індивідуальний – загальний; 2) індивідуальний–персональний; 3) колективний – на рівні підрозділу; 4) колективний – на рівні підприємства; 5) колективний – на рівні країни.

На нашу думку, впровадження запропонованих заходів на сьогодні хоча кардинально й не вирішить це питання, але помітно покращить ситуацію та створить умови для поліпшення економічної діяльності господарюючих суб'єктів (підприємств) з певним економічним ефектом.

Список використаних джерел:

1. Міністерство соціальної політики України. Державна установа науково-дослідний інститут соціально-трудових відносин. Інформаційна записка «Основні підходи щодо реформування політики оплати праці в Україні», Луганськ. – 2011. – 17 с.
2. Рочко А. В. Основные принципы оценки и материального стимулирования труда работников на предприятиях Франции / А. В. Рочко // Труд за рубежом. – 2005. – № 4. – С. 59–65.

Григорчук Ірина Ігорівна

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ПОЛІТИКОЮ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

На сьогоднішній день об'єктивно виникла необхідність вдосконалення існуючих збутових систем і розробки економічного механізму управління збутом продукції на вітчизняних промислових підприємствах. Так децентралізація в управлінні промисловими підприємствами впливає на всі етапи бізнес-процесу: організацію, планування, виробництво, збут і контроль. Особливих змін в діяльності промислових підприємств набула збутова політика, яка повинна бути сформована згідно з мінливими потребами ринку та можливостями самого підприємства.

Поняття «збут» доцільно розглядати в широкому й вузькому значенні. В широкому розумінні збут – це процес організації транспортування, складування, підтримки запасів, доробки, просування до оптових і роздрібних торговельних ланок, передпродажної підготовки, упакування й реалізації товарів з метою задоволення потреб покупців і отримання на цій основі прибутку. Відповідно, збут у вузькому значенні (продаж, реалізація) – процес безпосереднього спілкування продавця та покупця, спрямований на отримання прибутку, що вимагає певних знань, навичок і певного рівня торгової компетенції.

Проблеми ефективного управління збутом безпосередньо пов'язані з діяльністю служби збуту промислового підприємства а, отже, з його організаційною структурою, наявністю системи взаємопов'язаності планів з продажу та розвитку підприємства в цілому. Тобто ефективність збутової політики промислового підприємства визначається структурою управління його збутом, яку доцільно представити за Ф. Котлером (рис. 1) [1].

Враховуючи зазначене, збутова політика, як відзначають Л. В. Балабанова та Ю. П. Мирохіна, передбачає аналіз можливих варіантів ведення збутової діяльності та вибір оптимальних споживчих вимог і переваг, і тим самим – максимальні результати господарської діяльності підприємства [2]. У свою чергу, В. І. Ляшенко

визначає збутову політику як систему рішень, що приймаються продавцем з метою реалізації обраних стратегій і отримання найбільшого ефекту від збуту товарів [3]. С. С. Гаркавенко визначає збутову політику як процес, який забезпечує кінцевий результат, формування продуктової стратегії, цінової політики, організації каналів розподілу продукції для її просування, рекламної підтримки тощо [4]. Аналіз зазначених підходів дозволяє стверджувати, що Л. В. Балабанова та Ю. П. Мирохіна зосереджують увагу на оптимізації збутової діяльності, але, одночасно з цим, не виділяють критеріїв оптимізації збутової діяльності підприємства. В основі підходу В. І. Ляшенка лежить концепція, що передбачає використання певних заходів з просування товару, спрямованих на отримання прибутку від збуту. Позиція останнього характеризує визначення збутової політики як маркетингову складову, проте не досить чітко відображає цілі підприємства.

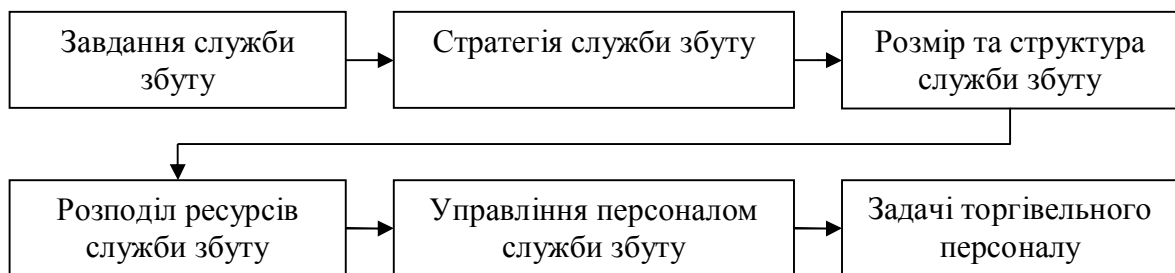


Рис. 1. Типова структура управління збутом

При формуванні визначення збутової політики підприємства необхідно також враховувати значення збутового потенціалу підприємства, який можна визначити, як сукупність інформаційних, матеріальних, маркетингових, управлінських і комунікативних ресурсів і можливостей збуту, що забезпечують готовність і здатність підприємства здійснювати вивід товару на ринок, його реалізацію при постійному вдосконалюванні технології збуту, інновації продуктового ряду з урахуванням факторів маркетингового середовища.

Тобто збутова політика формується на базі збутового потенціалу підприємства і цілей збуту, встановлених як на стратегічному, так і тактичному рівнях.

Враховуючи зазначені визначення, збутова політика підприємства являє собою сукупність взаємопов'язаних елементів його збутової діяльності, спрямованих на

задоволення потреб споживачів шляхом оптимального використання збутового потенціалу підприємства і забезпечення на цій основі ефективності продажу.

З позиції управління збутовою політикою підприємства доцільно орієнтувати на: отримання підприємницького прибутку в поточному періоді, а також на забезпечення гарантій її отримання в майбутньому, максимальне задоволення платоспроможного попиту споживачів, довготривалу ринкову стійкість підприємства, конкурентоспроможність його продукції та створення позитивного іміджу підприємства на ринку і визнання її з боку громадськості.

Список використаних джерел:

1. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. – М.: Прогресс, 1991. – 652 с.
2. Балабанова Л. В. Управління збутовою політикою : навч. посіб. / Л. В. Балабанова, Ю. П. Мирохіна. – К.: ЦУЛ, 2011. – 240 с.
3. Ляшенко В. І. Франчайзинговий режим формування регіональної мережі елементів інноваційної підприємницької інфраструктури / В. І. Ляшенко // Наукові праці ДонНТУ. – Сер.: Економічна. – 2005. – Вип. 97. – С. 31–42.
4. Гаркавенко С. С. Маркетинг: підручник / С. С. Гаркавенко. – К.: Лібра, 2008. – 296 с.

К. е. н., доц. Дідченко Оксана Іванівна,

Плаксіна Єлизавета Миколаївна

Запорізька державна інженерна академія, Україна

ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК ВАЖЛИВОЇ СКЛАДОВОЇ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасний економічний розвиток суспільства все більше акцентує увагу бізнесу та держави на необхідності створення та підтримки умов постійного розвитку на інноваційно-інвестиційних засадах. Це вимагає від підприємства визначення готовності і оцінки можливості розробок та подальшого впровадження нововведень, достатньої ресурсної бази для здійснення інноваційного процесу, визначення стимулюючих та перешкоджаючих факторів середовища впровадження інновацій. Крім того, результативність інноваційної діяльності підприємств напряму залежить від наявності необхідних джерел фінансування, інноваційної спрямованості інвестиційної діяльності.

В наслідок цього набувають актуальності проблеми дослідження теоретичних, методичних і практичних аспектів оцінки та управління фінансовим потенціалом підприємства як важливої складової інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства з метою використання прогресивних методів господарського маневрування фінансовими ресурсами підприємства для їх найефективнішого спрямування на підтримку інноваційно-інвестиційного розвитку. Вирішення цих проблем обумовлює необхідність впровадження системи оцінки фінансового потенціалу підприємства на основі дослідження існуючих підходів до визначення сутності й методів оцінки фінансового потенціалу та розробки нових в умовах невизначеності та динамічності зовнішнього економічного середовища.

Одним з основних індикаторів, що визначає конкурентоспроможність підприємства на внутрішньому та зовнішньому ринках є фінансовий потенціал підприємства. Він охоплює фінансову сферу діяльності підприємства, характеризує фінансові можливості його розвитку [1], є однією з найважливіших складових інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства.

Узагальнене розуміння потенціалу, фінансів підприємства та управління ними являє собою економічну категорію «фінансовий потенціал». Для визначення потенціалу використовується загальний підхід, згідно якого під потенціалом розуміють сукупність ресурсів, можливостей для рішення поставлених цілей і задач [2].

Аналіз наведених визначень показав, що найбільш поширеним є ресурсний підхід до визначення сутності фінансового потенціалу підприємства, який не враховує вплив управлінських рішень на його стан, що, на нашу думку, є суттєвим недоліком даного підходу. Всі перелічені підходи не враховують синергитичного ефекту поєднання фінансових ресурсів підприємства та підходів до управління ними.

Проведене дослідження недоліків та позитивних сторін різних підходів дозволило визначити фінансовий потенціал як інтегральний показник, що враховує обсяг фінансових ресурсів та підходів до управління ними, синергитичний

ефект від поєднання яких дає змогу забезпечити визначений напрямок розвитку підприємства без загрози для його фінансової автономії.

Необхідність постійно оновлювати інформацію про фінансовий стан підприємства, схильність підприємства до негативних впливів фінансових криз та його потенціал розвитку. Такий підхід до оцінки фінансового потенціалу підприємства дозволить швидко реагувати на зміни в зовнішньому середовищі та коригувати діяльність підприємства особливо в умовах підтримки напряму активного інноваційно-інвестиційного розвитку. Оскільки саме інноваційно-інвестиційна діяльність підприємства є високо ризиковою з точки зору фінансового стану та потребує постійного моніторингу ключових індикаторів.

Проведене дослідження різних підходів до оцінки фінансового потенціалу, показало, що найбільше відповідає сформованим принципам і цілям методика оцінки фінансового потенціалу підприємства, запропонована П. А. Фоміним, М. К. Старовойтовим, але на наш погляд, методика оцінки ФПП, для досягнення поставлених цілей необхідно доповнювати аналізом імовірності банкрутства підприємства за методикою Альтмана.

Проаналізувавши дані за запропонованою методикою П. А. Фоміна, М. К. Старовойтова, та доповненою методикою Альтмана, можна зробити висновок, що ПАТ «Мотор Січ» є платоспроможним підприємством, володіє середнім фінансовим потенціалом, оскільки у підприємства є власний капітал, достатній для виконання умов ліквідності і фінансової стійкості є можливості для залучення капіталу, рентабельності активів знаходиться на високому рівні. На момент проведення аналізу, баланс підприємства є ліквідним, так як співвідношення груп активів і пасивів відповідають умовам ліквідності.

Список використаних джерел:

1. Юдін М. А. Фінансовий потенціал машинобудівного підприємства [Електронний ресурс] / М. А. Юдін. – Режим доступу : http://www.dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/10472/st_48_27.pdf?sequence=1
2. Гончарова Ю. С. Методи та етапи оцінки фінансового потенціалу підприємства [Електронний ресурс] / Ю. С. Гончарова. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/15_NPN_2013/Economics/10_138990.doc.htm

Єфімова Світлана Анатоліївна

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ОРГАНІЗАЦІЇ

Сучасний розвиток економіки диктує учасникам ринку жорсткі конкурентні умови, і дана ситуація вимагає від організацій значних зусиль з підвищення конкурентоспроможності. Основним напрямком вдосконалення власних можливостей є аналіз внутрішніх факторів і подальше управління інноваційним потенціалом організації. Існує безліч підходів до поняття «інноваційний потенціал».

Теоретичні та методичні засади управління інноваційним потенціалом розглядалися в роботах багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених таких, як: А. А. Аньшин, А. І. Амоша, Е. Ф. Авдокушин, О. М. Алимов, Л. С. Валінурова, С. Галахер, Г. Гамідов, А. Г. Гранберг, А. П. Єгоршин, Р. А. Фатхудінов та ін.

Розглянемо деякі з них. Так Р. А. Фатхудінов розглядає інноваційний потенціал організації як міру готовності виконати завдання, забезпечення досягнення поставленої інноваційної мети, тобто як міру готовності до реалізації інноваційного проекту або програми інноваційних перетворень і впровадження інновацій [5].

Згідно думки І. П. Дежкіної інноваційний потенціал – сукупність потенціалу організації виробництва та потенціалу організаційної структури управління, а також сукупність різних видів потенціалу: виробничого, трудового, ринкового, ресурсного, інтелектуального, науково-технологічного, інвестиційного, стратегічного [2].

Авторське визначення поняття полягає в наступному: інноваційний потенціал організації – це сукупність різноманітних ресурсів та факторів внутрішнього середовища, яке сприяє продуктивному інноваційному розвитку організації та впровадженню нововведень у сфері її діяльності.

Після аналітичного огляду літератури, пропонується виділити наступні складові інноваційного потенціалу організації (рис. 1):

Існує два підходи до оцінки інноваційного потенціалу: діагностичний і детальний [5].

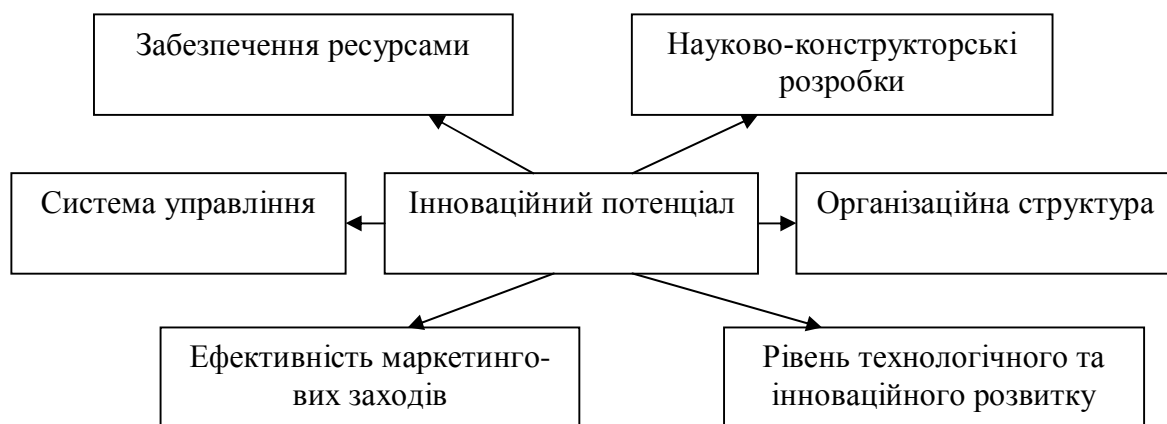


Рис. 1. Складові інноваційного потенціалу організації

Діагностичний підхід передбачає аналіз і діагностику інноваційного потенціалу в умовах нестачі інформації і найчастіше являє собою методику експертних оцінок. Суть даного підходу полягає в тому, що колу фахівців пропонується виставити оцінки за низкою параметрів, які складають інноваційний потенціал організації. Істотним недоліком даного підходу буде можлива суб'єктивність думок експертів.

Детальний підхід є більш точним і ефективним. Встановлення фактичного стану інноваційного потенціалу відбувається при послідовному чисельному обчисленні потенціалу кожного з компонентів і параметрів. Серед недоліків можна відзначити, що метод є трудомістким і вимагає знання дуже великого числа показників, інформацією про які менеджер найчастіше не володіє.

Для ефективної реалізації можливостей інноваційного потенціалу недостатньо його оцінки. З'являється необхідність у застосуванні механізмів управління інноваційним потенціалом.

Дамо власне визначення даного поняття.

Управління інноваційним потенціалом – сукупність засобів і методів регулювання економічної та господарської діяльності організації з метою підвищення інноваційного потенціалу та підготовки платформи для впровадження інновацій.

Слід відрізнити поняття «управління інноваційним потенціалом» від «управління інноваціями».

Управління інноваціями – це організація і планування (включаючи мотивацію і контроль) процесів розробки і впровадження нововведень на об'єктах різних рівнів, спрямовані на досягнення інноваційних цілей цих об'єктів [1].

Слід підкреслити, що «управління інноваціями» в організації виникає, коли потреба у впровадженні нововведень усвідомлена, і існує конкретна ідея для її реалізації. Іншими словами «управління інноваціями» з'являється там, де інновації існують, у проекті або в реальному виконанні. «Управління інноваційним потенціалом» виникає набагато раніше і безпосередньо передує «управлінню інноваціями». Ці терміни тісно взаємопов'язані і невіддільні одне від одного. Їх співвідношення зображено на рис. 2



Рис. 2. Співвідношення понять «управління інноваційним потенціалом» і «управління інноваціями»

Для ефективного управління інноваційним потенціалом слід виконати наступні дії:

1. Оцінити інноваційний потенціал (діагностичним або детальним методом);
2. Виявити найбільш слабкі сторони;
3. Виявити найбільш сильні сторони;
4. Провести аналіз сильних і слабких сторін;
5. Розробити та провести заходи з нейтралізації найбільш негативних чинників внутрішнього середовища та заходів з підвищення ефективності факторів, що роблять позитивний вплив;
6. Повторно оцінити інноваційний потенціал;
7. Прийняти рішення про доцільність впровадження інновацій.

Таким чином, узагальнюючи вище сказане, можна зробити висновок про те, що управління інноваційним потенціалом є важливим фактором конкурентоспроможності організації і є одним з основних елементів інноваційного розвитку в цілому.

Список використаних джерел:

1. Аньшін А. А. Інноваційний менеджмент: Концепції, багаторівневі стратегії та механізми інноваційного розвитку: навч. посіб. / А. А. Аньшін, А. А. Дагаєв. – М.: Справа, 2007. – 584 с.

2. Дежкина І. П. Інноваційний потенціал господарської системи та його оцінка: навч. посіб. / І. П. Дежкина, Г. А. Поташева. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 122 с.
3. Мухамедьяров А. М. Інноваційний менеджмент: навч. посіб. / А. М. Мухамедьяров. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 137 с.
4. Чайников В. Н. Конкуренстоспроможність підприємства: навч. посіб. / В. Н. Чайников, Л. Н. Чайникова. – Тамбов: Вид-во Тамбо. держ. техн. ун-ту, 2007. – 192 с.
5. Фатхудинов Р. А. Інноваційний менеджмент: навч. для вузів / Р. А. Фатхудинов. – СПб.: Питер, 2010. – 448 с.

Загурский Кирилл Владимирович

Кубанский государственный университет, г. Краснодар, Российская Федерация

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В СИСТЕМЕ ОТКРЫТЫХ ИННОВАЦИЙ

Сегодня при построении инновационной экономики на уровне предприятий на первый план выходят значимость знаний и инноваций в производстве и продвижении продукции. Малое предпринимательство, являющееся инновационных по своей природе, в условиях современной хозяйства усиливает свою роль двигателя технологического и инновационного развития, трансформируясь постепенно в ключевой, системообразующий фактор экономического роста [1].

Еще несколько десятилетий назад основные инновационные разработки и инновации «рождались» внутри крупных корпораций, обладающих огромными финансовыми ресурсами и содержащими научно-технические отделы, подразделения по исследованиям и разработкам, конструкторские бюро. Благодаря широкому развитию коммуникационных технологий, вычислительной техники и простоте доступа к информации и знаниям, рынок инновационных технологий существенно изменился: малые и средние предприятия сегодня вырвались в лидеры инновационной деятельности и отрыв от крупных компаний по прогнозам будет только увеличиваться.

Среди основных факторов малых предприятий, характеризующих их на мезо- и микроуровнях, можно выделить высокий уровень мобильности и быструю адаптацию к изменяющейся окружающей среде и инфраструктуре. Постоянная трансформация и совершенствование методов взаимодействия между разнообразными экономическими агентами, между разными уровнями производственного процесса, определяют всевозрастающую роль малого и среднего бизнеса

в национальных экономиках. Малый и средний бизнес, еще совсем недавно занимавшийся только сугубо локальными операциями, благодаря технологическому развитию сегодня все более активно смотрит и на международные рынки товаров и услуг. Именно развитие интернета позволило существенно сократить реализационные издержки, предоставить удобный канал реализации продукции и услуг, получить довольно объективный уровень обратной информации как о выпускаемых продуктах и услугах, так и о продуктах, находящихся на стадии прототипа или разработки. Таким образом, можно отметить, что современные технологии существенно изменили и продолжают влиять на саму модель функционирования различных структур экономики, предоставляя малым предприятиям значительные преимущества в отличие от довольно неповоротливого и забюрократизированного крупного бизнеса, не способного в силу своей специфики к оперативным внутренним изменениям.

По статистике, от 30 до 60 % малых предприятий в странах Европы сегодня являются инновационно-активными, а в таких отраслях как информатика, электроника, биотехника доля инновационного малого бизнеса доходит до 80 %. В данном аспекте мы согласны с Ю. Н. Нестеренко, утверждающим в своей работе, что малый бизнес уже стал неотъемлемой частью инновационной системы, играющей ведущую роль в апробации и освоении новейших и наиболее рискованных технологий, а также коммерциализации научной продукции [1].

Понятие «открытые инновации», которое сегодня на устах у многих ведущих исследователей, главным образом рассматривается на организационном уровне, хотя, по нашему мнению, возможное применение открытых инноваций намного шире. Теория открытых инноваций предполагает широкое использование предприятиями как сторонних идей, так и собственных разработок, применение разных способов выхода предприятия на рынок. Таким образом, модель открытых инноваций противопоставляется традиционной модели закрытого развития компании, когда инновации разрабатываются непосредственно внутри компании в научно-технических отделах и департаментах и не связаны с конкретным рынком, внешним окружением или непосредственными запросами пользователей, и основаны, таким образом, на предположениях компании о потребностях рынка

в данной технологии или продукте. Использование такого подхода сегодня грозит для компании полной потерей рынка и устареванием технологии еще до момента ее выпуска. Но с другой стороны, неправильным поведением для инновационного предприятия сегодня является и решение отсрочить запуск технологии с целью ее шлифовки и совершенствования. Необходимо четко понимать, что невозможно создать продукт полностью удовлетворяющий запросы пользователей в течение какого-либо длительного интервала времени. Потребители постоянно требуют продукцию, которая существенно лучше покрывала бы их потребности, была проще в использовании для конечного пользователя или экономичнее с позиции времени и ресурсов. В результате подобной трансформации спроса инновационный продукт может в течение нескольких лет находиться в состоянии доработки и отладки («beta»), но при это успешно и довольно давно присутствовать на рынке. Потребители любят сегодня, когда продукт имеет «статус бета». Таким нехитрым способом компания сообщает, что она сама еще не полностью довольна выпускаемой продукцией и планирует ее дорабатывать и совершенствовать в процессе посредством оптимизации работы, расширения функциональности и полезности продукта для конечного пользователя.

Среди преимуществ использования модели открытых инноваций необходимо также отметить возможность снижения риска неудачи проекта. Посредством сотрудничества и кооперации возможно существенное снижение влияния фактора неопределенности при запуске инновационного продукта, оптимизации структуры рисков проекта, уменьшение нагрузки на предприятие. Но при этом возрастает влияние других внешних факторов на инновационный проект, усиливается влияние фактора асимметрии информации. Предприятия сегодня не могут изолированно работать над инновационными проектами. Цена ошибки при самостоятельной работе значительно превосходит ожидания от возврата вложенных средств, ресурсов и знаний. Таким образом, можно сказать, что модель открытых инноваций направлена на поведение конкретного участника инновационного процесса, а не на процесс создания инноваций в целом.

Перечисленные выше отличительные факторы малого бизнеса в совокупности с широким распространением краудсорсинга (crowdsourcing), под которым

принято понимать переключивание выполнения ряда ресурсоемких или трудоемких процессов внутри компании на стороннюю группу лиц или сообщество в форме открытого обращения, позволили малым компаниям существенно сократить свои риски и снизить себестоимость разработки инновационного продукта. Использование новых форм открытых инноваций, которые, по сути, практически ничего не стоят для компаний, и упрощение процесса финансирования малого и среднего бизнеса уравнивали на рынке малые и крупные компании, обнажив, тем самым, проблемы инновационного развития последних. Сложность процесса принятия решений и перестройки внутренней структуры крупных транснациональных компаний стали негативно отражаться на их возможностях оперативно отвечать новым потребностям рынка, предопределив взрывной рост высокотехнологических стартапов и малых инновационных предприятий в конце прошлого века. Среди наиболее известных проектов совместной разработки можно выделить такие проекты, как Linux Foundation, Mozilla Foundation, Apache Foundation – организации созданные для совместной разработки продуктов на основе открытых данных с помощью самих пользователей.

С другой стороны, система открытых инноваций имеет и ряд отрицательных моментов. Так среди основных недостатков для компании при использовании модели открытых инноваций можно выделить проблему формирования и защиты интеллектуальной собственности. Возникает вопрос о правомочности прав собственности на инновации, полученные посредством открытых данных и краудсорсинга. С другой стороны, не вызывает сомнения, что организация, ответственная на разработку инновационной технологии, также принимала непосредственное участие в создании и совершенствовании технологии путем координации работы открытых информационных ресурсов, разработки первоначальной модели и строительства опытных прототипов и технологических образцов. Необходимо отметить, что любые инновации не возникают на пустом месте. В основе каждой технологии сегодня лежит целая группа других сторонних разработок, позволивших создать текущую технологию. Права на интеллектуальную собственность сегодня можно рассматривать как защиту слабых компаний, неспособных эффективно выстраивать свою бизнес-модель и конкурировать за потребителя, что, между прочим, является главной помехой технологическому прогрессу.

Среди наиболее распространённых бизнес-моделей для инновационных компаний, работающих в сфере открытых инноваций, можно выделить три основные: интеграционная платформа, продуктовая платформа и двухсторонняя платформа [2]. У каждой из них есть как свои сильные, так и слабые стороны, при применении и адаптации на малом предприятии.

Таким образом, производство технологически сложной продукции также, как и ее разработка, существенно изменилась за последние годы. Сегодня производство технологий представляет собой более глобализированный (ценность и добавочная стоимость продукта или услуги формируются в нескольких странах) и менее вертикально интегрированный процесс, чем раньше [3]. Крупный и средний бизнес все чаще привлекает малые инновационные компании в качестве подрядчиков в сфере инжиниринга, промышленного дизайна, поставки комплектующих, информационно-коммуникационных технологий, которые образуют вокруг таких предприятий-заказчиков сетевые и кластерные структуры.

Список использованных источников:

1. Нестеренко Ю. Н. Система открытых инноваций: условия и пути развития малого предпринимательства / Ю. Н. Нестеренко // Экономический журнал. – 2010. – Т. 19. – № 3. – С. 6–10.
2. Boudreau Kevin J., Lakhani Karim R. How to Manage Outside Innovation. MIT Sloan Management Review / Kevin J. Boudreau, Karim R. Lakhani. – 2009. – Vol. 50. – № 4.
3. National Science Board. 2012. Science and Engineering Indicators 2012. Arlington VA: National Science Foundation (NSB 12-01).

Зейналова Зумруд Рафіківна

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА ЯК ШЛЯХ

ДО ЕФЕКТИВНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Складовою економічної політики у кожній країні є інвестиційна політика. Вихід України на міжнародний інвестиційний ринок як рівноправного партнера можливий за умови її стабільного економічного зростання. Тому постає проблема проведення ефективної інвестиційної політики.

Дослідженням інвестиційної політики в Україні присвячено багато наукових досліджень вітчизняних вчених, зокрема С. П. Запотоцького, Ю. Ю. Заволоки, О. Ю. Кононенко, А. Л. Мельничука, Л. М. Немець та інших. Питанням інвестиційно-інноваційної діяльності у регіонах України присвяченні публікації В. Д. Олійник та О. Г. Топчієва, а також Ю. Д. Качаєва. Автори займалися оцінкою привабливості регіонів країни, проводили співставлення коефіцієнта еластичності інвестицій (співвідношення темпу приросту валового регіонального продукту до темпу приросту реальних інвестицій) з критеріями депресивності регіонів, а також виявленням закономірних взаємозв'язків інвестиційної політики та економічного розвитку [2].

Інвестиційна політика – це система заходів, спрямованих на стабілізацію відтворювальних процесів в економіці, зростання на цій основі виробництва, підвищення конкурентоспроможності національної економіки, галузей, окремих підприємств. Інвестиційна політика реалізує науково-технічну, промислову, соціальну, інноваційну політику держави з метою вирішення важливих задач у сфері державних перетворень [1].

Суб'єктами інвестиційної політики виступають держава, інститути ринкової інфраструктури, підприємства різних форм власності. Ефективність інвестиційної політики полягає в активній взаємодії зазначених суб'єктів та існуванням механізму узгодження інтересів кожного з них.

Одним з основних завдань інвестиційної політики є нарощення обсягів інвестиційних ресурсів, покращення її структури, зростання норм заощаджень на 20 % і більше у ВВП.

Останнім часом Україна досягає значних темпів економічного зростання серед країн Європи, що є важливою передумовою для збільшення інвестицій в її економіку, залучення іноземного капіталу.

Для забезпечення реалізації головного завдання інвестиційної політики необхідно:

- забезпечити розвиток ринкової інфраструктури;
- послаблення податкового навантаження на товаровиробника, оптимізація структури виробництва;
- спрощення реєстрації інвестицій;

– розвиток банківської системи, зменшення розміру кредитних ставок; розвиток фондового та страхового ринку; а також необхідно забезпечити відповідність грошово-кредитної та бюджетно-податкової сфери діяльності із завданнями інвестиційної стратегії;

– інтенсивне оновлення основних фондів за рахунок вдосконалення амортизаційної політики та прибутку підприємств;

– всебічний розвиток системи лізингу;

– зменшення витратного навантаження на економіку країни з боку незадіяних виробництв;

– впровадження новітніх технологій та забезпечити інформатизацію суспільства.

Інвестиційна політика визначає реальні джерела, напрями та структуру інвестицій в країну, здійснює ефективні заходи для виконання соціально-економічних, технологічних програм на різних рівнях, відтворення процесів на макро- і макрорівнях [3].

Сьогодні від ефективності інвестиційної політики залежить стан виробництва, положення та рівень технічного оснащення основних фондів підприємств народного господарства, можливості структурної перебудови економіки, рішення соціальних та екологічних проблем. Інвестиції є основою для розвитку підприємств, окремих галузей та економіки в цілому.

Очевидно, що для економічного та соціального розвитку країни потрібна активізація інвестиційних процесів в Україні. Держава повинна всебічно сприяти розвитку інвестиційної діяльності, а саме: дотримуватися активної позиції щодо залучення інвестицій; підтримувати на державному рівні програми та проекти зарубіжних та вітчизняних інвесторів; створювати сприятливий інвестиційний клімат; партнерські відносини між державою та інвестором; розвивати інвестиційний ринок та сприяти його інтеграції у світовий простір. І все це буде позитивно впливати на покращення основних макроекономічних показників розвитку держави та зміцнять її позиції на світових інвестиційних ринках.

Таким чином, можна стверджувати: за допомогою економічних методів активізації інвестиційної політики та ефективного використання всіх джерел

фінансування, а також при належному державному регулюванні інвестиційного процесу і його відповідному ресурсно-будівельному забезпеченні наша держава матиме всі можливості в інвестиційній сфері, щоб забезпечити процеси економічного оновлення і зростання.

Список використаних джерел:

1. Міжнародна інвестиційна діяльність: підруч. / Д. Г. Лук'яненко, Б. В. Губський, О. М. Мозговий та ін.; за ред. д-ра екон. наук, проф. Д. Г. Лук'яненка. – К.: КНЕУ, 2010. – 387 с.
2. Олійник В. Інвестиційно-інноваційна діяльність в регіонах України та показники її активності й інтенсивності / В. Олійник, О. Топчів // Часопис соц.-економ. геог.: міжрег. зб. наук. праць. – Х., ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2008. – Вип. 4(1). – С. 95–101.
3. Петренко Л. М. Теоретичні аспекти дослідження інвестиційної діяльності / Л. М. Петренко // Економічні науки. – 2012. – № 22. – С. 1–4.

Кисельова Анна Юріївна,

к. е. н., доц. Олійник Віктор Яковлевич

Дніпропетровська державна фінансова академія, Україна

ІННОВАЦІЙНИЙ ЧИННИК РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Світовий досвід свідчить, що визначальною умовою успішного функціонування будь-якого підприємства є його здатність до безперервного відтворення і удосконалення свого виробничого потенціалу. Проте просте відтворення означає лише збереження наявного виробничо-ресурсного потенціалу, що забезпечує стабільний випуск продукції на раніше досягнутому рівні, а розвиток виробництва вимагає не простого, а розширеного відтворення виробничих спроможностей підприємства. Основою такого виду відтворення виступає інвестиційно-інноваційний процес, який поєднує у цілісну систему різні економічно-відтворювальні процеси – інвестиційний та інноваційний.

Інвестиції у сучасному трактуванні – це витрати на виробництво, нагромадження матеріально-технічних ресурсів, що забезпечують випуск продукції та включає основні і оборотні засоби виробництва; складські, збутові, постачальні, транспортні, управлінські витрати тощо. При простому типі економічного

відтворення зазначені витрати покриваються в частині основних засобів виробництва амортизаційними відрахуваннями, а в частині оборотних засобів – виручкою від реалізації товарної продукції, що в сукупності становить собівартість продукції. Розвиток виробництва продукції при простому відтворенні має екстенсивний характер, тобто забезпечується простим збільшенням виробничого потенціалу на досягнутому рівні матеріало -, енерго -, працевитрат в розрахунку на одиницю валової продукції.

Інновації є різновидом інвестицій, тобто також виразом витрат для розвитку виробництва. Проте їх характер за цільовим призначенням відмінний: інноваційні витрати – це та частка інвестицій, яка перетворює екстенсивний розвиток виробництва у інтенсивний, а процес простого економічного відтворення – у розширене, тобто за циклічним виразом траєкторії таким, що переходить від циклічного кола до розімкнутої спіралі.

Інноваційний процес полягає в тому, що він є матеріалізованим виразом науково-технічного процесу. Згідно із Законом України «Про інноваційну діяльність» його змістовність визначається як така, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів та послуг, що підкреслює новаторський характер виробничої діяльності. Тобто інноваційний процес у інвестиційній діяльності пов'язаний зі створенням, освоєнням і поширенням інновацій (нововведень), визначальними властивостями яких є науково-технічна новизна, модернізація виробництва на новій технологічній основі, освоєння і випуск високоякісної «наукомісткої» продукції. Це сприяє зміщенню існуючих технологічних укладів до більш високих, які є більш продуктивними з одночасним істотним зменшенням матеріало -, енерго -, і працевитрат суспільства.

Головним напрямом стратегії розвитку національної інноваційної системи України є реалізація пріоритетних напрямів розвитку економіки із першочерговим фінансовим забезпеченням тих галузей, які здатні наростити власний інноваційний потенціал і створити базу для розвитку галузей виробництва товарів народного споживання.

Характерною особливістю сучасного стану національної економіки є те, що вона функціонує на основі переважно успадкованого застарілого виробничо-технічного і наукового потенціалу. Що достався внаслідок розпаду адміністративно-планової системи, більшість українських підприємств втратили державний науковий-технічний супровід виробництва, який здійснювався за рахунок фінансування із централізованих джерел без відчутного дефіциту коштів. Крім того, радянські підприємства, що діяли на засадах госпрозрахунку, мали спеціальні статті видатків на впровадження інновацій і успішно освоювали ці кошти, а при невикористанні виділених на це коштів, вони вилучалися державою.

Після ринкової трансформації в Україні провідним (в межах біля 80 % за обсягом виробництва) є приватний сектор, який функціонує на ринкових засадах комерційного розрахунку, тому фінансування інвестицій за рахунок державних коштів різко зменшилось. Так, після початку пост трансформаційного піднесення, що розпочалося у 2000 р. загальна сума інвестування за 2000–2012 рр. зросла від 23,6 до 293,7 млрд грн, збільшилась у 12,5 разів. Частка недержавного сектору у загальному обсязі інвестицій за аналізований період зросла від 21,4 до 267,4 млрд грн, а у структурі загального обсягу становить, понад 90 %. Тобто фінансування інвестиційного процесу здійснюється в Україні практично підприємствами недержавного сектору, а фінансування інноваційного процесу залишається прерогативою держави.

Обсяг фінансування науки та науково-технічної діяльності за аналізований період зріс від 2046,3 до 10558,5 млрд грн, тобто у 5,1 разів. Відносно до загального обсягу інвестицій частка витрат на науково-технічну діяльність, що забезпечує інноваційний розвиток, зменшилась від 8,6 до 5,1 %. Проте обсяг фінансування цієї діяльності за рахунок державного бюджету зріс від 614,5 до 4709,1 млрд грн (тобто в 7,7 разів), а його частка зросла у загальному фінансуванні від 30,0 до 44,6 %. Динамічно відбувається зростання обсягу реалізації інноваційної продукції, річна вартість якої зросла за 2000–2012 рр. від 12,1 до 36,1 млрд грн (майже у 3 рази), перевищуючи загальний обсяг витрат на фінансування науки та науково-технічної

діяльності відповідно у 5,9 і 3,4 рази. Обсяг реалізації інноваційної продукції на експорт за аналізований період зріс у 4,4 рази, перевищуючи загальні витрати України на науку та науково-технічну діяльність на 26,5 %.

Проведене дослідження підтверджує висновок, що інноваційний процес дійсно є важливим чинником розвитку економіки.

Список використаних джерел:

1. Статистичний щорічник України за відповідні роки.

К. е. н., доц. Краснюк Максим Тарасович

*Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана
самоврядний (автономний) дослідницький ВНЗ*

ЗБІЛЬШЕННЯ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ТА РЕСУРСНОЇ БАЗИ ВІТЧИЗНЯНИХ НАФТОГАЗОВИХ КОМПАНІЙ ЧЕРЕЗ ЗАСТОСУВАННЯ ГІБРИДНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО АНАЛІЗУ КОРПОРАТИВНИХ ДАНИХ

Збільшення ресурсної бази вітчизняних нафтогазових компанії наразі стає все більш актуальним завданням для національної економіки.

На стагнацію обсягів видобутку впливають специфічні локальні особливості видобутку вуглеводнів в Україні (для свердловин характерні малий дебіт, обводненість, відкладення піщаних і сольових пробок на вибоях; вплив на продуктивність тиску у системах збору, транспорту газу, необхідність 2-х ступеневого компресування газу для подачі споживачам; врахування специфіки кожного родовища (різний конденсатний фактор, наявність сірководню і вуглекислого газу та інше)).

Ситуація ускладнюється і тим, що при постійному погіршенні структури запасів на старих родовищах, щорічне введення в експлуатацію нових, невеликих за запасами родовищ, не може компенсувати природне падіння видобутку на старих родовищах. Світова практика засвідчує, що великі родовища забезпечують 60–80 % всього видобутку.

Враховуючи вищенаведене, та зважаючи на те, що ступінь вивченості нафтогазоносних басейнів України надзвичайно високий – виявлення значних за запасами нових та економічно-обґрунтованих покладів вуглеводнів в цих умовах із застосуванням класичних підходів – надзвичайно складне завдання.

Нетрадиційні поклади нафти і газу вважаються одним з найперспективніших напрямків розвитку мінерально-сировинної бази. Для такого типу покладів не працюють стандартні методи виділення колектора й оцінки його параметрів.

Тому актуальним є застосування гібридних методів інтелектуального аналізу накопичених компаніями геолого-геофізичних та геолого-економічних даних з метою ідентифікації на попередньо-досліджених потенційних площах (родовищах) нетрадиційних (аномальних) покладів вуглеводнів.

Інтелектуальний аналіз даних у умовах глобалізації є одним з механізмів підвищення ефективності та глобальної конкурентноздатності підприємств.

Саме задача пошуку аномалій в накопичених даних наразі є провідною серед використовуваних паттернів інтелектуального аналізу даних з погляду на швидкість отримання результатів та їх економічний ефект.

Для вирішення поставленої задачі автором запропоновано та апробовано наступні два алгоритми стійкої кластеризації накопичених компаніями геофізичних даних: модернізований алгоритм CFF та модернізований алгоритм k -середніх.

Модернізований алгоритм кластеризації CFF – алгоритм, створений для вирішення проблеми кластеризації зашумлених даних (наявність природних та/або штучних завад при реєстрації даних геофізичних досліджень свердловин) і визначення в процесі кластеризації невідомого заздалегідь числа кластерів складної форми. Алгоритм складається із двох частин.

1. Виконується вибір підмножини даних, розташованих у областях з високою щільністю точок шляхом оцінки щільності розподілу в кожній із точок з використанням ядерних непараметричних оцінок щільності;

2. Виконується безпосередньо процес кластеризації шляхом побудови графа, вершинами якого є відібрані на першому кроці точки X_1 , причому, точки X_i і X_j з'єднані разом тільки якщо евклідова відстань між ними не перевищує граничного значення ε .

У ситуації, коли важливо оцінити якість кластеризації (зокрема при прийнятті рішень про інвестування у розробку виявленого продуктивного покладу) та наявністю кластерів складної форми, саме модернізований алгоритм k -середніх дозволяє виконати кластеризацію на оптимальну кількість кластерів. Таким чином, алгоритм вирішує два завдання. Перша – визначення найбільш імовірної кількості кластерів (у заданому діапазоні). Друга – одержання більш стійкого результату кластеризації, тому що багаторазове повторення знижує вплив випадкового розподілу початкових центрів.

Алгоритм складається із двох кроків

1. Обчислюється найбільш імовірна (у частотнім відношенні) кількість кластерів за допомогою модифікації алгоритму k -середніх.

2. Проводиться процес багаторазового повторення кластеризації по алгоритму k -середніх для одержання стійкого результату розбивки вихідної множини об'єктів на оптимальне число кластерів шляхом оцінки ймовірності розподілу. Після завершення процесу для кожного спостереження обчислюється найбільш імовірний кластер, тобто кластер, у який дане спостереження було віднесено найбільше число раз. Таким чином, у результаті виходить не тільки поділ на кластери, але й характеристика кластеризації – імовірність віднесення кожного об'єкта (спостереження) до свого кластера. Поряд з візуалізацією поділу на кластери може бути представлена візуалізація ймовірностей віднесення до кластерів.

Важливо помітити, що вкрай бажано передбачити в процедурі кластеризації імовірнісний елемент, тобто вказати довірчі ймовірності й довірчі інтервали для числа кластерів залежно від числа ознак (атрибутів).

Існує множина індексів кількісної оцінки якості кластеризації, наприклад, індекси Bezdek, Dunn, Xie-Beni, Davies-Bouldin, Gath-Geva. Більшість цих індексів звичайно неявно допускають, що точки даних мають постійну щільність у кластерах. Однак, це не притаманно предметній області даного дослідження.

Тому, поряд з розробкою математичного апарата кластеризації, важливе значення мають засоби представлення результатів кластерного аналізу й оцінки вірогідності цих результатів.

Запропоновані підходи до тривимірної візуалізації показують, що аномальні по пористості об'єкти, які й уміщують породи (граніти) розділяються (принаймні, частково) у тривимірному просторі. На рис. 1 представлений тривимірний кросплот, на осях відзначені наступні параметри: ФЕП, щільність, пористість (синім кольором виділена вміщуюча порода, червоним – аномальний об'єкт).

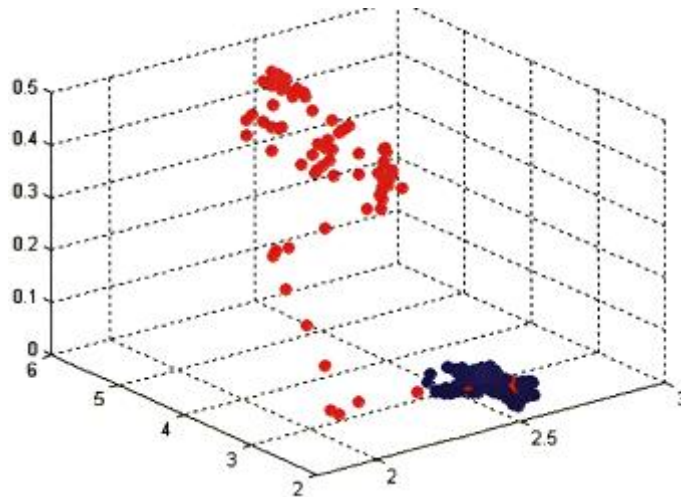


Рис. 1. Тривимірна візуалізація аномального інтервалу (синім кольором виділена вміщуюча порода, червоним – аномальний об'єкт)

Така 3D візуалізація наводить на думку, що можна використовувати математичний апарат кластеризації для коректного розмежування цих об'єктів.

Наступним кроком є вирішення завдання знайти поверхню, яка розмежує об'єкти в багатомірному просторі.

Математично завдання поділу двох множин точок у просторі трьох і більшого числа вимірів можна виконати декількома способами: застосування методології розпізнавання образів або застосуванням дискримінантної поверхні.

Перший варіант полягає в застосуванні ідеології розпізнавання об'єктів. Рішення завдання розпізнавання образів – визначення приналежності об'єкта або їх набору до однієї із заданих груп. У геометричній інтерпретації під групою (образом) розуміється область в 3-х вимірному просторі, уздовж координатних осей якого відкладені значення ознак. Об'єкт – точка в 3-х вимірному просторі. Еталонний об'єкт – це точка, про яку заздалегідь відомо до якої групи вона належить. Враховуючи зроблені визначення, завдання розпізнавання образів можна розуміти як зіставлення деякого об'єкта, щодо якого невідомо, до

якої групи він відноситься, з еталонними. У цьому випадку об'єкт зрівнюється з еталонними об'єктами кожної групи й відноситься до тієї або іншої групи на основі заздалегідь обраного критерію відповідності або подоби.

Ідея другого методу – застосування дискримінуючої поверхні – полягає в побудові поверхні (площини, симплексу), відображувані об'єкти на типи (рис. 2). В задачі аналізу та інтерпретації даних геофізики свердловин така площина повинна бути побудована, таким чином, щоб нижче її перебували б пласти з водоносних інтервалів, а вище – нафтогазоносних. Існують різні метрики, які ми прагли б використовувати для коректного вирішення геофізичного завдання розмежування пластів: Центроїдна відстань, Медіанна відстань, Відстань, що обчислюється за принципом «далекого сусіда», Середнє арифметичне відстаней, обчислених за принципом «далекого сусіда» і за принципом «найближчого сусіда», Відстань, що обчислюється між «центром ваги» однієї множини й найбільш віддаленою від нього точкою іншої множини, Відстань, що обчислюється між «центром ваги» однієї множини й найближчої до нього точкою іншої множини. З огляду на результати тестів, впливає, що деякі метрики для вирішення поставленої задачі аналізу є неефективними (наприклад, відстань, що обчислюється за принципом далекого сусіда, або максимальна відстань). Результати доліджень показали, що застосування наступних метрик для аналізу даних геофізики свердловин є результативним: відстань між центрами ваги двох об'єктів або медіанна відстань.

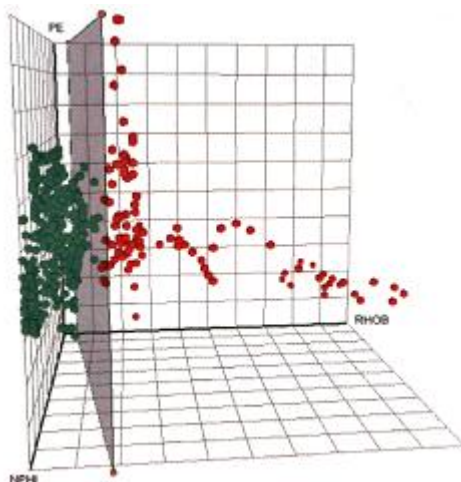


Рис. 2. Візуалізація аномального інтервалу свердловини

Важливо зауважити, що усі побудови передбачають однорідність од. виміру величин по осях. Однак реально всі величини є геофізичними параметрами й мають різну роздільну здатність. Отже, математично точна побудова вимагає спочатку приведення всіх геофізичних параметрів до безрозмірного виду (наприклад, нормувати на максимальну величину), а потім введення міри (наприклад, евклідової). Ця процедура є математично вірною, але отримана побудова майже повністю втрачає геофізичну наочність та непридатна для подальшої інтерпретації.

Список використаних джерел:

1. Геолого-методичні принципи оцінювання запасів (ресурсів) вуглеводнів у надрах / [М. І. Євдошук, С. П. Євдошук, О. Й. Пінчук, В. Я. Сініцин] // Нафтова і газова промисловість. – 2001. – № 1. – С. 11–14.
2. Карамишев О. С. Значення геолого-економічної оцінки геологорозвідувальних робіт в ринкових умовах надрокористування / О. С. Карамишев, В. А. Романюк // Нафтова і газова промисловість. – 1998. – № 6. – С. 3–5.
3. Краснюк М. Т. Нечіткі орієнтовані на знання засоби підтримки прийняття інвестиційних рішень нафтогазовидобувної компанії / М. Т. Краснюк // Економіка та підприємництво: зб. наук. праць молодих учених та аспірантів. – Вип. 9; відп. ред. С. І. Дем'яненко. – К.: КНЕУ, 2002. – 200 с.
4. Краснюк М. Т. Технології штучного інтелекту та гібридний підхід в орієнтованих на знання СППР (на прикладі нафтогазовидобувної компанії) / М. Т. Краснюк // Моделювання та інформаційні системи в економіці: Міжвідом. наук. зб.; відп. ред. М. Г. Твердохліб. – К.: КНЕУ, 2002. – Вип. 68. – 190 с.
5. Краснюк М. Т. Особливості розвитку геолого-економічних інформаційних технологій у галузі розвідки і розробки нафтогазових родовищ на Україні / М. Т. Краснюк, О. І. Гафич // Моделювання та інформаційні системи в економіці. – К.: КНЕУ, 2006. – № 74. – С. 182–192.
6. Краснюк М. Т. Управління економічним ризиком інвестування у газовидобувну галузь / М. Т. Краснюк // Зб. наук. пр. за мат. Першої Всеукр. наук.-практ. конф. «Проблеми економічного ризику: аналіз та управління». – К.: КНЕУ, 1998. – С. 36–37.
7. Краснюк М. Т. Розробка ефективної методики геолого-економічного моделювання і оцінки ризиків нафтогазовидобувних проектів / М. Т. Краснюк, О. І. Гафич // Моделювання та інформаційні системи в економіці. – К.: КНЕУ, 2007. – № 75.
8. Краснюк М. Т. Систематизація, моделювання та оцінка галузевих ризиків при техніко- та геолого-економічному обґрунтуванні інвестиційних проектів нафтогазовидобутку / М. Т. Краснюк, О. І. Гафич // Моделювання та інформаційні системи в економіці. – К.: КНЕУ, 2007. – № 76. – С. 95–106.
9. Краснюк М. Т. Моделювання ризику участі компанії-інвестора в проектах пошуку і розвідки нафти і газу / М. Т. Краснюк, О. І. Гафич // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2010. – № 1. – С. 102–111.
10. Нафта і газ України / під ред. М. П. Ковалко та ін. – К.: Наукова думка, 1997. – 380 с.
11. Юрчишин В. М. Економіко-екологічні аспекти інформаційного моделювання нафтогазових об'єктів / В. М. Юрчишин // Нафтова і газова промисловість. – 2001. – № 4. – С. 54–56.

Кушакова Надія Олексіївна

Запорізька державна інженерна академія, Україна

ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ ЯК ГОЛОВНИЙ ЧИННИК ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ У МЕТАЛУРГІЙНІЙ ГАЛУЗІ

Для чорної металургії України частка матеріальних витрат у загальних витратах виробництва перевищує 70 %, тому для металургійних підприємств ресурсозбереження, в першу чергу енергозбереження, є головним чинником зниження собівартості продукції і підвищення конкурентоспроможності продукції на світовому ринку. У металургійному виробництві України використовуються практично всі відомі види енергоносіїв.

Сьогодні перехід газових відносин України з Росією з принципу політичного дотування й штучного збереження енергозалежності на принцип ринкового ціноутворення, напевно, вперше за останні роки виніс на найвищий політичний рівень проблему ефективності державної енергозберігаючої політики та енергозбереження у системі управління якістю в окремому підприємстві.

У металургії частка газу у собівартості продукції становить до 10 %. В останні роки активно реалізовувалися проекти газозаміщення – наприклад, це впровадження пиловугільного палива. Ці проекти можна назвати ефективними, оскільки у 2012 році вітчизняна чорна металургія скоротила споживання природного газу на 24,9 % до 3,9 млрд м³, а в 2013 році – ще на 20,5 % до 3,1 млрд м³.

Реальний внесок в підвищення ефективності використання енергоресурсів, в розвиток місцевої і регіональної законотворчої бази могли б внести енергоефективні демонстраційні зони в рамках регіональних програм їх розвитку [1].

Вирішення проблеми енергозбереження на підприємствах чорній металургії включає технологічні, енергетичні, організаційно-технічні і фінансово-економічні заходи, що є єдиним ланцюгом. Висока енергоємність металургійного виробництва при безперервному зростанні вартості енергоресурсів обумовлює виняткову важливість енергозбереження, і потребує:

- структурної перебудови основних переділів, направленої на підвищення ефективності виробництва за рахунок технічного оновлення технологічного устаткування, впровадження матеріало- і енергозберіжних технологій;
- підвищення якості продукції і збільшення її сортаменту;
- розвитку і вдосконалення сировинної бази;
- широкого використання вторинних енергетичних ресурсів, в тому числі і з власного виробництва;
- здійснення системних заходів щодо охорони навколишнього середовища.

Впровадження науково-технічних досягнень у чорній металургії пов'язане з такими енергозберігаючими технологіями, як застосування киснево-конвертерного і електросталеплавильного способів замість мартенівського. Перехід від традиційного для України мартенівського виробництва сталі на конвертерний вимагає глобальних змін в енергоспоживанні металургійного підприємства, приводить до перерозподілу центрів вироблення енергії, перегляду політики утилізації вторинних енергетичних ресурсів, зміни схем передачі енергоресурсів в цілому.

Складність проблеми оптимізації енергоспоживання полягає у необхідності застосування жорсткої системи управління енергозбереженням. Потрібен ефективно працюючий механізм енергозбереження, має бути сформульована єдина політика енергоспоживання, розроблені стратегія і тактика енергозбереження на підприємстві, та їх супровід.

До числа найбільш важливих завдань управління енергозбереженням будь-якого підприємства, яке працює за традиційними технологіями, входять наступні:

- управління впровадженням систем контролю і обліку енергоресурсів;
- управління розвитком власних енергоджерел на підприємстві;
- управління утилізацією вторинних енергоресурсів;
- розробка програм раціонального споживання енергоресурсів;
- розширене застосування енергозберіжного устаткування.

У металургійному виробництві енергетичні витрати визначаються не тільки наявністю або відсутністю розроблених технічних заходів, їх якістю і впровадженням.

Список використаних джерел:

1. Инвестиционные возможности энергосбережения. Челябинская область. – Челябинск, 1996. – 58 с.
2. Гончарова О. М. Конкурентоспроможність підприємств металургійної промисловості України / О. М. Гончарова // Теоретичні та прикладні питання економіки: зб. наук. праць. – 2007. – Вип. 12. – С. 353–361.

К. е. н., доц. Лизньова Анжела Юрійвна, Мудрак Любов Анатоліївна

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

УПРАВЛІННЯ РИНКОВОЮ ВАРТІСТЮ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

В умовах ринкової економіки підприємства не тільки здійснюють виробничий процес, спрямований на створення нової вартості, але й самі становлять певну вартість і є об'єктами купівлі-продажу, що зумовлює потребу визначення вартості підприємства і її підвищення. При цьому збільшення вартості бізнесу – один з найважливіших критеріїв сучасного ефективного управління. Теоретичні аспекти оцінки вартості підприємств досліджували відомі вітчизняні, зокрема: Г. І. Башнянин, М. І. Бондар, Л. А. Костирко, В. М. Костюченко, О. Г. Мендрул, А. Сарапіна, Н. В. Тертична, Л. М. Худолій, М. Г. Чумаченко, А. А. Чухно, Й. Яремко.

Так, за Методикою оцінки майна затвердженою Постановою Кабінету Міністрів України від 26 жовтня 2011 р. № 1103, чиста вартість цілісного майнового комплексу підприємства визначається за формулою [2]:

$$ЧВ = (H + O + B_{mn}) - (З + Д + П + Д_{mn}), \quad (1)$$

де H – вартість необоротних активів; O – вартість оборотних активів; B_{mn} – вартість витрат майбутніх періодів; $З$ – вартість забезпечень наступних виплат і платежів; $Д$ – вартість довгострокових зобов'язань; $П$ – вартість поточних зобов'язань; $Д_{mn}$ – доходи майбутніх періодів.

Одним з найбільш відомих і перевірених практикою західних компаній підходів до оцінки бізнесу є метод, заснований на оцінці економічної доданої вартості. Метод оцінки і управління вартістю EVA (Economic Value Added)

базується на концепції залишкового доходу, запропонованій Альфредом Маршаллом, яка через актуалізацію з боку інвесторів питань, пов'язаних з максимізацією доходу для акціонерів, набула широкого поширення. Розробником концепції є Стерн Стюарт, активним впровадженням і реалізацією концепції займається Stern Stewart & Co. Суть концепції EVA виявляється в тому, що вартість бізнесу дорівнює сумі доданої вартості та балансової вартості чистих активів підприємства [1]:

$$B = ЧВ + EVA, \quad (2)$$

де B – вартість підприємства; $ЧВ$ – чиста вартість активів.

Для розрахунку економічної доданої вартості (EVA) бухгалтерський показник «Чистий прибуток» має бути скоректований на величину так званих еквівалентів власного капіталу і поправки до бухгалтерських показників з точки зору їх ринкової оцінки:

$$EVA = ЧП - (A - NP) * WACC, \quad (3)$$

де $ЧП$ – чистий прибуток; A – активи; NP – безвідсоткові поточні зобов'язання; $WACC$ – середньозважена вартість капіталу.

$WACC$ розраховується за наступною формулою:

$$WACC = E / V * R_e + D / V * R_d, \quad (4)$$

де E – власний капітал; V – сукупний капітал; R_e – норма прибутковості; R_d – ринкова норма прибутковості; D – позиковий капітал.

Вартість підприємства може бути підвищена за рахунок трьох груп заходів: підвищення вартості підприємства за рахунок зовнішніх перетворень (підвищення здатності генерувати грошові потоки); підвищення вартості підприємства за рахунок розвитку внутрішнього потенціалу (підвищення здатності генерувати грошові потоки); підвищення вартості підприємства за рахунок фінансового інжинірингу (зменшення вартості капіталу).

Підвищення вартості підприємства за рахунок фінансового інжинірингу передбачає оптимізацію структури капіталу підприємства. Визначається поточна структура капіталу підприємства, вартість кожної складової джерел фінансування підприємства, визначаються оптимальні показники фінансової автономії та залежності; на базі проведеного аналізу визначається оптимальна структура

капіталу. Відповідно до обраної структури ухвалюються рішення щодо необхідності залучення додаткового боргового чи власного капіталу.

Значення EVA вказує на ефективність чи неефективність діяльності підприємства у відповідному періоді [3]:

– $EVA = 0$ – підприємство функціонувало на рівні попереднього року;

– $EVA > 0$ означає приріст ринкової вартості організації над балансовою вартістю чистих активів, що стимулює власників до подальшого вкладення засобів в організацію;

– $EVA < 0$ веде до зменшення ринкової вартості організації. В цьому випадку власники втрачають вкладений в організацію капітал за рахунок втрати альтернативної прибутковості.

Для підвищення EVA можна підвищити ефективність управління активами, так можна зменшити величину запасів та скоротити терміни оборотності дебіторської заборгованості.

Список використаних джерел:

1. Бланк И. А. Управление использованием капитала / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2000. – 656 с.
2. Фінанси підприємств: підручник / [А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін.]. – К.: КНЕУ, 2004. – 546 с.
3. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / Н. В. Дацій. – Мін-во освіти і науки України, Запорізька держ. інженерна академія. – К.: ЦНЛ, 2007. – 274 с.

К. е. н., доц. Лизньова Анжела Юрійвна, Туршин Владислав Сергійович
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

DEA-АНАЛІЗ ЯК МЕТОД ПРИЙНЯТТЯ АЛЬТЕРНАТИВНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

На сучасному етапі змінюються не лише умови функціонування сучасних підприємств, що характеризуються наявністю групи додаткових ризиків господарювання, високими вимогами щодо рівня економічної, соціальної, технологічної ефективності, конкурентоздатності, але й вектори управлінської діяльності, які стають базовими елементами в підтримці життєдіяльності та сприянні подальшому розвитку підприємств. Наскрізним поняттям всієї

бізнес-практики сьогодні стає ефективність суб'єкта господарювання, що проявляється в різних формах (технічна, соціальна, екологічна, економічна), яка у сукупності показників аналізу операційно-господарської, фінансової та інвестиційної діяльності впливає на величину вартості підприємства, його інвестиційну привабливість та потенціал розвитку та відтворення. Теоретичні та практичні аспекти застосування сучасних методів економічного аналізу діяльності підприємств знайшли своє відображення у працях М. Болюха, А. Ліссітси, Є. Мниха, В. Савчука, Г. Савицької, М. Фаррелла.

У вітчизняній літературі під поняттям «ефективність» розуміють економічну категорію, що відображає співвідношення між одержаними результатами і витраченими на їх досягнення ресурсами, причому, при вимірюванні ефективності ресурси можуть бути представлені або в певному обсязі за їх первісною (переоціненою) вартістю (застосовувані ресурси), або частиною їх вартості у формі виробничих витрат [2].

З метою оцінювання економічної ефективності підприємств прийнято виділяти чотири групи показників, що характеризують ефективність з точки зору акумульованого ефекту, витрачених ресурсів та прибутковості здійсненої діяльності (табл. 1) [2].

Оцінювання економічної ефективності може виходити за рамки тих показників, які представлені в таблиці, оскільки умови господарювання підприємств є різними, а тому можуть різнитися й індивідуальні показники, які б найбільш об'єктивно та повно аналізували діяльність підприємств з урахуванням тих факторів, які характеризують їх бізнес-середовище.

У зарубіжній практиці для визначення ефективності набув поширення метод аналізу оболонки даних із використанням лінійного програмування. Суть даної моделі полягає в побудові виробничої функції на основі підприємств, які мають максимальний вихід продукції на одиницю ресурсу, або, інакше кажучи, ефективні підприємства утворюють так звану межу ефективності виробництва [5]. Таким чином, вимірювання ефективності підприємств полягає у визначенні відстані від межі ефективності. Вимірювання межі ефективності в західній літературі здійснюється в основному за двома методами: побудова функції виробничих

можливостей для передових, найбільш ефективних підприємств методами математичної статистики – метод стохастичної межі виробничої функції; визначення максимального виходу можливе на основі порівняння показників часткової ефективності використання ресурсів даного підприємства з показниками інших підприємств та побудови так званої оболонки даних методом лінійного програмування [3]. Ця «оболонка даних» задає межу виробничих можливостей, тобто максимально можливий вихід продукції за будь-якої комбінації ресурсів. Визначення ефективності за допомогою DEA-аналізу полягає в тому, що досліджується складний об'єкт із багатьма вхідними (затрати) і вихідними (випуском продукції) чинниками та аналізується його діяльність у навколишньому середовищі, тобто зіставляються показники даного підприємства з іншими схожими суб'єктами господарювання [1].

Таблиця 1. Групи показників економічної ефективності підприємства

Група показників	Показник аналізу рівня економічної ефективності	Формула розрахунку
1 група Показники продуктивності використання виробничих ресурсів	продуктивність основного капіталу	товарна продукція / основний капітал
	продуктивність оборотного капіталу	товарна продукція / оборотний капітал
	річна продуктивність праці	товарна продукція / кількість працівників
Показники продуктивності виробничоспожитих ресурсів	матеріаловіддача	товарна продукція / матеріальні витрати
	капіталовіддача	товарна продукція / нарахована амортизація
	працевіддача	товарна продукція / фонд заробітної плати
2 група Показники рентабельності виробничих ресурсів, %	рентабельність ОК	прибуток/ основний капітал
	рентабельність ОК	прибуток/ оборотний капітал
	рентабельність ЛК	прибуток/ кількість працівників
Показники рентабельності виробничоспожитих ресурсів, %	рентабельність авансованого капіталу	прибуток/ авансований капітал
	рентабельність ВК	прибуток/ власний капітал
3 група Показники рентабельності продажів, %	рентабельність продажів (в цілому по підприємству або від певної продукції)	прибуток/ грошова виручка
4 група		
Показники ефективності, що визначаються на основі аналізу оболонки даних – DEA (визначення технічної, алокативної та загальної ефективності)		

При output орієнтованій DEA моделі односторонньо розглядається підвищення потенціалу в output, причому вхідні чинники повинні розглядатись як малозмінні (напр., основний капітал, земля). Input орієнтована DEA модель може бути раціональною при розгляді вихідних чинників як незмінних.

Інша класифікація DEA моделей базується на технології, закладеній у виробництво [1]:

– DEA модель постійних доходів залежно від зростання масштабів виробництва. Якщо вдається спеціально застосувати DEA з припущенням, що будь-які порівняння між малими і великими DMU допускаються, тоді до уваги беруть технології з постійними доходами, зумовленими зростанням масштабів виробництва або постійна віддача від ефекту масштабу виробництва. Мається на увазі, що величина підприємства для порівняння ефективності не має значення і можна збільшувати будь-які можливі input/output комбінації;

– DEA модель змінних доходів залежно від збільшення масштабів виробництва. На противагу попередній моделі, в даному випадку припускають, що технології зі змінними доходами від збільшення масштабів виробництва включають наявність оптимальної величини підприємства, тобто DMU точно цієї величини теоретично може ефективніше виробити продукцію, ніж малі чи великі за розміром DMU.

При застосуванні DEA моделей для прийняття управлінських рішень на підприємствах можна: забезпечити діагностику функціонування підприємства; визначати і розрізняти ефективно і неефективно працюючі підприємства, знаходити кількісну міру їх ефективності чи неефективності; знаходити найкращі шляхи досягнення цілей; при подальших аналізах результатів ефективності виробництва підприємств за допомогою економетричних чи статистичних методів можна оцінювати якість менеджменту, визначати найбільш перспективні виробничі напрями підприємства, найефективнішу форму власності, їх оптимальну величину.

Отже, аналіз економічної ефективності, як важливий елемент оцінювання стану та перспектив розвитку підприємства, а також вибір показників виміру

такої ефективності є важливим та необхідним етапом, який передуює проведенню оцінки вартості бізнесу. Крім того, вартість підприємства постає інтегральним показником його ефективності, а отриманий результат оцінки дає підстави для зміни чи певного корегування напрямів управлінської діяльності суб'єкта господарювання.

Список використаних джерел:

1. Gstach D. Effizienzmessung mit Data Envelopment Analysis (DEA), (Oktober, 2000) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bach.wu.ac.at/bachapp/cgi-bin/fides/fides.aspx/fides.aspx?searchstring=gstach&search=true&pub=true&lang=DE&x=0&y=0>
2. Афанасьев Н. В. Управление развитием предприятия: монография / Н. В. Афанасьев, В. Д. Рогожин, В. И. Рудыка. – Х.: ИНЖЭК, 2002. – 184 с.
3. Лисситса А. Анализ оболочки данных (DEA) – Современная методика определения эффективности производства / А. Лисситса, Т. Бабичева // Дискуссионный материал; Институт аграрного развития в странах Центральной и Восточной Европы. – 2003. – № 50. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iamo.de/dok/dp50.pdf>

Лобанова Марія Станіславівна

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНЕ УПРАВЛІННЯ

В СФЕРІ ВИРОБНИЦТВА

Сучасний етап суспільного розвитку характеризується ключовою роллю інновацій і високих технологій в економіці. В умовах становлення постіндустріального суспільства здійснюється перехід від моделі економічного розвитку, заснованої на експорті природних ресурсів, до економіки знань, що є найпотужнішим відтворювальним ресурсом людства.

У процесі створення, трансформації й використання інтелектуального капіталу беруть участь комерційні підприємства, державні й суспільні установи та організації, тобто всі суб'єкти ринкових відносин. Різні аспекти проблеми управління інтелектуальним капіталом є предметом вивчення багатьох вітчизняних і зарубіжних дослідників: В. О. Василенко, Е. Брукінга, І. І. Яреми, Т. А. Стюарта.

Управління інтелектуальними ресурсами на рівні окремо взятого підприємства пов'язано не тільки з пошуком способів ефективного продукування та використання знань і інформації для досягнення поставлених економічних цілей – таких, як зростання прибутку, економія витрат, збільшення обсягів реалізації продукції, але і створенням умов для реалізації потреб співробітників у творчості та самореалізації [1].

Основними завданнями даного управлінського процесу є:

- оптимізація структури інтелектуального капіталу, дотримання балансу між різними його елементами, встановлення міжелементних взаємозв'язків;
- забезпечення безперервності процесу удосконалення інтелектуального капіталу, інтеграції всіх його етапів в єдиний кругообіг, усунення перешкод між ними;
- забезпечення максимальних результатів діяльності компаній при оптимальних витратах інтелектуального капіталу;
- підвищення цінності інтелектуального капіталу для організації і суспільства в цілому.

Аналіз причин, що спонукали провідні компанії приступити до досліджень у галузі інтелектуального капіталу, показує, що всі вони сфокусовані у напрямі забезпечення майбутнього стабільного розвитку (табл. 1).

Таблиця 1. Показник ринкової додаткової вартості по провідних транснаціональних корпораціях

№	Компанія	Ринкова додаткова вартість, млн дол.	Сукупний дохід інвесторів, %
1	Merk	31467	25,1
2	Procter&Gamble	27830	19,3
3	Johnson & Johnson	24699	22,4

Джерело: [2].

Досягнення конкурентних переваг українськими підприємствами на вітчизняному і на зарубіжному ринках можливе при умові ефективного використання інтелектуальних ресурсів, впровадження сучасних наукомістких технологій, розробки якісно нової продукції, створення інновацій.

Інтелектуальні ресурси, створювані суб'єктами господарювання, є наслідком інтелектуальної діяльності окремих особистостей та колективів в цілому і вимагають, як і будь-які інші ресурси, ідентифікації, означення, обліку і, головне, ефективного використання. Останнє є особливо важливим з огляду на здатність інтелектуальних ресурсів (в поєднанні з матеріалізованими ресурсами підприємства та персоналом) виступати продуцентом знов створюваних продуктів [3].

У сучасних умовах важливий не тільки обсяг здібностей і знань, але й вміння користатися ними. Для того, щоб інтелектуальні ресурси співробітників підприємства могли реалізовуватися в їх інтелектуальний капітал, а потім в інтелектуальний капітал підприємства необхідно створювати спеціальні умови на підприємстві, з метою розвитку та удосконалення раніше отриманих знань.

Розробка і впровадження системи управління інтелектуальним капіталом дає можливість підприємству самостійно створювати об'єкти інтелектуальної власності, залучати власні та сторонні об'єкти інтелектуальної власності в господарський оборот, ефективно використовувати їх як ресурс, а також захищати від неправомірного використання для одержання додаткового доходу, забезпечення інвестиційної привабливості та конкурентних переваг підприємства.

Результати дослідження дозволяють зробити висновок, що управління інтелектуальним капіталом являє собою сукупність дій, які спрямовані на збалансовану взаємодію всіх складових інтелектуального капіталу з метою підвищення ефективності його функціонування відповідно до цілей і стратегії конкретної організації.

Список використаних джерел:

1. Тарнавська Н. Управління безперервним розвитком персоналу як засіб формування конкурентних переваг організації / Н. П. Тарнавська // Вісник ТАНГ. – 2003. – № 5/2. – С. 78–81.
2. Чечель О. М. Інвестування у розвиток людини як пріоритетний напрям формування людського капіталу / О. М. Чечель // Економіка та держава. – 2010. – №3. – С. 86–88.
3. Лукичева Л. И. Управление интеллектуальным капиталом: учеб. пособ. / Л. И. Лукичева. – М.: Омега – Л., 2007. – 552 с.

Д. е. н., проф. Луцишин Зоряна Орестівна

*Інститут міжнародних відносин Київського національного університету
імені Т. Шевченка, Україна*

Д. е. н., доц. Фролова Тетяна Олександрівна

*«Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана», Україна*

ЕКОНОМІЧНІ КОНЦЕПТИ ЩОДО УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЯМИ В ТРАНЗИТИВНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Інвестиційні процеси в сучасній світовій економіці багато в чому визначають вектор її розвитку в ХХІ столітті. Найважливішими тенденціями прямого іноземного інвестування на сучасному етапі є зростання ролі країн, що розвиваються та країн з перехідною економікою (51,6 % обсягу загальносвітових залучених ПІІ в 2010 р. проти 49,1 % – в 2009 р. і 37,0 % – в 2005 р., 29 % загальносвітового відтоку ПІІ) [10]. Такі тенденції тягнуть за собою зміну цільових орієнтирів і завдань інвестування на всіх його рівнях. Одним з ключових стає концепт «управління інвестиціями», який визначає напрями розвитку і функціонування інвестиційного процесу.

Управління інвестиціями є невід'ємною частиною загальної системи управління національними економіками. Проте слід мати на увазі, що хоча в управлінській діяльності різних елементів національних економік є чимало специфічного, у змісті управління можна виділити багато спільних моментів, які розробляються в рамках теорії управління. Структурними компонентами теорії управління інвестиціями є: предмети (об'єкти) управління; система управління; принципи, функції, завдання, умови, типи, методи, форми, засоби, стратегії і механізми управління; фактори, що впливають на управління та звісно ж ефективність управлінських заходів.

На сучасному етапі розвитку інвестиційного процесу у транзитивних економіках виникає ряд проблем як тактичного так стратегічного характеру, пов'язаних із невідповідністю у розвитку теорії і практики побудови системи управління інвестиціями на всіх рівнях транзитивної економіки. Основними з них можна

виділити: по-перше, відсутність у сучасній економічній науці вичерпного визначення концепту «управління інвестиціями», що дозволяє визначити сутність і специфіку самого процесу управління, по-друге, відсутність чіткого розуміння структурно-функціональних компонентів управління інвестиціями. Окреслимо можливі варіанти вирішення виявлених проблем.

В економічній науці існує кілька підходів до визначення поняття «управління інвестиціями», кожен з яких вносить додаткові характеристики досліджуваному поняттю. Результати дослідження показали відсутність єдності думок, що є характерним як для вітчизняних, так і для зарубіжних авторів. Причому одні автори віддають перевагу поняттю «управління інвестиціями», другі – ототожнюють поняття «управління інвестиціями» із «інвестиційним менеджментом», треті – використовують поняття «інвестиційний менеджмент».

Так, на думку Г. А. Семенова, В. З. Бугая, А. Г. Семенова, А. В. Бугая «управління інвестиціями – це система розробки і реалізації управлінських рішень на основі оцінки стану і прогнозування розвитку інвестиційного ринку з метою забезпечення найбільш ефективних напрямків реалізації інвестиційної стратегії підприємства на окремих етапах його розвитку» [7].

Ф. Фабоцці у своїй праці «Управління інвестиціями» ототожнює поняття «управління інвестиціями» та «інвестиційний менеджмент» і зазначає: «управління інвестиціями (investment management) являє собою процес управління грошовими коштами» [8, с. 2]. Цієї думки дотримуються і В. Шеремет, В. Павлюченко, В. Шапіро [9], що ототожнюють дані поняття та стверджують, що управління інвестиціями (інвестиційний менеджмент) – це процес управління всіма аспектами інвестиційної діяльності. Іншої точки зору дотримується В. В. Пилпчук, який також ототожнює вищезазначені два поняття, акцентуючи увагу на інвестиційному менеджменті, і трактує: «інвестиційний менеджмент (управління інвестиціями) є частиною фінансового менеджменту, метою якого є формування інвестиційного портфеля, визначення його прибутковості, управління грошовими потоками в інвестиційній фазі здійснення проекту» [5, с. 59].

Аналіз наукових ідей і підходів дозволив віддати пріоритет саме інвестиційному менеджменту (як більш ємнішому поняттю), маючи на увазі управління інвестиціями, інвестиційною діяльністю або примноження капіталу. Так, на думку Е. Каліннікової, інвестиційний менеджмент – це управління інвестиційною діяльністю як у масштабах держави та її територій, так і в рамках окремих господарюючих суб'єктів з метою найбільш ефективного використання наявних і залучених інвестиційних ресурсів, і що інвестиційний менеджмент необхідно розглядати і як безпосередньо процес управління інвестиційною діяльністю, і як науковий метод, що забезпечує його ефективність [2, с. 24]. С. А. Бичков вважає, що інвестиційний менеджмент можна визначити як систему ефективних заходів, спрямованих на збереження та примноження капіталу господарюючого суб'єкта, які б приносили найбільший дохід та супроводжувалися найменшим ризиком [1].

У вузькому значенні управління – це процес впливу суб'єкта управління на об'єкт управління, що примушує об'єкт здійснювати певні дії, направлені на досягнення цілей. У широкому значенні управління включає в себе не тільки сам вплив, але і підготовку до нього, контроль за діяльністю об'єкта управління і аналіз отриманих результатів. У цьому випадку управління є безперервним процесом, який починається з моменту встановлення зв'язків між суб'єктом і об'єктом і закінчується тільки з припиненням взаємодії між ними.

Дотримуючись визначення «управління», можна виділити три основні вектори реалізації концепту «управління інвестиціями»: суб'єкт управління – активна сторона, особа, яка управляє; об'єкт управління – пасивна сторона, що піддається впливу з боку суб'єкта; управляючі впливи – способи, інструменти, з яких суб'єкт впливає на об'єкт. Зміст управління, види управляючих впливів суттєво залежать від об'єкту і рівня управління.

Основу методології дослідження управління інвестиціями становлять, насамперед, системний підхід, який сформувався в результаті історичного розвитку економічних систем на різних рівнях ієрархії як необхідна умова суспільного відтворення, і структурний аналіз.

Застосування системного підходу до управління інвестиціями обумовлено кризою ортодоксальної економічної теорії, яка проявляється, на думку Г. Клейнера, у: розриві взаємозв'язку між макро-і мікроекономікою; труднощах опису взаємодії різнорідних економічних об'єктів – організацій, індивідів, інститутів; недостатності апарату для описи ірраціональної поведінки суб'єктів; усвідомленні значущості факторів, що не укладаються в рамки традиційної економічної теорії [3, с. 30]. Нова системна парадигма, яка використовується в даний час при дослідженні економічних систем, повинна бути заснована, по-перше, на «екзогенному» сприйнятті системи як деякого фрагмента реальності, що виділяється в просторі і в часі. При цьому наголос робиться на цілісність реальності. По-друге, враховувати посилення значущості суб'єктивного компонента в розумінні системи.

Управління інвестиціями здійснюється в процесі інвестиційної діяльності у вигляді вкладення капіталу в різних формах та організації практичних дій по його здійсненню. Як об'єкт управління, інвестиції, з урахуванням подвійного характеру їх сутності, можуть виступати у вигляді інвестиційних ресурсів (всіх видів майна) і у вигляді об'єктів вкладення (витрат). Крім цього, враховуючи той факт, що домінуючою ознакою класифікацій інвестицій є їх розмежування залежно від об'єктів вкладення, відповідно до якого розрізняють реальні та фінансові інвестиції, на нашу думку, доцільно управління інвестиціями як систему розглядати в розрізі трьох об'єктів управління: управління інвестиційними ресурсами, управління реальними інвестиціями, управління фінансовими інвестиціями.

Враховуючи, що інвестиції, відповідно до даного вище визначення, за своєю суттю є сукупністю усіх видів майна і т. д., слід, на наш погляд, уточнити предмет управління. Як предмет управління переліченими вище об'єктами пропонується розглядати склад і структуру, обмеження і норми інвестиційної діяльності, переваги, інформованість.

Склад визначає, хто і що входить до системи управління, структура – сукупність зв'язків між елементами системи, тобто хто і з ким взаємодіє; обмеження і норми – хто і що може робити; переваги – вибір інвесторів об'єктів вкладень і джерел фінансування; інформованість – хто що знає.

Цілі і завдання управління переліченими вище об'єктами обумовлюються рівнем – ієрархією економічних систем, масштаби і структура яких зумовлюють особливості управління.

В економіці ієрархії можуть вибудовуватися практично за будь-якою ознакою: складність, рівень абстрагування, ступінь втручання і т. д. Тому в принципі, в ієрархічних структурах важливо лише виділення рівнів співвідпорядкованості, а між ними і в межах рівнів між компонентами можуть бути будь-які взаємини. У широко відомій роботі М. Месаровича «Теорія ієрархічних багаторівневих систем» [4] залежно від принципу взаємовідносин елементів в межах рівня і різним правом втручання вищого рівня в організацію взаємовідносин між елементами нижчого виділені особливі класи ієрархічних структур типу «страт», «шарів», «ешелонів».

На рівні держави інвестиції є основою розширеного відтворення, прискорення технологічного оновлення та збалансованого розвитку галузей економіки, вирішення проблем підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції, безробіття, соціальної сфери, охорони навколишнього середовища тощо. У зв'язку з цим управління інвестиціями на даному рівні (ешелон 3) є одним з найбільш гострих і найважливіших завдань сталого розвитку економіки і дозволяє виділити його в якості верхнього рівня ієрархії (рис. 1).

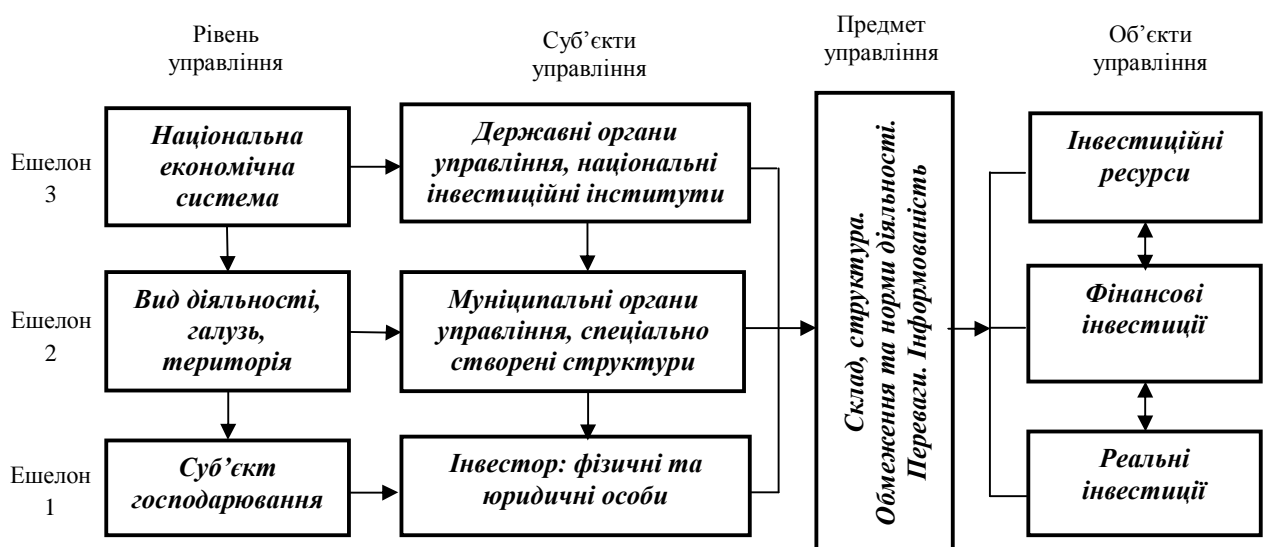


Рис. 1. Принципова схема управління інвестиціями

У той же час будь-яка економіка, як вид діяльності, є складним організмом, що складається з безлічі організованих і взаємодіючих елементів – суб'єктів господарювання різних організаційно-правових та організаційних форм (ешелон 1): підприємств, транснаціональних корпорацій, фінансово-промислових груп, фінансових компаній і т. д., рівень інвестиційної активності і масштаб інвестиційної діяльності яких безпосередньо залежать від ефективності механізмів та інструментів державної інвестиційної політики та політики, що проводиться органами виконавчої влади на регіональному рівні.

Слід також виділити ще один рівень управління інвестиціями – вид діяльності або галузь (ешелон 2). На сучасному етапі поняття галузі як сукупності підприємств, для яких характерні єдність економічного призначення продукції, що виготовляється, однорідність виробничо-технічної бази, специфічність складу кадрів та умов праці, в статистичних даних не використовується у зв'язку з переходом на міжнародні стандарти статистики (SIC), де галузі, що мають загальний характер виробництва, об'єднані в сектори: добувна, обробна промисловість і т. д. Однак, враховуючи різні галузеві особливості, наприклад, видобутку нафти і алмазів, всередині кожного з секторів виділяють види діяльності – видобуток паливно-енергетичних ресурсів, текстильне та швейне виробництво тощо.

Управління інвестиціями, як система, припускає наявність суб'єкта управління, в якості якого можуть бути органи управління у вигляді спеціально створених структур. На рівні національної економічної системи суб'єктами управління інвестиціями є виконавчі органи влади: уряд, галузеві міністерства, національні інвестиційні інститути тощо, основними функціями яких у цій галузі виступають координація і регулювання, а завданнями – створення сприятливих умов для ефективної інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання, формування і розподіл інвестиційних ресурсів в обсягах, необхідних для задоволення інвестиційних потреб стратегічно значимих галузей і розширеного відтворення, вирішення соціальних проблем.

Необхідність галузевого управління інвестиціями обумовлюється стратегічними цілями і завданнями розвитку національних економічних систем, досягнення

яких можливо тільки за умови координації діяльності всіх суб'єктів галузевих ринків незалежно від форми власності.

На рівні галузей суб'єктами управління інвестиціями є, як вже зазначалося вище, галузеві міністерства, створені нові організаційні структури, уповноважені урядом органи, основною функцією яких є досягнення збалансованості інтересів держави і приватного бізнесу в розвитку галузевих ринків на основі формування пріоритетних напрямів діяльності та розробки механізмів і інструментів залучення інвестицій.

Важливим є також сума залучених інвестицій, їх структура (прямі чи портфельні, у які галузі тощо), ефективність використання та подальша спрямованість (лише як інвестиція для отримання короткострокових вигод чи як додатковий фінансовий ресурс для економічного зростання у подальшому). Для того, щоб бути конкурентоспроможною у світовому масштабі і продовжувати економічне зростання, Україні потрібно залучити значно більше інвестицій, і при цьому дуже важливу роль відіграє сприятливий інвестиційний клімат і спрямованість залучених інвестицій на посилення фінансового потенціалу економічного зростання, а не лише інвестиції заради інвестування. Інтеграція з Європейським Союзом може допомогти в досягненні цієї мети, оскільки спонукатиме до створення умов для проведення необхідних реформ і чіткість та контрольованість цільового використання інвестиційних коштів.

Тому основною метою макроекономічної політики повинно бути забезпечення умов стійкого довготривалого зростання, яке сприяло б структурно-інноваційній та соціальній переорієнтації економіки, формуванню сприятливого інвестиційного середовища, а залучені кошти, були тим зовнішнім доповненням фінансового потенціалу економічного зростання української економіки. Досвід попередніх років показує, що надійна фінансово-бюджетна та грошова стабілізація без стабільного реального сектора економіки неможлива, вона може бути лише короткотерміною.

У зв'язку з цим необхідна трансформація бюджетних ресурсів у чинник ефективного соціально-орієнтованого економічного зростання поряд із подоланням (чи відходом) від хронічної незбалансованості та низької ефективності державних фінансів, що зберігаються і під час економічного зростання, а зумовлено

це системними помилками бюджетної політики та її суто фіскальним характером. У цьому ж контексті потребує змін і логіка формування державних фінансів. Узгодження та певної гармонізації потребує податкова політика, тарифи і, відповідно, податкове законодавство. У грошово-кредитній сфері також необхідні додаткові заходи, спрямовані на забезпечення надійної збалансованості валютного ринку, суттєве зростання золотовалютних резервів, вдосконалення структури платіжного і зовнішньоторговельного балансів, оптимізація товарної структури експорту й імпорту, створення умов для репатріації капіталу з-за кордону, сприяння прямим іноземним інвестиціям, створення сприятливого середовища для внутрішнього інвестування (а не через кіпрську офшорну територію) як з боку промислового капіталу, так і за рахунок заощаджень/коштів населення (домогосподарств).

Вищевикладене дозволяє підтвердити, що управління інвестиціями є системним явищем, яке виникло як необхідна умова суспільного відтворення, видів діяльності та об'єктів, що становлять матеріально-технічну базу економіки, і як система є сукупністю компонентів (суб'єктів управління та об'єктів інвестування) та відносин між ними, спрямованих на досягнення певної мети в рамках визначеного часового інтервалу.

Список використаних джерел:

1. Бычков С. А. Инвестиционный менеджмент как основа системы управления инвестициями на современном предприятии в России / С. А. Бычков // Молодой ученый. – 2012. – № 4. – С. 99–102.
2. Калиникова Е. В. Инвестиционный менеджмент: учебное пособие / Е. В. Калиникова. – Ульяновск: УлГТУ, 2011. – 147 с.
3. Клейнер Г. Б. Системная парадигма и системный менеджмент // Российский журнал менеджмента / Г. Б. Клейнер. – 2008. – Т. 6. – № 3. – С. 27–50.
4. Месарович М. Теория иерархических многоуровневых систем / М. Месарович, Д. Мако, И. Такаха. – М.: Мир, 1973. – 344 с.
5. Пилипчук В. В. Управление инвестициями / В. В. Пилипчук. – Владивосток: Дальневосточный университет, 2003. – 101 с.
6. Райзберг Б. А. Государственное управление экономическими и социальными процессами: учеб. пособ. / Б. А. Райзберг – М.: ИНФРА-М, 2009. – 384 с.
7. Семенов Г. А. Фінансове планування і управління на підприємствах: навч. посіб./ Г. А. Семенов, В. З. Бугай, А. Г. Семенов, А. В. Бугай – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 432 с.
8. Фабозци Ф. Управление инвестициями: пер. с англ. / Ф. Фабозци. – М.: ИНФРА-М, 2000. – XXVIII. – 932 с.
9. Шеремет В. В. Управление инвестициями: В 2-х т. / В. В. Шеремет, В. М. Павлюченко, В. Д. Шапиро. – М.: Высшая школа, 1998. – Т. 1. – 416 с.
10. World Investment Report 2005–2011 / Unctad, New York, Geneva. – 2005–2011 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unctad.org/wir>

К. е. н., доц. Мазур Олена Євгеніївна

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова, Україна

ІНВЕСТИЦІЙНА КРИЗА

ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

Можливості функціонування роздрібною торгівлі в середньо- і довгостроковій перспективі визначаються станом її інвестиційної активності в поточному періоді. Інвестиції є базою також і для підвищення темпів розвитку та зростання конкурентоспроможності торговельних підприємств.

Опосередкованим свідченням інвестиційної кризи в торгівлі є той факт, що з 2010 р. Україну виключено з Глобального індексу розвитку роздрібною торгівлі – Global Retail Development Index (GRDI) – списку найбільш інвестиційно привабливих країн світу для ритейлерів серед 30 країн, що розвиваються, який щорічно укладає складає консалтингова компанія А. Т. Kearney [1]. Рейтинг враховує ризик країни (сукупний показник за економічними, політичним і соціальним ризикам), насиченість і темпи зростання місцевого ринку (привабливість для інвестування), а також можливість відстрочити вихід на нього (чим вона менша, тим вище індекс). Погіршення позицій України є дуже показовим, якщо узяти до уваги стрімку позитивну динаміку України у попередні роки, особливо її входження у п'ятірку лідерів протягом 2005–2007 рр. (табл. 1).

**Таблиця 1. Місце України і Росії
в рейтингу Глобального індексу розвитку роздрібною торгівлі**

Рік	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Місце України	20	11	3	4	5	17	17	–	–	–	–
Місце Росії	–	1	2	2	2	3	2	10	14	26	23

Джерело: складено за даними [1].

З першої десятки світових роздрібних мереж в Україні представлений лише Metro AG, з першої сотні – ще невелика кількість операторів (Groupe Auchan, Inditex (бренди Zara, Massimo Dutti, Bershka), Marks and Spencer, GAP, PPR Group (бренд Puma), Groupe Adeo (бренд Leroy Merlin).

Аналіз інвестиційної діяльності роздрібної торгівлі за період 2009–2011 рр. показує, що динаміка обсягу інвестицій в основний капітал підприємств роздрібною торгівлі була спадною: якщо по Україні в цілому обсяг інвестування знижувався в середньому на 8,8 % за рік, а по торговельній галузі – на 14,3 %, то в роздрібній торгівлі – на 15,7 % [2, с. 25–28]. Зафіксований ріст інвестиційної активності у 2011 р. (на 110 %) хоча і може бути оцінений як позитивне досягнення, проте, по-перше, він нараховувався на низьку порівняльну базу, а по-друге, роздрібна торгівля (як і торгівля в цілому) так і не відновила попередні показники інвестування.

З іншого боку, у 2013 р. торговельна галузь отримала найбільші серед інших галузей обсяги банківських кредитів – станом на 1 вересня їхня сума становила 236,28 млрд грн (для порівняння: переробна промисловість отримала 133,47 млрд грн, операції з нерухомістю – 46,05 млрд грн, будівництво – 42,9 млрд грн, сільське господарство – 39,81 млрд грн) [3]. Роздрібна торгівля, демонструючи динамічне зростання, залишається нині найбільш привабливою для банківського кредитування.

Парадокс скорочення інвестицій при одночасному нарощуванні кредитування пояснити просто: більшість кредитів спрямовуються не на оновлення основних фондів, а на здійснення операційної діяльності. Це підтверджують дані про те, що за рентабельністю усієї діяльності роздрібний бізнес кілька років поспіль демонстрував від’ємні, зі спадною тенденцією, показники – з (-3,5 %) у 2010 до (-4,1 %) у 2012 р. [4, с. 502–505].

Криза інвестицій підприємств роздрібною торгівлі в Україні пояснюється тим, що торговельна галузь функціонує в інституціональному полі, яке характеризується надмірною складністю, зарегульованістю і суперечливістю. Нормативний масив щодо торговельної діяльності не може бути кваліфікований як єдина, цілісна, прозора і зрозуміла система, яка спрямована на створення сприятливої бази для господарсько-торговельної діяльності. Заходи, орієнтовані на розвиток торгівлі в країні, не скоординовані між собою і не об’єднані спільною стратегією чи концепцією. За своїм змістом така «система» може бути системою

лише у негативному контексті: як така, що лише декларує цінності свободи і розвитку приватної ініціативи, а в реальності має за мету обмеження конкурентних сил і не виправданого зміцнення державного контролю над підприємцями.

Недостатній рівень розвитку інвестиційної діяльності роздрібною торгівлі здатен утворити системні ризики для торговельного бізнесу і призвести до сповільнення ряду позитивних тенденцій, які вже намітилися у забезпеченості сучасними торговими площами, підвищенні географічної доступності товарів для населення, розвитку конкуренції в галузі, зростанні ефективності торгових компаній, підвищенні якості обслуговування, ринковому ціноутворенні.

Для запобігання цим небезпечним наслідкам потрібно невідкладно скоригувати урядову економічну політику щодо державного бюджету, податкового навантаження всієї економіки і найважливіших галузей, а головне – створювати більш прозорі й стабільні умови для інвесторів, зокрема і закордонних, які наразі зменшують свої капітали в Україні.

Список використаних джерел:

1. Global Retail Development Index [Електронний ресурс] / Офіційний сайт AT Kearney. – Режим доступу: <http://www.atkearney.com/consumer-products-retail/global-retail-development-index>
2. Капітальні інвестиції в Україні у 2007–2011 роках: стат. зб. / відп. за вип. М. М. Собко. К., 2012. – 122 с.
3. Криволапчук Т. Банки предпочитают выдавать кредиты компаниям АПК, машиностроения и ритейла / Т. Криволапчук // ИнвестГазета. – 2013. – № 39. – 7–13 окт.
4. Діяльність суб'єктів господарювання: стат. зб. / за ред. І. М. Жук. – К., 2013. – 812 с.

К. е. н., доц. Максютенко Ірина Євгеніївна

Інститут післядипломного навчання

Національного авіаційного університету, м. Київ, Україна

ОБНОВЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ СИСТЕМ НА АВІАЦІЙНОМУ ТРАНСПОРТІ

Інноваційний розвиток підприємства дає можливість йому отримати конкурентні переваги, а галузі забезпечує підвищення ефективності діяльності на всіх стадіях суспільного виробництва.

Основними проблемами впровадження інновацій на авіаційному транспорті є [7; 8]:

- висока вартість інновацій;
- відсутність технології взаємодії інновацій в процесі експлуатації.

Окремо необхідно акцентувати увагу на досить тривалому терміні окупності інноваційних продуктів для розробників – від 3-х до 7-ми років, це у найкращому, найоптимістичнішому випадку.

З іншого боку, відносно впровадження інновацій високотехнологічних галузях, у термін від одного року до трьох, з'являються нові інноваційні продукти, а отже отримати очікувані прибутки від попередніх інновацій досить проблематично. Звісно існують певні стримуючі фактори щодо швидкого оновлення, як то [11]:

- відсутність фінансових коштів;
- недостатня кваліфікація персоналу;
- відсутність або нестача матеріально-технічної бази для розробки інновацій.

Стосовно авіаційної галузі – розглядаючи оновлення інформаційно-телекомунікаційних систем (ІТС), необхідно враховувати, що елементи ІТС не є самостійними основними фондами авіапідприємств, а отже процес оновлення ІТС ускладнюється різним характером інновацій: від технології організації функціонування до фізичного встановлення необхідного обладнання, а також юридичною самостійністю та відмінністю функцій даних суб'єктів у авіатранспортному процесі.

На авіаційному транспорті пропонується розробка такого механізму оновлення ІТС, який дав би можливість врівноважувати недоліки інноваційного процесу, при цьому забезпечуючи високий рівень технологічної відповідності функціонування всіх суб'єктів учасників авіатранспортного процесу, яких доцільно розподілити за сегментами функціонування на:

- бортовий, що в об'єднує елементи ІТС властиві повітряним суднам (ПС);
- наземний – аеропортам та засобам спостереження, навігації та зв'язку, що належать Державному підприємству з обслуговування повітряного руху Украерорух (ДП Украерорух) [1; 5];

– космічний, що знаходиться у власності держави та забезпечує ефективне функціонування ДП Украерорух.

Розробка механізму дозволить здійснити поступове оновлення елементів ІТС за авіапідприємствами в межах їх фінансових можливостей та при узгодженні з наявним рівнем технологій на авіапідприємствах, що взаємодіють в процесі авіап перевезення.

Для створення ефективного механізму оновлення ІТС на АТ доцільно:

- визначення впливу зміни обсягів перевезення на інтенсивність та навантаження роботи обладнання в системі інформаційних телекомунікацій;
- визначення основних перспективних напрямів оновлення, а саме ступінь відповідності обладнання бортового, наземного та космічного сегментів;
- визначення джерел фінансування впровадження інновацій у ІТС на АТ;
- визначення відповідності впроваджених (запропонованих до впровадження) інновацій вимогам безпеки польотів та безпеки авіап перевезення.

При цьому, основними елементами даного механізму виступатимуть:

- інфраструктура ІТС за аеронавігаційними аспектами – сузір'ями та системами;
- технології, що передбачатимуть застосування інновацій щодо використання новітніх матеріалів з метою здійснення комунікацій та передачі інформації;
- додатки – програмні продукти, які будуть обслуговувати автоматизовані системи ІТС на авіатранспорті, розпочинаючи зі спостереження та навігації ПС до визначення технічного стану ПС вже на злітній смuzі при виконанні посадки.

Таким чином, механізм оновлення ІТС на АТ націлений на підвищення рівня обслуговування повітряного руху шляхом вдосконалення наземної інфраструктури, авіоніки, супутників.

Список використаних джерел:

1. Doc 4444 PANS-ATM «Организация воздушного движения. Издание пятнадцатое» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.icao.int>
2. Галузева програма з безпеки польотів на 2014–2016 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.avia.gov.ua>

3. Закон України «Про захист інформації в інформаційно-телекомунікаційних системах» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
4. Керівництво ІКАО щодо економічних аспектів аеронавігаційного обслуговування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uksatse.ua>
5. Конвенція про міжнародну цивільну авіацію (повна версія) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uksatse.ua>
6. Концепція розвитку телекомунікацій в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
7. Наказ «Про встановлення Ставок плати за послуги з аеронавігаційного обслуговування повітряних суден у повітряному просторі України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uksatse.ua>
8. План впровадження Єдиного неба для України на 2013–2017 роки (LSSIP) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uksatse.ua>
9. Політика ІКАО щодо аеропортових та аеронавігаційних зборів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uksatse.ua>
10. Положення про нагляд за безпекою польотів у системі організації повітряного руху [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uksatse.ua>
11. Щелкунов В. І. Основи економіки транспорту / за ред. В. І. Щелкунова, Ю. Ф. Кулаєва. – К.: Кондор, 2011. – 392 с.

К. т. н., доц. Нецветаєв Володимир Анатолійович,

Мусієнко Анастасія Юрївна

Національний гірничий університет, м. Дніпропетровськ, Україна

УТОЧНЕНІ ОПТИМАЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЙНІ ПОРТФЕЛІ

Істотний внесок до математичної теорії і практики інвестиційних портфельів внесли відомі вчені Джеймс Тобін, Гарі Марковіц, Мертон Міллер, Уільям Шарп та ін. [1]. Ця робота ставить за мету уточнення формул оптимальних інвестиційних портфельів з урахуванням часових прогнозних моделей показників прибутковості активів.

Формалізований опис уточненого портфеля максимальної прибутковості прийме наступний вигляд:

$$\sum_{i=1}^n X_i R'_{\text{mod } i} \rightarrow \max; \quad \sum_{i=1}^n X_i^2 \sigma_i^2 + 2 \sum_{i=1}^{n-1} \sum_{j=i+1}^n X_i X_j \text{Cov}^2(i, j) \leq b; \quad \begin{aligned} \sum_{i=1}^n X_i &= 1; \\ X_i &\geq 0; \\ X_i &\leq c_i, \end{aligned}$$

де i – номер цінного паперу в інвестиційному портфелі ($i=1..n$); X_i – частка цінних паперів i в інвестиційному портфелі; $R'_{\text{mod } i}$ – прибутковість цінних паперів i

в t момент часу ($t=1..m$); b – верхня межа ризику; σ_i^2 – дисперсія доходів цінних паперів i за період m років; $Cov(i, j)$ – коваріація доходів цінних паперів за період m років;

$$\sigma_i^2 = \frac{1}{m} \sum_{t=1}^m (R_i^t - R_{\text{mod } i}^t)^2; \quad Cov^2(i, j) = \frac{1}{m} \sum_{t=1}^m (R_i^t - R_{\text{mod } i}^t) (R_j^t - R_{\text{mod } j}^t)$$

Формалізований опис скоректованого оптимального інвестиційного портфеля мінімального ризику матиме наступний вигляд:

$$\sum_{i=1}^n X_i^2 \sigma_i^2 + 2 \sum_{i=1}^{n-1} \sum_{j=i+1}^n X_i X_j Cov^2(i, j) \rightarrow \min; \quad \sum_{i=1}^n X_i R_{\text{mod } i}^{t+k} \geq b; \quad \sum_{i=1}^n X_i = 1, \\ X_i \geq 0, \\ X_i \leq c_i.$$

де i – номер цінного паперу в інвестиційному портфелі ($i=1..n$); X_i – частка цінних паперів i в інвестиційному портфелі. $R_{\text{mod } i}^t$ – прибутковість цінних паперів i в t момент часу ($t=1..m$); b – нижня межа очікуваного річного доходу від всіх інвестицій; σ_i^2 – дисперсія доходів цінних паперів i за період m років; $Cov(i, j)$ – коваріація доходів цінних паперів за період m років

$$\sigma_i^2 = \frac{1}{m} \sum_{t=1}^m (R_i^t - R_{\text{mod } i}^t)^2; \quad Cov^2(i, j) = \frac{1}{m} \sum_{t=1}^m (R_i^t - R_{\text{mod } i}^t) \cdot (R_j^t - R_{\text{mod } j}^t)$$

У запропонованій оптимізаційній моделі мінімального ризику, як і для уточненої моделі максимальної прибутковості, спочатку пропонується побудувати прогнозні моделі зміни прибутковості всіх пакетів акцій за минулий проміжок часу. Для цього може використовуватися один з відомих методів прогнозування. Потім слід набути всіх значень прогнозної моделі, після чого, підставити їх у вирази для розрахунку дисперсій і коваріацій, зпрогнозовані на $k = 1, 2, 1$ крок вперед значення доходностей цінних паперів – у вираз для обмеження оптимального портфеля. По суті, для обох портфелів мова йде не про зміну методики оптимізації, а про підвищення точності розрахунку оптимального портфеля максимального прибутку або мінімального ризику, за рахунок застосування точнішої моделі при розрахунку прибутковості, що, проте, вносить свої корективи і у формули оптимального портфеля. За допомогою скоректованої моделі можна

отримувати параметри з тією ж нижньою межею прибутковості, але з меншим, в порівнянні з відомою моделлю, значенням ризику, що є вельми важливим для практики. Крім того, оптимальний портфель можна розраховувати на $k = 1,2,1$ кроків вперед, і для кожного прогнозного інтервалу він буде різним, що також важливо для виконання поточної корекції інвестиційного портфеля [2].

Оптимальний портфель може бути представлений у матричному вигляді, якщо ввести в розгляд прямокутну ковариаційну матрицю **COV**, одновимірний масив часток **X**, і одновимірний масив **P**, рівний їх добутку

$$\mathbf{P} = \mathbf{X} \mathbf{COV}.$$

У розгорнутому вигляді цей вираз може бути записано таким чином:

$$\begin{bmatrix} p_1 & p_2 & \dots & p_n \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} x_1 & x_2 & \dots & x_n \end{bmatrix} \begin{bmatrix} Cov(1,1) & Cov(2,1) & \dots & Cov(n,1) \\ Cov(1,2) & Cov(2,2) & \dots & Cov(n,2) \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ Cov(1,n) & Cov(2,n) & \dots & Cov(n,n) \end{bmatrix}$$

Зауважимо, що діагональні елементи прямокутної ковариационной матриці являють собою дисперсії. З урахуванням вищевикладеного, формалізоване подання портфеля **мінімального ризику** цінних паперів буде мати наступний компактний вигляд:

$$\sum_{i=1}^n P_i X_i \Rightarrow \min ; \sum_{i=1}^n X_i R_{\text{mod } i}^{t+k} \geq b; \quad \sum_{i=1}^n X_i = 1.$$

Різниця між початковою моделлю та удосконаленою полягає в формулах розрахунку прибутковості кредитів та коваріацій.

Оптимальний портфель **максимальної прибутковості** матиме аналогічний вигляд при заміні цільової функції на обмеження, а обмеження – на цільову функцію.

Список використаних джерел:

1. Экономическое моделирование в Microsoft Excel / [Мур, Джеффри, Уэдерфорд, Ларри Р. и др.]. – 6-е изд.: пер. с англ. – М.: Вильямс, 2004. – 1024 с.: ил.
2. Нецветаев В. А. Оптимальне управління інвестиційними портфелями з урахуванням тенденцій зміни прибутковості / В. А. Нецветаев // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2010. – № 2. – С. 121–129.

Нудьга Ірина Олександрівна

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Сьогодні багатьом галузям народного господарства України притаманні такі риси, як технологічна відсталість, високий рівень зносу основних засобів, низькі показники продуктивності праці і наукоємності. Для подолання цього стану українській економіці необхідна модернізація системи управління інноваціями, розробка комплексу ефективних управлінських рішень з метою підвищення конкурентоспроможності галузей народного господарства. Саме вдосконалення системи управління інноваційними процесами та її елементів дозволяє підвищити рівень інноваційної активності підприємств галузі. Не є винятком і машинобудівний комплекс.

Машинобудування – унікальна галузь обробного промислового виробництва, яка визначає рівень розвитку як інших галузей, так і всієї економіки в цілому, та в умовах орієнтації на інноваційний тип розвитку забезпечує перехід усіх галузей народного господарства до використання новітніх технологій виробництва [1]. Для машинобудівних підприємств, що зіткнулися з гострою конкуренцією, проблемою виживання в жорстких умовах ринку, саме інноваційна діяльність і її ефективність – головні умови успіху [2]. Сьогодні світовими лідерами в галузі машинобудування є розвинуті країни. США, Японія, Німеччина, Великобританія виробляють практично весь відомий спектр машинобудівної продукції. Виходячи з ситуації, що склалася можна зробити висновок про те, що підвищення конкурентоспроможності машинобудівних підприємств України неможливе без аналізу системи управління інноваційним процесом.

Розглянемо систему управління інноваційним розвитком промислових підприємств (рис. 1) [3, с. 115].

Система управління повинна бути ефективною, та передбачати оперативність і надійність, якість прийнятих рішень, мінімізацію пов'язаних з цим витрат часу, економію загальних витрат і витрат на утримання апарату управління тощо.

Ефективність функціонування системи управління можна підвищити за допомогою більш надійних зворотних зв'язків, своєчасності та повноти інформації.



Рис. 1. Система управління інноваційним розвитком машинобудування

Відповідно до вищевикладеного, система управління інноваційним розвитком включає в себе суб'єкти та об'єкти управління, форми, методи, технології управління, принципи, цілі та завдання, функції управління, структури інформаційного забезпечення управлінського процесу, органи і структури, а також кадри управління.

Механізм управління повинен відповідати цілям і завданням об'єкта, реальним умовам його функціонування, передбачати надійні, збалансовані один з одним методи впливу на об'єкт, і мати можливості для вдосконалення. Механізм управління інноваційним розвитком галузі є активним елементом системи управління, який забезпечує вплив на об'єкт управління.

Визначимо основні вимоги до системи управління інноваційними процесами машинобудівних підприємств [3]:

- несуперечливість стратегії інноваційного розвитку держави;
- гнучкість і адаптація до умов зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування машинобудівних підприємств;
- наявність зворотних зв'язків між суб'єктом і об'єктом управління;
- можливість формування механізму управління, здатного повною мірою використовувати інноваційний потенціал машинобудівних підприємств;
- можливість інтеграції системи управління інноваційним розвитком машинобудування в загальну систему управління економікою держави як самостійної підсистеми.

Таким чином, можна зробити висновок, що система управління інноваційним розвитком машинобудівних підприємств являє собою сукупність суб'єктів управління, цілей, завдань, принципів, функцій, методів, способів і технологій управління, які упорядковані та представляють собою цілісність, а також формують механізм впливу на інноваційну діяльність машинобудівних підприємств з метою підвищення їх інноваційної активності на основі ефективного використання інноваційного потенціалу.

Список використаних джерел:

1. Отенко В. І. Особливості інноваційного розвитку машинобудівних підприємств / В. І. Отенко, Р. П. Громика // Проблеми економіки – 2013. – № 4. – С. 34–39.
2. Польова Н. М. Напрями активізації інноваційної діяльності в машинобудівному виробництві / Н. М. Польова // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua>
3. Лактюшина О. В. Система управління інноваційними процесами в машинобудуванні / О. В. Лактюшина, А. Н. Лысенко // Вестник АГТУ. Сер.: Економіка. – 2013. – № 1. – С.113–118.

К. е. н., доц. Топалов Сергій Анатолійович, Топалова Дарія Юріївна

Запорізька державна інженерна академія, Україна

ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У результаті істотних економічних перетворень останніх десятиліть українська економіка опинилася в принципово новому стані, який багатьма фахівцями оцінюється як кризовий. На сучасному етапі розвитку економіка потребує не

тільки відтворення і відновлення основних виробничих фондів, але і їхнього якісного поліпшення, активізації як виробничих і технологічних факторів економічного розвитку, так і соціальних, наукових, організаційних, природних. Разом з тим створити економіку більш високого рівня технологічного розвитку неможливо на морально застарілій виробничій базі, зношеному устаткуванні промислових підприємств і наукових центрів. Не можна без подолання стадії інвестиційного (екстенсивного) розвитку економіки перейти до інноваційного, тому що для створення нових технологій і продуктів потрібні якісно нові ресурси (трудові, виробничі, фінансові). Отже, для України потрібен інвестиційно-інноваційний шлях розвитку, відповідно до якого відбувається поетапне відновлення техніки і технологій випуску продукції з істотно поліпшеними споживчими властивостями.

Питання побудови ефективної системи інвестиційної й інноваційної діяльності розглядаються в роботах таких видатних зарубіжних класиків економічної науки, як Й. Шумпетер [1], М. Портер [2], М. Кастельс [3]. Серед сучасних вітчизняних дослідників цієї проблематики слід назвати В. Гейця [4], С. Нехаєва [4], О. Амошу [5] та ін.

Основою оцінки ефективності інвестиційно-інноваційного проекту є його цільова функція, що залежить від чотирьох основних параметрів: обсягу реалізації удосконаленої продукції, наявних ресурсів, часу реалізації проекту і якості удосконаленого продукту. Як основні критерії оцінки ефективності інвестиційно-інноваційного проекту запропоновано використовувати модифіковані показники чистої приведеної вартості, дисконтованого періоду окупності і прибутковості інвестицій.

Інвестиційно-інноваційна інфраструктура незначно впливає на інвестиційно-інноваційні процеси в Україні. Темпи росту коштів, що залучаються банківською системою (термінові депозити і поточні внески), зіставимо з темпами росту банківських кредитів, а зміна інвестицій в основний капітал має власний тренд, що свідчить про відсутність прямого впливу банківського сектора на динаміку капітальних вкладень.

Основною причиною такого стану є те, що довгострокові кредити в Україні належать до найбільш ризикових, а ставка по них не відповідає рівню ризику, тому що обмежена платоспроможністю підприємства.

Формування інвестиційно-інноваційного проекту має містити інформацію про інвестиційно-інноваційний потенціал підприємства і систему управління інвестиційно-інноваційною діяльністю. Для підтвердження відповідності методів управління поставленим цілям необхідно представити результати аналізу фінансового стану підприємства, тим самим оцінивши можливості вкладення власних коштів і залучення позикових. Необхідно показати можливості роботи підприємства в сформованих умовах інвестиційно-інноваційної інфраструктури.

Особливу увагу слід приділити визначенню поточних витрат на виробництво удосконаленої продукції, модель розрахунку яких має наступний вигляд:

$$3m' = (Me^1 + Ze^1(1 + CmH\Phi OT) + A^n + Zn^1) \times \Pi \times (1 + \sum_{i=1}^k p_i \Delta z_i), \quad (1)$$

де $3m'$ – поточні витрати на випуск запланованого обсягу удосконаленої продукції; Me^1 – матеріалоемність одиниці продукції; Ze^1 – зарплатоемність одиниці продукції; $CmH\Phi OT$ – агрегована ставка податків на фонд оплати праці; A^n – норма амортизації розрахована виробничим методом; Zn^1 – накладні витрати на виробництво одиниці продукції; Π – потреба ринку в удосконаленій продукції; p_i – імовірність настання ризикової події виду i ; Δz_i – зміна витрат у зв'язку з настанням ризикової події.

Розмір максимальних і мінімальних витрат, так само як і імовірність настання ризикової події, оцінюється методом експертних оцінок для кожного конкретного проекту.

Особливість запропонованої методики розрахунку полягає в тому, що інвестиційно-інноваційний проект здійснюється на вже діючому підприємстві, що раніше виготовляло аналогічний продукт, але з іншими технічними характеристиками. Тому підприємство має інформацію про купівельний попит на даний вид продукції, що може задовольнити цілком чи частково. Таким чином, потреба в удосконаленій продукції визначає обсяг її реалізації і виробництва.

Сформована на підприємстві цінова політика є основою для визначення прибутковості реалізації даного продукту. За вихідну базу приймається прибуток від реалізації одиниці продукції, виробленої до здійснення інвестиційно-інноваційного проекту. Вона коректується на величину інноваційного рівня продукції, що кількісно відбиває ступінь її удосконалення. Оскільки в умовах ринкової економіки ціна на продукцію – величина, що змінюється і залежить від умов постачання продукції, порядку розрахунків, репутації покупця, то виникла необхідності ввести коректувальне значення суми прибутку, обумовлене ціновою політикою підприємства.

Список використаних джерел:

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития: исслед. предпринимат. прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер; пер. с нем. В. С. Автономова и др.; вступ. ст. А. Г. Милейковского, В. И. Болекина; общ. ред. А. Г. Милейковского. – М., 1982.
2. Портер М. Е. Стратегия конкуренції: методика аналізу галузей і діяльності конкурентів: пер. з англ. / М. Е. Портер. – К.: Основи, 1998. – 392 с.
3. Кастельс М. Глобальный капитализм / М. Кастельс // Экономические стратегии. – 2000. – № 3.
4. Геєць В. Характер перехідних процесів до економіки знань / В. Геєць // Економіка України. – 2004. – № 4. – С. 4–14.
5. Нехаев С. А. Основные тенденции развития инвестиционного рынка в эпоху глобализации / С. А. Нехаев. – Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.delovoy.spb.ru>
6. Амоша А. И. Стратегия совершенствования хозяйственного механизма в промышленности Украины / А. И. Амоша // Экономическая наука современной России. – 2001. – Экспресс-выпуск № 2. – С. 112–118.

Тубальцева Наталя Пилипівна

Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова,

м. Миколаїв, Україна

МОТИВАЦІЙНА СКЛАДОВА ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Сьогодні світова економічна система активно формує нову парадигму економічного розвитку, що зменшує роль матеріально-ресурсних компонентів виробництва і підвищує роль інноваційної складової підприємства. У цьому зв'язку особливої актуальності набуває розгляд комплексу питань щодо інноваційної діяльності

підприємств і, зокрема, інноваційного потенціалу як системного показника, що характеризує рівень ефективності підприємства у реалізації стратегії інноваційного розвитку.

Потенціал визначається як можливість (здатність) здійснювати певні дії, досягати певні цілі, вирішувати якісь завдання з максимальним використанням наявних ресурсів.

Інноваційний потенціал підприємства являє собою сукупність інноваційних ресурсів, які перебувають у взаємозв'язку, та умово-забезпечуючих чинників (процедур), що створюють необхідні умови для оптимального використання цих ресурсів з метою досягнення відповідних орієнтирів інноваційної діяльності та підвищення конкурентоспроможності підприємства в цілому. Саме інноваційний потенціал являється комплексною характеристикою спроможності підприємства до інноваційної діяльності. Він формує можливості і забезпечує реалізацію інноваційної діяльності.

Інноваційний потенціал підприємства є складною, динамічною системою, що складається з підсистем:

- техніко-технологічний потенціал;
- фінансовий потенціал;
- кадровий потенціал;
- інформаційний потенціал;
- організаційно-управлінський потенціал;
- науково-дослідний потенціал.

Кожна з підсистем інноваційного потенціалу залежить від оптимального поєднання окремих видів ресурсів і рівня організації виробництва.

Наша країна за роки самостійності так і не змогла зайняти гідне місце серед інноваційно-розвинутих країн і продовжує залишатися в глибокій технологічній залежності. Головна причина інноваційної пасивності пов'язана не з відсутністю фінансових можливостей, а скоріше з якістю інноваційного менеджменту. Можна констатувати небажання і невміння опанувати нові технології. У зв'язку з цим, доцільно доповнити структуру інноваційного потенціалу мотиваційною

складовою. Досвід свідчить, що за наявності достатньої кількості матеріальних і фінансових ресурсів, але за відсутністю зацікавленості і вмотивованості, як працівників, так і керівників, інноваційна діяльність на підприємстві приречена на провал.

Узагальнення як вітчизняних, так і зарубіжних наукових досліджень дозволили сформулювати принципи формування мотиваційної складової інноваційного потенціалу. Пропонуємо такі принципи формування мотиваційної системи:

- системність;
- оперативність;
- комплексність;
- оптимальність;
- справедливість;
- ієрархічність.

Принцип системності допомагає збалансовано розглядати взаємозв'язок між різними функціональними підрозділами підприємства, а також між керівниками і виконавцями.

Принцип оперативності визначає, що винагорода повинна співпадати з досягненням результату у часі і якнайшвидше отримуватись робітником для підтримки мотиваційної сили діючих чинників.

Принцип комплексності пропонує використовувати багатий спектр розроблених теорій мотивації в залежності від обраного підходу, виду і повноти інформації аналізованих робітників.

Принцип оптимальності допомагає з переліку матеріальних і нематеріальних заохочень вибрати для виконавця найбільше бажану винагороду в даний момент часу та в даних обставинах.

Принцип справедливості буде сприяти створенню і підтримці комфортної психологічної обстановки між співробітниками різних рівнів. Крім того він повинен забезпечити відповідність розміру винагороди працівника результатом його праці.

Принцип ієрархічності повинен враховувати зміну мотиваційних чинників працівника при переході з однієї ієрархічної ступені на іншу.

Таким чином, практика розвитку інноваційної діяльності показує, що мотиваційна складова інноваційного потенціалу підприємства є обов'язковою, тому що мотивований персонал сьогодні являється ведучим фактором виробництва.

Недотримання принципів формування системи мотивації може негативно вплинути на продуктивність праці персоналу, погіршити морально-психологічний клімат на підприємстві, дестабілізувати роботу інноваційного процесу.

Список використаних джерел:

1. Андрійчук В. Г. Стратегічні пріоритетні орієнтири і парадигми забезпечення інноваційно-модернізаційного розвитку економіки України // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право, 2012. – № 4 (63). – С. 5–13.
2. Пушкар Р. М. Менеджмент: теорія та практика / Р. М. Пушкар, Н. П. Тарнавська. – Тернопіль: Карт-бланш, 2003. – 486 с.

Феняк Лариса Анатоліївна

Вінницький національний аграрний університет, Україна

РОЛЬ АМОРТИЗАЦІЇ У ФОРМУВАННІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

Економічний розвиток країни неможливий без постійного вдосконалення й розширення виробничого потенціалу, що головним чином забезпечується процесом відтворення основних засобів. При сповільненні цього процесу відбувається старіння засобів праці, погіршення якості та зниження конкурентоспроможності продукції, що виробляється.

Динаміка й ефективність інвестиційної діяльності підприємств багато в чому залежать від розширення можливостей внутрішніх накопичень і формування їхнього власного потенціалу.

До власних фінансових ресурсів, якими товаровиробник розпоряджається самостійно відносяться амортизаційні відрахування і прибуток, крім прибутку,

що підлягає перерахуванню в бюджет. Оптимальне використання зазначених ресурсів за цільовим призначенням дозволяє вести господарську діяльність на розширеній основі.

У класичному розумінні амортизація являє собою об'єктивний економічний процес поступового відшкодування вартості основних засобів у період їх функціонування у виробництві, з метою оновлення до моменту закінчення терміну експлуатації, який залежить від фізичного та морального зносу. Процес відтворення здійснюється через систему амортизації, яка є частиною інвестиційної політики держави. У сучасних умовах амортизація є важливим джерелом формування внутрішніх інвестиційних ресурсів підприємств, що направляються на модернізацію виробничої бази, технічне переозброєння, розробку і впровадження інновацій.

В більшості розвинутих країн амортизація основного капіталу сьогодні – це процес, що динамічно розвивається та посилює свій вплив на розвиток економіки. Про це свідчать збільшення частки амортизаційних відрахувань в інвестиційній діяльності, випереджаюче їх зростання по відношенню до ВВП та вартості основних фондів.

Амортизація для багатьох є деяким загадковим показником. Свого часу К. Маркс доклав чимало зусиль для того щоб визначити місце та роль амортизації у формуванні вартості суспільного продукту.

Спочатку, з отриманої виручки здійснюються амортизаційні відрахування, які входять до складу витрат. В свою чергу, загальна сума витрат впливає на визначення маси та норми отриманого прибутку. Оскільки амортизація відноситься до витрат, на неї на нараховується податок на прибуток. Знос основного капіталу, перетворившись в амортизаційний фонд, стає частиною вільних грошових засобів виробника, набуваючи серед них особливої якості.

Якщо звичайні фінансові засоби підприємця може витратити на дивіденди, виплату бонусів, покласти на депозит у банківську установі і т. д., то амортизаційні засоби, пройшовши ланцюжок перетворень, набувають в результаті цільової функції – їх необхідно знову авансувати на поновлення основних фондів,

а при перевищенні ними потреб оновлення – на інвестиційну діяльність. Якщо цього не відбуватиметься, то для держави втрачається сенс звільнення амортизації від податку на прибуток, оскільки, скорочуючи свої надходження від податку на прибуток, вона має отримати компенсацію у вигляді прискорення економічного розвитку, а це в основному досягається через нарощування інвестиційної діяльності.

Амортизація постійно проявляє себе не тільки серйозним чинником, що запобігає падінню економіки в період економічних криз, але й потужним стимулятором підвищення її ефективності і темпів росту.

З пасивного податкового інструменту, що відокремлює витрати виробництва від прибутку, розвинуті країни перетворили амортизацію в один з основних інструментів регулювання розширеного виробництва, вирішальний фактор економічного зростання. Відправною точкою стала політика прискореної амортизації. У підприємств з'являються додаткові грошові засоби, які на відміну від вільного залишку прибутку не обтяжені податком.

Амортизаційні відрахування на відміну від прибутку після сплати податку та залучених коштів є найбільш стабільним джерелом надходжень грошових засобів, так як на них менш відчутно впливають спади виробництва, підвищення ставок по кредитах, зміна ці і т. д. При спаді виробництва обсяг прибутку корпоративного сектору може скоротитися майже у 2 рази, а амортизаційні відрахування зберігатимуться на до кризовому рівня, що спостерігалось в економіці США в періоди Великої депресії та останньої економічної кризи 2008–2009 рр. [1].

Наявність амортизаційного фонду та необхідність його використання чітко за цільовим призначенням дисциплінують підприємця, змушують його витратити ці кошти на розширення і модернізацію виробництва. Контроль з боку держави за цільовим використанням амортизаційного фонду позбавляє спокуси витратити гроші на цілі, не пов'язані з інвестиційною діяльністю.

В Україні відсутня цілеспрямована державна амортизаційна політика. Більшість економістів погоджується з тим, що чинний механізм амортизації не сприяє, а навпаки, протидіє накопиченню інвестиційних ресурсів. Багаторазові затримки індексації основних фондів, застосування занижених індексів і коефіцієнтів призвели

до того, що розміри амортизаційних відрахувань підприємств стали в кількадесят раз меншими від сум, які реально необхідні для відтворення основних фондів [2].

Податкове законодавство розглядає амортизацію виключно як елемент валових витрат виробників без взаємозв'язку з питаннями інвестування. Не дивлячись на збільшення норм нарахування амортизації, що з одного боку сприяє швидкому відшкодуванню вартості придбаних необоротних активів, в державній амортизаційній політиці не вистачає елементів фінансової зацікавленості суб'єктів господарювання у здійсненні інвестицій в основний капітал за рахунок власних амортизаційних відрахувань.

Ліквідація амортизаційного фонду як фінансового активу призвело до блокування прискореного відтворення як у якісному, так і в кількісному відношенні. Підприємства, захищаючись від фінансових втрат, змушені направляти амортизацію в поточний обіг, поповнюючи оборотні кошти, авансуючи видачу заробітної плати та інші витрати, звідки, як показує практика, вона повертається на інвестиції не в повному обсязі. Підприємства стали віддавати пріоритет короткостроковим інтересам на шкоду стратегічним завданням, до яких відноситься відтворення основних фондів.

У разі якщо податкова амортизаційна пільга й надалі буде використовуватися без цільового зобов'язання, то економіка України й у майбутньому буде зазнавати значних і фіскальних, і інвестиційних втрат без певного реноваційного ефекту.

Щоб відновити інвестиційний характер амортизаційного фонду, необхідно провести реформу амортизаційної політики та системи кругообігу і обороту амортизаційного фонду.

Розробка економічно ефективної амортизаційної політики – досить складна й багатоаспектна проблема і для знаходження найбільш прийняттого й оптимального варіанта її рішення необхідно враховувати особливості кожного етапу економічного розвитку.

Список використаних джерел:

1. Соколов М. Роль амортизации в накоплении / М. Соколов // Экономист: ежемесечный научно-практический журнал. – 2010. – № 7. – С. 36–57.
2. Крейдич І. М. Регулювання інвестиційної діяльності проведенням гнучкої амортизаційної політики / І. М. Крейдич // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 11. – С. 2–4.

К. е. н. Хачатурян Олена Сергіївна

Кіровоградський національний технічний університет, Україна

ФОРМУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНО-ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах глобалізації надзвичайно прискорюються процеси модернізації підприємств. Їх діяльність відбувається в умовах єдиного світового виробничо-споживчого середовища, яке формує кон'юнктуру ринку та суттєво впливає на особливості розвитку.

Практично сформоване глобальне суспільство, з його внутрішніми зв'язками, визначає необхідність формування та постійного оновлення, з метою піднесення на більш високий рівень, інтелектуально-інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємств (ІІІ). Рівень ІІІ виявляється через створення підприємством конкурентоспроможного продукту, реалізація котрого забезпечує ресурсну основу його розширеного відтворення та розвитку.

Базисом успішної діяльності підприємства є його ІІІ. Причому, визначальним тут є його інтелектуальна складова, під якою розуміється сукупність інтелектуальних здібностей працівників (знань, умінь, інформації, цінностей, навиків і т. д.) і можливостей їх розкриття, розвитку, використання і кота містить два субпотенціали: творчий потенціал; професійно-кваліфікаційний потенціал [2]. Проте, на сучасному підприємстві має місце і активно впливає на результати його діяльності й третій субпотенціал – ступінь інтелектуалізації техніки та технологій, які використовуються при виробництві товарів або наданні послуг.

У відповідності до досягнутого рівня інтелектуального потенціалу підприємства за рахунок створення власними силами та залучених ззовні інноваційних техніки та технологій формується його інноваційний потенціал, який характеризується здатністю до:

- своєчасного виявлення актуальних інноваційних проблем, потреб та запитів потенційних споживачів;
- висування конкурентоспроможних ідей у галузі створення нових продуктів і технологій;

– забезпечення ефективного функціонування підприємства за рахунок найбільш раціонального використання інвестиційних можливостей;

– забезпечення розроблення та реалізації стратегічної програми технічного й організаційного розвитку підприємства; прийняття рішень стосовно інновацій [1].

В інноваційному розвитку підприємства інвестиції відіграють вирішальну роль з точки зору розгортання на ньому відтворювальних процесів. І тут першочерговим є інвестиційна привабливість підприємств, котра забезпечується наявністю та реалізацією інтелектуально-інноваційного потенціалу. Тому у контексті інноваційного розвитку підприємства та випуску інноваційного продукту інвестиційний потенціал відображує можливість і готовність підприємства до тих видів інвестиційної діяльності, які забезпечують досягнення інноваційних цілей.

Результатом успішної реалізації підприємством його ІПП є створення та просування на ринку конкурентоспроможного інноваційного продукту, котрий може виступати комплексною характеристикою інноваційності підприємства. Наявність затребуваного конкурентоспроможного інноваційного продукту забезпечує й соціальний розвиток трудового колективу, що в свою чергу, не може не позначитися на економічному зростанні підприємства.

Список використаних джерел:

1. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент: навч. посіб. / Н. В. Краснокутська – К.: КНЕУ, 2003. – 504 с.
2. Савельєва Ю. М., Ващенко Н. В. Інтелектуальний потенціал підприємства як основа його конкурентоспроможності [Електронний ресурс] / Ю. М. Савельєва, Н. В. Ващенко. – Режим доступу: <http://www.nauka.kushnir.mk.ua/?p=>

К. е. н., доц. Шкура Ірина Сергіївна

Дніпропетровська державна фінансова академія, Україна

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ

ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ГЛОБАЛІЗАЦІЯ»

Останнім часом термін «глобалізація» міцно увійшов у наше життя. Однак при його розповсюдженості термін «глобалізація» залишається неоднозначним та суперечливим поняттям. Існує багато трактувань цього поняття як економістами,

так і міжнародними організаціями. Крім того, при з'ясуванні сутності поняття «глобалізація» виникає багато суміжних термінів: регіоналізація, інтернаціоналізація, інтеграція, лібералізація, конвергенція.

З метою розуміння дійсної сутності цього актуального поняття та подальшого аналізу впливу процесів глобалізації на економіку країн та діяльність суб'єктів господарювання проведено дослідження його економічної сутності та практики застосування.

Термін «глобалізація» застосовувався епізодично з кінця 60-х рр. в працях економістів та соціологів. Слово запозичене з англійської мови та походить від лат. *globus* – куля, земна куля, глобус. Від цього слова було утворено прикметник «глобальний» (англ. *global*) – той, який має відношення до земної кулі: світовий, планетарний. Від слова *global* було утворено дієслово *globalize* – перетворювати певне явище на глобальне, «глобалізувати», – а також іменник *globalization* – перетворення певного явища на світове, на таке, яке стосується всієї земної кулі.

Першими про формування глобального ринку почали говорити в Сполучених Штатах. Термін «глобалізація» був запропонований Т. Левітом в 1983 році. Під цим словом він мав на увазі феномен злиття ринків окремих продуктів, вироблених транснаціональними корпораціями [1]. Більш широке значення новому терміну надали в Гарвардській школі бізнесу, а його головним популяризатором став К. Оме, який в 1990 році опублікував книгу «Світ без кордонів» [2]. Як вважає Оме, стан світової економіки тепер визначається тріадою, сформованою з Європейського Союзу, Сполучених Штатів і Японії.

В якості одного з концептуальних термінів, термін «глобалізація» був використаний в 1981 р. американським соціологом Дж. Макліном. У 1985 р. Р. Робертсон виносить його в назву однієї зі своїх статей і дає йому докладне тлумачення. Згідно з визначенням Р. Робертсона глобалізація – це процес всезростаючого впливу різних факторів міжнародного значення (наприклад, тісних економічних і політичних зв'язків, культурного та інформаційного обміну) на соціальну дійсність в окремих країнах [3]. Визначення Р. Робертсона в багатьох джерелах є основоположним.

Це пов'язано з тим, що воно охоплює різні сфери: економічну, політичну, інформаційну та соціальну і є найбільш раннім і повним визначенням даного поняття.

Відносно визначень поняття «глобалізація» міжнародними фінансовими установами відмітимо визначення Міжнародного валютного фонду, згідно з яким «глобалізація» (глобалізм) – це «зростання ролі зовнішніх факторів (економічних, соціальних і культурних) у відтворенні всіх країн-учасниць цього процесу, формування єдиного світового ринку (ринків) без національних бар'єрів і створення єдиних юридичних умов для всіх країн» [4]. Щодо підходів Світового банку, то використовується наступне визначення цього поняття: «зростаюча інтеграція економік та суспільства в усьому світі», що реалізується через «обмін товарами, інформацією, знаннями та культурою» [5].

Фахівці Світового банку виокремлюють три хвилі глобалізації:

– I хвиля (1870–1914 рр.) яка досі не перевершена, оскільки частка міжнародної торгівлі у валовому світовому доході за цей період зросла у два рази, кумулятивний обсяг інвестицій у країни, що розвиваються, досягнув 32 %, водночас міграція охопила 10 % населення;

– II хвиля (1950–1970 рр.) пов'язана з відновленням рівня міжнародних зв'язків до попереднього стану після руйнації у двох світових війнах. За цей період частка обсягу світової торгівлі у світовому ВВП досягнула рівня 1913 р., кумулятивний обсяг інвестицій у країни, що розвиваються, становив 11 %;

– III хвиля (починаючи з 1970 р.) започаткована потужним розвитком сучасних інформаційних і транспортних технологій. У 1998 р. кумулятивний обсяг інвестицій у країни, що розвиваються, досягнув 22 % [6].

Безумовно, визначення поняття «глобалізація» залежить від сфери його застосування. Так економісти розрізняють п'ять сфер прояву глобалізації: медіапростір, етнопростір, технопростір, фінансовий простір та ідеологічний простір [7].

У підсумку вищенаведеного зазначимо, що термін «глобалізація» є широко уживаним у сучасному житті, але при цьому відрізняється відсутністю єдиного, загально визнаного трактування. Цікавою та такою, що спонукає замислитися

є думка О. Богатурова, глобалізація – це не тільки те, що існує насправді, але і те, що людям пропонують думати і що вони думають про події і його перспективи [8].

Список використаних джерел:

1. Levitt T. The Globalization of Markets [Електронний ресурс] / Т. Levitt // Harvard Business Review. – 1983. – № 5. – Режим доступу: <http://www.hbr.org/1983/05/the-globalization-of-markets/ar/1>
2. Ohmae K. The Bordless World: Power and Strategy in the Interlinked Economy / К. Ohmae. – Fontana, 1990.
3. Robertson R. Modernization, Globalization and the Problem of Culture in the World-Systems Theory / R. Robertson, F. Lechner // Theory, Culture & Society. – 1985. – № 3.
4. World Economic Outlook, October, 1997 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/weo1097/weocon97.HTM>
5. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – [Режим доступу]: <http://www.web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTABOUTUS/0,contentMDK:23272496~pagePK:51123644~piPK:329829~theSitePK:29708,00.html?argument=value>
6. Базилевич В. Д. Економічна теорія: Політекономія / В. Д. Базилевич [Електронний ресурс]. – [Режим доступу]: http://www.pidruchniki.ws/1278021240010/politekonomiya/globalizatsiya_ekonomiki_zagalnotsivilizatsiyni_problemi_lyudstva
7. Шумилов М. М. Концептуальные основы глобализации [Електронний ресурс] / М. М. Шумилов // Теоретический журнал «Credonew». – 2005. – № 1. – Режим доступу: http://www.gzvon.pyramid.volga.uva/biblioteka/kafedra_filosofii/libph/sb/credo/credonew/01_05/index.htm
8. Богатуров А. Д. Конгломератное сообщество / А. Д. Богатуров // Независимая газета. – 2008. – № 20. – Режим доступу: http://www.ng.ru/scenario/2008-01-29/20_politology.html?mprint

Шульженко Юлія Валеріївна

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Інвестиційний клімат держави – сукупність політичних, правових, економічних та соціальних умов, які забезпечують і сприяють інвестиційній діяльності вітчизняних та іноземних інвесторів. Сприятливий інвестиційний клімат повинен сприяти захисту інвестора від інвестиційних ризиків.

Від ефективності інвестиційної політики держави залежить рівень стимулювання економічного росту. В економіку України необхідні додаткові фінансові вливання, які будуть активувати економічний розвиток.

За останні чотири роки, за даними Державного комітету статистики України, іноземні інвестори вклали в економіку України 20313,9 млн грн.

Таблиця 1. Інвестиції в економіку України за 2010–2013 рр

Інвестиції	2010	2011	2012	2013
За рахунок коштів іноземних інвесторів	4067,7	7196,1	5040,6	4009,5
Усього інвестицій в економіку України	189060,6	259932,3	293691,9	247891,6

Найбільшими країнами інвесторами за останні чотири роки є Кіпр, Німеччина, Нідерланди, Російська Федерація, Австрія (табл. 2).

Таблиця 2. Вкладення інвестицій в економіку України іншими державами

Країна надходження	2010		2011		2012		2013	
	Млн дол. США	% до під-сумку	Млн дол. США	% до під-сумку	Млн дол. США	% до під-сумку	Млн дол. США	% до під-сумку
Кіпр	9914,6	22,2	12645,5	25,6	17275,1	31,7	19035,9	32,7
Німеччина	7076,9	15,8	7386,4	15,0	6317,0	11,6	6291,8	10,8
Нідерланди	4707,8	10,5	4822,8	9,8	5168,6	9,5	5561,5	9,6
Російська Федерація	3402,8	7,6	3594,5	7,3	3785,8	7,0	4287,4	7,4
Австрія	2658,2	5,9	3423,1	6,9	3401,4	6,2	3257,5	5,6

Серед регіонів, що найбільш приваблюють іноземних інвесторів слід відмітити м. Київ за останні три роки сума інвестицій склала 186287,1 млн грн (або 25,12 %). Донецька область сума інвестиційних вкладень склала 82260,7 млн грн (11,09 %), Дніпропетровська область – 61857,6 млн грн (8,34 %), Київська область – 54172,8 млн грн (7,3 %), Автономна Республіка Крим – 48842,3 млн грн (6,59 %).

Серед непривабливих регіонів України склалась наступна ситуація: м. Севастополь – сума інвестицій склала за останні три роки 3506,2 млн грн (0,47 %), Чернівецька область – 5972,6 млн грн. (0,81 %), Херсонська область – 6634,8 млн грн (0,89 %), Чернігівська область – 7237,47 млн грн (0,98 %), Житомирська область – 7502,1 млн грн (1,04 %).

Така ситуація показує, що інвестиційний клімат українських регіонів значно відрізняється. Подальше розшарування регіонів України за рівнем інвестиційної активності стає перепорою для формування єдиного господарського простору в країні, зміцнення господарських зв'язків [1].

У розрізі секторів економіки найбільш привабливими для інвесторів за останні чотири роки стали: переробна промисловість (16,11 %), добувна промисловість (9,57 %) та будівництво (13,91 %), виробництво електроенергії, газу та

води (9,43 %), операції з нерухомим майном (10,77 %), діяльність транспорту та зв'язку (12,6 %), а інвестиції в сільське господарство склали лише 6,56 %.

На сьогоднішній день в Україні можна виділити цілу низку проблем, що перешкоджають поліпшенню інвестиційного клімату України:

- політична нестабільність;
- дефіцит бюджету, торговельного та платіжного балансу;
- ризики різкої девальвації гривні;
- складний бюрократичний процес отримання дозволів;
- відсутність сталої стратегії економічного і політичного розвитку;
- обмеженість державних підприємств, що підлягають приватизації, і в яких зацікавлені потенційні інвестори;
- незабезпечення усім суб'єктам економічних відносин, у тому числі й іноземним інвесторам, рівних економічних прав і свобод у здійсненні фінансово-економічної діяльності;
- складність податкової системи та суттєве податкове навантаження;
- необхідність державної підтримки при масштабних інвестиціях;
- слабо розвинена інфраструктура фондового ринку;
- недоступність багатьох інструментів залучення капіталу для середнього та малого бізнесу;
- нерозвиненість системи захисту інтелектуальної власності;
- високі кредитні ставки;
- відсутність надійної інвестиційної історії, що формується роками внаслідок успішних капіталовкладень інвесторів та інші [2, с. 30].

Україна має наступні інвестиційні переваги:

- значні ринки збуту;
- дешева і якісна робоча сила;
- стратегічне розміщення. Україна межує, з одного боку з Польщею, Словаччиною, Угорщиною та Румунією, а з іншого – з колишніми республіками СРСР: Росією і Білорусією. Таке розміщення відкриває для компаній, які працюють в Україні, доступ на ринки із загальним населенням близько 200 млн осіб. Через Україну проходять більшість наземних транспортних шляхів з Центральної до

Східної Європи та Азії, країна має вихід до Чорного і Азовського морів, ряд річкових магістралей і розвинену систему аеропортів.

– різноманітність ресурсів. Україна є багатою на ресурси. У країні розвинена видобуток корисних копалин: вугілля, залізних руд, нафти і газу, солі і т. д. Одні з найкращих в Європі чорноземів [4].

Оцінивши значні недоліки, для їх усунення та з метою заохочення інвесторів працювати в Україні необхідно насамперед забезпечити:

- однакові умови діяльності місцевих та іноземних компаній;
- стабільності основних законодавчих актів щодо умов іноземного інвестування;
- широке поле для чесної конкуренції;
- ефективне антимонопольне законодавство, гарантоване урядом і правовою системою [2, с. 78];
- надійність, доступність та оперативність організаційного та інформаційного забезпечення залучення іноземних інвестицій тощо.

Серед основних факторів підвищення інвестиційної привабливості економіки України можна виділити наступні: створення нових та заохочення існуючих територій зі спеціальними режимами інвестиційної діяльності (вільних (спеціальних) економічних зон, територій пріоритетного розвитку, (технологічних парків); збільшення ринкового курсу акцій (вартості цінних паперів) провідних компаній регіонів особливо на вторинному ринку; зростання середнього рівня рентабельності галузей економіки, фондівіддачі; заохочення інвестиційної активності населення; зменшення податкового навантаження на інвесторів.

Список використаних джерел:

1. Боднар І. Р. Проблеми залучення іноземних інвестицій в Україну на сучасному етапі / І. Р. Боднар // Регіональна економіка. – 2009. – № 4. – С. 62–70.
2. Бутняров А. Сприятливий інвестиційний клімат країни – запорука залучення іноземних інвестицій / А. Бутняров // Ринок цінних паперів України. – 2008. – № 3–4. – С. 29–32.
3. Ворсовський О. Л. Шляхи підвищення фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємства / О. Л. Ворсовський // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 7–8. – С. 128–133.
4. Гукалюк А. Ф. Інвестиційна привабливість як чинник підвищення конкурентоспроможності територій / А. Ф. Гукалюк, І. М. Іванович // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 6. – С. 167–173.
5. Дрич А. Основні засоби досягнення інвестиційної привабливості України / А. Дрич // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 4. – С. 40–41.
6. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov>

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ

Д. е. н., проф. Катан Людмила Ігорівна, Чепіга Ольга Андріївна
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет, Україна
**ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА**

Фінансова стійкість підприємства є передумовою стійкого функціонування галузі та запорукою фінансової стабільності держави. У свою чергу, виняткове місце аграрного сектора в національній економіці зумовлює необхідність забезпечення фінансової стійкості аграрних підприємств. Тому на сучасному етапі розвитку національної економіки проблема фінансово-економічного стану, платоспроможності підприємств аграрної галузі та питання забезпечення їх фінансової стійкості залишаються актуальними і викликають постійний інтерес як у науковців, так і у практикантів.

Серед різноманітності визначення підходів учених та практиків найбільшої уваги заслуговують два підходи до характеристики сутності фінансового механізму:

– перший підхід полягає в тому, що під фінансовим механізмом розуміють функціонування самих фінансів. Грошові потоки є матеріальним відображенням фінансових відносин. Організація цих потоків, порядок їх здійснення відбувається за конкретними правилами, напрямками, що і відображає фінансову «техніку», що формує сприйняття та розуміння фінансового механізму як організаційного відображення фінансових відносин;

– другий підхід полягає в тому, що фінансовий механізм розглядають як сукупність методів і форм, інструментів, прийомів та важелів впливу на стан і розвиток підприємства. Цей підхід відображає зовнішню дію функціонування фінансів підприємств, відображає фінанси як вирішальний фактор впливу апарату управління на економічний стан підприємства.

Управління фінансовою стійкістю підприємств є системою принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень, які пов'язані із забезпеченням

такого стану фінансових ресурсів, їх формуванням і розподілом, котра дозволила б підприємству розвиватися на основі збільшення прибутку та капіталу при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності, а також забезпечення та підтримання фінансової рівноваги підприємства.

Управління фінансовою стійкістю із застосуванням фінансового механізму може досягти необхідного результату лише за поєднання доцільно спрямованого взаємовпливу всіх його елементів. Для цього фінансовий механізм повинен забезпечувати:

- інтереси всіх суб'єктів фінансових відносин;
- зворотний зв'язок усіх елементів фінансового механізму: різних вертикальних і горизонтальних рівнів;
- своєчасність реакції елементів фінансового механізму вищого рівня на зміни, які відбуваються під впливом елементів нижчого рівня.

З огляду на зазначене вище, сутність механізму забезпечення фінансової стійкості підприємства необхідно визначити як систему форм, прийомів, методів, норм, важелів і нормативів, а також нормативно-правового, програмно-технічного, інформаційного та кадрового забезпечення, за допомогою яких на підприємстві досягається такий стан фінансових ресурсів, їх формування, розподіл та використання, що дозволяє підприємству розвиватись на основі формування стійкої тенденції зростання прибутку при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності та за умови припустимого рівня ризику.

Таким чином, надзвичайність функціонування механізму забезпечення фінансової стійкості підприємств зумовлені колективною формою власності, багатогалузевою діяльністю підприємств та специфікою внутрісистемних фінансових відносин. Тому успішне функціонування механізму забезпечення фінансової стійкості підприємств потребує реалізації зваженої політики управління власними оборотними коштами; вибору ефективної політики управління грошовими потоками; організації внутрішнього фінансового контролю на підприємстві.

Список використаних джерел:

1. Бугай В. З. Аналіз та оцінка фінансової стійкості підприємства / В. З. Бугай // Держава та регіони. – 2008. – № 1. – С. 34–39.

2. Гринкевич С. С. Економічні основи стратегічного управління фінансовою стійкістю підприємства в умовах ринкових перетворень / С. С. Гринкевич, М. А. Михалевич // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.5. – С. 112–115.
3. Мазуркевич І. О. Особливості оцінювання фінансової стійкості на підприємствах вантажного автомобільного транспорту / І. О. Мазуркевич // Держава та регіони. – 2008. – № 2 – С. 134–139.

Тимощенко Каріне Сасунівна

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ЗМІНИ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

Розвиток економіки України, що нині перебуває у глибоко кризовому стані, у переважній мірі залежить від розвитку та економічної активності окремих підприємств. Останні є вихідною ланкою виробництва ВВП, створення національного багатства та джерелом фінансових ресурсів для подальшого економічного зростання. Водночас економічна активність підприємств у великій мірі залежить від рівня економічної (загалом) та фінансової (зокрема) безпеки, від сукупності небезпек та загроз та здатності протидіяти цим загрозам. Це й визначає актуальність дослідження кількісних характеристик рівня фінансової безпеки підприємств.

Питання кількісного оцінювання рівня фінансової безпеки суб'єктів підприємництва є настільки ж дискусійним, наскільки різноманітними є точки зору щодо сприйняття самої сутності фінансової безпеки. Фінансова безпека підприємства може і повинна мати певні кількісні критерії її рівня, причому для таких критеріїв повинна визначатись гранична межа [2, с. 77]. Існування критеріїв оцінки рівня фінансової безпеки пов'язане з необхідністю об'єктувати суб'єктивні принципи управління [3, с. 15]. Саме існування подібної необхідності визначає достатньо великий обсяг сучасних наукових доробків у цьому напрямі.

Однак досить часто існує потреба у визначенні однозначної характеристики рівня фінансової безпеки, що робить можливим порівняння її рівнів для суб'єктів підприємницької діяльності, що не входять до однорідних груп підприємств [6].

Подолання недоліку утрудненої інтерпретації широкої групи індикаторів рівня фінансової безпеки можливо за допомогою інтегральних оцінок, що представляє важливий напрям наукового пошуку кількісної оцінки рівня фінансової безпеки суб'єкта підприємництва. Стосовно даного напрямку наукового пошуку (розробка абсолютних характеристик рівня фінансової безпеки, в тому числі інтегральних) зазначимо, що він тісно пов'язаний із другим напрямом, оскільки побудова інтегральних характеристик (що досить часто претендують на абсолютність оцінювання рівня фінансової безпеки, а тому можуть бути названі критеріями) виходить із результатів сортування окремих індикаторів рівня фінансової безпеки за їх значущістю.

Зазвичай сукупність індикаторів рівня фінансової безпеки є ширшою, однак розширення сукупності індикаторів має за собою окрім позитивних (більш детальний аналіз небезпек та загроз фінансовій безпеці), негативні наслідки [3]. Серед останніх найбільш значущими на нашу думку є: неможливість адекватної оцінки рівня фінансової безпеки, оскільки при широкій вибірці індикаторів більш утрудненим є встановлення відповідної значущості окремих індикаторів та їх груп [4]. Водночас утруднюється інтерпретація широкої групи індикаторів як цілісної сукупності.

Результати оцінки дали змогу констатувати суттєві зміни фінансової безпеки на всіх рівнях оцінки. Так, в цілому за всіма видами економічної діяльності за інтегральним критерієм, розрахованим за нерівномірним методом «суми місць», рівень фінансової безпеки зменшився на 16,2 %, розмах оцінок зріс з 40,15 до 44,74 одиниць за окремими видами економічної діяльності. На мезорівні відбулись як суттєві зміни рівня фінансової безпеки, так і зміни в ієрархії видів економічної діяльності. У 2008 р. ієрархія видів економічної діяльності мала наступний вид: фінансова і страхова діяльність; сільське, лісове та рибне господарство; транспорт; промисловість; операції з нерухомістю; освіта; оптова та роздрібна торгівля; будівництво; охорона здоров'я (за зменшенням рівня фінансової безпеки). До 2012 р. ієрархія видів економічної діяльності змінилась: фінансова і страхова діяльність; транспорт; оптова та роздрібна торгівля; освіта;

будівництво; промисловість; сільське, лісове та рибне господарство; операції з нерухомістю; охорона здоров'я. Змінилось і співвідношення оцінюваних суб'єктів підприємництва за рівнем фінансової безпеки в них.

За прогнозними оцінками найбільш значущим буде зменшення рівня фінансової безпеки для суб'єктів підприємництва, що діють у будівництві (мінімальний з можливих рівнів фінансової безпеки), у оптовій та роздрібній торгівлі, ремонті автотранспортних засобів та автомобілів, в охороні здоров'я та наданні соціальної допомоги (мінімальний з можливих рівнів фінансової безпеки). Не настільки значним прогнозується зменшення рівня фінансової безпеки у сільському, лісовому та рибному господарстві, промисловості, у транспорті, складському господарстві, поштовій та кур'єрській діяльності. Підвищення рівня фінансової безпеки буде спостерігатись у фінансовій та страховій діяльності, в операціях з нерухомістю, в освіті.

Результати дослідження також свідчать про існування специфічних тенденцій зміни рівня фінансової безпеки суб'єктів підприємництва за їх однорідними чи умовно однорідними групами. Зазначені тенденції можуть обумовлюватись односпрямованістю структурних перетворень в економіці. Інакше кажучи – сукупність зовнішніх небезпек та загроз є однорідною для однорідних груп суб'єктів підприємницької діяльності і залежною від структурного співвідношення груп підприємств.

Список використаних джерел:

1. Амосов О. Ю. Фінансова безпека підприємства в сучасних умовах: теоретичний аспект / О. Ю. Амосов // Проблеми економіки. – 2011. – № 4. – С. 76–80.
2. Антонова О. В. Формування механізму управління фінансовою безпекою торговельною мережею / О. В. Антонова // Вісник Львівської комерційної академії: зб. наук. праць. Сер. «Економічна». – Вип. 53. – С. 12–16.
3. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізм забезпечення): монографія / О. І. Барановський. – К.: КНТЕУ, 2004. – 759 с.
4. Васильців Т. Г. Фінансова безпека підприємства: місце в системі економічної безпеки та пріоритети посилення на посткризовому етапі розвитку економіки / Т. Г. Васильців, О. Р. Ярошко // Науковий вісник НЛТУ. – 2011. – № 21. – С. 132–136.
5. Ганущак Т. В. Методи оцінки фінансової безпеки підприємства / Т. В. Ганущак // Наука й економіка. – 2012. – № 2 (26). – С. 146–150.
6. Ильяшенко С. Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке / С. Н. Ильяшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 3. – С. 12–19.

К. е. н., доц. Шляга Ольга Володимирівна,

Карнаушенко Світлана Сергіївна

Запорізька державна інженерна академія, Україна

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Актуальність проблеми формування ефективного фінансово-економічного механізму для вітчизняних підприємств посилюється у зв'язку із проявом кризових явищ в економіці України, під впливом яких відбувається скорочення обсягів випуску продукції в усіх галузях промислового виробництва, спостерігається обмеження доступу до кредитних ресурсів, скорочення інвестицій в українську промисловість, що в цілому зменшує її фінансово-інвестиційний потенціал та обмежує можливості розвитку. У зв'язку з цим можна стверджувати, що для виходу вітчизняної економіки з кризи та переходу до стадії стабільного економічного зростання великого значення набуває перебудова та формування ефективного фінансово-економічного механізму підприємств, що передбачає доведення його до рівня, необхідного для досягнення стратегічних цілей і задач їх розвитку та подолання тих перешкод, які постали перед ними як виклики сучасного зовнішнього середовища.

Фінансовий механізм у широкому розумінні – це комплекс фінансових методів і важелів впливу на соціально-економічний розвиток суспільства [7]. Фінансове управління має свою систему функцій, які пропонується визначати у такому складі: взаємодія всіх елементів апарату управління підприємства; створення ефективних організаційних структур управління; аналіз фінансових ресурсів і фінансових відносин; прогнозування, планування, регулювання фінансових процесів; обґрунтування й прийняття оперативних фінансових рішень; контроль за виконанням розроблених планів та прийнятих фінансових рішень [1].

Економічний механізм підприємства – це система економічних методів та важелів, що, по-перше, забезпечує зовнішні зв'язки підприємства і створює відповідні умови отримання доходу, по-друге, сприяє розвитку виробничих відносин

усередині підприємства. У першому випадку його принципи цілком визначаються особливостями господарського механізму суспільства (домінуючою формою власності на засоби виробництва, існуючими системами ціноутворення, оподаткування, планування тощо), а в другому випадку – особливостями виробничих відносин на підприємстві [6].

Розвиток фінансово-економічного механізму, розширення і поглиблення змісту, обґрунтування структури побудови і методичне забезпечення його функціонування дозволять поліпшити показники роботи підприємств у нових умовах господарювання. Саме перехід України до ринкових відносин обумовив проведення корінної перебудови методів господарювання у всіх сферах виробництва, у тому числі систем управління [5, с. 37].

Фінансово-економічний механізм підприємства – це найважливіша складова господарського механізму, що відбиває сукупність фінансових і економічних методів, способів, форм, інструментів і важелів, за допомогою яких здійснюється регулювання фінансово-економічних процесів і відносин з метою ефективного впливу на кінцеві результати діяльності підприємства [3].

Покращити фінансово-економічне управління поточною діяльністю підприємства можна за такими напрямками (табл. 1). Реалізація вказаних напрямків передбачає досягнення підприємством благополучного фінансово-економічного стану підприємства, а досягнення благополучного рівня роботи підприємства – це важлива умова його безперервного й ефективного функціонування, для чого необхідно забезпечити постійну платоспроможність, високу ліквідність балансу, фінансову незалежність і високу результативність господарювання підприємства.

Таблиця 1. Напрямки фінансово-економічного управління поточною діяльністю підприємства

Напрямок	Заходи в межах напрямку
1	2
Забезпечення формування достатнього обсягу фінансових ресурсів відповідно до завдань розвитку підприємства	Це завдання реалізується через визначення загальної потреби у фінансових ресурсах підприємства на наступний період, збільшення обсягу залучення власних фінансових ресурсів за рахунок внутрішніх джерел, визначення необхідних обсягів формування власних фінансових ресурсів за рахунок зовнішніх джерел, управління залученням позичкових фінансових ресурсів, оптимізацію структури джерел формування ресурсного фінансового потенціалу [2]

1	2
Забезпечення найефективнішого використання фінансових ресурсів у розрізі основних напрямів діяльності підприємства	Цього можна досягти за рахунок визначення пріоритетних напрямків розвитку виробництва та реструктуризації фінансування самого процесу виробництва. На сьогоднішній день пріоритетними ланками виробництва можна вважати: інноваційні розробки, удосконалення виробничого процесу (збільшення його рентабельності за рахунок впровадження енергозберігаючих технологій та екологічних технологій, направлених на збереження навколишнього середовища), оптимізації маркетингової діяльності на підприємстві для досягнення зростання об'ємів збуту продукції та розширення споживчих ринків, тощо [4]
Оптимізація грошових потоків підприємства (вхідних і вихідних)	Це завдання реалізується шляхом ефективного управління грошовими потоками підприємства в процесі кругообігу його грошових коштів, забезпечення синхронізації обсягів надходження і витрат грошових коштів у кожному періоді, досягнення необхідної ліквідності його оборотних активів
Забезпечення максимізації прибутку підприємства з найменшим рівнем фінансового ризику	Максимізація прибутку досягається на основі ефективного управління активами підприємства, залучення в господарський оборот необхідного обсягу позичкових фінансових ресурсів, вибором найефективніших напрямів операційної та фінансової діяльності, інноваційних розробок, направлених на зменшення собівартості продукції [2]
Забезпечення мінімізації фінансового ризику за очікуваного рівня прибутку	Якщо рівень прибутку підприємства прогнозується заздалегідь, важливим завданням є зниження до рівня мінімально можливого фінансового ризику, за яким гарантується отримання цього прибутку. Така мінімізація забезпечується шляхом диверсифікації видів операційної і фінансової діяльності, а також портфеля фінансових інвестицій; профілактикою мінімізації окремих фінансових ризиків, ефективними формами їх внутрішнього і зовнішнього страхування
Забезпечення відносної фінансової рівноваги підприємства в процесі його розвитку	Така рівновага характеризується високим рівнем фінансової стійкості і платоспроможності підприємства і забезпечується формуванням раціональної структури майн та капіталу, ефективними пропорціями в обсягах формування фінансових ресурсів за рахунок різних джерел, достатнім рівнем самофінансування інвестиційних потреб [4]

Таким чином, для ефективного управління підприємством, отримання максимальних показників та результативності функціонування необхідно комплексне використання всіх важелів і вищевикладених методів як з позиції короткострокових, так і довгострокових перспектив. Сучасні фінансово-економічні механізми дозволяють мінімізувати оборотний капітал, зорієнтувати у виборі стратегії поведінки підприємства на ринку, рівномірно розподілити фінансову та економічну відповідальність між відділами, уникнути проблем із запасами, кредиторською та дебіторською заборгованістю, грамотно будувати інвестиційну стратегію і аналізувати можливі джерела короткострокового і довгострокового фінансування.

Список використаних джерел:

1. Азаренкова Г. М. Управління фінансами підприємств: навч. посіб. для самост. вивчення дисципліни [Електронний ресурс] / Г. М. Азаренкова, Т. М. Журавель, Р. М. Михайленко. – 3-тє вид., випр. і доп. – К.: Знання-Прес, 2009. – 299 с. – Режим доступу: http://www.pidruchniki.ws/15290527/finansu/upravlinnya_finansami_pidpriyemstv
2. Гаркуша Н. М. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті: навч. посіб. [Електронний ресурс] / Н. М. Гаркуша, О. В. Цуканова, О. О. Горошанська. – К.: Знання, 2011. – 591 с. – Режим доступу: http://www.mobile.pidruchniki.ws/1706100240751/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/modeli_finansovogo_upravlinnya_
3. Єпіфанов А. О. Обґрунтування фінансового механізму підприємства [Електронний ресурс] / А. О. Єпіфанов, В. П. Москаленко, О. В. Шипунова // Фінанси України. – 2004. – № 1. – С. 3–13. – Режим доступу: http://www.academy.sumy.ua/images/stories/docs/K_BOA/Shipunova_1.pdf
4. Захаркіна Л. С. Мета, основні завдання, функції та механізм фінансового менеджменту: Конспект лекцій з дисципліни «Фінансовий менеджмент» [Електронний ресурс] / Л. С. Захаркіна, О. О. Захаркін, М. Ю. Абрамчук. – Суми: Вид-во СумДУ, 2007. – 118 с. – Режим доступу: <http://www.vuzlib.org/books/7090>
5. Москаленко В. П. Розвиток фінансово-економічного механізму на підприємстві: курс лекцій / В. П. Москаленко. – Суми: Мрія-1 ЛТД, УАБС, 2003. – 106 с.
6. Сутність та структура внутрішнього економічного механізму підприємства: конспект лекцій з дисципліни «Внутрішньо-економічний механізм підприємства». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.readbookz.com/book/111/2612.html>
7. Юрій С. І. Фінансовий механізм та його роль у реалізації фінансової політики: підручник [Електронний ресурс] / за ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. – К.: Знання, 2008. – 611 с. – Режим доступу: http://www.pidruchniki.ws/12800528/finansu/finansoviy_mehanizm_yogo_rol_realizatsiyi_finansovoyi_politiki

ЗМІСТ

УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

<i>Dziuba Radosław</i> Instrument for Pre-accession IPA of the European Union as a Factor stimulating Innovation Economy Candidate Countries	3
<i>Бараннік В. О.</i> Інноваційна складова розвитку підприємства в системі економічної безпеки держави та сталого розвитку	6
<i>Бикова В. Г., Ряснянський Ю. М.</i> Концептуальні положення управління інноваційним потенціалом наукомістких підприємств	8
<i>Божок Д. А.</i> Риски в инновационной деятельности.....	11
<i>Водолаз О. А.</i> Дослідження сучасних моделей оплати праці в європейських країнах з метою використання їх досвіду в економіці України в умовах глобалізаційних викликів	14
<i>Григорчук І. І.</i> Управління збутовою політикою промислового підприємства	17
<i>Дідченко О. І., Плаксіна Є. М.</i> Підходи до оцінки фінансового потенціалу як важливої складової інвестиційно-інноваційного потенціалу підприємства	19
<i>Єфімова С. А.</i> Управління інноваційним потенціалом організації.....	22
<i>Загурский К. В.</i> Инновационные процессы в системе открытых инноваций	25
<i>Зейналова З. Р.</i> Інвестиційна політика як шлях до ефективного економічного розвитку України	29
<i>Кисельова А. Ю., Олійник В. Я.</i> Інноваційний чинник розвитку економіки	32
<i>Краснюк М. Т.</i> Збільшення капіталізації та ресурсної бази вітчизняних нафтогазових компаній через застосування гібридних технологій інтелектуального аналізу корпоративних даних	35
<i>Кушакова Н. О.</i> Енергозбереження як головний чинник зниження собівартості продукції у металургійній галузі	41
<i>Лизньова А. Ю., Мудрак Л. А.</i> Управління ринковою вартістю промислового підприємства	43

<i>Лизньова А. Ю., Туршин В. С.</i> DEA-аналіз як метод прийняття альтернативних управлінських рішень	45
<i>Лобанова М. С.</i> Інтелектуально-орієнтоване управління в сфері виробництва	49
<i>Луцишин З. О., Фролова Т. О.</i> Економічні концепти щодо управління інвестиціями в транзитивній економіці	52
<i>Мазур О. Є.</i> Інвестиційна криза підприємств роздрібної торгівлі України	60
<i>Максютенко І. Є.</i> Оновлення інформаційно-телекомунікаційних систем на авіаційному транспорті	62
<i>Нецветасєв В. А., Мусієнко А. Ю.</i> Уточнені оптимальні інвестиційні портфелі	65
<i>Нудьга І. О.</i> Система управління інноваційними процесами на промисловому підприємстві	68
<i>Топалов С. А., Топалова Д. Ю.</i> Формування інвестиційно-інноваційних процесів на промислових підприємствах	70
<i>Тубальцева Н. П.</i> Мотиваційна складова інноваційного потенціалу	73
<i>Феняк Л. А.</i> Роль амортизації у формуванні інвестиційних ресурсів підприємства.....	76
<i>Хачатурян О. С.</i> Формування інтелектуально-інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства	80
<i>Шкура І. С.</i> Теоретичні підходи щодо визначення поняття «глобалізація»	81
<i>Шульженко Ю. В.</i> Інвестиційна привабливість економіки України	84

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ

<i>Катан Л. І., Чепіга О. А.</i> Вдосконалення фінансового механізму забезпечення фінансовою стійкістю підприємства.....	88
<i>Тимощенко К. С.</i> Макроекономічні зміни рівня фінансової безпеки підприємств	90
<i>Шляга О. В., Карнаушенко С. С.</i> Фінансово-економічні механізми забезпечення ефективної діяльності підприємства	93

Наукове видання

Мови видання: українська, російська, англійська

ЕКОНОМІКА І МЕНЕДЖМЕНТ – 2013:
ПЕРСПЕКТИВИ ІНТЕГРАЦІЇ
ТА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Збірник наукових праць
Міжнародної науково-практичної конференції
(Дніпропетровськ, 24–25 квітня 2014 р.)

У шести томах

Том 3. Управління інвестиційно-інноваційним потенціалом
та фінансовий механізм підприємств в умовах інтеграційних процесів

*Окремі доповіді друкуються в авторській редакції
Організаційний комітет не завжди поділяє позицію авторів
За точність викладеного матеріалу відповідальність покладається на авторів*

Відповідальний редактор Біла К. О.
Оригінал-макет Єпішко М. Г., Біла К. О.
Технічний редактор Єпішко М. Г.

Здано до друку 18.04.14. Підписано до друку 18.04.14.
Формат 60x84¹/₁₆. Спосіб друку – різнограф.
Ум. др. арк. 4,8. Тираж 100 пр. Зам. № 0414-06.

Видавець та виготовлювач СПД Біла К. О.
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру ДК № 3618 від 06.11.09

Надруковано на поліграфічній базі видавця Білої К. О.
Україна, 49000, м. Дніпропетровськ, пр. К. Маркса, 111, оф. 17

тел. +38 (067) 972-90-71

www.confcontact.com
e-mail: conf@confcontact.com

