

Очевидно, що реалізація будь-якої стратегії впродовж декількох років пов'язана з певними видами ризиків, що спричиняються змінами у зовнішньому середовищі підприємства та «слабкими місцями» його внутрішнього потенціалу. Доцільно при оцінці ефективності та виборі стратегії кожного рівня ієрархії (корпоративної, конкурентної, функціональної) урахувати вплив ризиків, пов'язаних з її реалізацією.

Основні ризики розглядаемого інноваційно-інвестиційного проекту пов'язані: 1) зі строками і імовірністю повернення початкових сум інвестицій; 2) затриманням фінансування (не в повному обсязі); кредиторською заборгованістю перед технологічними фірмами, що може привести до затримання строків завершення випробувальної стадії проекту (полупромислові випробування, цінність яких полягає у визначенні схеми переробки окислених руд).

Таким чином, використання ЗСП дозволяє здійснити вибір проекту з альтернативних за багатьма факторами з урахуванням ефективності бізнес-процесів підприємства, фінансових, збутових та інфраструктурних складових діяльності, розглядаючи їх у взаємозв'язку. В подальшому це дає можливість оптимізувати варіант інноваційної стратегії, що приймається.

Список використаних джерел

1. Norton D. Using the Balanced Scorecard as a Strategic Management System/D. Norton, R. Kaplan//Harvard Business review. – 1996. – №1-2. p. 33-42
2. Norton D. The Balanced Scorecard: translating strategy into action/ D. Norton, R. Kaplan. – Harvard Business review. – 1996. – 322 p.
3. Stewart B.G. The quest for value/Stewart B.G. – HarperCollins, 1991. – 800 p.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ: ВИЗНАЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ПІДХОДИ ДО МОДЕЛЮВАННЯ З УРАХУВАННЯМ МАРКЕТИНГОВОЇ СКЛАДОВОЇ

О.А. Зінченко

**д.е.н., професор кафедри фінансів суб'єктів господарювання та інноваційного розвитку
ДВНЗ «Криворізький національний університет»**

Д.С. Зінченко

**студент 4 курсу, групи УК-21, кафедра математичного моделювання економічних систем
НТУУ «Київський Політехнічний інститут»**

Інноваційний розвиток є об'єктивним чинником конкурентоспроможного розвитку кожного підприємства. Нові рішення та ідеї, впроваджені в діяльність підприємств здатні привести до підвищення їх конкурентоспроможності. Якісне задоволення потреб покупців та споживачів у повному обсязі стає основною метою діяльності підприємств, які націлені на досягнення стійких позитивних результатів. Саме задоволення потреб і зростання якості розвитку підприємства виступає основою зростання обсягів реалізації і забезпечення нових замовлень протягом довготривалого періоду і є тісно пов'язаними з інноваційним рівнем її суб'єктів. Особливо важливими ці аспекти стають сучасних кризових умовах, що є ризикованими для всіх учасників ринку. Найважливішими чинниками забезпечення високої ефективності виробництва виступають науково - технічний прогрес та інноваційні процеси на підприємствах, що базуються

на врахуванні потреб ринку. У зв'язку з цим є суттєвим та своєчасним є розгляд питань щодо удосконалення теоретичних підходів до визначення поняття «інновації», а також пошук методики визначення найбільш раціональних джерел фінансування інноваційного розвитку підприємств шляхом економіко-математичного моделювання.

Питанню вивчення сутності даного поняття, його ролі в діяльності підприємства, а також методів управління інноваціями присвячено праці значної кількості вітчизняних та закордонних економістів [1–21 та ін.] Їх дослідження стосуються визначення, сутності, термінологічного трактування, класифікації і економічної оцінки інновацій в діяльності підприємств.

На початку дослідження акцентуємо увагу на підходах щодо визначення сутності інновацій. В процесі вивчення праць українських учених щодо розвитку інновацій на підприємствах України виникла необхідність проведення аналізу проблем, пов'язаних з фінансуванням інноваційного процесу та пошуку механізму їх вирішення. Так, ще з часів Шумпетера стосовно визначення поняття інновацій серед економістів не існує спільної думки. Так, за Шумпетером [9], інновація - це "...виробнича функція, що оптимізує кількісну зміну продукту з урахуванням змін у всій сукупності факторів. Якщо замість суми факторів ми змінимо форму функції, то одержимо інновацію...".

В сучасній літературі зустрічається декілька підходів до визначення сутності інновації [10–15, 3, 4 та ін.]. Найбільш розповсюджені дві точки зору сучасних економістів, коли в одному випадку нововведення представляється як результат творчого процесу у вигляді нової продукції, технології, методу та ін.; в другому – як процес введення нових виробів, елементів, підходів, принципів замість діючих.

Так, автори роботи [13, с.4], пишуть, що їм "більше імпонує визначення інновації як результату творчого процесу...", але при цьому відповідної аргументації свого вибору не наводять. У деяких авторів [3, с.9] інновація - це нововведення, пов'язане з науково-технічним прогресом, що полягає у відновленні основних фондів і технологій, в удосконаленні управління і економіки підприємства.

Згідно статті 1 Закону України «Про інноваційну діяльність» [15] «інновації – новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентноздатні 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.»

Автори роботи [4] стверджують, що поняття «інновація» є більш широким ніж «нова техніка», воно розповсюджується на будь які нові продукти (або послуги), засоби їхнього виробництва, будь-які вдосконалення і новації в організаційній, науково-технічній і інших сферах, забезпечуючи економію витрат або створюючи умови для такої економії.

Також не завжди однаково розкривається науковцями і практиками термін "інноваційна діяльність". Так, одні пишуть, що "інноваційна діяльність" – це і створення, і використання нововведень [4, 5], другі [13, 34] – під інноваційною діяльністю розуміють використання в тій чи іншій галузі суспільної діяльності (виробництві, економічних, правових і соціальних відносинах, науці, культурі, освіті і т.д.) результатів інтелектуальної праці, технологічних розробок, що направлені на удосконалення соціально-економічної діяльності, а в статті 1 Закону України «Про інноваційну діяльність» [15] відмічається, що «інноваційна діяльність – це діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентноздатних товарів і послуг».

На думку таких економістів, як [2, 3] інноваційна діяльність визначається як діяльність підприємства, пов'язана з науково-технічними розробками, інженерною підготовкою виробництва до переходу на новий продукт чи технологію, а також інвестуванням нововведень.

Більш однозначно науковцями трактується термін “інноваційний процес” [3, 7, 13, 9 та ін.]. Так, в роботі [7, с.204] інноваційний процес визначається як процес, що має місце “в будь-якій складній виробничо-господарській системі, є сукупністю прогресивних, якісно нових змін, що безперервно виникають у часі та просторі... Інноваційні процеси започатковуються певними галузями науки, а завершуються у сфері виробництва...”, а в роботі [13, с.7] - як “... послідовний ланцюг подій, в ході яких інновація визріває від ідеї до конкретного продукту, технології чи послуги...”.

Детально і різнобічно охарактеризовано різні підходи авторів до визначення сутності поняття «інновації» у монографії [6], (табл.1.)

Таблиця 1 – Теоретичні підходи до визначення понять «інновація» та «нововведення» [6]

Автор	Зміст визначення
Шум-петер Й., [9]	Інновація - це нова комбінація. Інновація в економіці, будь-яке нововведення в мистецтві, науці, життєвій практиці - головним чином полягає в рекомендації концептуальних фізичних матеріалів, які існували на ринку.
Твісс Б., [16]	Нововведення - це пропозиція на ринку чогось нового, за що споживач готовий платити. Винахід стає нововведенням, якщо здобуває успіх на ринку. Нововведення - це застосування, тобто процес, у якому винахід чи ідея набувають економічного змісту.
Санто Б., [17]	Інновація - це такий суспільний, технічний чи економічний процес, який через практичне використання ідей і винаходів приводить до створення кращих за своїми властивостями виробів, технологій і у випадку, якщо вона на ринку може принести додатковий дохід. Інновація - це такий техніко-економічний цикл, у якому використання результатів досліджень і розробок безпосередньо викликає технічні, економічні зміни, що впливають на діяльність цієї сфери.
Друкер П. І., [18]	Інновація - це особливий засіб підприємців, за допомогою якого вони досліджують зміни, що мають місце в економіці та суспільстві, з метою використання їх у бізнесі чи в різних сферах обслуговування.
Портер М., [19, 20]	Інновації - це можливість здобути конкурентні переваги. Нововведення характеризується в широкому значенні, включаючи як нові технології, так і нові методи роботи. Інновації виявляються в новому дизайні продукту, у новому процесі виробництва, у новому підході до маркетингу чи в новій методиці підвищення кваліфікації працівників. Інновації є досить простими і невеликими, базуються скоріше на нагромадженні незначних поліпшень і досягнень, ніж на єдиному великому технологічному прориві.
ЗУ «Про інноваційну діяльність» [15]	Інновації – новостворені (застосовані), і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшує структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери
Покропивний С.Ф.,[7]	Інновація – упровадження в господарську практику інноваційних процесів.
Ільєнкова С.Д., [21]	Інновація - це кінцевий результат інноваційної діяльності, втілений у вигляді нового чи вдосконаленого продукту, який впроваджений на ринку, нового чи вдосконаленого технологічного процесу, що використовується в практичній діяльності або в новому підході до соціальних послуг
Яковець Ю.В., [1]	Інновації - це якісні зміни у виробництві, які можуть стосуватися як техніки і технології, так і форм організації виробництва і управління.
Фатхутдинов Р.А., [12]	Інновація – це кінцевий результат упровадження новинок з метою зміни об'єкта управління й отримання економічного, соціального, екологічного, науково-технічного або іншого виду ефекту

Аналіз сучасних економічних досліджень, що висвітлюють економічні проблеми інноваційного розвитку дозволив дійти висновку, що впровадження інновацій тільки тоді сприятиме загальнодержавному народногосподарському інтенсивному розвитку, коли цей процес буде безперервним, всеохоплюючим, доступним кожному суб'єкту підприємницької діяльності, незалежно від статусу і форми власності. Це можливе за умови, коли інновації у рамках кожного підприємства носитимуть не одноразовий, а постійний відтворювальний характер. Для цього необхідно розробити та науково обґрунтувати методологічну базу для сприяння кожному суб'єкту господарювання, що впроваджує в виробництво результати інноваційних досліджень. Крім того, в сучасних умовах законодавчо не розроблено систему стимулювання підприємств щодо впровадження інновацій в виробництво.

Базуючись на наведеному вище аналізі підходів вчених до визначення поняття «інновації», «інноваційний розвиток» доцільно на початку даного дослідження запропонувати авторські аспекти удосконалення теоретико-методичних підходів щодо визначення сутності, ролі та значення інновацій та інноваційного розвитку.

Аналізуючи визначення автора праці [16] (див. табл.1), класика досліджень даного питання Брайана Твіса, згідно якого «винахід стає нововведенням, якщо здобуває успіх на ринку; це процес, у якому винахід чи ідея набувають економічного змісту» можна сформулювати власне визначення поняття «інновація».

Виходимо з того, що в ринкових умовах господарювання як успіх на ринку, так і економічний зміст діяльності концентрується, з нашої точки зору, у досягненні основних економічних результатів. Як визначено в значній кількості наших попередніх досліджень, основними економічними результатами діяльності підприємств є: підвищення економічної ефективності, зростання ринкової вартості підприємства, збільшення доходів власників. Ми стверджуємо також, що будь-який захід щодо впровадження новинок має стати інновацією лише за умови досягнення економічної ефективності. Даний наш підхід цілком корелює з вищенаведеним підходом Брайана Твіса.

Також важливо процитувати загальновідомі підходи Фатхутдінова Р.А. щодо визначення поняття «інновація»: «Інновація - це кінцевий результат упровадження новинок з метою зміни об'єкта управління й отримання економічного, соціального, екологічного, науково-технічного або іншого виду ефекту» [12].

Нам є вельми близьким процитований підхід. Однак, з врахуванням наших постулатів щодо визначення економічних результатів підприємства пропонуємо удосконалене визначення поняття «інновація»: «Інновація – це перманентний процес упровадження нововведень (у вигляді нового чи удосконаленого продукту з метою досягнення підвищення економічної ефективності, зростання ринкової вартості підприємства, збільшення доходів власників».

Акценти переносяться саме на досягнення стратегічної мети створення підприємства, яка, як відомо, в першу чергу полягає у задоволенні інтересів засновників будь-якого підприємства у зростанні їх власних доходів, а також у підвищенні ринкової вартості підприємств, що їм належать.

В свою чергу, зростання ринкової вартості підприємств є тісно пов'язаним з темпами підвищення ефективності їх діяльності.

І саме застосування інновацій, як відомо, є базовим чинником забезпечення стійкого динамічного та довготермінового процесу зростання економічної ефективності

діяльності підприємств, і промислових підприємств (як одних з найбільш наукомістких і залежних від рівня інноваційного розвитку) зокрема.

Далі слід більш детально зупинитись на удосконаленні методики планування фінансового забезпечення інноваційного розвитку підприємств.

При цьому слід виходити з того, що економіка України наразі знаходиться в стадії становлення ринкових відносин. На даному етапі розвитку Україна має свою десятиріччями сформовану інституційну структуру економіки, що детермінована як законодавчими постулатами, так і інфраструктурним забезпеченням. В умовах, що склалися наразі практично всі важелі управління фінансуванням інноваційних процесів знаходяться в компетенції керівництва підприємств. Науково-технічні перетворення на підприємствах є домінуючими чинниками при переході до вищої продуктивності праці, досконалішого технологічного способу виробництва. Екстенсивні шляхи розвитку себе практично вичерпали і на сучасному етапі функціонування підприємств є економічно недоцільними.

Однак процес інноваційного розвитку на підприємствах промисловості згідно статистичних даних стримують такі чинники як: відсутність фінансування, високі кредитні ставки, нестабільність державної економічної політики, відсутність чіткої політики з управління інноваційним процесом, високий економічний ризик, значні витрати, відсутність організаційно – економічного механізму і мотивації, недостатній кваліфікаційний рівень кадрів, недостатність інформації про ринки інновацій тощо. Низький рівень інноваційного розвитку негативно позначається на основних показниках діяльності: продуктивності, собівартості, прибутку, якості продукції. Ці показники значно нижчі, ніж у іноземних підприємств - конкурентів. Динаміка інвестицій в основний капітал та інвестицій в інновації на вітчизняних підприємствах свідчить про низький рівень інвестиційно - інноваційної діяльності.

За цих умов проблема фінансового забезпечення інноваційної діяльності набуває надзвичайної актуальності як на макроекономічному, так і на мікроекономічному рівні. Докорінні економічні перетворення неможливі без активного залучення до цього процесу усвідомлення керівниками підприємств необхідності переходу до інноваційної моделі розвитку, що була б науково обгрунтованою.

Фінансові ресурси, інвестовані в інновації, спрямовуються в сучасних умовах, здебільшого, на проведення наукових прикладних і фундаментальних досліджень, скорочення технологічних витрат виробництва, реалізацію енергозберігаючих технологій, екологічних програм, інноваційне оновлення матеріально-технічної бази підприємств, будівництво нових та реконструкцію діючих виробничих потужностей, підвищення експортного потенціалу і збільшення обсягів реалізації кінцевої продукції, реалізацію проектів, спрямованих на впровадження у виробництво прогресивних науково-технічних розробок і технологій, освоєння випуску наукомістких видів продукції, забезпечення переведення виробництв на випуск продукції за міжнародно визнаними стандартами, розширення науково - дослідних робіт і підвищення наукомісткості виробництва.

Характер економічного розвитку на шляху до ринкових відносин підтвердив те, що неможливо досягти позитивних результатів лише шляхом вдосконалення відносин розподілу. На жаль, сьогодні, в умовах концентрації суспільної уваги на проблемах створення ринкової інфраструктури, питання науково-технічного прогресу ніби-то

відійшли на другий план. Більш того, склалась помилкова думка, що ринок сам по собі вирішить проблеми технологічного відставання і фінансового забезпечення інноваційного розвитку. Та, як показує світовий досвід, здійснення великих інновацій не завжди по силі окремим, особливо малим та середнім підприємствам. Причиною цьому є відсутність достатніх джерел фінансування інноваційних проектів. Першочерговим завданням кожного інноваційно активного підприємства є формування дієздатного фінансового механізму підприємства, залучення достатніх фінансових коштів та оптимізація їх структури.

Економічна політика держави щодо забезпечення в докризові роки була спрямована на підтримання макроекономічної стабільності. Водночас необхідно відзначити, що досягнення макроекономічної стабільності – важливе, але не головне завдання. Економічний апарат держави, що формує інституційне забезпечення інноваційного розвитку, має працювати на перспективу – забезпечувати функціонування інноваційної моделі розвитку економіки і промисловості, розробляти гнучкі механізми фінансової підтримки інноваційних виробництв, реформувати амортизаційну політику, вживати заходи щодо підвищення рівня самофінансування компаній, активніше інтегруватися у міжнародний фінансово – інвестиційний ринок тощо. Проблеми фінансового забезпечення інноваційного процесу спрчиняються високим рівнем невизначеності, непередбачуваності та ризикованості. Світовий досвід підтверджує, що навіть у розвинутих країнах ці ризики мінімізуються за допомогою заходів державної фінансової підтримки інновацій.

Серед проблем, від розв'язання яких залежать тенденції динаміки економічного розвитку країни у кризовий та післякризовий період, одне з ключових місць посідають проблеми, пов'язані з оптимізацією джерел фінансування інвестиційної діяльності.

Різні дослідження свідчать, що саме активізація інвестиційно - інноваційної діяльності є базовою засадою економічного зростання. Це підтверджують багато економічних теорій, розбіжності полягають тільки у тому, які за формою власності інвестиції мають відігравати основну роль у виведенні економіки з кризи. Так, прихильники класичної економічної теорії говорять, що пріоритетними повинні бути приватні інвестиції із ринковим механізмом розподілу. У свою чергу, прибічники кейнсіанської економічної школи головну роль відводять державним інвестиціям із адміністративно-ринковим механізмом розподілу. Однак усі вони розглядають інвестиції як фундамент економічного зростання.

Вибір інвестиційної діяльності як основного фактору економічного зростання ставить проблему підвищення ефективності використання обмежених фінансових ресурсів із метою забезпечення стрімкішого й стійкішого економічного зростання. Для розв'язання цього завдання розглянемо інвестиції в інновації в розрізі сучасної системи фінансового управління економічними процесами на підприємствах. Загальновідомо, що джерелами фінансування капітальних вкладень можуть бути: власні фінансові ресурси; позичені фінансові ресурси; кошти, отримані від продажу цінних паперів, внески членів трудових колективів; кошти державного бюджету та місцевих бюджетів; кошти іноземних інвесторів.

Насамперед, джерела фінансування інноваційних проектів залежать від фінансового механізму підприємства. З точки зору сучасних досліджень фінансового менеджменту розмежовують фінансовий механізм за ознакою рівня фінансового

управління на директивний і регулювальний. Безпосередній вплив на фінансову діяльність підприємства здійснюється через фінансовий механізм державного регулювання (ставки податків, різноманітні стимули і санкції), шляхом інфраструктурно-інституційного забезпечення, але, у свою чергу, ефективна організація та функціонування фінансів підприємства впливають на рівень державних фінансів (наповнюваність державного й місцевих бюджетів, позабюджетних фондів) і на економічне зростання взагалі. Оскільки суспільний продукт є результатом економічної діяльності підприємства, детальнішої уваги потребує саме фінансовий механізм підприємства. З урахуванням вищевикладеного доцільно розглядати його як внутрішньогосподарський, а фінансовий механізм державного регулювання – як зовнішній щодо фінансового механізму підприємства.

До фінансового регулювання входить система інструментів, за допомогою яких держава впливає на фінансову діяльність підприємства. З одного боку, це ставки податків і зборів та механізм їх стягнення, а з другого – інструменти державної фінансової підтримки у вигляді бюджетних позик або дотацій. Ця частина фінансового механізму не залежить від внутрішніх зусиль підприємства і має бути прийнятною підприємством як умова зовнішнього середовища, до якої воно має пристосуватися у процесі своєї господарської діяльності.

Інша річ – внутрішній фінансовий механізм підприємства, ефективність котрого визначається формами, методами та інструментами, які використовує підприємство у своїй діяльності. Тому ця складова фінансового механізму потребує пильної уваги до організації його функціонування.

Більш детально вважаємо за доцільне зупинитись на аналізі такого джерела фінансування інноваційної діяльності підприємства як венчурне (ризиковане) інвестування інноваційних проектів [22-25 та ін.] .

Як відомо, до базових етапів створення ризикових інноваційних проектів належать:

1. Первісне фінансування – найбільш ризикована форма вкладень. Іноді воно поділяється на дві підгрупи – передстартове і власне стартове фінансування.

Передстартове фінансування на етапі «посіву» стосується найперших етапів діяльності інноваційного підприємства. Фінансування надається недавно утвореним компаніям для завершення розробки виробу або продукту, а також для проведення первісного маркетингу. Стартове фінансування представляє собою інвестування з метою забезпечення початку виробничої діяльності компанії. Передбачається, що вже сконструйована продукція, підібраний колектив менеджерів, отримані результати дослідження ринку. Ризик в цьому випадку високий і довгий термін окупності вкладень.

2. Фінансування розвитку, як правило, поділяється на фінансування його початкової та подальшої стадій. Фінансування початкової стадії розраховане на надання допомоги невеликим підприємствам зі значним потенціалом зростання. Як правило, вони не можуть забезпечити фінансування розвитку за рахунок кредиту у зв'язку з нездатністю гарантувати його повернення. Фінансування більш пізньої стадії (expansion) передбачає виділення коштів підприємствам з діючим виробництвом, що мають великий потенціал.

3. Фінансування певної операції здійснюється як одноразовий акт. Як правило, кошти виділяються на нетривалий термін [24, с.102–103].

Первісне фінансування є найризикованішим типом фінансування інноваційного підприємства: невідомо чи спрацює бізнес ідея, чи вдасться надійно захистити патентами створену інтелектуальну власність, скільки часу і коштів прийдеться витратити на її комерціалізацію і чи є взагалі ринок і попит на продукцію. У цьому випадку можна залучити сторонніх інвесторів у інвестиційний проект, що на посівному етапі фінансування вважається ризикованим об'єктом для вкладення

Щоб одержати фінансування для інноваційних заходів часто звертаються до посівних інвесторів. Це початковий відрізок шляху, коли перспективи технології ще невизначені, попереду суцільні витрати на створення працездатного прототипу продукту або послуги, а власних засобів інноватора може не вистачити [23, с.325]. На посівній стадії автора бізнес-ідеї звичайно рятують непрофесійні інвестори, які найчастіше погоджуються надати розроблювачеві стартовий капітал – з особистих міркувань чи заразившись його вірою в успіх. На перші, по-справжньому серйозні інвестиції від професіоналів венчурне підприємство може розраховувати набагато пізніше. Венчурні інвестори, які керують фондами особливо ризикованих венчурних інвестицій, звичайно приймають до розгляду проекти, що вимагають вкладень у значних розмірах. Проте засобів одних лише посівних інвесторів розробникам інноваційних проектів не вистачає, щоб отримати венчурні кошти. В цей момент на «інвестиційній драбині» з'являються «бізнес-яголи» для того, щоб врятувати цю нішу на ринку. Це індивідуальні інвестори, готові вкласти власні кошти в бізнес-проекти на посівній стадії, розраховуючи на подальше швидке зростання капіталізації компанії [25, с.75]. Це дуже коштовний ресурс для фінансуванні інноваційного розвитку підприємств, адже в більшості випадків автори бізнес-ідей – це вихідці з наукового або інженерно-технічного середовища, які не є бізнес-компетентними в достатній мірі. Бажаючих інвестувати на посівній стадії фінансування інноваційного розвитку не так вже й багато, мова йде не тільки про Україну, а й про будь-яку країну. Коли ж за просування венчурного підприємства береться досвідчений посівний інвестор, для венчурних фондів це, звичайно, має позитивний ефект, оскільки інноваційний проект готовий до одержання нових інвестицій.

В Україні тільки народжується система венчурного інвестування. Формуються інститути венчурного фінансування і розвивається венчурний бізнес. Для того щоб венчурний бізнес в Україні запрацював на всю потужність в цьому, в першу чергу, повинна бути зацікавлена держава, яка за допомогою комплексу прямих і непрямих заходів може сприяти розвитку венчурного бізнесу. До прямих заходів, що використовуються державою для стимулювання венчурного інвестування, можна віднести пряме надання капіталу венчурним фондам або малим підприємствам – капітал надається у вигляді прямих інвестицій або кредитів під низькі відсотки, та гарантування вкладень в акціонерний капітал. Непрямі заходи передбачають розширення спектру пропонованих фінансовими інститутами продуктів, розвиток довгострокових джерел капіталу, спрощення процедури формування фондів венчурного капіталу, стимулювання взаємодії між великими і малими підприємствами й фінансовими інститутами, заохочення підприємництва.

Отже, можливість залучати фінансові ресурси з різних джерел, у тому числі на фінансовому ринку, а також на венчурному ринку, дає змогу підприємству відносно вільно маневрувати структурою цих ресурсів, вибираючи оптимальні їхні комбінації

для прискорення процесу інновації. Однак є певні чинники, що впливають на обсяг і структуру фінансових ресурсів підприємства. До них належать: форма власності й організаційно-правові форми підприємства (так, наприклад, державні підприємства багато в чому залежать від складу і обсягу державних фінансових ресурсів як додаткового джерела формування капіталу), галузева приналежність підприємства, мета і завдання фінансово-господарської діяльності на певному проміжку часу, внутрішня фінансова політика підприємства тощо.

Для активізації інноваційного розвитку підприємств першогерговим є обґрунтування вибору оптимальних джерел фінансування такого розвитку. Диверсифікація джерел фінансування інноваційних проектів є, на нашу думку, головною умовою зменшення фінансових ризиків, пов'язаних з реалізацією таких проектів. Крім того, інвестиції, отримані з декількох джерел, здебільшого залучаються на більш вигідних для підприємства умовах. І при цьому розробка відповідних моделей інвестиційного розвитку є першочерговою задачею при плануванні відповідних дій.

До того ж підходи до визначення найбільш оптимальних джерел фінансування таких інновацій доцільно розглядати (особливо на етапі планування) з огляду на можливість їх моделювання.

Економіко-математичне моделювання є найважливішим етапом, що сприяє удосконаленню планування інноваційного розвитку підприємств. І саме таке моделювання з фінансової точки зору, в кінцевому підсумку, сприяє більш обґрунтованому вибору форм та розмірів інвестицій, що можливо спрямувати на інноваційний розвиток. Отже, вивчення даного питання є нагальною проблемою.

Фінансові моделі допомагають оцінювати різні стратегічні ініціативи та корпоративні транзакції, їхній вплив на діяльність компанії та акціонерну вартість.

За допомогою проведення повного моделювання, аналізу на основі сценаріїв та модельних експериментів можемо зрозуміти тенденції галузі бізнесу, оцінити потенційні ризики та розробити можливі варіанти виключення таких ризиків. Існує безліч компаній, які дають змогу успішно подолати всі невизначеності, що виникають під час фінансового інвестування, розподілу ресурсів та прийнятті планових рішень.

Отже, в основу моделі вибору оптимальних джерел фінансування, з нашої точки зору, доцільно покласти систему цільових функцій, що враховують максимізацію економічної ефективності інноваційних заходів та оптимальність вибору джерел їх фінансування (з урахуванням обмежень, що стосуються, по-перше, врахування цілей власників щодо максимізації їх власного доходу та зростання ринкової вартості підприємства, по-друге, специфічних умов діяльності підприємств, а саме: ступеня задоволення потреб покупців та споживачів; якість товарів, робіт, послуг; оптимальність інструментів; час, оперативність; безризиковість; довіра до підприємства).

Таким чином, у найбільш узагальнюючому вигляді економіко-математичну модель планування фінансового результату інноваційного розвитку з урахуванням системи загальновідомих показників та критеріїв економічної ефективності (а саме критеріїв економічної ефективності системи інноваційних заходів: на базі застосованих ресурсів і на базі споживаних ресурсів можна представити наступним чином:

система критеріїв:

$$\begin{cases} EECB_{3P} \rightarrow \max \\ EECB_{CP} \rightarrow \max; \end{cases} \quad (1)$$

обмеження:

а) за величиною приросту ринкової вартості підприємства, запланованого згідно вимог власників:

$$\min \Delta PV\Pi_{t,B.V} < \Delta PV\Pi_t < \max \Delta PV\Pi_{t,B.V} , \quad (2)$$

б) за рівнем виплат підприємства за дивідендами, запланованим згідно вимог власників:

$$\min V_{\text{ДИВ}t} < V_{\text{ДИВ}t} < \max V_{\text{ДИВ}t} , \quad (3)$$

в) за відповідністю підприємства вимогам споживачів:

$$\min IBBC_t > IBBC_t > \max IBBC_t , \quad (4)$$

г) за ціною у порівнянні з базовим періодом (до впровадження інноваційного заходу):

$$C_{iH2.m} < C_{б.m} , \quad (5)$$

д) за ціною у порівнянні з середньогалузевими цінами у відповідній галузі:

$$C_{iH2.m} < C_{кон} , \quad (6)$$

е) за обсягом власних і позикових коштів, що можуть бути спрямовані на інноваційний розвиток підприємства за декілька ми варіантами:

$$B.K + П.K \geq O.V_{iH1} , \quad (7)$$

$$B.K + П.K \geq O.V_{iH2} , \quad (8)$$

е) за величиною інтегрального показника, що характеризує рівень маркетингового забезпечення зростання рівня інноватизації підприємства:

$$Int_M = K_1 \cdot П_{чР} + K_2 \cdot П_{рП} + K_3 \cdot П_{КПК} + K_4 \cdot П_{Мб} + \dots + K_n \cdot П_{iH} \rightarrow \max , \quad (9)$$

де $EECI3_{зР}$, $EECI3_{зР}$ – показники економічної ефективності системи інноваційних заходів відповідно застосованих ресурсів і споживаних ресурсів;

$PV\Pi_t$ – показник приросту ринкової вартості підприємства у періоді t ;

$\min \Delta PV\Pi_{t,B.V}$, $\max \Delta PV\Pi_{t,B.V}$ – відповідно мінімальний і максимальний рівень величини приросту ринкової вартості підприємства, заплановані згідно вимог власників у періоді t ;

$V_{\text{ДИВ}t}$ – виплати підприємства за дивідендами у періоді t ;

$\min V_{\text{ДИВ}t}$, $\max V_{\text{ДИВ}t}$ – відповідно мінімальний і максимальний рівень виплат підприємства за дивідендами, заплановані згідно вимог власників у періоді t ;

$IBBC_t$ – величина фактичного індексу відповідності підприємства вимогам споживачів у періоді t ;

$\min IBBC_t$, $\max IBBC_t$ – відповідно мінімальний і максимальний рівень величини індексу відповідності підприємства вимогам покупців та споживачів у періоді t ;

$C_{iH2.m}$, $C_{б.m}$ – ціна відповідно після впровадження інноваційного заходу та базовою (до впровадження);

$C_{кон}$ – середньогалузева ціна у відповідній галузі;
 $V.K., P.K.$ – відповідно власні і позикові кошти підприємства, які можуть бути спрямовані на інноваційний розвиток підприємства.
 $OB_{ін.1}, OB_{ін.2}$ – обсяг витрат за першим та другим варіантом інноваційного розвитку підприємства,
 Int_M – інтегральний показник, що характеризує рівень маркетингового забезпечення зростання рівня інноватизації підприємства,
 $P_{чр}$ – комплексний показник, що характеризує частку ринку (матриця BCG),
 $P_{рп}$ – комплексний показник, що характеризує ринкову привабливість,
 $P_{кпк}$ – комплексний показник, що характеризує конкурентні позиції компанії (SWOT-аналіз),
 $P_{мб}$ – комплексний показник маркетингового бюджету,
 $P_{ін}$ – інші показники, які впливають на величину інтегрального показника рівня маркетингового забезпечення зростання рівня інноватизації підприємства,
 K_1, K_2, K_3, K_4, K_n – коефіцієнти вагомості відповідного показника.

Після математичних перетворень модель задачі має вигляд задачі лінійного програмування і до неї можна застосувати широко відомі методи розв'язання та аналізу. Розрахунок показників і індексів, запропонованих нами у якості складових даної економіко-математичної моделі здійснюється за загальновідомими методиками.

Так, комплексний індекс відповідності підприємства вимогам покупців та споживачів (маркетингову складову) можна розрахувати як добуток індексів, що враховують базові фактори, що впливають на конкурентоспроможність підприємства за допомогою експертного методу.

Для розрахунку інтегрального показника, що характеризує рівень маркетингового забезпечення зростання рівня інноватизації підприємства та його складових доцільно використовувати такі програмні продукти як «Маркетинг Мікс», «Бест Маркетинг», «Маркетинг Аналітик», «Конси-маркетинг», DeloPro 2.0 for Win, «1С», Project Expert та «Франт». Так, для розрахунку маркетингової складової індексу інноваційного розвитку підприємства можна запропонувати використання програми «Маркетинг Мікс», програмно-методичного комплексу для маркетингового планування і управління, яка спрямована на розробку плану маркетингу та розрахунок базових його елементів, зокрема таких як: а) комплексний показник, що характеризує частку ринку (матриця BCG), б) комплексний показник, що характеризує ринкову привабливість, в) комплексний показник, що характеризує конкурентні позиції компанії (SWOT-аналіз), г) комплексний показник маркетингового бюджету. У якості іншого важливого інструменту можна запропонувати використання системи «Бест Маркетинг», яка дозволяє проводити аналіз ринку (визначення перспективних ринкових ніш, аналіз конкурентоздатності товару, аналіз реклами, рекомендації щодо підвищення конкурентоздатності товару і ефективності реклами тощо); проводити аналіз конкурентів (визначення ступеня присутності конкурентів на ринку, порівняльний аналіз товарів, порівняльний аналіз рекламних кампаній, проведення фінансового планування маркетингової діяльності, підготовка бюджету витрат для просування продукції і контроль за його виконанням тощо). Крім того для автоматизації обліку, аналізу і планування вземного впливу маркетингових чинників і темпів інноваційного

розвитку можна адаптувати програму Marketing analytic, яка виконує такі функції, як: а) облік, короткострокове планування і бюджетування маркетингової діяльності підприємства, б) аналіз продажів і маркетингової діяльності (в тому числі і по аналітичним критеріям) по таким вимірюванням, як контрагенти, клієнти, товарні групи, номенклатура, замовлення, канали збуту, контрагенти, в) практичне прогнозування, націлене на вирішення задач прогнозу збуту продукції на конкурентних ринках, г) стратегічний аналіз і планування маркетингу, д) просторовий аналіз даних за допомогою цифрових географічних карт. Для певної автоматизації аналізу маркетингового рівня, рівні конкурентоспроможності можна використовувати також систему Конси-маркетинг, яка автоматизує роботу щодо поштової розсилки, ведення Інтернет-маркетингу, аналізує динаміку контактів з клієнтами, забезпечує аналітичне спостереження за контрагентами, дозволяє здійснювати ціновий моніторинг (має широкі можливості щодо аналізу цін, зіставлення цін, розрахунку оптимальних продажних цін). Для системного обліку та управління фінансово-господарськими процесами на підприємстві, що включають наряду з іншими чинниками і маркетингову складову, можна адаптувати такі спеціалізовані програми як: DeloPro 2.0 for Win, «1С», Project Expert та «Франт».

Таким чином, розглянуті в роботі пропозиції щодо удосконалення теоретичних підходів до визначення поняття «інновації», а також методика визначення найбільш раціональних джерел фінансування інноваційного розвитку підприємств шляхом економіко-математичного моделювання сприятимуть активізації такого розвитку. Перспективами подальших наукових розробок у даному напрямку є детальний аналіз конкретних джерел фінансування інноваційної діяльності підприємств та пропозиція щодо їх практичного застосування в умовах реально функціонуючого підприємства.

Список використаних джерел

1. Яковец Ю.В. Ускорение научно-технического прогресса: теория и экономический механизм / Ю.В. Яковец. – М.: Экономика. – 1998. – 342с.
2. Василенко В.А. Стратеги и инновации в системе менеджмента: Учебное пособие / В.А.Василенко, И.Е.Мельник – М.: МГИУ, 2001. – 418 с.
3. Василенко В.О., Шматко В.Г. Інноваційний Менеджмент: Навчальний посібник за редакцією В.О. Василенко. – Київ. ЦУЛ, Фенікс, 2003.– 440с.
4. Гринев В.Ф. Инновационный менеджмент: Учеб. Пособие.-2-е изд., стереотип. -К.: МАУП, 2001.- 152 с.: ил.- Библиогр.: 143с.
5. Цигилик І.І. Економіка й організація інноваційної діяльності: Навчальний посібник/ І.І. Цигилик, С.О. Кропельницька, О.І. Мозіль, І.Г. Ткачук. – К.:Центр навчальної літератури, 2004. – 128 с.
6. Логутова Т.Г. Механізм інноваційного розвитку регіону на основі використання внутрішніх ресурсів . - Логутова Т.Г., Анісімова О.М., Ленцов І.А., Картечева О.С. Монографія - Маріуполь: ПДТУ, 2013– 350с.
7. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства: Підручник /За заг.ред. С.Ф.Покропивного. – Вид. 2-ге, перероб. та доп. - К.: КНЕУ, 2005. – 528 с., іл.
8. Мочерний С.В. Економічна енциклопедія: У трьох томах.Т.1/ Редкол.: С.В.Мочерний (відп.ред) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000.-860с.
9. Шумпетер Й. Теория экономического развития исследования предпринимательской прибыли, капитала кредита, процента и цикла конъюнктуры / Пер. с нем.- М.: Прогресс, 1982.- 382с.
10. Алимов О. Перспективи розвитку вітчизняного підприємництва// Економіка України. – 2004.- №2.- С.92.
11. Амоша О. Актуальне дослідження соціальних проблем // Економіка України. – 2004.- №4.- С.90.
12. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент. – СПб.: Питер, 2002. – 400с.

13. Завлин П.Н., Васильев А.В. Оценка эффективности инноваций.- Спб.:Бизнес-пресса.-1998.- 216с.
14. Завлин П.Н., Ипатов А.А., Кулагин А.С. Инновационная деятельность в условиях рынка. - Спб.:Наука, 1994.
15. Закон України "Про інноваційну діяльність". - №40-IV від 04.07.2002р. із мінами і доповненнями.// Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2002. - №36.
16. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями. – М.: Экономика, 1989. – 217 с.
17. Санто Б. Инновация как средство экономического развития : Учебник / Б. Санто. – Пер. с венгер. – М. : Прогресс, 2005. – 376 с
18. Друкер П.Ф. Эффективное управление предприятием : пер. с англ. / П.Ф. Друкер. – М.: Вильянс, 2008. – 224с.
19. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер. – М.: Международные отношения, 1993. – 664 с.
20. Портер М. Стратегия конкуренции / М. Портер. – К.: Основы, 1997. – 390 с.
21. Инновационный менеджмент / Под ред. С. Д. Ильенковой, 3-е изд. перераб. и доп. М.: Юнити-Дана, 2007 г. – 335 с.
22. Ковалишин П. Венчурний бізнес в США. Від кризи до кризи / Ковалишин П. // Економіст. – 2010. – №7.
23. Комарницький І.Ф. Економічна теорія: Підручник. – Чернівці, 2006. – 334с.
24. Котельников В. Венчурное финансирование от А до Я. Как сделать проект привлекательным для инвестора. – М.: Эксмо, 2009. – 176 с.
25. Ульяницька О.В., Ярошенко Т.В. Бізнес-ангели як альтернативна форма фінансування підприємницького сектору в Україні // Механізм регулювання економіки.- 2009.- №2. – С. 72–79.

ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ Й ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ЗАЛІЗОРУДНИХ ПІДПРИЄМСТВ

О.С. ЩЕКОВИЧ

**доктор економічних наук, професор кафедри менеджменту і адміністрування,
ДВНЗ «Криворізький національний університет»**

На сучасному етапі основною умовою забезпечення можливості інтеграції України в європейський економічний простір і формування конкурентних переваг вітчизняних підприємств на основі активізації процесів інноваційного розвитку є раціональна інвестиційна діяльність на різних рівнях управління: підприємство, регіон, галузь, національна економіка, світова економіка. Однак здійснення такої діяльності в умовах посилення інтеграційних процесів світової економіки пов'язано з багатьма невизначеностями і ризиками. Тому на сьогоднішній день усе більшої актуальності набувають питання створення ефективних систем управління процесами інтеграції інноваційного розвитку галузей національного господарства у світовий економічний простір, спрямованих на забезпечення економічної безпеки інвестицій.

Прагнення України до інтеграції у європейський економічний простір пов'язане з необхідністю зростання інноваційної активності в усіх сферах економіки й особливо в її експортно орієнтованих галузях, провідне місце серед яких займає гірничо-металургійний комплекс та його залізорудний кластер [1].

Враховуючи всі соціально-економічні наслідки, пов'язані з інтеграцією України у світову економіку, які можуть негативно вплинути на розвиток підприємств залізорудної галузі, постає необхідність створення дієвої та ефективної системи управління