

5. Скібіцький О.М. Антикризовий менеджмент: навч. посіб. / О.М. Скібіцький. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 568 с.
6. Хім Роберт. Кризовий менеджмент для керівників. / Роберт Хім; пер. з англ. Р.Л. Ткачук, С.М. Рябчук, Н.І. Мішеніна. – К.: Всеуито, Наук. думка, 2002. – 566 с. – (Серія «Усе про менеджмент»).

Троц И. *Направления и пути преодоления банкротства машиностроительных предприятий Хмельницкого региона соответственно их кризисному уровню. В статье определены кризисные уровни деятельности машиностроительных предприятий Хмельницкого региона в соответствии с признаками кризиса и предложены направления и пути преодоления их банкротства; рассмотрены основные меры финансового оздоровления и механизмы стабилизации деятельности предприятий в кризисных условиях развития.*

Trots I. *Directions and ways of overcoming of bankruptcy machine-building enterprises of Khmelnytsky Region according to their crisis level. In the article is detected the crisis level of machine-building enterprises of Khmelnytsky Region according to the signs of the crisis and proposed directions and ways of overcoming their bankruptcy; The basic measures of financial recovery and stabilization mechanisms of enterprises in crisis conditions of development.*

УДК 65.012.23

Щербакова І.Б.
Одеський національний
політехнічний університет

РЕКОМЕНДАЦІЇ ДО ПОБУДОВИ ДОКЛАДНОЇ КОНЦЕПТУАЛЬНОЇ МОДЕЛІ ПРОЕКТНОГО БІЗНЕС-ПАРТНЕРСТВА

Змістовно розкритий статус суб'єктів проектного бізнес-партнерства. Представлена укрупнена концептуальна модель складових проектного бізнес-партнерства, як заходу залучення інвестицій малими промисловими підприємствами. Детально розглянуто блоки укрупненої концептуальної моделі проектного бізнес-партнерства та їх взаємозв'язки. Описані фактори які важливо враховувати при будівництві докладної концептуальної моделі проектного бізнес-партнерства. Пропоновані рекомендації з побудови докладної концептуальної моделі проектного бізнес-партнерства відповідно її складових та зв'язків.

Постановка проблеми. Економічна криза, що присутня в галузі промислового комплексу України суттєво позначилась в таких факторах як: зменшення об'ємів виробництва; подорожчання енергоносіїв; зниження споживчої спроможності; втрата географічних ринків Крим, донецької та луганської області; нестача кваліфікованого управлінського персоналу. Шаги виходу України з економічної кризи вимагають збільшення обсягів інвестицій в такий сектор як малі промислові підприємства. Бо саме цей сегмент підприємств визначається мобільністю, збільшення кількості впроваджених інновацій, наявністю позитивних тенденцій покращення показників якісного й кількісного характеру розвитку. В цих умовах саме вирішення комплексу теоретичних і практичних питань сприятиме розвитку інвестиційного процесу. Вирішення питання залучення інвестицій для малих промислових підприємств зумовлені специфікою розміру підприємств та особливістю

їх проектів, що в умовах сучасного господарчого середовища потребує нових підходів до вирішення питання дефіциту фінансування розвитку.

Аналіз останніх публікацій та досліджень. Безпосереднє проблеми розвитку інвестування промисловості та залучення інвестицій досліджувались багатьма науковцями, серед яких Ващенко Н., Гребенюк Н., Гришко В., Гунько В., Жувагіна І., Запихляк В., Івахненко І., Петрова К., Товстенюк О. та інші. Але незважаючи на різноманітність думок, підходів проблема нестачі фінансування проектів розвитку малих промислових підприємств досить існує.

Мета статті. Освітити застосування проектного бізнес-партнерства як способу залучення інвестицій малими промисловими підприємствами, яке сприяє: а) вирішенню існуючого дефіциту ресурсів; б) реалізації цільових (тематичних) інвестиційних проектів; в) підвищує імовірність реалізації малоприбуткових інвестиційних проектів. Таким чином дослідження елементів даного підходу, їх взаємодії та визначення рекомендацій з побудови докладної концептуальної моделі проектного бізнес-партнерства є логічним підґрунтям визначення управлінських інструментів з залучення інвестицій.

Виклад основного матеріалу. Визначаючи проектне бізнес-партнерство як ефективний альтернативний засіб залучення інвестицій важливо змістовно розкрити статус суб'єктів проектного бізнес-партнерства.

По-перше, господарчий суб'єкт який застосовує підхід проектного бізнес-партнерства з метою залучення інвестицій визначається підприємством ініціатором відтворення проектного бізнес-партнерства. Після укладення угоди спільного бізнес-проекту його статус змінюється на бізнес-партнера з правами та обов'язками відповідно угоди.

По-друге, підприємства яким пропонується або які виявили бажання участі в проектнім бізнес-партнерстві є потенційними бізнес-партнерами. Після укладення угоди спільного бізнес-проекту їх статус змінюється на бізнес-партнера з правами та обов'язками відповідно угоди.

По-третє, підприємства які уклали угоду спільного бізнес-проекту мають статус бізнес-партнерів. Права, обов'язками та тривалість періоду партнерства визначаються відповідно угоди.

Враховуючи висвітлені статуси учасників проектного бізнес-партнерства сформуємо укрупнену концептуальну модель складових проектного бізнес-партнерства (рис. 1) [1,2].

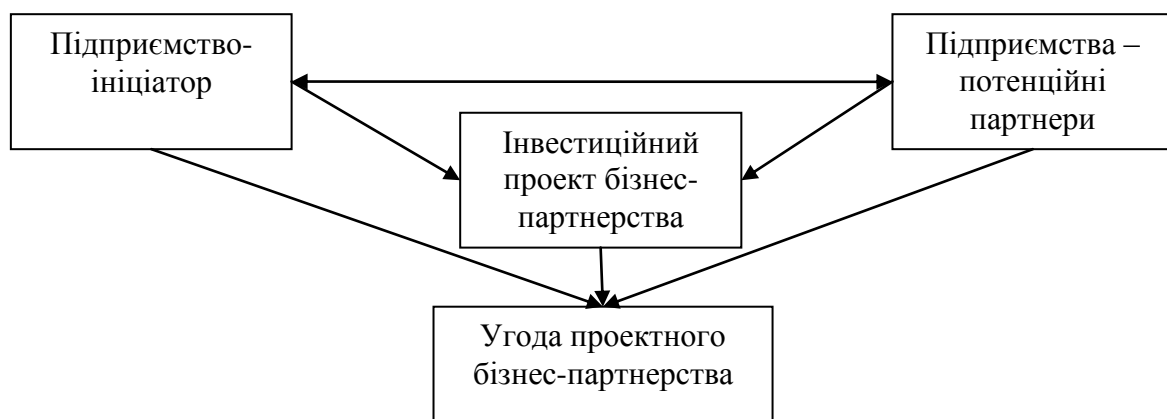


Рис. 1 – Укрупнена концептуальна модель складових проектного бізнес-партнерства.

На підставі рис. 1 більш детально розглянемо зображені блоки та їх взаємозв'язки.

Підприємство-ініціатор. Так промислове підприємство яке використовує проектне бізнес-партнерство як спосіб залучення інвестицій є першим ініціюючим елементом. Основні складові цього блоку складають фактори характеризуючи мале промислове підприємство: а) напрямки розвитку та цілі; б) обмеження та можливості в реалізації інвестиційних проектів та залучення інвестицій. Як було визначено малі промислові підприємства можуть мати

різнопланові цілі розвитку: фінансові, маркетингові, виробничі, кадрові, адміністративні, але за умов дефіциту ресурсів та особливостей малих промислових підприємств: нестача кваліфікованого управлінського персоналу; можливість реалізовувати тільки моно-проекти; змушені обирати одну ціль. Таким чином малі промислові підприємства мають обмеженість в можливостях, що відображається в обмеженості вибору та реалізації цілей розвитку, що в свою чергу проєцирується на властивостях проекту та визначенні кола потенційних партнерів. В табл. 1 визначимо обмеженості малих промислових підприємств [3].

Існуючі обмеження малих промислових підприємств остаточно визначаються з урахуванням особливостей конкретного промислового підприємства в рамках певного практичного проекту.

Інвестиційний проект бізнес-партнерства. Як було визначено вище проект бізнес-партнерства як спосіб залучення інвестицій малими промисловими підприємствами формується під впливом цілей і особливостей малого промислового підприємства. З урахування цього визначимо особливості інвестиційних проектів бізнес-партнерства для малих промислових підприємств (табл. 2) [4].

Таблиця 1

Обмеженості малих промислових підприємств

Обмеженість малих промислових підприємств	Характеристика обмеженості малих промислових підприємств
Фінансова	Нестача коштів для всебічного розвитку; фінансовий стан не відповідає вимогам довгострокового кредитування; дефіцит ресурсів для реалізації самостійних проектів.
Маркетингова	Немає маркетингових планувань; немає маркетингових досліджень; регіональна орієнтованість; мала доля ринку; велика залежність від ринку.
Виробнича	Висока вартість оновлення обладнання; моральне та фізичний знос устаткування; низька завантаженість виробничого обладнання; відсутність власного повного технологічного циклу; залежність від постачальників.
Організаційно-адміністративна	Незабезпеченість кваліфікованим управлінським персоналом; застосування інтуїтивного підходу до прийняття рішення; висока функціональна загрузка на управлінського персоналу.

З табл. 2 бачимо що розробка інвестиційних проектів з цілю залучення інвестицій для малих промислових підприємств буде відображати визначені особистості, але остаточний склад властивостей проект буде набувати в конкретному випадку з урахування індивідуальних особливостей певного промислового підприємства [2,4].

Таблиця 2

Особливості інвестиційних проектів бізнес-партнерства для малих промислових підприємств

Особливість інвестиційних проектів бізнес-партнерства для малих промислових підприємств	Характеристика особливості інвестиційних проектів бізнес-партнерства для малих промислових підприємств
За розміром	Малий; середній
За строком реалізації інвестиційного проекту	Середній; короткий
За направленістю інвестиційного проекту	Моно проекти (тематичні, цільові)
За рівнем інвестиційного ризику	Високоризикові, середньоризикові
За ступенем складності інвестиційних проектів	Прості; середні
За забезпеченістю проектів кваліфікованим управлінським персоналом	Не забезпечені; малозабезпечені
За тематикою	Фінансові; маркетингові; виробничі; кадрові; адміністративні; комплексні
За прибутком	Малоприбуткові; середньо прибуткові
За кількістю партнерів	Один; кілька

Крім цього, в сукупності з відображенням особливостей підприємства, проекту та їх цілей, проект повинен мати інвестиційну привабливість, бо сама ця властивість забезпечує залучення необхідного розміру інвестицій. Визначимо можливі аспекти інвестиційної привабливості як складової проектного бізнес-партнерства (тал. 3) [5].

Таблиця 3

Інвестиційна привабливість проектів бізнес-партнерства

Привабливість проектів бізнес-партнерства	Зміст привабливості проектів бізнес-партнерства
Адміністративна	Доступ к досвіду управлінських кадрів партнерів на період співпраці; освоєння та застосування сучасних методів управління підприємством; отримання консультацій з покращення фінансово-економічного становища; впровадження сучасних підходів з мотивації персоналу.
Виробнича	Закупка нового обладнання; перехід на більш сучасну технологію; підвищення завантаження обладнання; зменшення безповоротних відходів; впровадження сучасних підходів з підготовки виробничих кадрів; отримання консультації з техніко-технологічних питань.
Інвестиційна	Прибуткове вкладення вільних коштів; реалізація інвестиційних проектів; отримання консультації з інвестиційних питань.
Маркетингова	Вихід на нові ринки; освоєння випуску нової продукції; збільшення долі ринку; розробка плану маркетингу; підвищення конкурентних переваг; отримання консультацій з питань маркетингу.
Підприємницька	Встановлення контролю над підприємством, отримання інформації про діяльність підприємств; отримання досвіду роботи в партнерських бізнес-проектах.
Економічна	Економія від спільної реалізації проекту; прибуток від спільної реалізації проекту; збільшення обсягу виробництва; зменшення витрат; отримання консультації з економічних питань.

Таким чином в табл. 3 нами надана сфера інвестиційної привабливості як проектного бізнес-партнерства, остаточне визначення привабливості відбувається за умов врахування індивідуальних особливостей конкретного проекту певного промислового підприємства.

Підприємства – потенційні партнери. Підприємства – потенційні партнери – це коло суб'єктів господарської діяльності для яких інвестиційний проект бізнес-партнерства може викликати інтерес. Коло потенційних партнерів за ознакою приналежності до проекту поділяються на: *а) прогнозні* – це вибірка всіх промислових підприємств які за загальними характеристиками можуть зацікавитись майбутнім або вже розробленим інвестиційним проектом бізнес-партнерства; *б) потенційні* – це коло промислових підприємств відносно яких буде проводитись або вже здійснюється робота по залученню їх до майбутнього або розробленого інвестиційного проекту бізнес-партнерства; *в) реальні* – це коло промислових підприємств які погодились на участь в майбутньому або розробленому інвестиційному проекті бізнес-партнерства. Наявність потенційних партнерів проектного бізнес партнерства визначає імовірність залучення інвестицій до проекту підприємством-ініціатором. В табл. 4 окреслимо сферу інтересів промислових підприємств – потенційних партнерів проектного бізнес партнерства [3,4,5].

Аналізуючи сферу інтересів промислових підприємств – потенційних партнерів проектного бізнес партнерства (табл. 4) ми спостерігаємо її схожість з: інвестиційною привабливістю проектів бізнес-партнерства (табл. 3) та можливими індивідуальними цілями підприємств. Така схожість логічна та складає основу можливості залучення інвестицій малими промисловими підприємствами, бо цілі підприємств реалізуються через розроблення та здійснення проектів, які володіють індивідуальними властивостями та інвестиційною привабливістю [6].

Таблиця 4

Сфера інтересів промислових підприємств – потенційних партнерів проектного бізнес-партнерства

Сфера інтересів промислових підприємств – потенційних партнерів проектного бізнес партнерства	Зміст сфери інтересів промислових підприємств – потенційних партнерів проектного бізнес партнерства
Адміністративний інтерес	Впровадження та застосування сучасних методів управління підприємством які більш ефективні ніж існуючі; отримання консультацій з адміністративних питань; впровадження сучасних підходів з мотивації персоналу.
Виробничий інтерес	Закупка нового обладнання; оновлення існуючого обладнання; перехід на більш сучасну технологію; підвищення завантаження обладнання; зменшення безповоротних відходів; впровадження сучасних підходів з підготовки виробничих кадрів; отримання консультації з техніко-технологічних питань.
Інвестиційний інтерес	Прибуткове вкладення вільних коштів; отримання можливості реалізації інвестиційних проектів.
Маркетинговий інтерес	Вихід на нові ринки; освоєння випуску нової продукції; збільшення долі ринку; розробка і впровадження ефективного плану маркетингу; підвищення конкурентних переваг; отримання консультацій з питань маркетингу.
Підприємницький інтерес	Отримання інформації про діяльність підприємств; нарощування позитивного підприємницького досвіду.
Економічний інтерес	Збільшення прибутку від діяльності підприємства; збільшення обсягу виробництва; зменшення витрат; отримання консультації з економічних питань.

Відповідність особливостей інвестиційної привабливості проекту інтересам потенційних партнерів є обґрунтуванням дії партнерів по розгляду проектів та вкладанню в них власних ресурсів.

Угода проектного бізнес-партнерства. Як складова проектного бізнес-партнерства угода є завершальним етапом процесу залучення інвестицій малими промисловими підприємствами. Саме укладення угоди між підприємством ініціатором проекту та реальним потенційним партнером змінює їх статус на партнерів бізнес-проекту з правами та обов'язками відповідно угоди. Підприємство ініціатор проектного бізнес-партнерства на етапі проектування визначає фактори взаємодії з майбутнім партнером з позначенням ключових моментів в особливостях угоди [7]. В табл. 5 надамо основні форми взаємодії партнерів в бізнес-проекті.

Освітлені форми взаємодії партнерів в бізнес-проекті носять загальний характер, практичного аспекту вони набувають коли визначаються відповідно конкретного проекту та певних його учасників.

Розпакування складових укрупненої концептуальної моделі проектного бізнес-партнерства (рис. 3.1) надало додаткову інформацію стосовно особливості складу та властивостей елементів бізнес-партнерства та їх взаємозв'язків, які важливо враховувати при розробці докладної концептуальної моделі проектного бізнес-партнерства [8].

Таблиця 5

Форми взаємодії партнерів в бізнес-проекті

Форми взаємодії партнерів в проектнім бізнес-партнерстві	Зміст та особливості здійснення форм взаємодії партнерів в проектнім бізнес-партнерстві
Фінансова	Передбачає врахування розподілу фінансових інтересів підприємств учасників проекту: внески на запуск проекту; поточні витрати реалізації проекту; прибуток проекту; збитки в випадку невдачі проекту.
Юридична	Визначає формат угоди між партнерами проекту стосовно: предмету угоди; сторін угоди; строків угоди; прав, обов'язків та гарантій учасників; регламенту взаємодії партнерів на етапах запуску реалізації та завершення.
Конкурентна	Так підприємства-учасники проекту можуть бути конкурентами. Це готовність підприємств учасників до прозорості в аспекті спільного проекту.
Інформаційна	Включає всі інформаційні потоки та інформацію які необхідні для: реалізації проекту; повідомлення учасників о ході реалізації проекту; для корегування поточних та стратегічних планів проекту відповідно змін господарчого середовища.
Контролююча	Включає визначення органу контролю за реалізацією проекту: його склад, функціональні обов'язки, відповідальність, бюджет.

При побудові докладної концептуальної моделі проектного бізнес-партнерства важливо врахувати наступні фактори [9-10].

По-перше, визначення малого промислового підприємства-ініціатора застосування залучення інвестицій на засадах проектного бізнес-партнерства початковим елементом концептуальної моделі проектного бізнес-партнерства, обумовлено специфікою особливості малих промислових підприємств: обмеженість в фінансових та трудових ресурсах; тематичність характеру інвестиційних проектів, що обґрунтовує адаптивність підходу до промислових підприємств малого розміру.

По-друге, визначення цілей малого промислового підприємства-ініціатора. Це дозволить: а) зазначити коло актуальних напрямків розвитку для малого промислового підприємства; б) визначити пріоритетну ціль(напрямок), яка буде тематичною (цільовою) основою майбутнього проекту бізнес-партнерства.

По-третє, визначення обмежень малого промислового підприємства-ініціатора. Це сприяє: а) визначенню ресурсної бази яку треба враховувати при розробці проекту бізнес-партнерства; б) визначенню обмежень як цільової спрямованості заходів залучення інвестицій в розробці проекту.

По-четверте, тематична визначеність проекту бізнес-партнерства дозволяє чітко визначити чинники особливості проекту та його інвестиційну привабливість, що сприяє пошуку потенційних партнерів.

По-п'яте, цільова властивість проекту бізнес-партнерства сприяє конкретному зазначенню інтересів потенційних партнерів які вони можуть задовольнити прийнявши участь в проекті, що підвищує ефективність пошуку потенційних партнерів, та залученню необхідних обсягів інвестування.

По-шосте, врахування особливостей проектного бізнес-партнерства для малих промислових підприємств в аспектах: розробки проектів; пошуку бізнес-партнерів; визначення форм взаємодії партнерів в проектах бізнес-партнерства. Що: а) сприяє поширенню та вдосконаленню існуючих економічних та організаційних інструментів проектного бізнес-партнерства у процесі залучення інвестицій; б) позитивно відбивається на інформаційно-аналітичному забезпеченні при прийнятті управлінських рішень стосовно залучення інвестицій малими промисловими підприємствами; в) сприяє вирішенню питання залучення інвестицій.

Враховуючи вище вказані фактори пропонуємо наступні рекомендації з побудови докладної концептуальної моделі проектного бізнес-партнерства відповідно її складових та зв'язків:

1. Мале промислове підприємство яке виступає ініціатором застосування проектного бізнес-партнерства як засобу залучення інвестицій, на схемі рекомендуємо зазначити блоком «Підприємство-ініціатор». За докладною схемою цей блок формується з цілей, ресурсів та обмежень. Таким чином показники, що описують критерії підприємства в аспекті цілей, ресурсів та обмежень повинні бути різнобічними, що забезпечить висвітлення більшого колу наявних ресурсів й обмежень підприємства, а також всебічно кількісно та якісно визначить цілі підприємства;

2. Цілі підприємства-ініціатора: фінансові, маркетингові, виробничі, кадрові, адміністративні, на схемі пропонуємо зазначити блоком «Цілі». Показники, що описують цілі мають надавати інформаційно-аналітичне забезпечення стосовно можливості визначення найбільш оптимального напрямку розвитку промислового підприємства, що в свою чергу скласти основу цільової спрямованості майбутнього проекту;

3. Ресурси та обмеження підприємства-ініціатора: фінансові, маркетингові, виробничі, організаційно-адміністративні, на схемі рекомендуємо зазначити блоком «Ресурси та обмеження». Відповідно показники що визначатимуть стан ресурсів та обмежень малого промислового підприємства, яке є ініціатором проектного бізнес-партнерства, повинні нести якісні та кількісні характеристики; та в подальшому бути тематично-орієнтованими відповідно обраного шляху розвитку та цільової спрямованості проекту.

4. Розробка проекту бізнес-партнерства, на схемі радимо зазначити блоком «Розробка проекту бізнес-партнерства». Включає в себе елементи: а) визначення особливості проекту бізнес-партнерства, на схемі рекомендуємо зазначити блоком «Визначення особливості проекту бізнес-партнерства». Показники цієї складової повинні відображати такі особистості проекту бізнес-партнерства як: розмір, строк реалізацій, направленість проекту, ступень складності, тематика, прибутковість, можлива кількість партнерів; та являти собою сукупність економічних та організаційних інструментів проектного бізнес-партнерства у

процесі залучення інвестицій малими промисловими підприємствами; б) визначення інвестиційної привабливості проекту бізнес-партнерства на схемі пропонуємо зазначити блоком «Визначення інвестиційної привабливості проекту бізнес-партнерства». Показники даної складової мають відображати якісні та кількісні властивості елементів інвестиційної привабливості: адміністративної, виробничої, маркетингової, підприємницької, інвестиційної та економічної; та нести властивості методичного інструментарію оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій малими промисловими підприємствами;

5. Визначення інтересів прогностичних підприємств-партнерів на схемі рекомендуємо зазначити блоком «Визначення інтересів прогностичних підприємств-партнерів». На етапі розробки проекту має корисним за допомогою показників мати якісне та кількісне інформаційно-аналітичне забезпечення стосовно інтересів потенційних партнерів в сферах: виробництва, інвестування, маркетингу, адміністрування, підприємництва та економіки. Важливо, щоб показники які описують інвестиційну привабливість проектів та показники які описують інтереси потенційних партнерів були порівнянні, це сприятиме оптимальному визначенню колу потенційних підприємств-партнерів та успішності переговорів з укладення угод участі в проекті бізнес-партнерства, з метою залучення інвестицій;

6. Пошук та визначення підприємств-партнерів на схемі радимо зазначити блоком «Пошук та визначення підприємств-партнерів». Інструментарій пошуку та вибору підприємств-партнерів обґрунтовано визначає які підприємства належать до прогностичного колу, які до потенційного, а які визначаються як реальні. Таким чином економічно-організаційний інструментарій проектного бізнес-партнерства у процесі залучення інвестицій малими промисловими підприємствами повинен надавати алгоритм та критерій ранжирування потенційних партнерів, що забезпечує ефективність процесу залучення інвестицій малими промисловими підприємствами.

7. Визначення особливостей форм взаємодії партнерів в проектах бізнес-партнерства на схемі пропонуємо зазначити блоком «Визначення особливостей форм взаємодії партнерів в проектах бізнес-партнерства». В результаті опрацювання груп прогностичних та потенційних партнерів проектного бізнес-партнерства визначається група реальних суб'єктів господарювання які згодні прийняти участь в проекті. В рамках цієї складової підприємство-ініціатор та майбутній партнер визначають особливості та конкретизують аспекти форм взаємодії їх співпраці в проекті бізнес-партнерства, такі як: фінансова; юридична; конкурентна; інформаційна та контролююча. Відповідно реалізація цієї складової проектного бізнес-партнерства вимагає методичного інструментарію оцінювання доцільності та визначення ефективних форм взаємодії партнерів проектного бізнес-партнерства, як етапу залучення інвестицій малими промисловими підприємствами.

8. Угода проектного бізнес-партнерства на схемі рекомендуємо зазначити блоком «Угода проектного бізнес-партнерства». На цьому етапі відбувається фіксація визначених особливостей форм взаємодії партнерів в угоді проектного бізнес-партнерства. Це вимагає відповідних економічних та організаційних інструментів проектного бізнес-партнерства, які можуть за оптимальною формою та засобах зафіксувати регламент, інтереси, права, обов'язки та гарантії сторін учасників проектного бізнес-партнерства.

9. Складові: а) застосування економічних та організаційних інструментів проектного бізнес-партнерства у процесі залучення інвестицій малими промисловими підприємствами; б) методичний інструментарій оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій малими промисловими підприємствами. На концептуальній докладній моделі радимо зазначити аналогічними блоками. Ці елементи взаємодіють зі всіма складовими концептуальної моделі проектного бізнес партнерства. Це обумовлено тим, що: а) кожна складова проектного бізнес-партнерства вимагає наявності та застосування відповідних економічних та організаційних інструментів сприяючих залученню інвестицій малими промисловими підприємствами; б) кожна складова проектного бізнес-партнерства повинна відповідати та сприяти таким аспектам як доцільність та ефективність залучення інвестицій малими промисловими підприємствами.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Відповідно до вище сказаного треба відзначити, що малим промисловим підприємствам для залучення інвестицій на засадах проектного бізнес-партнерства необхідний методичний економічно-організаційний інструментарій спрямований на: визначення цілей та перспективних напрямків розвитку підприємства; відображення та визначення ресурсів та обмежень малого промислового підприємства; проектно-цільове визначення особливостей тематичних (цільових) проектів; інформаційно-аналітичне забезпечення формування інвестиційної привабливості проекту; інформаційно-аналітичне забезпечення проектно-цільового визначення потенційних партнерів; економічно-організаційне визначення та обґрунтування форм взаємодій учасників в реалізації проекту; наявність нескладності розрахунку показників; економічна доступність, простота впровадження та використання інструментарію.

Таким чином, пропонувані рекомендації до побудови концептуальної моделі проектного бізнес-партнерства, як сучасного підходу до вирішення проблеми залучення інвестицій малими промисловими підприємствами є своєчасним фундаментом нової вдосконаленої системи економічно-організаційного методичного інструментарію.

Список використаних джерел

1. Товстенюк О.В. Теоретико-методичні засади здійснення фундаментальної діагностики інвестиційної привабливості машинобудівних підприємств [Електронний ресурс] / О.В. Товстенюк // Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки. – 2013. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/VNULPM_2013_776_62.pdf. – Доступно на 14.11.2015. – Назва з екрана.
2. Петрова К. В. Діагностика інвестиційної привабливості підприємства / К.В. Петрова // Управління розвитком: зб. наук. пр. – 2014. – № 9(172). – С. 20–21.
3. Гунько В.І. Фактори та показники формування інвестиційної привабливості підприємств / В.І. Гунько // Управління фінансовою та інвестиційною складовою діяльності підприємств: зб. наук. пр. – 2013. – № 1(9). – С. 85–89.
4. Гребенюк Н. О. Інвестиційна привабливість : сутність та засоби покращення / Н. О. Гребенюк // Інвестиції : практика та досвід. – 2012. – № 12. – С. 12–17.
5. Івахненко І. Інвестиційна діяльність в Україні: сучасний стан та можливості її активізації / І. Івахненко // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 2. – С. 7–9.
6. Жувагіна І.О. Чинники формування інвестиційного потенціалу підприємства роздрібною торгівлю / І.О. Жувагіна // Економіка Крима. – 2013. – № 1(42). – С. 318–322.
7. Запущляк В.З. Мотиваційні чинники інвестування та характеристики інвестиційного розвитку Країн / В.З. Запущляк // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 22. – С. 340–350.
8. Ващенко Н.В. Теоретичні основи формування потенціалу підприємства / Н.В. Ващенко, М.В. Михайленко // Торговля і ринок України: темат. зб. наук. праць. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2011. – Вип. 31, Т. 2. – С. 31–36.
9. Гришко В.А. Місце та роль інвестиційно-інноваційного складника в загальному економічному потенціалі підприємства / В.А. Гришко // Науковий вісник НЛТУ України, 2010. – Вип. 20(6). – С. 185–191.
10. Філіппова С.В. Прийняття інвестиційних рішень в інвестиційному менеджменті [моногр.] / О.С. Балан, С.В. Філіппова – Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2013. – 371 с.

Щербакова И. Рекомендации построения подробной концептуальной модели проектного бизнес-партнерства. Содержательно раскрыт статус субъектов проектного бизнеса-партнерства. Представленная укрупненная концептуальная модель составляющих проектного бизнес-партнерства, как способ привлечения инвестиций малыми промышленными предприятиями. Детально рассмотрены блоки укрупненной концептуальной модели проектного бизнес-партнерства и их взаимосвязи. Описаны факторы, которые важно учитывать при построении подробной концептуальной модели

проектного бізнеса-партнерства. Предложены рекомендации: построения подробной концептуальной модели проектного бизнес-партнерства; содержания ее составляющих и связей.

Shcherbakova I. Recommendations on structuring a detailed conceptual model for the project of business partnership .Revealed is the insight into the concept of business partnership project subjects' status. Presented is an extended conceptual model of business partnership project components as the means for investments attracting by small industrial enterprises. A detailed consideration of the projectbusiness partnership enlarged conceptual model block sand their relationships is given. Described are the factors, essential for taking into account when building a project business partnership' detailed conceptual model. Suggested are several recommendations on building a detailed conceptual model of project business partnership in accordance with its components and relations.

УДК 336.7

Косова Т. Д., д.е.н., професор,
ДВНЗ «Придніпровська
державна академія
будівництва та архітектури»

ПРУДЕНЦІЙНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДЕПОЗИТАРНОГО ОБЛІКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ

Надано критичну оцінку концепції впровадження пруденційного нагляду за діяльністю професійних учасників фондового ринку. Визначено роль і функції в її реалізації пруденційного регулювання депозитарного обліку цінних паперів в Україні. Формалізовано договірні відносини Центрального депозитарію та фондових бірж. Визначено, що перевагами біржового розміщення випуску цінних паперів і проходження процедури лістингу є: визначення класу емітента і його цінних паперів; підвищення рівня їх ліквідності і формування ринкової вартості; покращення інвестиційної привабливості цінних паперів, розвиток акціонерної історії компанії і корпоративного управління. Розроблено рекомендації з удосконалення пруденційного регулювання депозитарного обліку цінних паперів: розробка уніфікованих правил обліку і регламентного забезпечення системи управління ризиками депозитарної діяльності; посилення контролю за дотриманням Центральним депозитарієм та депозитарними установами пруденційних нормативів; використання сегрегованих рахунків; здійснення дивідендних виплат через депозитарну систему.

Постановка проблеми. Надійне функціонування фондового ринку, враховуючи розвинену інфраструктуру з відповідним механізмом діяльності депозитарної системи, є передумовою економічного розвитку країни. Однією із функцій регулювання фондового ринку, яку реалізує депозитарна система, є облік цінних паперів, що має забезпечити захист прав власності на цінні папери, їх надійне зберігання, оперативний доступ та перереєстрацію прав власності з мінімальним ризиком [1, с. 91]. Тому важливе значення має побудова системи наглядових процедур Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) за дотриманням депозитарними установами пруденційних правил.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми функціонування депозитарної системи привертають підвищену увагу з боку багатьох вітчизняних вчених. Зокрема, Кологойда О., Яворська О. роблять акцент на правовому статусі професійних учасників депозитарної системи [2, с. 56], її правовому регулюванні [3, с. 217]. Костюк В., Сьомка І. досліджують особливості діяльності національної депозитарної системи України