

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара
(м. Дніпропетровськ, Україна)
Запорізька державна інженерна академія (м. Запоріжжя, Україна)
Благодійний Фонд Віктора Пінчука (м. Київ, Україна)
Національний авіаційний університет (м. Київ, Україна)
Університет міста Інгольштадт (Німеччина)
Університет Ле Ман (Франція)
Інститут економіки імені Паата Гугушвілі
Тбіліського державного університету імені Іване Джавахішвілі (м. Тбілісі, Грузія)
Університет професора доктора Асена Златарова (м. Бургас, Болгарія)
Познанський економічний університет (м. Познань, Польща)

ЕКОНОМІКА І МЕНЕДЖМЕНТ – 2015:
ПЕРСПЕКТИВИ ІНТЕГРАЦІЇ
ТА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Збірник наукових праць
Міжнародної науково-практичної конференції
(Дніпропетровськ, 23–24 квітня 2015 р.)

У дев'яти томах

Том 4. Управління інвестиційно-інноваційним потенціалом підприємств
в умовах глобалізації

Дніпропетровськ
Видавець Біла К. О.
2015

УДК 336
ББК 65.01
Е 45

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ

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

Смирнов С. О. – д. ф.-м. н., проф., декан економічного факультету Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара;

Гринько Т. В. – д. е. н., проф., зав. кафедри економіки та управління підприємством Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара;

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

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

Жан-Паскаль Гайант – доктор, проф., декан факультету Права, Економіки і Менеджменту Університету Ле Ман (Франція);

Гюнтер Швайгер – доктор, проф. Університету міста Інгольштадт (Німеччина);

Абесадзе Р. Б. – д. е. н., проф., директор Інституту економіки імені Паата Гугушвілі Тбіліського державного університету імені Іване Джавахішвілі;

Дімітров І. – доктор, проф. Університету професора доктора Асена Златарова;

Яцек Лучак – доктор, проф. Познанського економічного університету;

Скрипник Н. С. – к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки та управління підприємством Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара.

Е 45 Економіка і менеджмент – 2015: перспективи інтеграції та інноваційного розвитку : зб. наук. праць Міжнар. наук.-практ. конф., 23–24 квіт. 2015 р. : у 9 т. – Дніпропетровськ : Біла К. О., 2015.

ISBN 978-617-645-197-6

Т. 4 : Управління інвестиційно-інноваційним потенціалом підприємств в умовах глобалізації. – 2015. – 80 с.

ISBN 978-617-645-201-0

У збірнику надруковано наукові праці Міжнародної науково-практичної конференції, яка відбулася 23–24 квітня 2015 року в Дніпропетровському національному університеті імені Олеся Гончара.

Для студентів, аспірантів, викладачів ВНЗів та наукових закладів.

УДК 336
ББК 65.01

ISBN 978-617-645-197-6
ISBN 978-617-645-201-0 (Т. 4)

© Авторський колектив, 2015

Grynko T. V.

Full Professor, Doctor of Economic Sciences

Oles Gonchar Dnipropetrovsk National University (Ukraine)

**THE IMAGE AS ONE OF THE FACTORS OF INCREASING ENTERPRISE
COMPETITIVENESS**

In modern terms, a success of any business depends on the image. Creation of image is one of the strategic objectives of management. This goal is as important as the implementation of new technologies, the stabilization of the financial field, staff development, expansion of markets, etc. In general comprehension, the company's image – is artificially created image formed in the public or individual consciousness. The image is an integral part of any business and a necessary condition for achieving sustainable success. At the present time, a lot of organizations realize that a positive image is an important factor in an effective management. The image of the company should be considered as a dualism of components such as the active management actions of the enterprise by formation and management, and consumer perception of the enterprise. In this case, a consumer perception and the perception of the company by itself can not be the same, the aim of image management of the enterprise is to find a balance between these elements. The Image of an organization is a management tool which have an influence on the social behavior of a company staff.

Implementation of new technologies, the stabilization of the financial field, staff development, expansion of markets, etc. In general comprehension, the company's image – is artificially created image formed in the public or individual consciousness. The image is an integral part of any business and a necessary condition for achieving sustainable success. At the present time, a lot of organizations realize that a positive image is an important factor in an effective management. The image of the company should be considered as a dualism of components such as the active management actions of the enterprise by formation and management, and consumer perception of the enterprise. In this case, a consumer perception and the perception of the company by itself can not be the same, the aim of image management of the enterprise is to

find a balance between these elements. The image of an organization is a management tool which have an influence on the social behavior of a company staff.

The Image of the company is constantly changing category, which is developed by many factors. Factors which form the external image of the company in the social sphere are: holding company social events; participate in the sponsorship and support of social movements, participate in solving problems of ecology; health; information openness of the enterprise; compliance with environmental standards.

Factors which form the internal image among the staff, they are: loyalty level of management to personnel; level of informational transparency of leadership; accordance with social guarantees; career opportunities; wage system of moral incentives; the level of prestige of the enterprise; the moral atmosphere of the enterprise [1].

A positive image is the main success of the enterprise. Creating a positive image of the enterprise is a complex, systemic and long-term process. Favorable image must possess such characteristics as:

- adequacy;
- originality;
- plasticity;
- addresses;
- complexity;
- incomplete.

In modern economic literature identified a number of structural models of the company's image.

The first model includes seven structural elements: the external attributes; financial well-being; image of the head and his team; the image of the staff; quality activities, the image of a product or service; design of the office space; business communications of company and staff.

The second model – two-component – includes external attributes; the organization's history and traditions; financial situation; image production, the quality of activities; image of the head and his team; image personnel, corporate culture;

business communications, especially management of the organization; value of the goods or services; publicity, advertising fame; design offices, production.

The third model is based on the ideas of people on the design, which can be divided into eight groups (components): the image of the goods (services); image of consumer goods; internal image of the organization; the image of the founder and/or the principal leaders of the organization; the image of the staff; visual image of the organization; the social image of the organization; business image of the organization [2].

Evidently, these models are not fundamentally differ from each other. Orientation to them in forming the image of the organization is to bring success. It is very important that each element of the structure of the image information has been filled by the organization itself. Note that the choice of a particular model image should be implemented, taking into account the profile of the organization, established relationship, establishing corporate communications and more.

Creating an image of a business organization in the market environment is based on a strategic approach, with the help of integrated marketing communications.

Thus, the image of the company is an asset, which is based on the unique features of the company, and in need of development and management.

For the successful business, you must have a strategy of shaping and promoting a positive image. The problem of image formation to be studied systematically and comprehensively at the senior management level and to develop effective mechanisms for managing them.

The list of references:

1. Veretennikova I. V. Influence on the image of the person in the organization of business relationships : dis. ... cand. psychol. science / I. V. Veretennikova. – M., 2001. – 404 p.
2. Anisimov A. O. Struktura image of the organization / A. O. Anisimov [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.rusnauka.com/17_APSN_2009/Economics/48080.doc.htm
2. Ji B. image of the company. Planning, formation, promotion / B. Dzhi. – SPb. : Peter, 2000. – 214 p.

Makhalov Sergii

Process Engineer engineering company

Danieli & C.Officine Meccaniche Spa (Italy)

**ENTERPRISES MANAGEMENT OF INVESTMENT AND INNOVATION
IN THE GLOBALIZATION CONTEXT**

Of all the infinite diversity of unusual phenomena that nature presents to human perception, none leads our minds more than motion, which we call human life. What is our life? What are the steps of its development? These are the questions that tried to answer the wise men of all times. Maybe we cannot say what does it mean our life, but we can define that our life is motion. The presence of motion necessarily implies a body capable of moving and force sets it in motion. Therefore, where there is life, there is a mass driven by force. Each mass has inertia force characteristic of each movement. Based on this general properties and conditions of the body, whether at rest or in motion, seeking to maintain its status as a force wherever it operated, and no matter what the cause, is equivalent to resistance, and hence necessarily follows that every movement in nature must be rhythmic.

It is confirmed in all that we perceive: the move planets, the tides in the reverberation of air in the movement of the pendulum in the oscillations of the electric current in the infinite variety of the phenomena of organic life. Is all human life does not confirm it? Birth, growth, old age and death of the individual, family, nation or race – that's all, if not the rhythm? In this case, the life of even the most complex forms, such as, for example, a person is only a movement to which it is applied is the same general laws of motion that govern the physical universe.

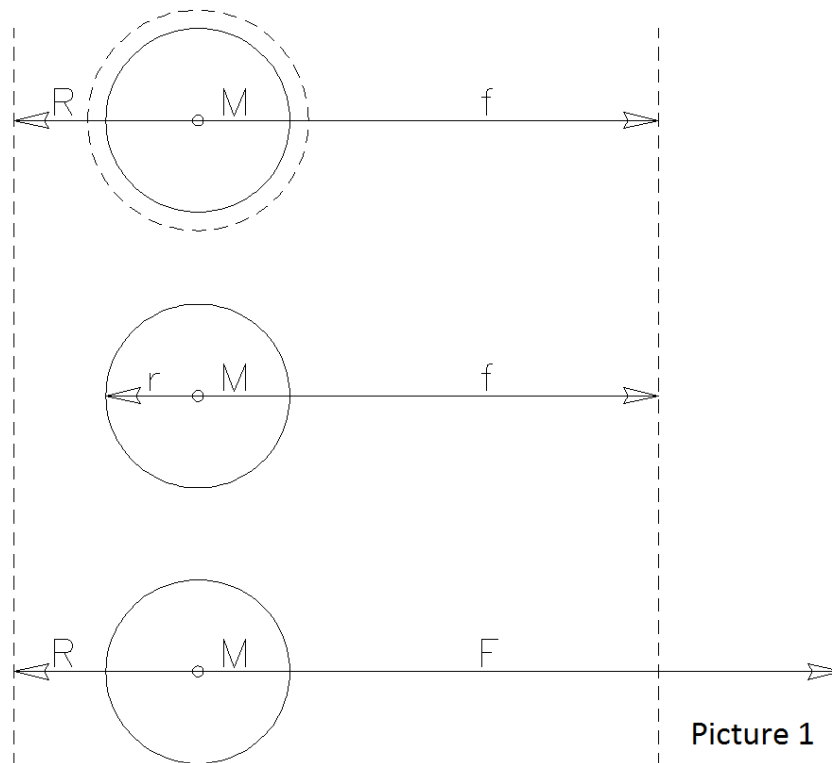
When we talk about a person, we are referring to humanity as a whole, and before you apply the scientific method to the study of motion, we must recognize that the movement is a natural phenomenon. But can anyone today doubt that millions of individuals and groups, are integrated? Although we are different in thought and action, we form an integral unity, like the stars in the sky, inseparably connected. We cannot see these binding threads, but we can feel them. I cut my finger, and it pains

me: this finger – a part of me. I see others with the pain and suffering it causes, and to me, my friend and I are one. And now I see the enemy slain, among all others, he is less likely care about me, and it saddens me. Is not this proof that each of us is a part of the whole? Now imagine a man as a mass exposure to power. Although the movement of the body is not of a progressive character, but the laws applicable to it mechanical motion, and the energy of the mass, in accordance with the well-known formula, is equal to half the product of mass and the square of a certain speed.

$$E = \frac{mV^2}{2}. \quad (1)$$

Man, however, the eccentric mass consists of rotating and atoms and molecules containing only thermal energy. This is a mass, which laid down certain higher property emanating from the beginning of the creative life, which he is endowed. This mass, as the water in the ocean wave, is constantly changing, the new replaces the old. In addition, it grows, reproduces and dies, and therefore its mass changes not only the individual but humanity as a whole. If we assume that the energy of humanity is calculated half the product of mass and the square of mankind some speed, then we must conclude that an increase in energy thus defined, is and always will be the most important scientific problem.

So, we turn to the chart provided. M – mass of humanity. This mass pushes in the same direction the force f , which opposes another force R – part of the friction force, partly negative force acting in the opposite direction and slows down the motion of mass. This opposing force is present in every movement, and should be taken into account. The difference between these two forces has useful power that informs the velocity V of mass M in the direction indicated by the arrow on the force vector f . In accordance with the above energy of mankind will be determined by the formula (1), where M – total mass of mankind in the ordinary sense of the term «mass», and V is a certain speed, which in the present state of science, we cannot determine. So, the increase in energy equivalent to an increase of humanity of this work, and how you can easily see, there are only three real ways to reach this result (see Picture1).



Picture 1

The first method, shown in the upper graph, an increase in mass M suggests (as indicated by the dashed circle) without changing both opposing forces.

The second method is to reduce the friction force R to the values of r and the conservation of mass M and active force f .

The third method is presented in the lower graph and is to increase the active force f to the value of F , while the mass M and reaction force R remain unchanged.

And now I ask to the reader to hold an analogue of formula (1) with all known concepts of Quantity and Quality, where M – mass in this formula, plays the role of Quantities and V – velocity, plays the role of Quality, respectively. And in order to increase results ever in something to get development is necessary to increase the quantity or quality, together or separately, but the quality improving is more effectively because of the result increases quadratic if compared with the quantitative increase only. Investment and innovation activity is a quality way of development. Innovation provides a more qualitative level of development. Investment transformation and innovation strategies give possibility to a qualitative change as a whole, starting with you, your family, community, region and the country. The effectiveness of investment and innovation enterprises is a complex process, requiring time and

material costs, which assume the use of both traditional methods and special models, include individual approach and analysis.

The list of references:

1. Tesla N. Stat'i / Samara « Agni», 2008. – 584 p.
2. Klimashevskiy K. Enterprises management of investment and innovation / Klimashevskiy K. – Belgorod? 2013. – 26 p.

Гвініашвілі Т. З.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ВПЛИВ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ЗМІН НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА

Однією з найменш вивчених областей досліджень зростання фірми є вивчення впливу організаційних змін на темпи зростання компанії. У деяких дослідженнях зауважують на таких змінах як зміни стратегії, структури організації та ін. На підприємстві можуть впроваджуватися різні типи організаційних змін на різних організаційних рівнях. Різні типи змін будуть по-різному впливають на результати діяльності фірми, зокрема на її розвиток. В той же час, такий вплив може носити як короткостроковий, так і довгостроковий характер впливу. Сучасна теорія управління в рамках організаційного розвитку має на увазі ті зміни організаційної структури, що в більшій мірі відповідають певним динамічним умовам сучасної економіки та відображають можливості зміни зовнішніх умов функціонування із збереженням чи модифікацією своїх властивостей та функцій за умов стабільності загальної економічної ефективності. Можливість адаптації при цьому визначається наступними факторами: розробкою системи реагування на незначні коливання та формування коригувальних сигналів, що дають системі можливість змінити свою поведінку в рамках певного діапазону. Необхідно розглядати типи організаційних змін з точки зору їх впливу на результати діяльності компанії в коротко-середньостроковій і довгостроковій перспективі, при чому, це буде залежати від інтенсивності впроваджуваних

змін. Під інтенсивністю змін розуміється необхідна швидкість здійснення організаційних перетворень, ступінь задіявання співробітників, робочого часу, фінансових та інших ресурсів і т. п. Всі типи організаційних змін можна розділити на два різних підходи до змін: адаптація і трансформація. У той же час, пропоновані підходи можуть мати різну інтенсивність. Таким чином, ми отримуємо чотири різних кластера організаційних змін в залежності від масштабу і від інтенсивності цих змін (рис. 1).

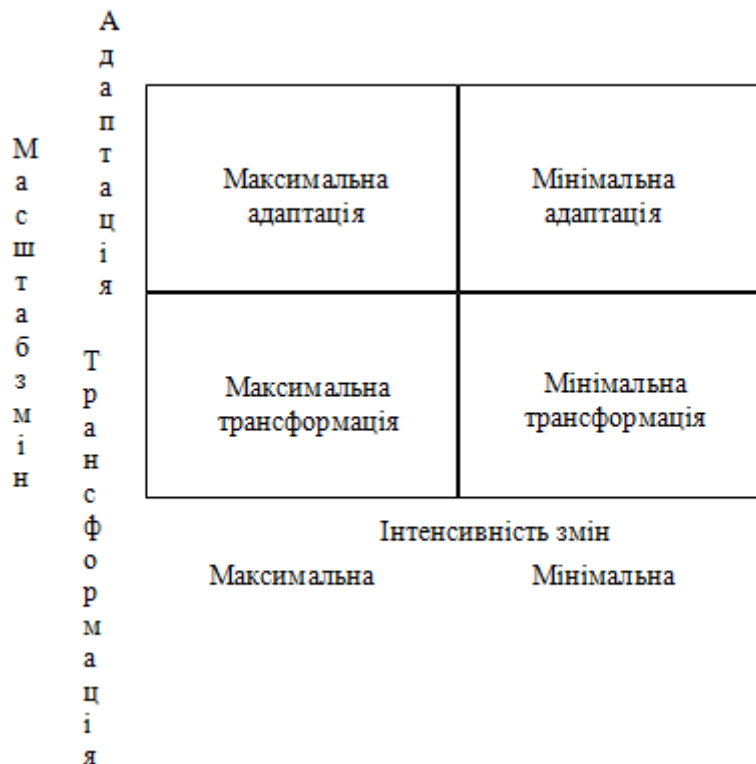


Рис. 1. Кластери організаційних змін

Даний підхід до змін сфокусований на окремих компонентах організації з метою їх адаптації або поліпшення для кращої відповідності іншим компонентам організації. Адаптація відбувається в рамках існуючої організаційної стратегії і структури. Такий підхід до змін відноситься до так званих інкрементальних, або незначних змін, і спрямований на невеликі поліпшення без радикальних змін в організаційній ієрархічній структурі та культурі. Залежно від інтенсивності змін, виділяють два кластери змін: максимальна і мінімальна трансформація. Максимальна трансформація характеризується значними, радикальними змінами.

Термін «трансформація» дуже часто використовується в літературі з управління змінами нарівні з термінами «реорганізація», «перетворення», «оновлення», «радикальні зміни» та ін. Загальне в цих поняттях те, що всі вони спрямовані на зміну організації в цілому, а не окремих її частин. Трансформація зачіпає не тільки зміни в стратегії і структурі, а й зміни в організаційній культурі [3, с. 119]. Згідно деяким авторам при проведенні трансформації потрібна зміна парадигми мислення, інтелектуальних моделей та організаційних цінностей [2, с. 167]. Аппельбаум і Вохл визначають трансформацію як створення нового контексту, нової області можливостей, що раніше не існувала. Результатом трансформації, на їхню думку, є фундаментальні зміни в трьох областях: фінансові результати, галузевій практиці, і організаційному контексті, в якому перебувають члени організації [1, с. 281]. Як правило, радикальні організаційні зміни вимагають значних фінансових інвестицій і дають швидкий короткостроковий ефект від їх застосування на результати діяльності організації [4, с. 72]. Однак довгостроковий вплив залежатиме від типу проведеної трансформації в компанії. Отже, згідно з запропонованою матрицею, результатом впровадження організаційних змін з максимальною інтенсивністю є максимальна трансформація організації – зміна стратегії, структури, організаційних можливостей тощо.

Запропонована кластеризація організаційних змін, в основі якої лежать масштаб і інтенсивність змін може становити інтерес для дослідників. Дана класифікація може бути поліпшена, а конкретні типи змін можуть бути віднесені до того чи іншого кластеру, що дозволить створити єдину класифікацію типів організаційних змін.

Список використаних джерел:

1. Appelbaum S.H. Wohl L. 2000. Transformation or change: some prescriptions for health care organizations // *Managing Service Quality*, 10, pp. 279–298.
2. Hope Hailey V., Balogun J. 2002. Devising context sensitive approaches to change: the example of Glaxo Wellcome // *Long range Planning*, 35, pp. 153–178.
3. Nadler D.A., Tushman M.L. 1989. Organizational frame bending: principles for managing reorientation // *Academy of Management Executive*, pp. 111–184.
4. Sheldon A. 1980. Organizational paradigms: a theory of organizational change // *Organizational Dynamics*, pp. 20–144

Дадашов Е. Х.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

**ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ
АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ**

Сучасний розвиток провідних країн світу доводить, що основним його чинником є інноваційність використання високих технологій, нової техніки, нової організації праці і виробництва, нової мотивації підприємницької діяльності. Саме вони забезпечують економічну стійкість мікро- і макросистем, їх конкурентоспроможність як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Зовнішні чинники забезпечення інноваційно-інвестиційного розвитку відіграють надзвичайно велику роль. Оцінка зовнішніх ресурсів, які необхідні Україні для забезпечення розвитку економіки складає близько 10–11 млрд дол., плюс дефіцит рахунку поточних операцій, що становитиме близько 4–5 млрд дол. Також визначають потребу у 1–2 млрд дол. для розвитку окремих секторів. Тобто мінімальний необхідний обсяг зовнішніх ресурсів складає 15–17 млрд дол. [5].

Питання інвестиційно-інноваційна активність підприємств України, її забезпечення досліджували Лазарева Є., Прахалад К. К., Резнік Н. П., Сидорчук І. П., Юрчишин В.

Недосконалість ринку та законодавчої бази визначають існування значних проблем управління чим, є головним фактором гальмування інвестиційно-інноваційного розвитку вітчизняних підприємств [2, с. 156].

Як відомо, діяльність промислових підприємств формує понад 40% ВВП і забезпечує роботою понад 1/4 частину населення України. На розвиток промислових підприємств безпосередньо впливає впровадження інноваційних розробок. Інвестиційно-інноваційний розвиток надає підприємству можливість отримати значні прибутки, які в процесі розподілу є джерелом формування ВВП та бюджетів усіх рівнів. Проте залежить ВВП від новітніх технологій становить лише 0,7%, у той час як середньоєвропейський показник становить 25, 35%, а у Китаї сягнув 40% [1, с. 35].

Не вирішеною залишається проблема щодо зниження енергоємності промислового виробництва, яке впливає на собівартість продукції та управління витратами. Показники останніх років свідчать про низький рівень виробництва й використання маловідходних та ресурсозберігаючих технологій на промислових підприємствах України. В Україні за багатьма оцінками рівень інвестиційно-інноваційна політика на промислових підприємствах не є пріоритетною. Існує низка перешкод для підвищення розвитку промислових підприємств, особливо для тих, які намагаються відповідати вимогам зовнішнього ринку для забезпечення конкурентоспроможності власної продукції.

Інвестиційно-інноваційний розвиток підприємств України може базуватися на:

- активній участі держави задля підтримки сталості інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств;
- визначенні пріоритетних галузей для зовнішнього і внутрішнього інвестування;
- обранні ефективної довготривалої стратегії економічного зростання підприємства;
- ефективному моніторингу ринку, вивченню конкурентного середовища;
- ресурсозабезпеченості підприємства.

Особливе значення має надання інформації для малого і середнього бізнесу про потенціал виходу на зовнішні ринки і вписування в інтеграційні схеми. Надання інформації має охоплювати як аспекти ведення бізнесу українцями за кордоном, так і іноземцями в Україні. Вважають також, що необхідно більш активно займатися залученням бізнесу до транскордонної співпраці. Система управління розвитком економіки має бути абсолютно іншою, вона повинна концентруватися не на обмеженнях і вилученнях у бізнесу і населення з боку держави, а на наданні стимулів [5].

Проблеми інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств в умовах сучасної економіки країни потребують негайного вирішення. Підприємства за обставини структурних і функціональних змін економіки завдяки інвестуванню в інноваційну діяльність можуть досягти високих економічних показників, зокрема зростання прибутку та збільшення обсягу виробництва продукції.

Список використаних джерел:

1. Лазарева Є. Дослідження закономірностей інноваційних перетворень у регіональній економіці / Є. Лазарева // Економіст. – 2009. – № 9. – С. 35–37.
2. Прахалад К. К. Рамасвами, Венкат. Майбутнє конкуренції. Творення унікальної цінності спільно з клієнтами / Прахалад К. К. Рамасвами, Венкат ; пер. з англ. – К. : Вид-во Олексія Капусти (підрозділ Агенції «Стандарт»), 2005. – 258с.
3. Резнік Н. П. Підвищення інвестиційної привабливості підприємств АПК – передумова залучення іноземних інвестицій / Н. П. Резнік // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 9 (136). – С. 196.
4. Сидорчук І. П. Оцінка сучасного стану інноваційного розвитку промислових підприємств України / І. П. Сидорчук // Наукові записки. Серія «Економіка». – Х., 2013. – С.228.
5. Юрчишин В. 2015 рік ще не стане стабілізаційним для економіки України [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.razumkov.org.ua/ukr/article.php?news_id=1207.

Дяченко А. А., Власенко М. А.

Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара (Украина)

КЕЙТЕРИНГ КАК ИННОВАЦИЯ В РЕСТОРАННОМ БИЗНЕСЕ

Инновационная деятельность в ресторанном бизнесе, как особая сфера с одной стороны может быть охарактеризована как производственная – производство продукции питания; с другой стороны непроизводственная – предоставление услуг по организации питания та сопутствующих (например, консультации сомелье, метрдотеля) и услуги не сопутствующие (организация разнообразных развлечений, продажа цветов) и других услуг. При этом инновации можно разделить на три основных сектора:

– новинки форматов и направление – под «форматом» в данном случае понимается особенный тип предприятия ресторанного хозяйства со специально организованной структурой и особенными услугами;

– новинки в процессах и способах труда;

– новинки товаров и методы их продвижения на рынке.

Кейтеринг (от англ. cater «поставлять провизию») является одним из новых форматов и направлений в сфере ресторанного обслуживания. Смысл данной инновации состоит во введении на рынок нового типа предприятий ресторанного хозяйства,

предназначенных для приготовления и снабжения готовой продукцией и организацией обслуживания потребителей вне предприятия по специальному заказу.

Преимущества от внедрения в ресторанном хозяйстве:

– для производителя – относительно новая ниша на рынке ресторанного хозяйства, возможность использования гибкой ценовой политики, совсем не обязательно наличие торговых залов, а также нет необходимости их содержания, следовательно, сокращение расходов;

– для потребителя – новые возможности при удовлетворении потребностей при организации банкетов, приемов, деловых встреч, свадеб, повышение уровня сервиса при организации питания на транспорте – авиакейтеринг. Доставка еды в офис – кейтеринг-контракт – где работают малочисленные коллективы [1].

Если еще недавно в Украине о кейтеринге было известно только узкому кругу профессионалов, то сегодня украинский рынок кейтеринга сформирован и широко развито. Сегодня украинский кейтеринг представлен как частными предпринимателями, доставляющих обеды нескольким клиентам, так и известными ресторанами и представительствами крупных международных компаний. Первым зарубежным предприятием, которое появилось на отечественном рынке кейтеринга, стала немецкая компания «Дуссман-Украина», вышедшая на рынок в 1999 г. К наиболее известным заведениям, которые предоставляют услуги кейтеринга в Украине, на современном этапе относятся: «Два гуся», «Засіки», «Гетьман-фуршет», «Киев-Кейтеринг», Royal Catering Service и другие. Развитие данной отрасли привело к необходимости расширения классификации видов кейтеринга по таким критериям [2]:

– по месту предоставления услуг: кейтеринг в помещениях, кейтеринг вне помещений, разъездной кейтеринг, розничный кейтеринг, контракт на поставку, кейтеринг-инсайд, кейтеринг-аутсайд;

– по контингенту заказчиков: индивидуальный кейтеринг, корпоративный кейтеринг, социальный кейтеринг, транспортный кейтеринг, отельный кейтеринг, кейтеринг для стройплощадок;

- по виду підприємства: підприємство ресторанного господарства, яке надає додаткові кейтерингові послуги, підприємство, для якого кейтеринг є основною послугою;
- по ценовому сегменту: кейтеринг в низькому ценовому сегменті, кейтеринг в середньому ценовому сегменті, VIP- кейтеринг;
- по місці приготування страв: приготування страв в приміщенні закладу харчування та доставка їх до місця проведення заходу, приготування страв за межами приміщення закладу харчування (на місці проведення заходу);
- по повноті надання послуг: доставка готових продуктів харчування без ресторанного обслуговування заходу, повносервісне обслуговування;
- по видах заходів: організація фуршетів, організація кав'ярень, організація «шведських столів», організація виїзних барів та коктейлей, організація пікніків, організація барбекю, організація банкетів;
- по типу наданих послуг: евент-кейтеринг (подієвий кейтеринг), плейс-кейтеринг (контрактний кейтеринг), кулінарний кейтеринг, організаційний кейтеринг.

Кейтерингове обслуговування – одне з сучасних напрямків в інноваційному розвитку ресторанного бізнесу. Організація кейтерингу – процес складний і багатограничний, який включає в себе продумування загальної концепції заходу та вимагає від фахівців по кейтерингу нових креативних ідей для їх проведення. В свою чергу, розвиток кейтерингу не тільки дозволить підвищити ефективність підприємств в сегменті ресторанного обслуговування, але й створить нові можливості для розвитку малого та середнього бізнесу в Україні.

Список використаних джерел:

1. Крилова Л. В. Інноваційні ресторани технології : електронний курс лекцій / Л. В. Крилова. – Д.: ДонНУЕТ, 2010. – 186 с.
2. Нестеренко О. О. Класифікація кейтерингових послуг для організації їх обліку / О. О. Нестеренко, І. С. Коробкіна // Бізнес-інформ. – 2014. – № 4. – С. 251–256.

Єгорова Ю. А.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана (Україна)

ІНВЕСТУВАННЯ У РОЗВИТОК СТАРТАПІВ В УКРАЇНІ

Розвиток стартапів на сучасному етапі становлення економіки України є важливим у підвищенні привабливості інвестиційного клімату країни, розвитку інноваційної діяльності та підтримці малого та середнього бізнесу.

Інноваційні підприємства перебувають у пошуку докорінної, прибуткової, рентабельної бізнес-моделі [1, с. 24], а тому становлять основу інноваційної діяльності країни.

Основною проблемою розвитку стартапів в Україні є відсутність належної підтримки з боку держави. На законодавчому рівні не передбачено жодних ініціатив, як, наприклад, у Білорусі, де діє 9-відсотковий прибутковий податок для працівників компаній національного Парку високих технологій [2], або у Румунії, де ставка прибуткового податку для працівників сфери розроблення програмного забезпечення становить 0% [3]. Уряд зазвичай стає перепорою на шляху до інновацій, адже останні, як правило, загрожують «спокою» державних чиновників. Крім того, уряд ухиляється від розробки інвестиційних пріоритетів, а венчурні капіталісти самостійно не можуть визначити, у які галузі слід інвестувати кошти у першу чергу [1, с. 116].

Аналізуючи інвестиційний клімат в Україні, слід сказати, що хоч якусь можливість розвитку стартапів мають лише ІТ-галузі. Це такі сфери, як надання онлайн-послуг, електронна комерція тощо. Причина – легкість організації стартапу у комп'ютерній сфері. Натомість стартапи у промисловості або у соціальній сфері достатньо важко розробити. Ще однією важливою проблемою є міграція нового бізнесу за кордон. Для молодих підприємців європейські країни чи США здаються кращим середовищем для розвитку своєї справи. Дає про себе знати й відсутність належної інфраструктури, яка б поєднувала стартапи з потенційними інвесторами.

Не зважаючи на ряд проблем, за даними Forbes в Україні вже є чимало стартапів. За оцінкою Д. Довгополого – керівника бізнес-інкубатора GrowthUP, в Україні налічується від 500 до 1000 стартапів, і частина з них заслуговує на успіх [4]. Деякі здобули популярність на внутрішньому ринку (наприклад, Rozetka чи Ukr.net), інші претендують на глобальний масштаб (Grammarly, InvisibleCRM, Jooble тощо) [3].

Як зазначає В. Філіппов, бізнес-інкубатори виступають могутнім інструментом підтримки малого та середнього бізнесу [3, с. 209]. Вони надають командам-творцям стартапів повний набір послуг – коучінг, юридичну та фінансову підтримку, навчання, пошук інвесторів. Наприклад, обсяг інвестицій найбільш відомого бізнес-інкубатору HarryFarm становить 8,4 млн. дол. на 3 роки. У минулому році HarryFarm випустив 21 успішний стартап.

Якщо взяти до уваги те, що 6 з 7 бізнес-інкубаторів, які зазначено вище, з'явилися упродовж останніх півтора року, а частина з них задовольняє інтереси великого бізнесу, то можна прогнозувати, що через декілька років кількість успішних стартапів-вихідців з інкубаторів збільшиться до декількох сотень.

Є ще низка джерел, з яких можуть бути залучені капітали для розвитку майбутнього бізнесу. Таки наприклад як, використання таких краудфандінгових платформ, як Kickstarter, Biggidea та інших. Ці інструменти стають в Україні все популярнішими, і їх ефективність уже відчули на собі чимало з вище перерахованих стартапів. Безперечно, активний пошук, у першу чергу, локальних інвесторів, але також і залучення іноземних інвестицій. Співпраця з громадськими організаціями, профільними асоціаціями та професійними об'єднаннями. Наприклад, серед таких організацій, які активно допомагають стартапам, можна відзначити Gust, UAngel, EastLabs, Brain Basket Foundation, Greencubator та багато інших.

Усі інвестиції в українські стартапи за минулий рік були зібрані і викладені в публічний доступ. Отримані дані необхідно надати в Європейську венчурну асоціацію, до якої Україна увійшла вперше. За підсумками проведених 60-ти угод, сумарний обсяг залучених інвестицій в українські стартапи склав близько 22 млн дол. США.

У звіт потрапили угоди, сума яких знаходиться в межах від 10 тис. дол. до 3 млн дол., а інвестиції були залучені від фондів, ангелів, інкубаторів та акселераторів. Отримані дані були зібрані з таких джерел, як DealBook Євгена Сисоева, InVenture та членів UVCA. Директор UVCA зазначила, що у звіті відсутні інвестиції більше 5 млн дол., але є 7 угод на суму вище 1 млн дол. і кілька угод з ангельськими інвесторами. Для порівняння, можна привести Естонію, де тільки ангелами було здійснено 100 угод у розмірі 5,2 млн дол. Що стосується прямих інвестицій, то дані по них ще не зібрані.

Через те, що мало хто надає повну інформацію по укладених угодах, а тим більше про їх суму, то отримати достовірну інформацію по всіх інвестиціях в українські стартапи досить непросто.

Судячи за даними звіту, найбільшу активність на українському ринку проявив російський фонд Imperious Group. За участю фонду було проведено 13 угод. Варто відзначити, що інвестори з Росії залишили за собою лідерство за активності на українському ринку стартапів.

Директор UVCA зробила акцент на тому, що відтепер Україна буде висвітлюватися в Європейському щорічному звіті інвестицій EVCA. Українська асоціація венчурного капіталу, яка була створена в 2014 році, є прототипом EVCA. Основними цілями організації є захист прав інвесторів, поліпшення інвестиційного клімату в регіоні та розвиток ринку.

Список використаних джерел:

1. Бланк С. Стартап. Настольная книга основателя / С. Бланк, Б. Дорф. – М. : Альпина, 2013. – 616 с.
2. Преймущества статуса резидента ПВТ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.park.by/topic-benefits_htp_membership/?lng=ru
3. Венчурные инвестиции и стартапы [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://inventure.com.ua/news/ukraine/v_2014_godu_60_ukrainskih_startapov_privlekli_investicij_na_obshuyu_summu_22_mln_dollarov
4. Філіппов В. Ю. Порівняльний аналіз бізнес-інкубаторів в Україні та в світі / В. Ю. Філіппов // Економічний аналіз: зб. наук. пр. – 2011. – Вип.8, ч.1. – С. 209–212.

К. е. н. Єлець О.П., Нестеренко Є. І.

Запорізької державної інженерної академії (Україна)

ПРОБЛЕМИ АКТИВІЗУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Сьогодні інвестиційні процеси є рушійною силою інтеграції економіки у світове господарство. Залучати, використовувати чи обмежувати інвестиції керівництво кожної країни визначає суб'єктивно відповідно до своїх соціально-економічних і національних особливостей. Проблема інвестування є актуальною в більшості країн світу, тож Україна не є винятком.

Питанням вирішення інвестиційних проблем української економіки останнім часом присвячується досить багато наукових праць. Розв'язанням комплексу проблем, пов'язаних з визначенням обсягів і напрямів інвестицій, вибору оптимальних варіантів вкладень, активізації інвестиційних процесів та удосконалення управління ними, займалися такі науковці, як І. С. Івахненко, Л. Л. Лазебник, І. Л. Сазонець, А. А. Пересада, С. Марченко, Л. М. Борщ, А. П. Гайдуцький, Б. В. Губський, А. П. Дука, Т. В. Майорова, та ін.

Інвестиційна діяльність є основною передумовою для створення ефективної економіки та розвитку ринкових відносин в Україні. Інвестиційну діяльність підприємства характеризує обсяг залучених і вкладених інвестицій, а також рівень ефективності їх використання. Тож обсяг інвестицій та їх ефективність є критеріями активізування інвестиційної діяльності підприємств.

Активізування інвестиційної діяльності підприємства – це сукупність дій інвестора або розпорядника ресурсів, націлених на збільшення обсягу та підвищення ефективності залучених і вкладених ресурсів. Дії інвестора та підприємства-реципієнта щодо активізування інвестиційної діяльності підприємства зводяться до підготовки, ухвалення та реалізації управлінських рішень у сфері інвестування. Вони стосуються посилення факторів позитивної дії та нейтралізації, нівелювання впливу факторів негативної дії на показники ефективності активізування інвестиційної діяльності підприємства [1, с. 240].

До головних проблем, що стали на заваді активізації інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств і залученню зовнішніх інвестицій, належать:

– різкі зміни зовнішньополітичної орієнтації держави наприкінці 2013 р. Згідно дослідження, проведеного Європейською Бізнес Асоціацією в грудні 2013 р., у IV кварталі 2013 р. інвестиційний клімат України оцінено в 1,81 з можливих 5 балів, що стало найнижчим показником за всю історію проведення таких досліджень з 2008 р. Таке різке падіння інвестиційного індексу було пов'язано з не підписанням Угоди про асоціацію з ЄС у Вільнюсі, хоча в III кварталі 2013 р. саме очікування її підписання сприяло підвищенню даного індексу (2,39 балу);

– відсутність надійної системи гарантування захисту прав інвесторів та акціонерів і слабка дієвість законодавства з питань корпоративного управління, що призвели до поширення рейдерських захоплень активів і майна, у т. ч. іноземних інвесторів;

– ускладнений доступ підприємств до отримання кредитних ресурсів через несприятливі умови кредитування, високі відсоткові ставки за кредитами, високі ризики банківського сектору щодо неповернення наданих кредитів;

– значний рівень податкового навантаження, складність процедури адміністрування податків, що змушує підприємців до пошуку способів оптимізації податкових витрат, у тому числі й із використанням офшорних юрисдикцій;

– неефективність внутрішнього ринку, якому притаманні монополізація низки важливих секторів, потужний тиск з боку контрабанди, «сірого» імпорту та контрафактної продукції, значна тінізація роздрібної та оптової торгівлі, нерозвиненість інфраструктури ринку [2].

Нажаль, у короткостроковій перспективі варто очікувати збереження негативних тенденцій у сфері інвестиційної діяльності.

Але окрім зовнішніх факторів, які впливають на обсяг інвестованих коштів, є і фактори внутрішнього походження такі як, стратегія формування й управління інвестиційним портфелем, неефективність сформованого портфелю, рівень розвитку внутрішньої інформаційної системи управління підприємством,

зв'язок цієї системи із зовнішніми комунікаційними системами технічного аналізу ринку і з системами розрахунків, достатність матеріальних і фінансових ресурсів підприємства для обслуговування операційної діяльності підприємства, достатність і кваліфікованість управлінського персоналу тощо.

Отже, маючи уявлення про всі існуючі негативні тенденції необхідно, в першу чергу, визначити основні напрями формування сприятливого інвестиційного клімату країни. Адже відновлення позитивного інвестиційного іміджу України та формування сприятливого середовища інвестиційної діяльності є необхідною передумовою забезпечення якісного економічного відновлення та зростання економіки держави.

Список використаних джерел:

1. Вівчар О. Й. Інвестиції в Україні: стан та проблеми залучення / О. Й. Вівчар // Вісник ДУ «Львівська політехніка». «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку». – Львів : Вид-во ДУ «Львівська політехніка». – 2000. – № 384. – С. 239–242.
2. Щодо ризиків і перспектив активізації інвестиційної діяльності в Україні : аналітична записка / Матеріали сайту Національного інституту стратегічних досліджень при Президенті України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1550>

К. е. н. Ізюмцева Н. В., Пугачова К. І.

Харківський інститут банківської справи

Університету банківської справи НБУ, м. Київ (Україна)

ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ ФОРМУВАННЯ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

В умовах глобалізації та жорсткої конкурентної боротьби підприємства повинні приділяти особливу увагу інвестиційно-інноваційному розвитку, адже він впливає на рівень ефективної діяльності інституційної одиниці. Управління інвестиційно-інноваційним потенціалом підприємств повинно передбачати підвищення ефективності мобілізації інвестицій за рахунок різних джерел,

удосконалення механізмів раціонального використання наявних інвестиційних ресурсів, посилення їхнього позитивного впливу на динаміку процесів інноваційно-технологічного оновлення промисловості. Зазначене набуває особливої актуальності за умов пошуку потенційних можливостей забезпечення інноваційного розвитку підприємств і стабільного зростання.

Перехід до ринкової економіки вимагає істотного підвищення гнучкості виробництва і сприйнятливості до інновацій. В даний час система стратегічного управління інвестиційно-інноваційним розвитком ще не сформована. Державні інноваційні програми практично відсутні, а науково-технічні – вкрай розпливчасті [3].

Особливо гостро стоїть питання про інноваційний розвиток національної економіки, для вирішення якого необхідне залучення додаткових внутрішніх та зовнішніх інвестиційних ресурсів. Вирішення цього завдання можливе шляхом стимулювання інвестицій у економічний розвиток регіонів країни. У зв'язку з цим, чітко видно необхідність аналізу сутності і тенденцій розвитку інноваційного потенціалу, а також формування на його основі подальших методів, що дозволить глобальним чином змінити економіку в цілому.

Негативні наслідки кризових явищ в Україні та їх переплетіння в сфері науки, техніки і технологічного розвитку зумовили істотне гальмування інноваційних процесів. Бюджетне фінансування науково-технічної сфери неухильно зменшується, залишається низьким рівень впровадження у виробництво результатів досліджень та розробок, наука поступово перестає бути суспільно визнаною пріоритетною діяльністю держави.

Інвестиції сприяють оновленню і збільшенню основних засобів виробництва, без яких неможливо забезпечити необхідний обсяг виробництва, досягти позитивної динаміки валового внутрішнього продукту та національного доходу, кінцевою метою яких є гарантування гідного рівня задоволення суспільних та індивідуальних потреб [2].

Основним недоліком інноваційної політики залишається її спрямованість на управління переважно «процесом», а не кінцевим результатом. Тому для

вдосконалення інноваційної політики дуже важливо формувати стимулююче економіко-правове середовище саме для тих, які забезпечують відчутні позитивні кінцеві результати.

Формування сучасної моделі розвитку інноваційної діяльності промислових підприємств повинно базуватися на об'єктивному та ґрунтовному аналізі реального стану інноваційної сфери України. Лише відображаючи реальну ситуацію можна розробити заходи та напрями інноваційного розвитку виробничих економічних систем [5].

Значний вплив на рівень інвестиційної активності має грошово-кредитна політика держави, яка проводиться Національним банком України і в рамках якої можуть застосовуватися інструменти прямого державного регулювання. У цьому випадку об'єктом регулювання є грошова маса, яка у відповідних співвідношеннях з основними макроекономічними показниками позитивно або негативно впливає на економічне зростання в країні та на рівень інвестиційної активності. Безпосередній вплив на рівень інвестиційної активності має міра розвитку банківської системи, можливості кредитування та обсяги фінансових ресурсів окремих банків, їх регіональна концентрація та інші чинники, які залежать від грошово-кредитної політики, що проводиться в країні. Для активного економічного зростання та підвищення інвестиційної активності важливе значення має також державне регулювання фондового ринку, інноваційна політика держави та політика заохочення іноземних інвестицій в економіку країни тощо [1].

Сьогодні інноваційна діяльність як по Україні в цілому, так і в окремих її регіонах знаходиться на низькому рівні розвитку, а її основні показники набувають тенденції до уповільнення. Загалом понад 90% від загальної кількості промислових підприємств на сьогодні взагалі не здійснюють інновацій. Це свідчить про те, що в Україні так і не відновилися дієві ланцюги, які б забезпечили зв'язок науки, технологій та виробництва, підживлюючи тим самим впровадження інновацій. Падіння інноваційної активності підприємств в останні роки не корелювало з динамікою інвестиційних процесів, що свідчить про слабку інноваційну спрямованість інвестицій [5].

Висновки. Можна стверджувати, що оцінювання інноваційного потенціалу та результатів інноваційної діяльності є важливим критерієм відбору, підтримки та поширення інновацій, слугує основою періодичного технічного та технологічного оновлення підприємства, джерелом прискорення науково-технічного прогресу, створення та випуску конкурентоспроможної продукції, сприяє підвищенню ефективності виробництва та економічному зростанню економіки країни.

Список використаних джерел:

1. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність : підручник / Т. В. Майорова. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 472 с.
2. Мартиненко В. Ф. Державне управління інвестиційним процесом в Україні : монографія / В. Ф. Мартиненко. – К. : Вид-во НАДУ, 2005. – 296 с.
3. Мірошник І. М. Стратегічне планування інноваційного розвитку високотехнологічних галузей / І. М. Мірошник // Фінанси України. – 2004. – С. 84–88.
4. Причепя І. В. Комплексний підхід до управління інноваційним потенціалом підприємства / І. В. Причепя // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2010. – № 5.
5. Романюк О. А. Концептуальні основи інноваційного розвитку підприємств за умов формування глобалізаційних процесів / О. А. Романюк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – № 1. – С. 99–101.

Картичак О. І.

Одеський національний економічний університет

РИЗИКИ ІНВЕСТУВАННЯ В ІРО УКРАЇНСЬКИХ КОМПАНІЙ

Класичною парадигмою при дослідженні ІРО українських компаній є думка, що сам факт розміщення на фондовому ринку певним чином гарантує успіх компанії та її власникам.

Така ситуація склалася у зв'язку з наступними чинниками:

– українські компанії проводили розміщення на закордонних майданчиках, і показники їх розміщення або були позитивними, або ж не надавалися публіці (чистий нетто-дохід від являється комерційною таємницею);

– інвесторами українських компаній виступають іноземні інвестиційні фонди, показники діяльності котрих мало залежать від результату інвестування в українські папери у зв'язку з диверсифікацією;

– тільки Варшавська біржа цінних паперів сформувала індекс цін українських компаній, Лондонська та Франкфуртська фондові біржі відповідні індекси не розраховують в силу малої кількості розміщень, а також відсутності інтересу інвесторів відповідних ринків до українських компаній як таких. Індекси ПФТС та УБ малоцікаві для інституційних інвесторів через неможливість купити суттєву частку компаній;

– розміщення, проведені на ПФТС, УБ, будучи важливими для розвитку українського фінансового ринку, в основній своїй масі проводилися з ініціативи держави (що було частиною досить неефективної програми приватизації), або ж при реалізації мізерного пакету акцій;

– при аналізі розміщень не враховується, що проводяться ІРО материнських компаній холдингу, зареєстрованого в певній юрисдикції, найчастіше відмінній від юрисдикції біржі розміщення. Інвесторам, з огляду на їх в більшості мізерні вкладення в папери, іноді вигідніше отримати збиток на курсових коливаннях, ніж витратити ресурси на реалізацію своїх прав, оскільки такі транзакційні затрати можуть бути досить значними.

Таким чином, при інвестуванні в папери українських компаній лише частина інвесторів може реалізувати свої права як власників частини компанії, причому контрольний пакет акцій навіть через декілька років залишається в засновника компанії. В той же час розміщення значущого пакету акцій несе ризику ворожого поглинання, як, наприклад, в ситуації з Ferrexpo, котра зазнала значних втрат від спроби ворожого поглинання зі сторони групи Приват.

Іншою проблемою, котра виникає при роботі з українськими активами, є низька якість звітності, а також несвоєчасність її надання. Звичайно, такі випадки поодинокі, проте створюють багато проблем і для інших компаній. Як приклад можна привести KSG Agro, несвоєчасна подача звітності котрої викликала падіння котировань й інших компаній.

Через відсутність зацікавленості контролюючих акціонерів, а також з метою економії на аналітичному покритті діяльності компаній не відбувається

«перезапуск» попиту на папери. Наприклад, не зважаючи на досить значну кількість компаній, котрі розмістилися за спрощеною процедурою на ліквідному ринку Франкфуртської фондової біржі, їх папери мало ліквідні: первісні інвестиції списані на збитки відповідними інвесторами, і, навіть не зважаючи на прибуткову діяльність, важко уявити зростання попиту, наприклад, на папери Мотор Січ. Інвестори просто забули про існування таких компаній. Звичайно, про SPO в такій ситуації й мови бути не може.

Що стосується фінансових результатів, то в довгостроковій перспективі папери українських компаній не принесли інвесторам значних прибутків і були досить волатильними, що продемонстровано на прикладі значення індексу WIG-UKRAINE на рис. 1.

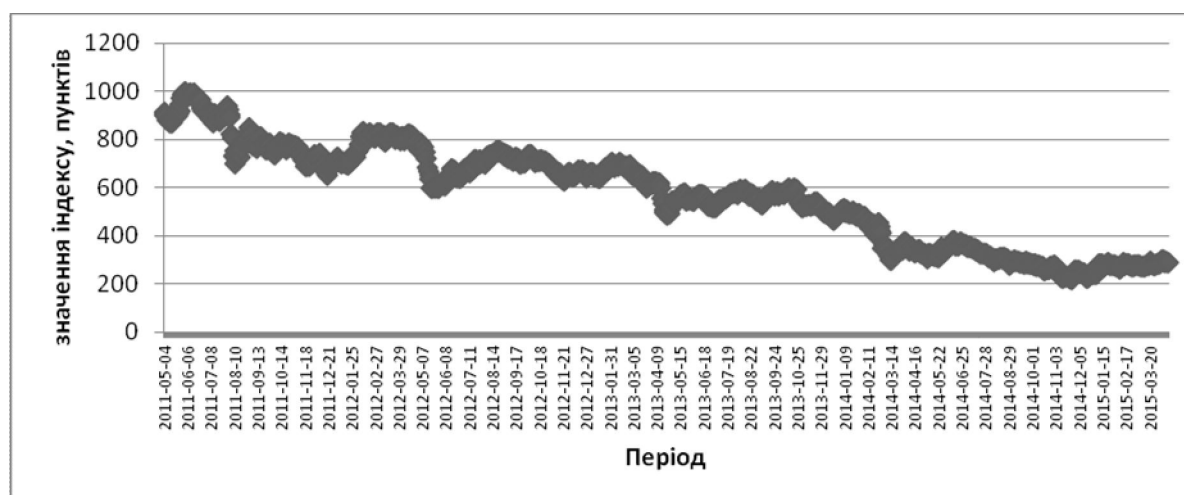


Рис. 1. Індекс WIG-UKRAINE в 2011–2015 роках
(складено самостійно на основі даних [3])

Ситуація на інших майданчиках аналогічна. За таких умов жоден інвестиційний фонд не буде інвестувати суттєві ресурси в компанію. Саме тому місячні обсяги торгів знаходяться в межах 0,1–1млн. акцій, а для компаній з WIG-UKRAINE він може складати 2–3 тисячі акцій за місяць. Такі папери будуть цікаві дейтрейдерам, а інституційні установи можуть зацікавитися лише гігантами як Кернел та Астарта. Дане дослідження висвітлює основні проблеми для подальшого їх аналізу та вирішення.

Список використаних джерел:

1. Картычак О. И. Недооценка IPO как фактор привлечения новых инвесторов / О. И. Картычак // Науковий вісний. ОНЕУ. ВАМН. – Науки: економіка, політологія, історія. – 2014. – №2 (210). – 268 с.
2. Лапіна І. С. Ринок IPO України: сучасний стан / І. С.Лапіна, О. І. Картичак // Науковий вісний. ОНЕУ. ВАМН. – Науки: економіка, політологія, історія. – 2013. – №5 (184). – 186 с.
3. Матеріали інформаційного ресурсу GPWINFOSTREFA [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.gpwinfostrefa.pl/GPWIS2/pl/quotes/archive/2>
4. Сайт компанії FERREXPO [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ferrexpo.com>

Кожем'яка М. А., Власенко М. О.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

**ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ
В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

Згідно Закону України (ЗУ) «Про інноваційну діяльність», інновації – це новостворені (застосовані) і/або вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і/або соціальної сфери [1]. ЗУ «Про інвестиційну діяльність», трактує інвестиції як всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект [2].

Перебуваючи в глобальних умовах та беручи участь у боротьбі з конкурентами, підприємство повинно приділяти особливу увагу інвестиційно-інноваційному розвитку, оскільки найбільше впливає на рівень його ефективної діяльності. Вагомими факторами, що сповільнюють інвестиційно-інноваційний розвиток підприємства є недосконале законодавство та недостатньо розвинутий ринок [3, с. 156; 2–4].

Інвестиційно-інноваційний розвиток підприємства тісно пов'язаний з інноваційним потенціалом, суть якого полягає у здатності підприємства впроваджувати інновації. Для інвестиційно-інноваційного розвитку підприємству потрібно встановити стратегію (рис. 1). Ця стратегія повинна залежати від умов ринку,

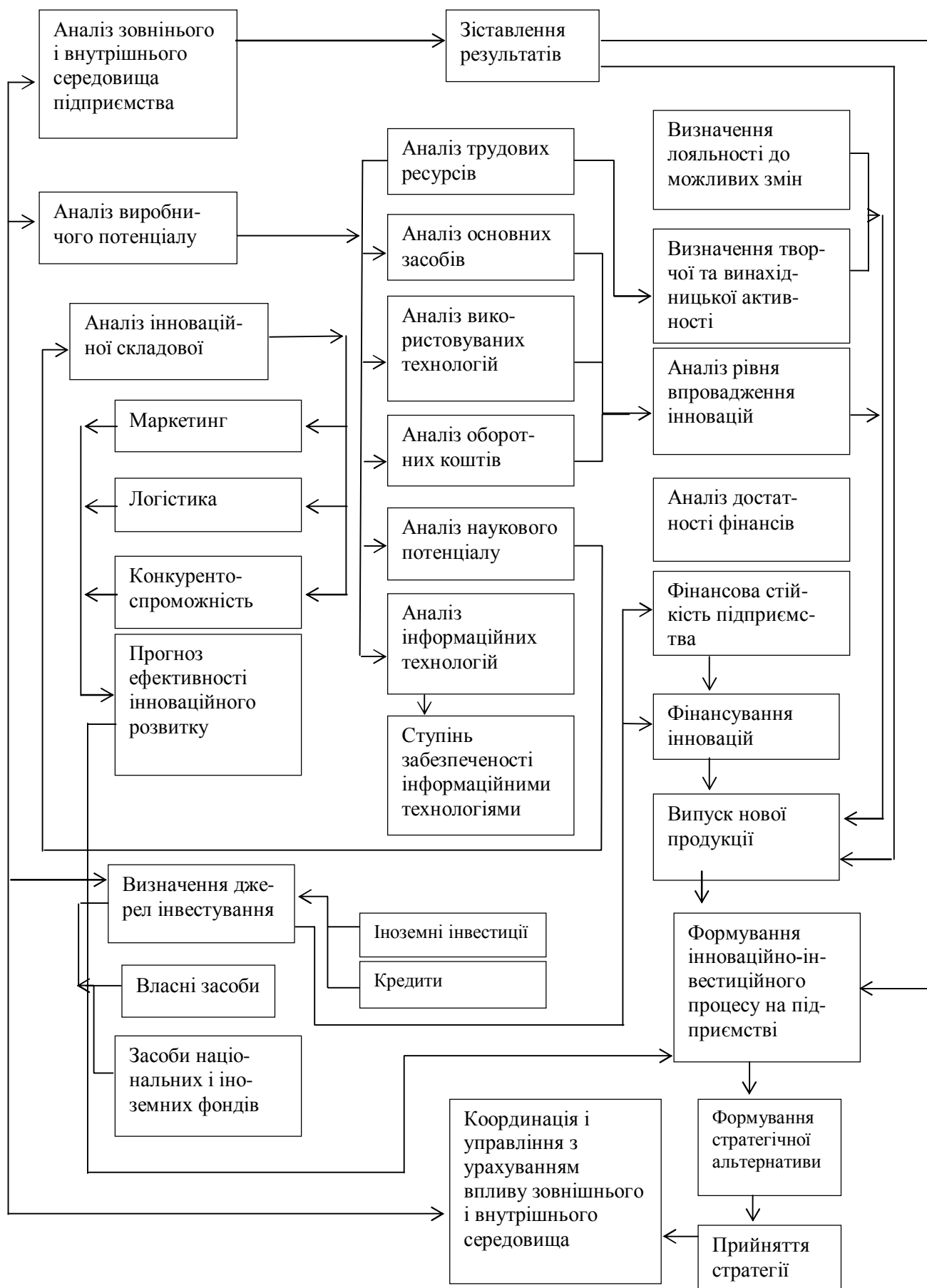


Рис.1. Схема розробки стратегії інвестиційно-інноваційного процесу підприємства [4]

конкурентного середовища. Якщо підприємство перебуває в умовах слабкої конкуренції, то йому варто присвятити себе розробленню та продажу інновацій. Коли підприємство знаходиться на теренах гострої конкуренції, то потрібно об'єднувати капітал і бізнес. Запровадження стратегії розвитку підприємств сприятиме раціоналізації механізмів управління залучення інвестицій [5].

Успішна реалізація інноваційно-інвестиційної стратегії можлива за умови забезпечення наступних вимог: по-перше, узгодження потреби в інноваціях та потенціальних обсягах залучення інвестицій; по-друге, оптимальне поєднання очікуваного досягнення прибутковості від вкладання інвестицій в інновації та потенційних ризиків і невизначеності в майбутньому періоді; по-третє, окреслення часових рамок для впровадження нововведень, що сприяють залученню інвесторів, які усвідомлюють цінність інновацій.

Під час інвестиційно-інноваційного розвитку підприємства виникає досить багато проблем, які потребують негайного вирішення. Підприємства, маючи інвестиції можуть покращити своє становище на ринку, збільшити свій прибуток. Збільшивши інвестування підприємства можна прискорити інноваційний розвиток. Це в свою чергу призведе до стимулювання розробки і вдосконалення інноваційних проектів.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» № 40–IV від 04.07.02 // *Голос України* від 09.08.2002 – № 144.
2. Закон України «Про інвестиційну діяльність» № 1560–XII від 18.09.91 // *Голос України* від 21.11.1991.
3. Прахалад К. К. Майбутнє конкуренції. Творення унікальної цінності спільно з клієнтами / К. К. Прахалад, В. Рамасвами [пер. з англ. М. Ставицького]. – К. : Вид-во Олексія Капусти (підрозділ «Агенція «Стандарт»»), 2005. – 258 с.
4. Бармашова Л. В. Формування інноваційного розвитку підприємства як фактор забезпечення стійкості роботи підприємства / Л. В. Бармашова, А. А. Матисов // *Зб. наук. праць.* – Вязьма : РІЦ філії ФГБОУ ВПО «МГІУ», 2011. – Т. 12.
5. Товт Т. Й. Інвестиційно-інноваційні пріоритети розвитку промислових підприємств [Електронний ресурс] / Т. Й. Товт. – Режим доступу: <http://intkonf.org/tovt-ty-investitsiyno-innovatsiyni-prioriteti-rozvitku-promislovih-pidpriemstv>

К. е. н. Конащук В. Л., Чикарьова О. С.

Запорізька державна інженерна академія (Україна)

ОБҐРУНТУВАННЯ СПОСОБУ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЕКТУ

В процесі ринкової реформи основна увага і уряду, і суб'єктів господарювання приділялася системним перетворенням, спрямованим на розбудову ринкових відносин і створення ринкової інфраструктури. Але сучасний етап економічного розвитку України, загострення конкуренції, особливо на світових ринках, є переконливим аргументом щодо необхідності інноваційної модернізації національної економіки. Саме з цим пов'язане зростання актуальності проблеми активізації інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств.

Зазначеній темі присвячено велика кількість наукових праць, в тому числі і вітчизняних авторів [1–3; 5–7]. Метою цієї роботи є дослідження аспектів проектної форми реалізації інноваційного процесу.

Майже весь обсяг інноваційно-інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств здійснюється на сучасному етапі у формі інноваційних та інвестиційних проектів. Така ситуація не є випадковою. Інноваційний та інвестиційний проекти є іманентною формою організації інноваційно-інвестиційної діяльності. Для того, щоб пересвідчитися в цьому, необхідно порівняти економічний механізм інноваційно-інвестиційного процесу з економічним механізмом реалізації проекту [4].

Економічним змістом будь-якої інновації є мінімізація витрат з метою підвищення ефективності виробництва. В той же час витати виробництва є платою за використання в процесі виробництва ресурсів. Таким чином, мінімізувати витрати на ресурси можна в загальному випадку за рахунок заміщення дешевшим ресурсом більш дорогого (окремим випадком такого заміщення є ресурсозбереження, коли виробничі матеріальні ресурси заміщуються специфічними людськими ресурсами – інтелектуальним, трудовим тощо).

Детальний аналіз економічного змісту інноваційно-інвестиційного процесу, спрямованого на ресурсозбереження, іманентність проектної форми організації інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств, свідчать про те, що суб'єктивні чинники, породжені тиском обмеженості часового ресурсу на інноваційний пошук фірми-виробника, будуть впливати на вибір способу реалізації проекту, яких може бути кілька.

Зазвичай для обґрунтування власне доцільності реалізації інноваційного проекту використовують загально відомі підходи до оцінювання ефективності інноваційного проекту, для чого розраховують показники чистої теперішньої вартості, індексу рентабельності інвестицій, внутрішньої норми рентабельності та терміну окупності проекту. Аналіз цих показників дає достатньо підстав не тільки для визначення доцільності реалізації інноваційного проекту, але й для обрання, наприклад, інноваційного проекту з кількох альтернативних. Проте коли постає проблема обґрунтування способу реалізації вже обраного проекту (або вибору з кількох можливих способів), підхід з визначення вищенаведених показників або не працює, або його не достатньо, адже порівнюються різні способи реалізації одного й того ж проекту. У зв'язку з цим пропонуємо підхід, відповідно до якого обґрунтування способу реалізації проекту базується на критерії мінімізації економічної вартості проекту:

$$C_E = C_{II} + C_T \rightarrow \min,$$

де C_E – економічна вартість проекту;

C_{II} – вартість підрядного ресурсу (витрати на оплату матеріально-технічних і людських ресурсів, залучених до реалізації проекту);

C_T – вартість часового ресурсу.

Вартість часового ресурсу визначається доходом, який можна отримати від найкращого з можливих варіантів використання коштів у обсязі C_{II} упродовж терміну реалізації проекту. Для інноваційних проектів, що реалізуються підприємствами, в якості такого варіанта використання коштів можна приймати варіант розміщення їх на депозитному рахунку в одному з системних банків.

Список використаних джерел:

1. Антонюк Л. Л. Інновації: теорія, механізми розробки та комерціалізації : монографія / Антонюк Л. Л., А. М. Поручник, В. С. Савчук. – К. : КНЕУ, 2003. – 394 с.
2. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / за ред. Л. І. Федулової). – К. : Основа, 2005. – 552 с.
3. Інноваційна стратегія українських реформ / Гальчинський А. С., Геєць В. М., Кінах А. К. та ін. – К. : Знання України, 2000. – 326 с.
4. Конащук В. Л. Теоретична крива попиту на підрядний ресурс в інвестиційному проекті / В. Л. Конащук // Економіка: проблеми теорії та практики : Зб. наук. праць. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2006. – Вип. 215.
5. Ткаченко В. А. Інтелектуальний потенціал в основі розвитку виробничих сил і виробничих відносин / В. А. Ткаченко. – Д. : Моноліт, 2008. – 274 с.
6. Тянь Р. Б. Управління проектами / Р. Б. Тянь, Б. І. Холод, В. А. Ткаченко. – Дніпропетровськ: Дніпропетровська академія управління, бізнесу та права, 2000. – 224 с.
7. Основы конкурентных преимуществ и инновационного развития / Холод Б. И., Ткаченко В. А., Тянь Р. Б. и др. – Д. : ДУЭП, Монолит, 2008. – 475 с.

Король М. С., к. психол. н. Крупский А. П.

Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара (Украина)

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В СФЕРУ УСЛУГ

Сектор услуг уже давно интегрировался в производственные процессы каждой страны в качестве промежуточного звена. Сфера услуг сегодня – это одна из самых перспективных отраслей развития экономики, которая быстро развивается. Сфера услуг состоит из производства материальных и нематериальных услуг. Это финансовые, медицинские, образовательные информационные услуги, транспорт, реклама, связь и прочее [1].

Рассмотрим сферу услуг на примере информационных технологий. В настоящее время для большинства публичных компаний (в сфере услуг и не только) привлекательность их акций на рынке является одним из важных показателей успеха в бизнесе. Индикатором эффективного функционирования компании на рынке является рыночная капитализация, то есть общая сумма всех акций компании, обращающихся на рынке. В современных условиях из-за наличия неправильной информации и непрозрачности рынка большинство инвесторов

не знают истинную стоимость компании. Инвесторы могут сделать правильные выводы об уровне инвестиций компании, только при условии, что они знают и правильно понимают инвестиционные возможности компании [2].

IT-сектор, как и любая экономическая система, состоит из элементов связанных между собой законами взаимодействия, функционирования, структуры и развития. В первую очередь IT-сфера зависит от внутреннего состояния страны. Происходящее в стране влияет как на потенциальных клиентов, которые будут обдумывать предложения о сотрудничестве более тщательно, так и моральное состояние людей [3]. Рассмотрим данные об инвестициях на примере Украины. В 2011 году инвестиции в нематериальные активы составили 9430,7 млн грн из них инвестиции в программное обеспечение и базы данных 3274,3 млн грн, права на коммерческие обозначения, объекты промышленной собственности, авторские и смежные права, лицензии и т. д. – 4237, 2 млн грн. Уже в 2014 году инвестиции в информационные технологии сократились до 5007,1 млн грн из них инвестиции в программное обеспечение и базы данных – 2012,7 млн грн, права на коммерческие обозначения, объекты промышленной собственности, авторские и смежные права, лицензии и тд – 2151,4 млн грн [4].

IT-сфера привлекательна тем, что высокотехнологичные проекты очень востребованы в современном обществе, а также они обладают высокой ликвидностью и не привязаны к месту расположения. Кроме того, в IT-сфере возможен стремительный рост проектов в максимально краткие сроки, а также с помощью современной связи, мобильности рабочей силы и основных фондов выходит на новый уровень и позволяет не собирать персонал в одном месте [3].

Одним из главных вопросов при внедрении IT – эффективность инвестиционного бюджета, на который предприятие выделяет финансы. Финансистам не всегда удаётся выразить ценность IT-технологий в цифрах, потому что само свойство технологий затрудняет получение количественной оценки [5].

При организации инвестирования в информационные технологии инвесторы должны руководствоваться следующими правилами: 1) решения инвестирования в IT осуществляются на основе соображений финансовой выгоды,

как и впрочем, инвестирования в другие сферы бизнеса; 2) развитие ИТ должно осуществляться в привязке к области управления компанией; 3) отдел информационных технологий должен хорошо понимать потребности и возможности бизнеса в информационных технологиях [5].

Одной из актуальных проблем в ходе исследования инноваций в сфере ИТ-технологий есть вопрос определения степени развития этих самых инноваций в каждой отдельной стране. Результаты нужно оценивать в соответствии с показателями в других странах [3].

В государствах Еврозоны для определения уровня развития инноваций в каждой стране используется обобщенный инновационный индекс (Summary Innovation Index (SII)). Также он может рассчитываться и для стран, которые не входят в Еврозону это США и Япония. Методика расчета показателя заключается в том, что в каждой стране рассчитываются 26 параметров, которые соответственно разбиты на 5 групп: 1) индикаторы проводников инноваций; 2) индикаторы создания знаний; 3) индикаторы диффузии инноваций; 4) индикаторы внедрения информации; 5) индикаторы интеллектуальной собственности. После нормализации данных находится среднеарифметическое значение индикаторов, которые и представляют собой обобщенный инновационный индекс [6].

Последний раз показатель SII был опубликован в 2012 году. В рейтинге небольших и крупных стран в 10-ку лучших вошли: Сингапур с суммарным баллом – 2,45; Республика Корея – 2,26; Швейцария – 2,23; Исландия – 2,17; Ирландия – 1,88; Гонконг – 1,88; Финляндия – 1,87; США – 1,80; Япония – 1,79; Швеция – 1,64. Украина в этом списке 64-я с суммарным баллом – -0,45; последняя 110-я страна – Зимбабве с показателем -1,64 [7].

Таким образом, вероятность того, что эффект от применения информационных технологий повысится, есть тогда, когда в управлении предприятия присутствует заинтересованность в использовании данных технологий. Не имеет значения для решений, каких задач будут использоваться данные технологии, для конкретных или задач повышения эффективности бизнеса – главное, что заинтересованность существует.

Список использованных источников:

1. Моргулець О. Б. Менеджмент у сфері послуг : навч. посіб. / О. Б. Моргулець – К. : Центр навчальної літератури, 2012. – 384 с.
2. Бойко К. А. Оценка эффективности инвестиций в информационные технологии с позиций финансового рынка / К. А. Бойко. – СПб., 2013. – С. 8-10
3. Реальный сектор или IT – на что делают ставку украинские инвесторы? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://startup.ua/news/realnyy-sektor-ili-it-na-chto-delayut-stavku-ukrainskie-investory.html>
4. Статистична інформація [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державного Комітету статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Экономическая эффективность инвестиций в ИТ: оптимальный метод оценки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pcweek.ru/idea/article/detail.php?ID=68331>
6. Оценка уровня развития инновационной сферы экономики Украины с помощью обобщенного инновационного индекса [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ndi-fp.asta.edu.ua/files/doc/publications/vdovichenko-innovac-sphere.pdf>
7. Международный инновационный индекс [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ru.wikipedia.org>

Крот О. В., к. е. н. Скрипник Н. Є.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ФАКТОРИ РОЗВИТКУ

ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Провідне місце в стратегії економічного розвитку сучасного підприємства посідає її наявний інноваційний потенціал, від використання якого значною мірою залежить як ефективність впровадження цієї стратегії, так і результативність функціонування організаційно-економічного механізму інноваційної діяльності підприємства [1].

Потенціал будь-якого підприємства має дві складові: готовність до стабільної виробничої діяльності, й готовність до сприйняття інновацій. Отже від стану інноваційного потенціалу залежить і вибір відповідної інноваційної стратегії. У цьому зв'язку, інноваційний потенціал підприємства – це ступінь готовності виконати завдання для досягнення поставленої інноваційної мети шляхом реалізації проекту чи програм відповідних інноваційних змін [2].

Аналіз сучасних науково-методичних підходів до визначення інноваційного потенціалу свідчить, що на сьогодні не існує єдиної точки зору стосовно

визначення змісту, критеріїв класифікації, методів оцінки та управління, ступеня впливу інноваційної стратегії і використання інноваційного потенціалу промислового підприємства [3]. Оцінка інноваційного потенціалу не передбачає використання оцінки його складових, які б могли бути реалізовані на практиці [4]. Більшість методик його оцінювання мають серйозні недоліки, що спотворюють його реальний рівень [2]. Серед них потрібно зазначити різний зміст поняття «інноваційний потенціал», виділення різних його складових, дублювання окремих індикаторів (показників) за різними складовими інноваційного потенціалу, підміни понять, його ототожнювання з інтелектуальними, науково-технічними та іншими видами потенціалів. Сукупно ці недоліки не дадуть можливості отримати достовірну інформацію про фактичний рівень інноваційного потенціалу підприємства і прийняти на основі неї відповідні управлінські рішення щодо його вдосконалення.

Критичний аналіз існуючих підходів до визначення терміну «інноваційний потенціал» показує, що в більшості випадків він має обмежений характер. Інноваційний потенціал на мікроекономічному рівні можна розглядати як систему відносин з приводу створення, накопичення, перерозподілу та ефективного використання усіх наявних і потенційних можливостей інноваційного розвитку окремих суб'єктів [4]. У Законі України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» інноваційний потенціал визначається як сукупність науково-технологічних, фінансово-економічних, виробничих та культурно-освітніх можливостей країни (галузі, регіону, підприємства тощо), необхідних для забезпечення економіки [2]. Проте недоліком цього трактування є недооцінка всіх складників інноваційного процесу, і насамперед людського чинника.

Реалізація інноваційного потенціалу за інноваційними функціональними стратегіями, виходячи із його змісту та структури, можлива за наявності ефективної системи стратегічного управління, головним завданням якої є забезпечення сталого розвитку підприємства у довгостроковій перспективі. Як стратегічні орієнтири цього завдання можуть використовуватися такі показники:

зростання прибутковості підприємства та його ринкової вартості, підвищення ліквідності активів, зниження різноманітних видів ризиків діяльності, скорочення термінів упровадження інновацій на підприємстві [2].

Ефективність інноваційної діяльності, вдосконалення розвитку інноваційного потенціалу сучасного підприємства забезпечуються завдяки його провідним функціям. Встановлено, що найвагоміші функції інноваційного потенціалу підприємства мають: стратегічна, управлінська, мотиваційна, інформаційна, оптимізаційна, розвиваюча, антикризова та координаційна функції. Для підвищення інноваційного потенціалу, що відіграє провідну роль в економічному розвитку сучасного підприємства, визначені пріоритетні заходи, які потрібно запроваджувати в рамках його інноваційної стратегії. Найістотнішими у цьому напрямі є такі: створення на підприємстві інноваційної інфраструктури та інфраструктури підтримки інноваційної діяльності, забезпечення ефективної методичної, інформаційно-консультаційної й освітньої підтримки інноваційної політики на підприємстві, сприяння проведенню спільних науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт підприємством, інститутами та університетами, підвищення якості управління інноваційними процесами, стимулювання інновацій і розвиток механізмів комерціалізації інноваційних технологій, створення на підприємстві підрозділів трансферу технологій та розробки й реалізації рекламних кампаній і заходів щодо налагодження зв'язків з контракторами (замовниками) інноваційної продукції, товарів та послуг.

Таким чином, економічний розвиток сучасного підприємства, вибір стратегії його інноваційного розвитку визначається наявним рівнем інноваційного потенціалу, який дає можливість його застосування щодо вдосконалення різних соціально-економічних систем (підприємство, галузь, регіон, держава, міжнародний рівень), методологічної складової у системі інноваційної діяльності підприємств.

Список використаних джерел:

1. Карюк В. І. Методичний підхід до оцінювання інноваційного потенціалу промислових підприємств / В. І. Карюк // Актуальні пробл. екон. – 2012. – № 5(131). – С. 176–182.

2. Янковець Т. М. Інноваційні стратегії підприємства легкої промисловості як засіб реалізації його інноваційного потенціалу / Т. М. Янковець // Актуальні пробл. екон. – 2010. – № 2(104). – С. 167–174.
3. Ганущак Л. М. Дослідження організаційно-правових форм управління інноваційним потенціалом підприємств / Л. М. Ганущак // Актуальні пробл. екон. – 2008. – № 10(88). – С. 217–226.
4. Шаперенков А. В. Сучасні термінологічні контури дослідження інноваційного потенціалу / А. В. Шаперенков // Економіч. вісн. Донбасу. – 2012. – № 2(28). – С. 155–161.

К. е. н. Кучеренко С. К.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ДОСВІД ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ СХІДНОЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН ТА ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ

В умовах сучасної глобалізованої економіки, жорсткої конкуренції виробників успіх будь-якого підприємства залежить від науково-технічного рівня його продукції та застосовуваних технологічних процесів. Підтримка підприємства на належному технологічному рівні потребує його постійного розвитку, який може здійснюватися лише при наявності інвестицій. У зв'язку з вибором Україною європейського вектору розвитку очікуються, при створенні відповідних політичних умов стабільності в країні, значні інвестиції з країн Європейського Союзу, як це відбувалося в процесі європейської інтеграції Польщі, Чехії, Словаччини та інших країн Східної Європи.

Діяльність інвесторів може здійснюватися практично в усіх галузях. Так, наприклад, у США розглядають як найбільш привабливі галузі для інвестицій сільське господарство, в якому існує величезний резерв для підвищення продуктивності, і підвищення енергоефективності України. Також традиційно привабливими для України можуть стати галузі, які ні за якістю своєї продукції, ні за обсягами її виробництва не задовольняють потреби населення. Це, насамперед, виробництво автомобілів, побутової техніки, засобів комунікації, якими українське населення забезпечене в рази менше, ніж в середній європейській

країні, що робить потенційний ринок споживання подібної продукції найбільшим в Європі.

Таким чином, мова йде про інвесторів – найбільших світових виробників, розширення ринків збуту продукції яких є умовою їх виживання й носить глобальний характер (наприклад, в автомобілебудуванні, де продукція будь-якої країни – Японії, Німеччини та ін. – продається в усьому світі). Досвід східних європейських країн свідчить, що інвестування з боку глобальних інвесторів може здійснюватися за двома схемами:

1) у діючі підприємства, що відповідають вимогам запровадження певного інвестиційного проекту;

2) створенням нових виробництв і навіть цілих підприємств, якби «з нуля».

Саме завдяки другій схемі досягнуті значні успіхи більшості з країн, які отримали стратегічні обсяги інвестування. Так, за перші чотири роки перебування в ЄС у Словаччині були побудовані сучасні автостради, заводи по збірці автомобілів фірм «Пежо», «Сітроен», «Фольксваген», «КІА», також завод фірми «Самсунг», який випускає телевізори, мобільні телефони, ЕОМ, іншу побутову техніку [1]. Населення отримало нові робочі місця, а Словаччина – доступ до новітніх технологій. Обсяг ВВП Словаччини в даний час складає дві третини ВВП України, яка багаторазово більше Словаччини за всіма параметрами, а величина ВВП Словаччини на душу населення перевищує 23 тис. дол.

Аналогічні процеси спостерігаються в Чехії, Угорщині та Польщі. Вивчення досвіду інвестування у ці країни є особливо важливим, оскільки вони самі стають значними інвесторами для підприємств України. Річний українсько-чеський товарообмін становить два з половиною мільярди доларів, а, за обчисленнями деяких економістів, за сприятливіших умов, товарообмін можна швидко подвоїти.

Спробуємо визначити ті умови, що сприяли привабливості Польщі, як об'єкту європейського інвестування. Завдяки масовим німецьким інвестиціям Польща, яка з 2004 року стала повноправним членом Європейського Союзу, в даний час є шостою економікою в Європейському Союзі (ЄС) [2]. Прикладом

успішної реалізації інвестиційного проекту, реалізованого «з нуля», є створення виробництва важких вантажівок фірми MAN в Кракові, де працює 4000 співробітників, що випускають важкі вантажівки, міські автобуси та автобусні шасі. Аналогічно – створення виробництва легкових автомобілів компанії Volkswagen в Познані, де трудиться 6900 робітників, що випускають впускні патрубки, головки блоків циліндрів та картери рульового механізму, а також 155000 комерційних автомобілів в рік.

Те ж стосується й інших галузей промисловості – від виробництва побутових приладів до пошиття одягу. Як приклад, німецький будинок моди Hugo Boss виробляє фірмове взуття в польському місті Радом. За минуле десятиліття ЄС інвестував майже 40 млрд. євро в польську інфраструктуру, будуючи новітні автобани. В ході цих робіт Польща перетворилася на найбільший будівельний майданчик Європи. За період з 2000 по 2013 роки загальна протяжність швидкісних автострад виросла в 5 разів, що істотно скоротило витрати й час, необхідні для доставки товарів на Захід. А попереду країну чекають нові надходження: очікується, що з 2014 по 2020 роки ЄС інвестує в країну ще 106 млрд євро. Такі грошові вливання рівноцінні майже 2% річного ВВП Польщі.

Проаналізуємо збіг і, навпаки, розходження вихідних умов Польщі та України, як об'єкта інвестування. Відзначимо, що найважливішим чинником залучення інвестицій з Німеччини до Польщі є дешевизна інвестицій завдяки відносно низькому рівню оплати праці в цій країні. Незважаючи на значне підвищення рівня матеріального благополуччя населення рівень доходів в Польщі і сьогодні становить приблизно 1/3 доходів працівників у більш розвинених країнах ЄС. Дане положення провокує фундаментальну дилему: для залучення іноземного бізнесу та збереження конкурентоспроможності Польща зобов'язана утримувати зарплати на низькому рівні. Що стосується України, то рівень доходів громадян в ній зараз непорівнянний навіть з рівнем оплати праці в Польщі. Хоча середня заробітна плата в Україні за підсумками 2014 складає трохи більше 4000 грн, однак ця цифра розрахована з урахуванням дуже високих (до 100 тис. грн), питома вага яких в чисельності працюючих незначна. Тому

«медіанна» заробітна плата, тобто заробітна плата середнього українця приблизно на 30% нижче. А саме медіанна заробітна плата визначає платоспроможність населення на внутрішньому ринку, насамперед – щодо продуктів і товарів вітчизняного виробництва, тоді як доходи високооплачуваного прошарку населення здебільшого витрачаються на придбання імпортованих предметів розкоші, дорогих автомобілів, закордонної нерухомості та ін.

Іншим вирішальним фактором є привабливий внутрішній ринок Польщі з її 38-мільйонним населенням, що приблизно в 4 рази більше чисельності жителів Чеської Республіки чи Угорщини, економіка яких за рівнем розвитку, безсумнівно, вище польської. За даним чинником Україна має ще більші переваги, оскільки її 45-мільйонне населення відстає від Польщі за всіма показниками володіння дорогими товарами, такими як автомобілі, побутова та обчислювальна техніка тощо.

Третім моментом є те, що Польща сьогодні відіграє роль однієї з основних ланок німецького ланцюжка поставок, завдяки чому вона отримала статус потужної експортної економіки – так, експорт тепер становить до 46% її ВВП, хоча ще кілька років тому він становив 40%, а 60% продукції реалізувалося на внутрішньому ринку. Від 30 до 40% польського експорту до Німеччини в підсумку трансформується в експорт Німеччини в інші країни. Подібна взаємозалежність дає зрозуміти, чому Німеччина є найбільшим торговельним партнером Польщі, купуючи або продаючи 25% її експорту та імпорту, що становить близько 12% економіки Польщі.

Економіка України, навпаки, характеризується високою експортною спрямованістю. При наявності величезного внутрішнього ринку споживання, частка продукції України, що реалізується всередині країни, оцінюється не більше як 20%.

Аналіз тенденцій наведених показників, проведений в роботі [4], дозволяє зробити наступні висновки про стратегічний курс формування умов в Україні для залучення європейських інвестицій.

1. Привабливість внутрішнього ринку споживання України ще вище, ніж у Польщі, не тільки за чисельністю споживачів, але й через більш низький

рівень забезпеченості населення сучасними благами. Проте внутрішній ринок споживання в Україні не має достатньої платоспроможності, що робить його скоріше потенційним, а не реальним. Подолання даного протиріччя пов'язано з розглядом наступного чинника.

2. Низький рівень оплати праці в Україні є таким, що, з одного боку, робить закордонні інвестиції ще дешевшими, а з іншого – стримує споживання благ, виробництво яких могло бути різко збільшено завдяки використанню передових зарубіжних технологій. У даному разі має місце суперечлива тенденція: якщо в Польщі змушені стримувати зростання доходів громадян для підтримки дешевизни зарубіжних інвестицій, то в Україні, навпаки, необхідно підвищувати рівень доходів населення аж, у віддаленій перспективі, до рівня доходів в Польщі. Контрольною точкою даного процесу є забезпечення динамічного рівноваги вартості обсягу додаткової продукції, що надходить на внутрішній ринок, та сум зростання оплати праці у сфері виробництва продукції внутрішнього споживання. Запуск даного механізму вимагає узгоджених дій законодавчого характеру, урядових рішень і рішучих заходів бізнесу в частині підвищення годинних ставок оплати праці, окладів, додаткових виплат з прибутку на тлі зниження податкового навантаження на оплату праці, введення прогресивної шкали оподаткування високих доходів та ін. Частина подібних заходів, зокрема, передбачена прийнятим бюджетом України на 2015 рік в частині зниження ставок єдиного соціального внеску при виведенні заробітних плат з тіні. Регулятором того, щоб підвищення купівельної спроможності населення не стимулювало зростання споживчих цін, має стати контроль за пропорційним зростанням індексів збільшення маси заробітної плати у сфері виробництва продукції внутрішнього споживання і частки внутрішнього ринку в загальному обсязі продажів.

3. Якщо Польща розвиває свою експортну спрямованість (з 40 до 46% за останні кілька років), то експортна спрямованість України вже є за межами раціонального (до 80% загального обсягу продукції), що виправдовує практично необмежені можливості нарощувати внутрішнє виробництво (за рахунок

іноземних інвестицій) для внутрішнього же споживання.

Проведений аналіз досвіду інвестування в розвиток східноєвропейських країн показує, що необхідний напрямок покращення соціально-економічних показників в Україні створює ще більш привабливі умови для іноземного інвестування, ніж в Польщі, що може стати рішучим фактором максимального залучення іноземних інвестицій на користь розвитку економіки країни й підвищення добробуту населення.

Список використаних джерел:

1. Словакия: от составной части бывшей Чехословакии в рамках Советского блока – к независимой стране – члену Европейского Союза и НАТО [Електронний ресурс] / Проекты. Опыт европейской и евроатлантической интеграции // Аналитический центр «Борисфен Интел», 2012. – Режим доступа : [http:// bintel.com.ua/ru/projects/slovakija-ot-sostavnoj-chasti-byvshej-chehoslovakii](http://bintel.com.ua/ru/projects/slovakija-ot-sostavnoj-chasti-byvshej-chehoslovakii)
2. Оренштейн М. Польша: от трагедии к триумфу [Електронний ресурс] / М. Оренштейн // Foreign Affairs ; пер. с англ. – № 1. – Январь/февраль 2014. – Режим доступа : <http://www.lesovod.org.ua/sites/default/files/images/a3-image002.jpg>.

Лихопой О. В.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ФОРМУВАННЯ ТА ОЦІНКА

ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Актуальність теми визначається тим, що на сучасному етапі розвитку економіки країни, в умовах кризи і складних трансформаційних процесів суттєво ускладнюються умови господарювання вітчизняних підприємств. Ефективність діяльності суб'єктів господарювання зумовлюється переважно станом їх організаційно-управлінської структури, яка призводить до необхідності розгляду проблеми формування потенціалу підприємства в організаційно-управлінському аспекті.

Теоретичні основи й методичні аспекти формування потенціалу підприємства відображені в працях таких вчених, як Краснокутська Н. С. [1], Мартусенко І. В. [2], Федонін О. С. [3] та ін.

Метою дослідження є обґрунтування теоретичних основ формування потенціалу підприємства в організаційному та управлінському аспекті.

Формування потенціалу підприємства – це процес ідентифікації та обґрунтування спектра підприємницьких можливостей його структуризації та створення певних організаційних форм для стабільного функціонування та

При формуванні та управлінні потенціалом необхідно враховувати, що він являє собою складну економічну систему, яка має певні особливості.

Особливості формування потенціалу підприємства [1, с. 189]:

1. Цілісність – особливості системи як цілісності проявляється тільки при взаємодії складових її частин.

2. Поліструктурності – система складається з певної кількості структурно субординованих елементів.

3. Складність – система визначається неоднорідністю складових частин, різнохарактерними і ієрархічними взаємозв'язками між ними.

4. Нестационарність – система містить постійно мінливі параметри і характеризується стохастичності поведінки.

5. Унікальність – в кожний конкретний момент система має свою особливу ресурсну і організаційну структуру.

6. Адаптивність – передбачає адаптацію параметрів системи до умов, які постійно змінюються.

7. Синергетичність – цілеспрямована дія елементів системи, що підсилює ефективність її функціонування.

8. Мультиплікативного – прояв в геометричній залежності позитивних (позитивних) і негативних результатів (ефектів) функціонування елементів системи.

9. Граничний – елементи системи мають граничний характер, що обумовлює їх форму.

10. Ентропічність – можливість протистояти руйнівним тенденціям.

Спираючись на властиві економічним системам особливості можна виділити вихідні положення, які необхідно враховувати при формуванні та управлінні потенціалом підприємства.

Потенціал підприємства – це складна система пересічних його елементів, причому останні можуть тією чи іншою мірою замінити один одного, тобто вони альтернативи [2, с. 69]. Потенціал підприємства неможливо сформувати на основі механічного додавання складових елементів, тому це динамічне утворення. При формуванні потенціалу підприємства діє закон синергії його елементів, який свідчить, що для будь-якої системи (підприємство, організація тощо) існує такий набір елементів, при якому її потенціал завжди буде або значно більше простої суми вхідних елементів, або суттєво меншим. Потенціал підприємства в більш високих формах свого прояву може самостійно трансформуватися з появою нових складових елементів. Складові потенціалу підприємства повинні функціонувати одночасно і в сукупності, тому закономірності розвитку можливостей підприємства можуть бути розкриті лише в їх єдності, що вимагає досягнення збалансованого оптимального співвідношення між елементами. Всі елементи потенціалу об'єктивно пов'язані з функціонуванням і розвитком підприємства і зовнішнім середовищем, тобто з одного боку піддаються фізичному та технічному старінню, а з іншого боку вони чутливі до досягнень науково-технічного прогресу. Складові елементи потенціалу підприємства повинні бути адекватними характеристикам продукції і послуг, які виготовляються. Кожен з елементів потенціалу спрямований на досягнення цілей підприємства. При наявності засобів виробництва, кадрів, матеріальних, фінансових та інших ресурсів. Потенціал підприємства як економічна система здатний задовольнити постійно мінливі потреби потенційних споживачів.

Для потенціалу підприємства як системного утворення характерні два типи закономірностей [3, с. 87]:

1. Формуючі – закономірності розвитку, які призводять до переходу системи в інший якісний стан;
2. Регулюючі – закономірності функціонування, які сприяють стабілізації існуючого рівня якості системи.

Базовою складовою загальносистемного потенціалу будь-якого підприємства виступає виробничий (операційний) потенціал, який зумовлює відносну

роль живої праці, споруд, технічних засобів, фінансових ресурсів і сировинних матеріалів при формуванні можливостей розвитку підприємства. Специфіка організації виробництва зумовлює структурно-функціональні характеристики потенціалу сучасних підприємств.

Залежно від ролі того чи іншого чинника (ресурсу) при досягненні цільових орієнтирів розвитку підприємств всі види бізнесу можна розділити на машино-, трудо-, матеріало- і енерго- домінуючі.

При формуванні потенціалу сучасних підприємств слід враховувати фактор їх територіального розміщення. Ця проблема вирішується на основі врахування: витрат на постачання сировини, витрат на збут готової продукції, специфіки технологічного процесу. Якщо в процесі виробництва вагу готових виробів зменшується в порівнянні з сировиною і матеріалами, то очевидно підприємство буде розміщено поблизу постачальника. У зворотному випадку поблизу споживача.

Список використаних джерел:

1. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінювання : навч. посіб. / Н. С. Краснокутська. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
2. Мартусенко І. В. Сутність організаційного потенціалу та його роль в підвищенні ефективності діяльності підприємства / І. В. Мартусенко, Г. М. Бойківська // Інноваційна економіка. – 2012. – № 2. – С. 69–72.
3. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.

К. е. н. Морщенок Т. С., Федорова А. С.

Запорізька державна інженерна академія (Україна)

ПРОБЛЕМА ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ

Дослідження проблем інвестування економіки завжди перебуває в центрі уваги, оскільки інвестиції є найважливішим засобом забезпечення соціально-економічного розвитку економіки країни, структурних зрушень у народному господарстві, забезпечення технічного прогресу, інноваційного розвитку та підвищення якісних показників господарської діяльності на мікро- та макрорівнях.

На сьогоднішній день Україна потребує значних інвестицій в економіку держави, але через ряд недоліків та нестабільну політичну ситуацію в країні, інвестиції з кожним роком скорочуються. Можна відмітити, що за останні роки обсяг інвестицій зменшується, а саме в 2014 році прямі іноземні інвестиції склали 45,9 млрд дол. США, у 2013 році – 58,16 млрд дол. США, це на 12,26 млрд дол. США менше, ніж у 2014 р. [1].

Аналіз статистичних даних Державної служби статистики України показав, що у період з 2002 по 2014 рр. на десятку основних країн-інвесторів приходилося, як правило, 70-80% загального обсягу прямих іноземних інвестицій. Перелік цих країн протягом досліджуваного періоду залишався майже незмінним: Кіпр, Німеччина, Нідерланди, Російська Федерація, Австрія, Великобританія, Франція, Віргінські острови, Швейцарія, Італія. Винятком є тільки США, на які у 2002 р. приходилося більше 17% іноземних інвестицій, тоді як у наступні роки надходження акціонерного капіталу з цієї країни майже припинилося.

Така концентрація залучення інвестиційних ресурсів з невеликої кількості країн і регіонів світу (у 2013 р. 76,4% загального обсягу прямих іноземних інвестицій надійшло з країн Євросоюзу) є доволі небезпечною з точки зору одержання як довгострокових, так і короткострокових ефектів для національної економіки та інвесторів, адже будь-які зміни у стосунках з вказаними країнами негативно відіб'ються на обсягах та регулярності надходження інвестицій до загальнонаціональних та приватних проектів [2].

Дослідження проблем іноземного інвестування в Україні, які проводилися науковцями, аналітиками та експертами, показали, що найбільш негативно на процес іноземного інвестування в Україні впливають несприятливий інвестиційний клімат та недосконалість законодавства. Серед інших недоліків системи залучення іноземних інвестицій можна виділити обмеженість (інколи недоступність) та суперечливість інформації про об'єкти інвестицій і процес їх оформлення, відсутність системного підходу до залучення іноземних інвестицій на рівні областей, міст та районів, неврегульованість інтересів інвесторів та національної економіки тощо [2].

Л. Шик та Н. Скоробогатова виділяють такі фактори несприятливого інвестиційного клімату: тривала політична та законодавча нестабільність, відсутність надійних гарантій захисту від змін законодавства для іноземних інвесторів; невпевненість іноземних інвесторів у подальшому співробітництві під час економічної кризи; відсутність чіткої державної стратегії щодо заохочення інвестицій; значний податковий і адміністративний тиск; нестабільність роботи фінансової системи країни; незначні обсяги фондового ринку; темпи інфляції залишаються на значно вищому рівні, ніж у країнах Західної Європи і США; низька купівельна спроможність значної частини населення, яка зменшує можливість реалізації на внутрішньому ринку продукції, виробленої за допомогою іноземного капіталу; високий рівень корумпованості та бюрократизму в органах державної влади; невисокий рівень розвитку інфраструктури; нерівномірність іноземного інвестування у регіони країни [3].

Таким чином, стан інвестиційного клімату в Україні є незадовільним. Через низьку інвестиційну непривабливість та скорочення іноземних інвестицій в економіку знижується інноваційний розвиток в країні. А це в свою чергу призводить до зупинки деяких проектів енергозбереження та технологій виробництва альтернативних видів палива, призупинення розвитку ІТ-технологій та багатьох інших енергозберігаючих проектів, які на сьогодні дуже важливі для соціальної інфраструктури України.

Проблеми іноземного інвестування в Україні потребують нагального прийняття відповідних рішень та реальних кроків від органів центральної та регіональної державної влади, які мають бути націлені на досягнення паритету між короткостроковими інтересами окремих приватних іноземних інвесторів та одержанням довгострокових ефектів для національного господарства і населення України в цілому [2].

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

2. Герзанич В.М. Основні недоліки та проблеми залучення іноземних інвестицій в Україні [Електронний ресурс] / В. М. Герзанич. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2929>.
3. Шик Л. М. Стан іноземного інвестування в Україну: проблеми та шляхи вирішення [Електронний ресурс] / Л. М. Шик, Н. Є. Скоробогатова. – Режим доступу : http://web.znu.edu.ua/herald/issues/2010/Vest_Ek7-3-2010-PDF/217-224.pdf.

Нечта Д. В.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах розвитку ринкових відносин в Україні результативність інноваційного процесу показує, в якій мірі було досягнуто мети за рахунок впровадження інноваційних дій на підприємстві, тобто кількісний рівень впровадженої інновації, а ефективність дасть можливість охарактеризувати якісний ступінь задоволення в процесі впровадження інноваційних заходів на підприємстві відповідно до розрахованих кількісних показників інноваційної діяльності на підприємстві [1].

В даний час ефективність інноваційної діяльності підприємства визначається, перш за все, наявністю відлагодженої системи управління, інвестування, кредитування, наукових розробок, що формуються згідно інноваційної політики підприємства.

Під інноваційною політикою розуміють основоположну лінію поведінки, дій, систем заходів в області інноваційного розвитку підприємства відповідно до поставленої мети і стратегій.

Етапи формування інноваційної політики на підприємстві:

- аналіз стану інноваційних процесів в попередньому періоді, розробка рекомендацій;
- розробка конкурентоздатної інноваційної поведінки в майбутньому періоді, постановка цілей і завдань і їх координація з корпоративними планами розвитку;

- дослідження інноваційної активності в попередньому періоді і оцінка сучасного стану інноваційної інфраструктури;
- формування інноваційних стратегій, узгодження їх по термінах, ресурсах і виконавцях;
- визначення економічної ефективності, відбір і формування портфеля інноваційних проектів;
- оцінка інноваційного потенціалу і забезпечення на корпоративному рівні ефективного оперативного управління стратегіями інноваційного розвитку;
- аналіз і контроль поставлених і досягнутих стратегічних цілей інноваційного розвитку, виявлення відхилень [2].

Основними принципами інноваційної політики підприємства є:

- забезпечення збільшення додаткової вартості продукції та послуг для потенційних клієнтів – за рахунок освоєння принципово нових видів товарів і послуг, а також розширення сфери збуту;
- безперервний розвиток інноваційного потенціалу підприємства, необхідного для реалізації інновацій;
- комплексне здійснення інновацій, при якому технічні, економічні, соціальні та інші інновації тісно взаємопов'язані між собою і взаємно просувають один одного;
- мобілізація персоналу, максимальне використання матеріальних та інтелектуальних ресурсів для реалізації інновацій;
- економічне та адміністративне стимулювання інновацій;
- облік ризиків.

Інноваційна політика є одним з інструментів управління інноваціями.

Зовнішня інноваційна політика – це лінія поведінки організації на ринку, ведуча до підвищення рівня її розвитку і визначальна пріоритет інноваційних проектів.

Внутрішня інноваційна політика – це процес регулювання поведінки персоналу, націленого на інноваційний тип розвитку організації. В цілому вона є керівництвом по вибору пріоритетного напрямку інноваційного процесу, а також

зазначенням по розробці та виконанню інноваційних планів і проектів, і керівництвом для формування та необхідних відносин між співробітниками організацій.

Класифікація інноваційної політики залежить від ситуації, що склалася в організації і на ринку. Слід розливати інноваційну політику звуження і зростання. В основі такої класифікації закладено розгляд цілей фірми, які в свою чергу можна розділити на цілі звуження і зростання.

При формулюванні цілей звуження кінцевий стан організації бачиться в збереженні досягнутого, підтримці обсягів, при цьому частки інвестицій в інноваційні проекти в цьому випадку відсутні або носять випадковий характер.

Основними факторами, що сприяють реалізації інноваційної політики підприємства, є:

- резерви фінансових і матеріально-технічних ресурсів на підприємстві;
- високий рівень науково-технологічного потенціалу підприємства;
- наявність на підприємстві системи управління якістю на основі міжнародних стандартів ISO;
- наявність системи матеріального і морального стимулювання інноваційної діяльності;
- наявність оптимальної законодавчої бази та державна підтримка проведення інноваційної політики.

Отже, результатом інноваційної політики підприємства є розробка інноваційної стратегії, характер якої багато в чому залежить від поєднання: ресурсів підприємства та попиту на продукцію. Обмежений обсяг ресурсів дозволяє підприємству здійснювати інновації в «покроковому» режимі. При цьому необхідно враховувати комплексність та системність інноваційної діяльності.

Список використаних джерел:

1. Костевко В. І. Методологічні питання оцінювання ефективності інноваційної діяльності підприємства / В. І. Костевко // Вісник Національного ун-ту «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2011. – № 698. – С. 66–73.
2. Захарченко В. І. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки : навч. посіб. / В. І. Захарченко, Н. М. Корсікова, М. М. Меркулов. – К. : Центр навчальної літератури, 2012. – 448 с.

Повержук У.-Ю. М.

Буковинський державний фінансово-економічний університет (Україна)

СТРУКТУРА ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Економічний потенціал підприємства являє собою комплексне поняття, що на даному етапі розвитку вітчизняної економіки розглядається як одна із найважливіших динамічних характеристик діяльності підприємства.

В сучасних умовах господарюючі суб'єкти як ніколи зацікавлені в максимальному використанні свого потенціалу. Зміцнення економічного потенціалу підприємства дозволить отримати йому конкурентні переваги на ринку та, як наслідок, забезпечити прибутковість своєї діяльності.

Напрямки трактування поняття економічного потенціалу підприємства є досить різноманітними. Дискусії вчених і науковців щодо структурування економічного потенціалу не припиняються і досі. Дослідженням структури економічного потенціалу підприємства займалися такі вчені, як Бикова В. Г. [5], Касьянова Н. В. [1], Лапін Є. В. [6], Макарова Г. С. [4], Маслак О. І. [2] та інші.

Економічний потенціал являє собою сукупність наявних ресурсів і можливостей підприємства, за допомогою яких забезпечується максимально можливий обсяг виробництва, відбувається розширене відтворення, продовжується розвиток господарюючого суб'єкта на ринку в умовах конкуренції, задовольняються суспільні потреби та досягається соціально-економічний прогрес суспільства.

Важливо відзначити, що за сучасних умов структура економічного потенціалу може різнитись. Відмінності у будові економічного потенціалу та його структурі можуть обумовлюватись умовами господарювання, особливостями функціонування господарюючого суб'єкта, властивостями його діяльності, відповідно до процесу виробництва та ін. [3, с. 146].

Економічний потенціал підприємства представляє собою складну, динамічну, ієрархічну й стохастичну систему взаємопов'язаних елементів.

У своїх дослідженнях Н. В. Касьянова виділяє об'єктні та суб'єктні складові потенціалу підприємства. Автор зазначає, що об'єктні складові пов'язані з матеріально-речовинною та особовою формою потенціалу підприємства, до яких належить: інноваційний потенціал, виробничий потенціал, фінансовий потенціал та потенціал відтворення. До суб'єктних складових відносять науково-технічний потенціал, управлінський, потенціал організаційної структури управління, маркетинговий потенціал [1, с. 19].

В. Г. Бикова зазначає, економічний потенціал необхідно розглядати як синтез ресурсного (матеріальні, трудові, техніко-технологічні ресурси) і виробничого потенціалів [5, с. 9].

О. І. Маслак виділяє такі основні складові економічного потенціалу: виробничо-технологічна, трудова, фінансова, інфраструктурна, організаційно-управлінська, інвестиційна, інноваційна, маркетингова, інтелектуальна, еколого-економічна, санаційна й стратегічна складові [2, с. 39].

Відповідно до досліджень Є. В. Лапіна, економічний потенціал підприємства містить такі складові: економічна, соціальна та екологічна. У сукупності трудові, виробничі, інноваційні, організаційно-управлінські ресурси утворюють ресурсну структуру економічного потенціалу підприємства [6, с. 9].

Г. С. Макарова [4] зазначає, що економічний потенціал підприємства функціонує на основі сукупності його субпотенціалів (техніко-технологічного, кадрового, фінансового, інноваційно-інвестиційного, управлінсько-збутового).

Отже, відповідно до результатів проведеного дослідження, можна сформулювати наступну структуру економічного потенціалу підприємства:

- виробничий потенціал, тобто можливості підприємства ефективно використовувати наявні фактори виробництва для випуску максимально можливого обсягу продукції;

- організаційно-трудова потенціал, що включає як фізичні та інтелектуальні здібності працівників, які вкладають свої у виробництво якісної продукції, так і здатність менеджерів підприємства до ефективного корпоративного

управління, розробки конкурентоспроможної стратегії та мінімізації економічних ризиків;

– фінансовий потенціал, що визначається наявністю фінансових ресурсів для забезпечення безперервного виробництва, проведення та реалізації інвестиційної діяльності;

– інноваційний потенціал – здатність створювати науково-технічні нововведення, застосовувати їх у виробництві і реалізації товарів і послуг;

– інформаційний потенціал, що містить сукупність інформаційних ресурсів і здатностей до їх реалізації, а також наявність програмно-технічних засобів автоматизації процесу вирішення задач управління підприємством.

Список використаних джерел:

1. Потенціал підприємства: формування та використання: підручник / Касьянова Н. В., Солоха Д. В., Морева В. В. та ін. – Донецьк : Вид-во Цифрова типографія, 2012. – 257 с.
2. Маслак О. І. Особливості формування економічного потенціалу підприємства в умовах циклічних коливань / О. І. Маслак, Л. А. Квятковська, О. О. Безручко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 9. – С. 36-46.
3. Рзаєв Г. І. Економічний потенціал підприємства та теоретичне обґрунтування напрямів його оцінки / Г. І. Рзаєв // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2014. – № 3(3). – С. 145-149.
4. Макарова Г. С. Формування економічного потенціалу будівельного підприємства [Електронний ресурс] / Г. С. Макарова. – Режим доступу : <http://dspace.nbu.gov.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/48320/14-Makarova.pdf?sequence=1>
5. Бикова В. Г. Оцінка та планування фінансово-економічного потенціалу підприємств загальнодержавного значення : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.04.01 / В. Г. Бикова; Н.-д. фінанс. ін-т при М-ві фінансів України. – К., 2006. – 20 с.
6. Лапін Є. В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління : автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.07.01 / Є. В. Лапін; Нац. техн. ун-т «Харк. політехн. ін-т». – Х., 2006. – 36 с.

Д. е. н. Рекова Н. Ю., Пипко С. О.

Донбаська державна машинобудівна академія (Україна)

**ФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ
З УРАХУВАННЯМ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПОТРЕБ
СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ**

Стратегічно важливе значення МСБ для соціально-економічного розвитку держави є одним із головних аргументів, яким обґрунтовується доцільність його державної підтримки. Крім того, загальний податковий режим певною мірою порушує принцип конкуренції, ставлячи малі підприємства в невідне становище порівняно з великими.

Податкове регулювання інвестиційної діяльності забезпечує спрямування інвестицій у пріоритетні сфери економіки встановленням відповідних податкових ставок та податкових пільг.

Досвід розвинутих країн щодо стимулювання інвестиційної діяльності свідчить, що на неї позитивно впливає диференційований підхід до надання цільових податкових знижок або певних пільг на основі впровадження принципу фіскального федералізму [1; 2].

Система оподаткування повинна мати інвестиційну спрямованість, що досягається застосуванням в оподаткуванні обґрунтованої диференціації ставок податків залежно від розміру одержаного прибутку (доходу) та рівня використання прибутку на інвестиційно-виробничі цілі. Це дає змогу активізувати інвестиційну діяльність у пріоритетних напрямках.

Проте формування ефективної та дієвої інвестиційної податкової політики в цьому напрямі потребує досить значних зусиль. Традиційно актуальними є питання: визначення об'єкту податкової підтримки; вибору ефективних податкових інструментів підтримки.

Різноманітність видів суб'єктів малого бізнесу, а також часом цілком відмінні потреби вимагають впровадження індивідуальних підходів до державної підтримки для кожного з них, відповідно перелік податкових інструментів часто досить різниться.

На відміну від країн ЄС, Україна, де підтримку малого бізнесу також проголошено одним із головних пріоритетів економічної політики, досягла значно меншого прогресу в розбудові системи його фіскальної підтримки. Запровадження спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності розглядається як значне досягнення, хоча в більшості країн ЄС воно є лише механізмом подолання порушення нейтральності податкової системи.

У нинішніх умовах сама по собі спрощена система оподаткування вже не здатна бути стимулом для активізації сектору малого бізнесу. Хаотичні й різкі зміни умов ведення бізнесу, непрогнозована фіскальна політика, високий рівень корупції призвели до того, що кількість суб'єктів малого бізнесу в останні роки почала зменшуватися. У зв'язку з цим в Україні необхідно переглянути систему податкових інструментів підтримки малого підприємництва з тим, щоб сформулювати потужний імпульс для його розвитку.

Основними заходами щодо удосконалення податкових інструментів підтримки малого підприємництва в Україні повинні бути: зменшення податкових перешкод для зміни організаційно-правової форми ведення підприємницької діяльності; розширення внутрішніх джерел фінансування в умовах обмеженості доступу до кредитних ресурсів і надмірно високої вартості боргових ресурсів; стимулювання технологічного оновлення малого бізнесу; запровадження податкових інструментів стимулювання інноваційної діяльності; запровадження стимулів для створення в малому бізнесі висококваліфікованих робочих місць.

Спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого бізнесу започатковано Указом Президента України ще 1998 р. [3]. З того часу не було і року, щоб не виникало спроб з боку державної влади змінити або зовсім скасувати спрощену систему (в цілому чи істотну частку).

Слід визнати, що кількість і зміст податкових правил є виключною прерогативою державної влади, але за їхню неефективність і обтяжливість сплачує пересічний споживач. Тому обтяжливість податкових правил є штучним адміністративним навантаженням на все суспільство.

Загальна система завжди буде витратною з огляду на ведення податкового обліку і дотримання стандартів бухгалтерського обліку, завжди потребуватиме витрат суб'єктів бізнесу на дотримання вимог Податкового кодексу, але питома вага цих витрат суттєво зменшується зі збільшенням розміру суб'єкта бізнесу.

Отже, для стимулювання участі в малому бізнесі нових учасників та підтримання щорічних темпів їх приросту (важливо через високі темпи виходу з ринку для малого бізнесу) і, відповідно, забезпечення в національній економіці достатньої кількості робочих місць, необхідною умовою вбачається застосування простих правил оподаткування, які б мінімізували ризик помилки.

Спрощена система оподаткування є необхідною частиною державної політики розвитку малого підприємництва. Вона має відповідати принципам простоти визначення бази оподаткування та розміру податкового зобов'язання, мінімізації облікових процедур до рівня, доступного пересічному громадянину із загальною середньою освітою.

Список використаних джерел:

1. Чекина В. Д. Реализация принципа фискальной децентрализации в развивающихся странах : опыт для Украины / В. Д. Чекина // *Налоги и финансовое право*. – 2014. – № 3. – С. 429–435.
2. Чекина В. Д. Межбюджетные отношения в контексте финансово-экономической безопасности / В. Д. Чекина // *Устойчивое развитие российских регионов : от Таможенного союза к Евразийскому : материалы XI Международ. науч.-практ. конф. по проблемам экон. развития в соврем. мире*. – (г. Екатеринбург, Россия, 18–19 апреля 2014 г.). – Екатеринбург : УрФУ, 2014. – С. 527–533.
3. Гавриленко Н. В. Податкове стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу : дис. ... к.е.н. за спеціальністю 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Н. В. Гавриленко, Одеський національний економічний університет. – О., 2013. – 272 с.

Д. е. н. Сазонець І. Л.

*Національний університет водного господарства та природокористування,
м. Рівне (Україна)*

Покуль О. В.

Обласне управління водних ресурсів, м. Одеса (Україна)

НЕОБХІДНІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ УЧАСТІ ПІДПРИЄМСТВ-ВОДОКОРИСТУВАЧІВ У РОЗВИТКУ ВОДОГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Водогосподарський комплекс України (далі – ВГК) призначений для повного та якісного задоволення потреб суспільства та галузей економіки у водних ресурсах. На сьогоднішній день технічне забезпечення ВГК не сприяє якісному виконанню поставлених умов і потребує значних фінансових потоків для розширеного відновлення. Останні наукові дослідження відмічають необхідність залучення додаткових інвестиційних джерел, оскільки державних коштів на масштабні інвестиційні проекти не вистачає. Враховуючи не надто привабливий інвестиційний клімат в країні, сьогодні найбільш доцільним є розширення державно-приватного партнерства. Особливо необхідно співпрацювати з підприємцями, виробнича діяльність яких безпосередньо залежить від використання водних ресурсів.

Політика Державного агентства водних ресурсів України спрямована на партнерські відносини з інвесторами в підтриманні та відновленні водного господарства. В основному така співпраця суттєва в області меліорації: Загальнодержавною цільовою програмою розвитку водного господарства та екологічного оздоровлення басейну річки Дніпро на період до 2021 року передбачено здійснення заходів з підтримання розвитку водного господарства за рахунок державних, місцевих та інших джерел фінансування (табл. 1).

До складу інших джерел можуть входити не лише галузеві підприємницькі структури, а й будь-які інші учасники, які бажають вкласти свій капітал. Така участь добровільна, прийнятна та корисна, однак, існує можливість збільшити та стабілізувати грошове забезпечення водних проектів.

Таблиця 1. Завдання щодо забезпечення розвитку меліорації земель і поліпшення екологічного стану зрошуваних та осушених угідь (дані з [1])

Джерела фінансування	Прогнозний обсяг фінансових ресурсів для виконання завдань за роками, млн. гривень						
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Утримання водогосподарсько-меліоративного комплексу							
Державний бюджет	1191,69	1230,35	1274,81	1325,94	1384,75	1452,37	1530,13
Місцевий бюджет	212	318	402,8	410	440	466,4	494,4
Інші джерела	318	477	604,2	620	680	700	720
Забезпечення сталого функціонування та екологічної безпеки меліоративних систем							
Державний бюджет	70,3	79,26	107,44	129,3	138,2	153,7	158,9
Місцевий бюджет	116,3	126,4	129,79	132,4	135,8	159,7	161,54
Інші джерела	973,9	1103	1263,7	1173,7	1178	1042,3	752,8

Необхідно, щоб водоемні підприємства, які безпосередньо зацікавлені в стабільній роботі ВГК, постійно брали участь в підтриманні розвитку водної галузі. Для цього необхідно, щоб кожен підприємець сформував так званий цільовий інвестиційний фонд, до якого періодично буде відраховувати частину прибутку від своєї діяльності. Згодом, накопичені кошти мають бути використані виключно на фінансування водного проекту. Перевагами такого підходу є: справедлива участь всіх учасників ВГК в підтримці розвитку галузі; самостійність у визначенні оптимального розміру відрахувань та обранні інвестиційного проекту (тільки в межах водогосподарського напрямку); збереження накопичених коштів у власника, а значить і контроль за їх цільовим використанням, та поступове підготування до майбутніх інвестиційних вкладень.

Справедливо відмітити, що запропонована система інвестиційної участі підприємств, має спільні ознаки із системою запровадження рентних відносин. Однак, відрахування в цільовий інвестиційний фонд, які подібні рентним платежам, залишаються в розпорядженні власника.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про затвердження Загальнодержавної цільової програми розвитку водного господарства та екологічного оздоровлення басейну річки Дніпро на період до 2021 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4836-17>.

К. е. н. Севастьянов Р. В., Миколаєнко Є. С.

Запорізька державна інженерна академія (Україна)

ФАКТОРИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

На сучасному етапі розвитку економіки України актуальним завданням є активізація інвестиційної діяльності на промислових підприємствах. Інвестиційна діяльність забезпечує стабільне економічне зростання, приріст соціального ефекту, збалансованість макроструктури тощо [1].

Необхідно зауважити, що проблема оцінки інвестиційної привабливості підприємства може бути вирішена лише після визначення усіх факторів, що впливають на її рівень як зовні, тобто з боку держави, регіону та галузі, так і із середини, із боку самого підприємства. Виходячи із цього оцінку інвестиційної привабливості підприємства треба проводити за двома напрямками з урахуванням зовнішніх та внутрішніх факторів впливу:

- оцінка попереднього та поточного фінансово-економічного стану підприємства (короткострокова життєдіяльність підприємства);

- визначення прогностичних значень показників діяльності підприємства (довгострокова діяльність підприємства) [2].

Авторами було досліджено діяльність ПАТ «Мотор Січ». Частка експорту досліджуваного підприємства в загальному обсязі реалізації продукції й послуг складає більше 90%. Аналіз відносних показників фінансової стійкості ПАТ «Мотор Січ» за період 2011–2013 рр. дозволяє зробити наступні висновки:

- коефіцієнт автономії має зростаючу динаміку і свідчить про те, що за період аналізу більше 60% коштів вкладених у виробничу діяльність підприємства, складала власні фінансові ресурси, що є позитивним;

- коефіцієнт фінансування стабільно зменшується, що свідчить про послідовне зниження залежності підприємства від залучених засобів;

- значення коефіцієнта фінансового важеля у 2013 році зменшилося на 15% порівняно із 2011 роком, що свідчить про значне зниження залежності підприємства від позикового капіталу, що є позитивною тенденцією;

- коефіцієнт покриття інвестицій показує, що у загальній сумі пасивів підприємства власний капітал і довгострокові зобов'язання складають 63-65%, що є свідченням необхідності прийняття заходів щодо збільшення цього показника.

Дослідивши діяльність ПАТ «Мотор Січ» можна побачити, що за період 2011–2013 рр. середньорічна кількість простих акцій залишалася незмінною. При цьому простежуються позитивні зміни: відбулося зростання чистого прибутку, що припадає на одну просту акцію на 297,68 грн або на 78,12%.

На формування складових інвестиційної привабливості публічного акціонерного товариства впливають фактори внутрішнього та зовнішнього середовища товариства. Фактори поділяються на фактори мікро-, мезо-, макро- та мегарівня. Факторами мікрорівня виступають фактори, які виникають безпосередньо на підприємстві та можуть регулюватися ним; фактори мезорівня виникають у галузі, до якої відноситься діяльність публічного акціонерного товариства; фактори макрорівня виникають на рівні держави та не можуть регулюватися товариством; фактори мегарівня виникають у світі та не можуть регулюватися публічним акціонерним товариством.

Дослідження факторів впливу на інвестиційну привабливості публічного акціонерного товариства дозволило виділити та розглянути в сукупності такі фактори впливу:

- 1) нарахування та виплата дивідендів товариством;
- 2) ІРО, міжнародні займи (єврооблігації);
- 3) входження до корпорації, групи, міжнародного об'єднання;
- 4) наявність експортної діяльності;
- 5) валовий внутрішній продукт країни;
- 6) рівень інфляції;
- 7) техногенні та технологічні катаклізми.

Публічне акціонерне товариство має можливість регулювати частину факторів (нарахування та виплата дивідендів, наявність експортної діяльності, проведення первинного розміщення цінних паперів на міжнародних фондових

площадках, входження до корпорації, міжнародного об'єднання, виконання норм акціонерного законодавства) з метою збільшення інвестиційної привабливості. Фактори впливу, які виникають на макро та мегарівнях (валовий внутрішній продукт, інфляція, державний борг, світова фінансова криза, техногенні та технологічні катаклізми у світі) не піддаються впливу та регулюванню з боку публічного акціонерного товариства. Виконання норм акціонерного законодавства є необхідною умовою функціонування ПАТ. Цей фактор має вплив на інвестиційну привабливість ПАТ. Для власників та керуючих публічного акціонерного товариства важливим є урахування факторів впливу з метою збільшення інвестиційної привабливості товариства.

Список використаних джерел:

1. Дука А. П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування : навч. посіб. / А. П. Дука. – 2-е вид. – К. : Каравела, 2008. – 432 с.
2. Хобта В. М. Формування та підвищення інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання / В. М. Хобта, А. В. Мешков // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2009. – Випуск 36-1. – С. 118–125.

Теодорович М. О., Власенко М. О.

Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара (Украина)

СУТНІСТЬ ІННОВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ЯК УПРАВЛІНСЬКОЇ ТЕХНОЛОГІЇ

Однією із основних характеристик зовнішнього середовища функціонування підприємства в сучасних умовах є його постійний розвиток. У зв'язку зі швидкими змінами у політиці, економіці, культурі все актуальнішим стає розробка прогнозу поведінки ринку для створення гнучкої адаптаційної системи. Тому головним завданням управлінського персоналу стає підвищення інноваційного потенціалу підприємства, а саме швидке реагування на будь-які найменші зміни на ринку шляхом впровадження нових технологій, удосконалення старої продукції або застосування сучасних маркетингових стратегій.

Інноваційний менеджмент порівняно нове поняття для наукової спільноти та підприємців України. На зміну одним форматам управлінської системи приходять інші.

Здійснюючи інноваційну діяльність, сучасні підприємства, як правило, мають на меті довгострокове функціонування на ринку. Для досягнення цієї глобальної мети ставлять такі завдання:

- 1) збільшення долі ринку та вихід на нові цільові ринки;
- 2) створення іміджу гнучкої компанії, яка ефективно використовує інновації;
- 3) подовження або скорочення життєвого циклу основного товару або послуги;
- 4) диверсифікація діяльності

Світовий досвід показує, що найбільш ефективним та перспективним є вкладення капіталу в інноваційні та науково-технічні проекти. Такий вид капіталовкладення найбільш актуальний для українського сектору господарювання, що має потребу у розширенні, модернізації і відновленні виробництва [1].

На практиці інновація являє собою чинник, що безпосередньо впливає на фактори виробництва та їх поєднання, та забезпечує видозміну виробничої функції. У більш широкому значенні капіталовкладення в інновації є фінансування, яке заощаджуватиме ресурси та забезпечуватиме більше економічну віддачу.

Стратегічний суспільний ефект інноваційної діяльності полягає: 1) у прискоренні продуктивності факторів виробництва, особливо за умов виснаженості принаймні одного з них; 2) у нарощуванні обсягів виробництва; 3) у перерозподілі ресурсів на більш перспективні напрями суспільно-економічного розвитку; 4) у поліпшенні статусу та підвищенні конкурентоспроможності країни в глобальній економіці.

Пріоритетні напрями інноваційної діяльності, що визначаються відповідно до Закону України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», включають формування ринків нових продуктів та високих технологій, формування високого рівня людського капіталу, формування високоінтелектуального

потенціалу професійних кадрів [2], що в свою чергу призводить до поставлення перед топ-менеджерами питання про підвищення власної кваліфікації. Тому інноваційний менеджер мусить добре розбиратися в специфіці покупця, володіти інформацією стосовно ситуації, що склалася на ринку, точно і оперативно попереджати можливі кризові явища на підприємстві.

Інноваційний менеджмент виконує певні функції для формування структури системи управління. Організаційна структура інноваційного менеджменту – організація, що займається науковими дослідженнями. Розрізняють два види інноваційного менеджменту: стратегічний і оперативний.

Таблиця 1. Класифікація і види інноваційного менеджменту

Функції інноваційного менеджменту	Стратегічний	Оперативний
Прогнозування	Стратегії пріоритетів розвитку та росту	Нових товарів та послуг
Планування	Експансія нових галузей та ринків	Підвищення якості та конкурентоздатності товарів
Аналіз зовнішнього середовища	Аналіз макроекономічної, політичної та ринкової кон'юнктури	Аналіз поведінки конкурентів, ємності ринку, обсягу продаж
Аналіз внутрішнього середовища	Аналіз конкурентних переваг фірми	Аналіз факторів ефективності виробництва продукції
Види рішень	Стратегічні рішення стосовно головної мети підприємства і його розвитку	Оперативні рішення з розробки, впровадження и виробництва нововведень
Мотивація	Забезпечення динамічного росту підприємства і його конкурентоздатності	Забезпечення високої продуктивності праці, високої якості продукції, оновлення виробництва
Контроль	Контроль за виконанням завдань головної стратегії підприємства	Контроль за виконавчою дисципліною і якістю виконання

Джерело: [3].

Очевидним є те, що інноваційна діяльність сприяє економічному зростанню, впровадженню високих технологій, зростанню прибутковості підприємства, проте до цього часу в Україні практично не розроблені основні теоретичні аспекти управління інноваційними процесами. Інноваційну політику України необхідно сконцентрувати навколо створення сучасної структури виробництва,

впровадження технологічних інновацій, збільшити обсяг фінансування наукових досліджень, що підвищить рівень конкурентоздатності економіки України.

Список використаних джерел:

1. Орел В. М. Сучасні засади інноваційно-інвестиційної активності економіки [Електронний ресурс] / В. М. Орел // Наукові праці. Економіка. – 2012. – №177. – С. 10–12.
2. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 16 січня 2003 року № 433–IV.
3. Инновационный менеджмент в туризме [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lib.vsu.by/xmlui/bitstream/handle/123456789/3021/> Инновационный-менеджмент-в-туризме-метод-рек.pdf.

К. е. н. Хуторський П. О., Музика Н. М.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМКИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

В сучасних умовах господарювання, все більшу роль відіграють інновації. Це зумовлено процесом глобалізації та постійним розвитком нових технологій. Зміна умов зовнішнього середовища, вимагають підприємства змінюватись: перебудовувати систему управління та вдосконалювати технології, для того, щоб бути конкурентоспроможними. Але без застосування інновацій, всі зусилля на шляху до розвитку будуть марними.

Дослідженням питань пов'язаних з інноваціями та розвитком підприємства займалися такі вчені: Г. Тарасюк, І. Чумаченко, О. Чикаренко, В. Воропаєв, С. Покропивний, Й. Петрович, П. Перерва, Н. Гончарова, С. Ільєнкова, Б. Патон.

Аналізуючи роботи цих вчених, стає очевидним неминучість інноваційних засад на шляху до лідерства у певній сфері діяльності, та стабілізації економічної ситуації в цілому.

В сучасних умовах господарювання, а саме складної економічної та політичної ситуації у нашій країні, розробка та застосування інноваційні стали практично неможливими. Підприємства майже всіх галузей спроможні лише

на просте відтворення, мова не йде про удосконалення технологій або навіть про розширення масштабів виробництва. За таких умов, технології та устаткування на підприємствах зазнали фізичного та морального старіння.

Однією з причин без інноваційної діяльності, є недостатнє державне фінансування підприємств України. Наприклад за 2013 рік у інновації було вкладено 9562,6 млн грн, з них лише 24,7 млн грн це кошти з держбюджету, інші – це власні кошти підприємців або інвестиції іноземних компаній. В наслідок цього, Україна знаходиться на 86 місці за використанням інновацій у світі, а наукоємність промисловості дорівнює лише 0,3 %, що є взагалі незначним у порівнянні із розвинутими державами [1].

Отже, більшість господарюючих суб'єктів у своїй діяльності мають за мету отримання максимального прибутку у короткостроковому періоді, без застосування інноваційних методів функціонування. Така діяльність не є доцільною у довгостроковому періоді і не буде сприяти поліпшенню економічного стану країни.

Україна є державою з дуже високим промисловим потенціалом, але замість того щоб виготовляти високотехнологічну продукцію, підприємці змушені лише продавати напівфабрикати або, взагалі, сировину. Це зумовлено відсутністю передових технологій та не достатком фінансових коштів.

Не дивлячись на всю складність економічного становища в Україні, підприємства, все ж таки, повинні розвиватись за допомогою інновацій. Першим кроком на шляху до оздоровлення підприємств, може стати застосування вже використовуваних інновацій у сфері виробництва та управління підприємством. Необхідно адаптувати західні моделі управління та технології до наших умов господарювання, підвищувати кваліфікаційний рівень працівників, за допомогою професійних курсів або практики за кордоном.

На нашу думку, на шляху до інноваційного розвитку, дуже важливим є оптимізація використання існуючих ресурсів та зниження матеріаломісткості виробництва за допомогою оновлення устаткування, а також застосування більш безвідходних технологій.

Також інноваційний напрямок розвитку повинен бути проголошений із «уст» держави. Некерованість та не контрольованість діяльності підприємств ніколи не призведуть до високого рівня життя в країні. Повинні бути створені умови для інновацій, а саме надання пільгових кредитів на розвиток виробництва та наукові дослідження, необхідно підтримувати національного виробника як фінансово, так і за допомогою соціальних заходів. Також важливим є встановлення таких стандартів виробництва, щоб продукція вітчизняних виробників могла конкурувати за якістю із закордонними.

Доцільним, на шляху до розвитку, буде підвищення екологічності підприємств, а саме зниження рівня шкідливих відходів або більш якісна їх утилізація. Досвід розвинутих країн, говорить про те, що переробка відходів є не тільки необхідною, а й економічно вигідною.

Варто зауважити, що інноваційний прорив в одній галузі поступово потягне за собою й усі споріднені. Інноваційна система об'єднає не тільки підприємства, а й науково-дослідні центри та інститути.

Таким чином можна зробити висновок про те, що:

- потрібне оновлення існуючої матеріальної бази підприємств,
- раціональний підхід до розподілу існуючих ресурсів,
- підвищення ефективності системи управління,
- підвищення екологічності технологій.

Список використаних джерел:

1. Сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

К. е. н. Шляга О. В., Кононенко В. В., Максименко О. Є.

Запорізька державна інженерна академія (Україна)

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО АНАЛІЗУ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансово-інвестиційний аналіз суб'єктів господарювання – це сукупність аналітичних процедур, що базуються на загальнодоступній інформації фінансового характеру і призначені для оцінки стану та ефективності використання інвестиційного потенціалу підприємства, а також прийняття управлінських рішень стосовно доцільності інвестування коштів в його діяльність [1].

Більшість дослідників у якості предмету фінансово-інвестиційного аналізу визначають фінансовий стан підприємств, оскільки саме в ньому виявляється фінансова діяльність, процеси формування і використання фінансових ресурсів підприємства, реалізуються причинно-наслідкові зв'язки між ними.

В найбільш загальному вираженні мета фінансово-інвестиційного аналізу полягає у всебічній оцінці майнового і фінансового стану підприємства, його ділової активності, пошуку резервів його поліпшення, підвищення ефективності діяльності, насамперед, за рахунок фінансових та реальних інвестицій.

Конкретна мета фінансово-інвестиційного аналізу безпосередньо залежить від інтересів користувачів аналітичної інформації. Для внутрішніх по відношенню до суб'єкта господарювання користувачів така мета полягає, насамперед, в оцінках інвестиційного потенціалу підприємства, виявлення інвестиційних потреб та резервів фінансових ресурсів для здійснення інвестицій, оцінці ефективності інвестиційної діяльності з позиції її впливу якість фінансового стану підприємства. В свою чергу, фінансово-інвестиційний аналіз суб'єкта господарювання з боку зовнішніх користувачів аналітичної інформації, насамперед, має за мету оцінку інвестиційної привабливості підприємства як об'єкта потенційного вкладання коштів.

В загальному випадку головними завданнями фінансово-інвестиційного аналізу є: аналіз майнового стану, джерел фінансування, ліквідності

і платоспроможності, руху грошових коштів, фінансової стійкості, ділової активності, ринкової активності, рентабельності, комплексна оцінка інвестиційної привабливості та кредитоспроможності. Їх логічний взаємозв'язок визначає послідовність проведення аналітичних процедур та формує загальну модель фінансового аналізу підприємства.

У процесі фінансово-інвестиційного аналізу суб'єктів господарювання реалізується ряд основних функцій (рис. 1) та використовуються різноманітні методи аналітичних досліджень (рис. 2).

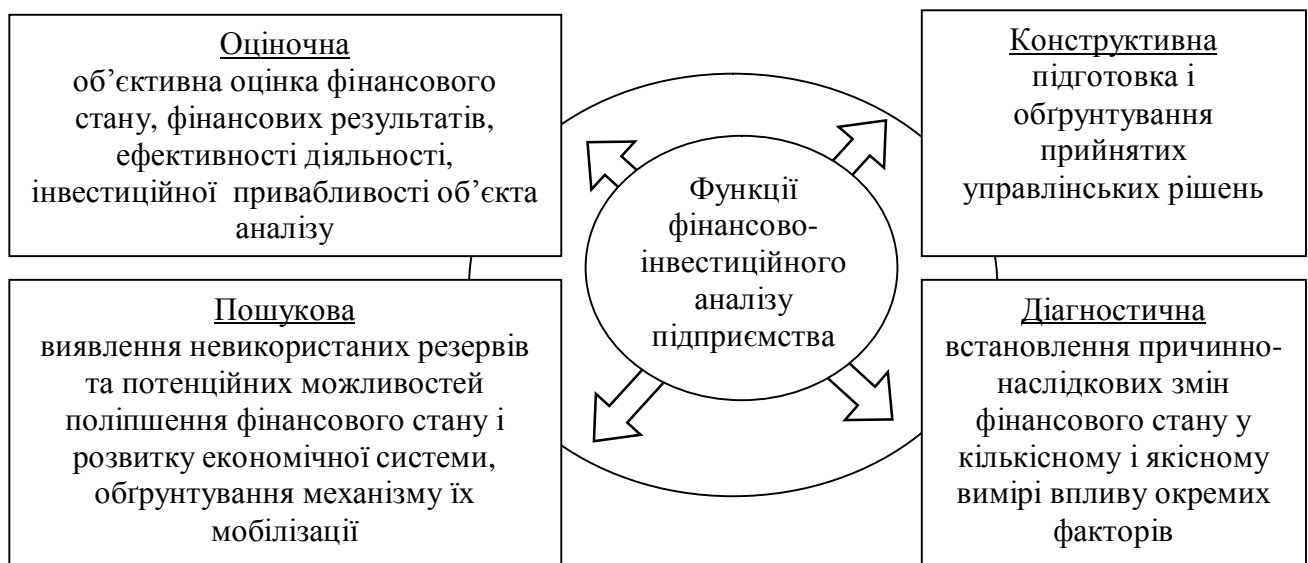


Рис. 1. Функції, що реалізуються при фінансово-інвестиційному аналізі підприємства (складено за [1])

Як бачимо, фінансово-інвестиційний аналіз підприємства досить широко представлений у методологічному плані. Це обумовлено, перш за все, нагальною необхідністю ув'язки методики аналізу інвестиційної діяльності з іншими показниками ефективності господарської діяльності підприємства, оскільки саме інвестиційна діяльність є умовою та наслідком результативності функціонування підприємства в цілому.

При цьому необхідно залишається подальша розробка існуючих методик аналізу фінансово-інвестиційної діяльності з позицій системності, комплексності та з урахуванням вимог сучасності, що є основою стійкого розвитку будь-якого підприємства.

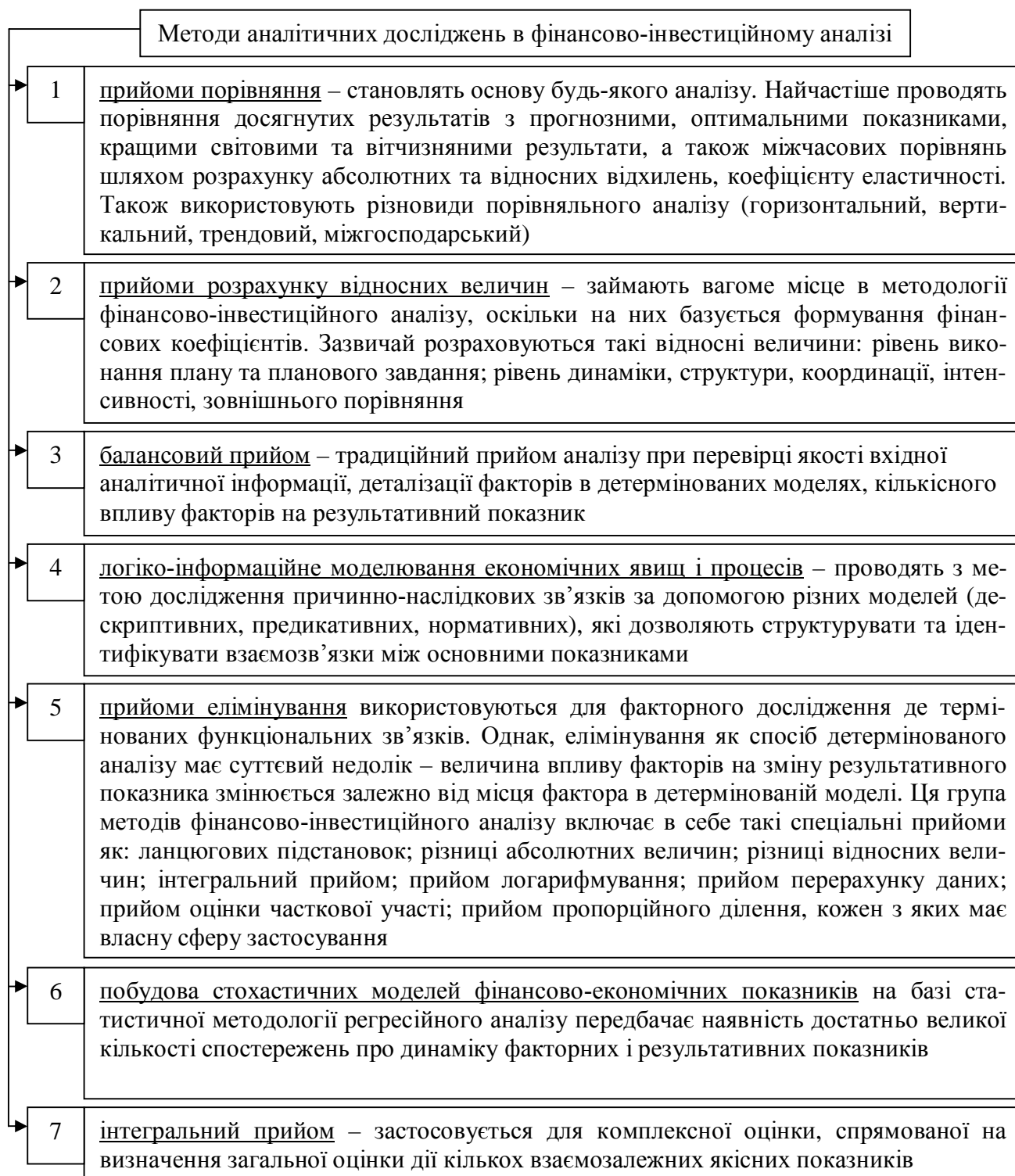


Рис. 2. Методи аналітичних досліджень в фінансово-інвестиційному аналізі

Список використаних джерел:

1. Боярко І. М. Інвестиційний аналіз : навч. посіб. / І. М. Боярко, Л. Л. Гриценко. – К. : Центр навчальної літератури, 2011. – 400 с.

К. е. н. Шляга О. В., Ніколаєв С. В.

Запорізька державна інженерна академія (Україна)

СУЧАСНІ КОНЦЕПЦІЇ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ПРОЕКТУ

Життєвий цикл проекту – концепція, що розглядає проект як послідовність фаз, подій та етапів, кожна з котрих має свою назву та часові межі. Він як невід’ємний елемент концепції проектного аналізу включає час від перших затрат до останньої вигоди проекту та відображає розвиток проекту, роботи, які проводяться на різних стадіях підготовки, реалізації та експлуатації проекту.

Життєвий цикл проекту є базовим, вихідним поняттям для дослідження проблем реалізації проекту, фінансування робіт, прийняття рішень про доцільність капіталовкладень та деталізації проекту. Незалежно від розміру, обсягу й вартості виконуваних операцій будь-який проект у власному розвитку проходить періоди задуму, підготовки, реалізації, закінчення та ліквідації. Всі ці стани проекту, як правило, поділяються на складові, які дістали назви «фаза», «стадія» та «етап» [1; 2].

Сьогодні не існує єдиного підходу до розподілу процесу реалізації проекту на складові елементи. Це пояснюється відмінностями у підходах учасників проекту до поділу проекту на найважливіші відправні точки, які дозволяють планувати, відслідковувати, контролювати та оцінювати розвиток проекту й, якщо необхідно, коригувати його реалізацію.

Універсальним підходом до визначення робіт, які відносяться до різних фаз і стадій циклу проекту, вважається підхід Всесвітнього банку. На думку аналітиків МБРР, основними фазами проектного циклу є: фаза проектування (ідентифікація, розробка і експертиза проектів) і фаза реалізації (переговори, реалізація і завершальна оцінка). Однак, підхід Світового банку до поділу проектного циклу на такі стадії відображає найважливіші цільові установки саме цієї фінансово-кредитної установи щодо проекту – якісна підготовка, експертиза відібраних проектів, переговори про надання кредитних ресурсів та, безумовно, заключна оцінка проекту.

У міжнародній практиці прийнято виділяти чотири основні фази проектного циклу: передінвестиційна (розробка проекту як документа); інвестиційна (формування активів проекту «під ключ»); експлуатаційна (запуск та господарська експлуатація активів і регулярне отримання поточного прибутку, повернення вкладених коштів); ліквідаційна. Кожна з цих фаз, у свою чергу, поділяється на стадії. Згідно з довідником ЮНІДО виділяються чотири такі стадії передінвестиційного етапу: пошук інвестиційних концепцій (opportunity studies); попередня підготовка проекту (pre-feasibility studies); остаточна підготовка проекту і оцінка його техніко-економічної і фінансової прийнятності (feasibility studies); стадія фінального розгляду і ухвалення рішення по проекту (final evaluation) [1].

У вітчизняній практиці проектного аналізу частіше і активніше застосовується підхід, згідно якого проектний цикл поділяють на три фази: передінвестиційну, інвестиційну та експлуатаційну, які, в свою чергу, розгалужуються на стадії. Так, передінвестиційна фаза включає стадії преідентифікації, ідентифікації, підготовки, розробки та експертизи, детального проектування. Інвестиційна фаза охоплює роботи, які можна об'єднати у стадії підготовки і проведення тендерів, інженерно-технічного проектування, будівництва, виробничого маркетингу та навчання персоналу. Основними стадіями експлуатаційної фази є здача в експлуатацію (є граничною між інвестиційною та експлуатаційною фазами), виробнича експлуатація, заміна та оновлення, розширення та інновації, заключна оцінка проекту.

В будь-якому випадку, загальна процедура впорядкування інвестиційної діяльності підприємства по відношенню до конкретного проекту буде передбачати проходження таких етапів: формування інвестиційних намірів (іноді використовується термін «ідентифікація»); розробка концепції проекту (конкретизація завдань, вибір продукту проекту, визначення джерел фінансування, вибір учасників проекту, попередня розробка маркетингового та фінансового планів); розробка проекту як документованого плану (деталізованого інвестиційного обґрунтування і плану дій на період життєвого циклу проекту);

передінвестиційний аналіз проекту (вивчення потенційних можливостей проекту, оцінка реальності фінансових планів, зовнішньої та внутрішньої узгодженості проекту, його комерційної реалістичності й доцільності); створення (чи придбання) інвестиційного об'єкта «під ключ» і підготовка до початку його експлуатації; експлуатація інвестиційного об'єкта та повернення інвестованих у проект коштів у формі нагромадження поточного прибутку (цей етап називається періодом окупності проекту); отримання чистого прибутку з проекту (понад вкладені в нього кошти); завершення або ліквідація інвестиційного проекту (демонтаж основних фондів, продаж оборотних коштів та інших активів, вирішення організаційних і юридичних питань щодо припинення господарської діяльності з використанням активів проекту) [2].

З огляду на складність взаємозв'язків видів робіт, що виконуються на окремих стадіях проектного циклу, та можливість їх комбінування в просторі та часі забезпечити однозначний розподіл фаз та стадій проекту в логічній і часовій послідовності дуже складно, а інколи навіть практично неможливо. Тому можна стверджувати, що одного найкращого способу визначити ідеальний життєвий цикл проекту не існує, оскільки їх склад, тривалість, черговість та обсяги виконання робіт залежать від комбінації зовнішніх та внутрішніх умов здійснення проекту. Важливіше на всіх стадіях життєвого циклу проекту ефективно здійснювати управління циклом проекту: керувати і координувати людські, матеріальні та фінансові ресурси протягом життєвого циклу проекту для досягнення визначених у проекті результатів.

Список використаних джерел:

1. Боярко І. М. Інвестиційний аналіз : навч. посіб. / І. М. Боярко, Л. Л. Гриценко. – К. : Центр навчальної літератури, 2011. – 400 с.
2. Кропельницька С. О. Аналіз і розробка інвестиційних проектів : навч. посіб. / С. О. Кропельницька, І. І. Цигилик. – К. : Центр навчальної літератури, 2008. – 174 с.

К. е. н. Шляга О. В., Новосад М. І.

Запорізька державна інженерна академія (Україна)

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ

Прийняття інвестиційних рішень об'єктивно здійснюється в умовах невизначеності, яка виявляється в неможливості однозначної оцінки розвитку подій у майбутньому. Головною причиною існування невизначеності є неповнота та неточність інформації про поточне та перспективне становище як зовнішнього, так і внутрішнього середовища інвестиційного проекту, зумовлені динамічністю і багатофакторністю їх змінюваності та розвитку, дефіцитністю якісної інформації як ресурсу. Об'єктивно неусувний характер невизначеності породжує такий же неусувний ризик ухвалення інвестиційних рішень. При цьому ризик виступає об'єктивно-суб'єктивною історико-логічною категорією, в якій невизначеність і незнання обумовлюють появу об'єктивної непевності, що сприймається суб'єктами діяльності як стан відчуття та суб'єктивного усвідомлення небезпеки.

Ризик в інвестуванні – це кількісно оцінена з позиції певного суб'єкта інвестиційної діяльності невизначеність, пов'язана із можливістю виникнення в процесі реалізації інвестиційного проекту несприятливих подій та їх наслідків в формі певних фінансових втрат [1, с. 201].

Ключовими складовими сутності інвестиційного ризику як економічної категорії є: невизначеність дії ринкових факторів у даний час та у майбутньому; існування декількох альтернатив розвитку подій; можливість настання несприятливої події, ймовірність втрат активів, неотримання очікуваного прибутку або інших відхилень від запланованих, прогнозованих показників; об'єктивна необхідність здійснення управлінських заходів щодо зменшення можливих негативних або несприятливих наслідків; суб'єктивне сприйняття подій. Особливостями проектних ризиків є їхній інтегрований характер (об'єднання численних видів конкретних ризиків); об'єктивність прояву; різноманітність прояву на різних етапах здійснення проекту; висока залежність від тривалості

життєвого циклу проекту; відсутність достатньої інформаційної бази для оцінки рівня ризику через унікальність кожного проекту; суб'єктивність оцінки тощо.

Управління ризиками проекту являє собою процес ідентифікації та аналізу потенційних ризиків, розвитку реакції і контролю адекватності реакції на ризик з метою посилення здобутків від сприятливих можливостей та зменшення втрат, спричинених негативними наслідками незапланованих подій та явищ. Воно полягає в поетапному виконанні основних процесів ризик-менеджменту:

1) планування управління ризиками передбачає визначення порядку виконання дій щодо управління ризиками у визначених рамках проекту. Процеси планування управління ризиками важливі як для забезпечення належного ступеню, типу і можливості візуального контролю над управлінням ризиками відповідно до стратегії реалізації проекту, так і для виділення достатніх ресурсів і часу для виконання дій щодо управління ризиками та формування попередньо узгодженої бази для оцінки ризиків;

2) ідентифікація ризиків є ітеративним процесом, оскільки впродовж життєвого циклу проекту можуть виявлятися нові ризики чи з'являтися додаткова інформація про них. Формалізація ризиків повинна бути послідовною для забезпечення можливості порівняння відносного впливу на проект одного ризику з відповідними впливами інших ризиків;

3) якісний аналіз ризиків ставить за мету систематизувати ризики за ступенем їх пріоритетності для подальшого аналізу чи управління ними за допомогою оцінки та сумування ймовірностей їх виникнення і впливу на проект. Ефективна оцінка ризиків на даному етапі потребує чіткого визначення й управління ставленням до ризиків ключових учасників процесу їх якісного аналізу. Встановлення визначень рівнів ймовірності та впливу сприяє зменшенню впливу необ'єктивності. Окрім того, оцінка якості доступної інформації щодо ризиків проекту може допомогти в уточненні оцінки важливості ризику для проекту;

4) кількісний аналіз ризиків являє собою формальний підхід при прийнятті рішень в умовах невизначеності. Він проводиться щодо ризиків потенційного

і суттєвого впливу на проект, класифікованих в результаті якісного аналізу, та використовується для присвоєння числового рейтингу окремо для кожного з цих ризиків чи для оцінки спільного впливу усіх ризиків на проект;

5) планування реагування на ідентифіковані ризики включає в себе визначення і призначення відповідальної особи, яка відповідатиме за кожну узгоджену і профінансовану реакцію на ризик, та передбачає розробку варіантів і дій, що сприяють підсиленню сприятливих можливостей і зниженню загроз для досягнення цілей проекту. При плануванні реагування ризики розглядаються в порядку їх пріоритетності. За потреби у бюджет, розклад і план управління проектом додаються нові необхідні ресурси та роботи;

б) моніторинг та управління ризиками включають в себе такі етапи: адекватне застосування планів реагування на ризики, спостереження за визначеними ризиками, контроль за ризиками, ідентифікація нових ризиків, оцінка ефективності впродовж життєвого циклу проекту, вибір альтернативних стратегій, корегування та зміну плану управління проектом.

Таким чином, управління ризиками проекту потребує системних знань з ризикології та ризик-менеджменту, оскільки невизначеність чи ризикованість притаманні будь-якому інвестиційному проекту протягом усіх фаз, стадій та етапів його життєвого циклу [2]. Для ефективної реалізації інвестиційних проектів необхідно попередньо виокремити реальні ризики на певних стадіях проекту відповідно до життєвих фаз проекту й різновидів природи проектних ризиків, встановити види та визначити прийнятні рівні проектних ризиків, розробити напрями та методи моніторингу та управління ними.

Список використаних джерел:

1. Боярко І. М. Інвестиційний аналіз : навч. посіб. / І. М. Боярко, Л. Л. Гриценко. – К. : Центр навчальної літератури, 2011. – 400 с.
2. Шинкаренко О. М. Методи кількісного аналізу економічних ризиків / О. М. Шинкаренко // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 15. – С. 9–14.

ЗМІСТ

<i>Grynko T. V.</i> The Image as One of the Factors of Increasing Enterprise Competitiveness	3
<i>Makhalov Sergii</i> Enterprises Management of Investment and Innovation in the Globalization Context.....	6
<i>Гвініашвілі Т. З.</i> Вплив організаційних змін на розвиток підприємства.....	9
<i>Дадашов Е. Х.</i> Проблеми забезпечення інвестиційно-інноваційної активності підприємств України	12
<i>Дяченко А. А., Власенко М. А.</i> Кейтеринг как инновация в ресторанном бизнесе.....	14
<i>Єгорова Ю. А.</i> Інвестування у розвиток стартапів в Україні.....	17
<i>Єлець О.П., Нестеренко Є. І.</i> Проблеми активізування інвестиційної діяльності підприємств	20
<i>Ізюмцева Н. В., Пугачова К. І.</i> Вдосконалення механізму управління інвестиційно-інноваційним потенціалом підприємств за умов формування глобалізаційних процесів.....	22
<i>Картичак О. І.</i> Ризики інвестування в ІРО українських компаній	25
<i>Кожем'яка М. А., Власенко М. О.</i> Інвестиційно-інноваційний розвиток підприємств в сучасних умовах	28
<i>Конащук В. Л., Чикарьова О. С.</i> Обґрунтування способу реалізації інноваційного проекту	31
<i>Король М. С., Крупский А. П.</i> Проблемы и перспективы международных инвестиций в сферу услуг	33
<i>Крот О. В., Скрипник Н. Є.</i> Фактори розвитку інноваційного потенціалу підприємства	36
<i>Кучеренко С. К.</i> Досвід іноземного інвестування східноєвропейських країн та його використання в Україні.....	39

<i>Лихопой О. В.</i> Формування та оцінка підприємницького потенціалу підприємства	44
<i>Морщенок Т. С., Федорова А. С.</i> Проблема іноземного інвестування	47
<i>Нечта Д. В.</i> Формування інноваційної політики підприємства	50
<i>Повержук У.-Ю.М.</i> Структура економічного потенціалу підприємства	53
<i>Рекова Н. Ю., Пипко С. О.</i> Формування податкової політики України з урахуванням інвестиційних потреб суб'єктів малого та середнього бізнесу	56
<i>Сазонець І. Л., Покуль О. В.</i> Необхідність інвестиційної участі підприємств-водокористувачів у розвитку водогосподарського комплексу України	59
<i>Севастьянов Р. В., Миколаєнко Є. С.</i> Фактори інвестиційної привабливості підприємства	61
<i>Теодорович М. О., Власенко М. О.</i> Сутність інноваційного менеджменту як управлінської технології	63
<i>Хуторський П. О., Музика Н. М.</i> Пріоритетні напрямки інноваційного розвитку підприємства в сучасних умовах господарювання	66
<i>Шляга О. В., Кононенко В. В., Максименко О. Є.</i> Методологічні аспекти фінансово-інвестиційного аналізу підприємства	69
<i>Шляга О. В., Ніколаєв С. В.</i> Сучасні концепції життєвого циклу проекту	72
<i>Шляга О. В., Новосад М. І.</i> Управління ризиками інвестиційного проекту	75

Наукове видання

Мови видання: українська, російська, англійська

ЕКОНОМІКА І МЕНЕДЖМЕНТ – 2015:
ПЕРСПЕКТИВИ ІНТЕГРАЦІЇ
ТА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Збірник наукових праць
Міжнародної науково-практичної конференції
(Дніпропетровськ, 23–24 квітня 2015 р.)

У дев'яти томах

Том 4. Управління інвестиційно-інноваційним потенціалом підприємств
в умовах глобалізації

*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 Біла К. О.

Здано до друку 23.04.15. Підписано до друку 24.04.15.
Формат 60x84¹/₁₆. Спосіб друку – плоский.
Ум. друк. арк. 3,68. Тираж 100 пр. Зам. № 0415-08.

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