

Четвертий і останній рівень – підприємство. Його інвестиційна привабливість характеризується: загальною характеристикою підприємства та його ресурсним забезпеченням; організаційною культурою, яка повинна бути адекватною вимогам змінного зовнішнього середовища; стійкістю підприємств до різних видів ризику; інвестиційною мобільністю, тобто готовністю підприємства спрямовувати зусилля на реалізацію проекту; економічна стабільність та маркетинговою стратегією.

Висновки

Система чинників, які характеризують інвестиційну привабливість з урахуванням ієрархічних рівнів, дає змогу інвесторам чітко спрямовувати свої кроки при ухваленні управлінських рішень щодо реалізації інвестиційних проектів. Він зможе побачити, яка конкретно інформація потрібна для оцінки інвестиційного клімату на різних рівнях управління.

Це відкриває нові можливості диверсифікації для вітчизняних та іноземних інвесторів, підвищує гарантію вкладення коштів інвесторів в інвестиційні проекти, конкретизує управлінські рішення з інвестування.

Список використаних джерел

1. Абрамов С.И. Инвестирование / С.И. Абрамов. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2000. – 440 с.
2. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств / В.Г. Андрійчук. – 2. вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с. – Бібліогр.: с. 612–614.
3. Бондарев Б.В. Інвестиції. Математична теорія / Бондарев Б.В. – Донецьк, Алекс, 2001. – 227 с. Бородіна О.М. Людський капітал на селі: наукові основи, стан, проблеми розвитку / О.М. Бородіна – К.: ІАЕ УААН, 2003. – 276 с.
4. Борщ Л.М. Інвестиції в Україні: Стан, проблеми і перспективи / Борщ Л.М. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2002. – 318 с.
5. Berg H. van den Jiggins J. / World Development (Oxford), 2007, Vol. 35, No. 4, pp. 663–686.
6. Lagerkvist C.J. Agricultural policy uncertainty and farm level adjustments – the case of direct payments and incentives for farmland investment / European Review of Agricultural Economics, 2005, Vol. 32, No. 1, pp. 1–23.
7. Rozelle S. Huang Ji Kun Transition, development and the supply of wheat in China / Australian Journal of Agricultural and Resource Economics, 2000, Vol. 44, No. 4, pp. 543–571.

Л.М. ГАНУЦЯК–ЕФІМЕНКО,
к.е.н., доцент,
Г.Ю. КИРИЛЛОВА,
к.е.н., доцент

Механізм управління інноваційним розвитком на основі інтеграційної взаємодії

У статті викладено результати досліджень щодо механізму управління інноваційним розвитком підприємництва на основі інтеграційної взаємодії, проаналізовано перспективи співпраці, основні чинники та мотиви до взаємодії.

Ключові слова: економічна інтеграція, об'єднання, види інтеграційних процесів, спільні підприємства, мотиви інтеграції.

Л.М. ГАНУЦЯК–ЕФІМЕНКО,
к.э.н., доцент,
Г.Ю. КИРИЛЛОВА,
к.э.н., доцент

Механизм управления инновационным развитием на основе интеграционного взаимодействия

В статье изложены результаты исследований относительно механизма управления инновационным развитием предпринимательства на основе интеграционного взаимодействия, проанализированы перспективы сотрудничества, основные факторы и мотивы к взаимодействию.

Ключевые слова: экономическая интеграция, объединение, виды интеграционных процессов, совместные предприятия, мотивы интеграции.

The results of researches are expounded in the article, in relation to the mechanism of management innovative development of enterprise on the basis of integration co-operation, the prospects of collaboration, basic factors and reasons, are analysed to co-operation.

Keywords: economic integration, association, types of integration processes, joint ventures, reasons of integration.

Постановка проблеми. Найважливішим аспектом практичної реалізації концептуальних основ управління розвитком інноваційних підприємств є організація взаємодії учасників цього процесу. З метою встановлення організаційних і інформаційних зв'язків, які задіяні в процесі необхідної розробки моделі управління інноваційним розвитком підприємств, за допомогою якої покращуватиметься процес розробки і виробництва систем виміру та автоматизації інноваційно-активних підприємств.

Ефективним інструментом посилення здатності підприємства протистояти зовнішнім загрозам та викликам є економічна інтеграція, націлена насамперед на ефективне управління інноваційним розвитком. Застосування системного підходу до з'ясування її сутності встановило, що в середовищі підприємств малого та середнього бізнесу економічна інтеграція проявляється в налагодженні виробничо-технологічних та управлінських зв'язків шляхом консолідації зацікавлених сторін на основі визначених принципів, що приводить до спільного використання

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

ресурсів, об'єднання капіталів, збуту виробленої продукції заради створення сприятливих умов ведення бізнесу, підвищення конкурентоспроможності та отримання прибутку з урахуванням інтересів кожного учасника та розподілу відповідальності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Розрізняють декілька аспектів у трактуванні економічної інтеграції, зокрема міжнародний, який характеризує об'єднання та взаємодію економічних систем декількох країн. Так, в Економічному словнику-довіднику зазначено: «інтеграція економічна – процес інтернаціоналізації господарського життя; припускає зближення і взаємоприспосовування окремих національних господарств» [2]. З нашого погляду, наведені міркування хоча і виглядають дещо перебільшеними для більшості вітчизняних підприємств малого та середнього бізнесу, але окремі приклади їхньої співпраці із закордонними партнерами в недалекому минулому все більше переростатимуть у тенденцію з ознаками закономірності.

Другий аспект – міжгалузевий. Більшість дослідників визначають його як об'єднання економічних суб'єктів, посилення їхнього взаємозв'язку, розвиток взаємовідносин між ними, що відбуваються як на рівні національних господарств, окремих країн, так і безпосередньо між підприємствами, фірмами, компаніями, корпораціями в інтересах більш повного задоволення потреб учасників цього процесу у відповідних товарах та послугах [2, 7, 10].

Третій аспект економічної інтеграції – внутрішньогалузевий, що природно доповнює два згаданих вище.

Метою статті є управління інноваційним розвитком підприємств малого та середнього бізнесу за рахунок інтеграційної взаємодії.

Виклад основного матеріалу. Оскільки механізм управління інноваційним розвитком підприємництва представляє сукупність взаємозв'язаних дій або функцій, то при аналізі такої системи були використані методи функціонального моделювання з використанням міжнародного стандарту та, відповідно, термінологія, характерна для цього стандарту [2, с. 193].

Механізм управління інноваційним розвитком є набором ієрархічних дій, які перетворюють деякий об'єкт у набір об'єктів. При цьому вища дія ієрархії відноситься до найвищого рівня, який безпосередньо описує систему. Нижні рівні управління є результатами декомпозиції, що описують внутрішні процеси. Всі дії у рамках системи графічно представляються у вигляді блоків (окремих бізнес-процесів), а також стрілок входу, виходу управління і механізмів виконання. В даному випадку механізм є сукупністю більш ніж 30 бізнес-процесів, що описують процес управління інноваційним розвитком підприємства по розробці систем і засобів автоматизації.

Верхній рівень ієрархії представлений бізнес-процесами, пов'язаними з оцінкою досягнутого рівня розвитку підприємництва, плануванням збалансованого інноваційного розвитку, закріпленням відповідальності підрозділів по функціях, отриманням результатів реалізації проектів інноваційного портфеля, контролем індикаторів інноваційного розвитку і дій, що коригує даний процес. Цей рівень представлений на рис. 1.

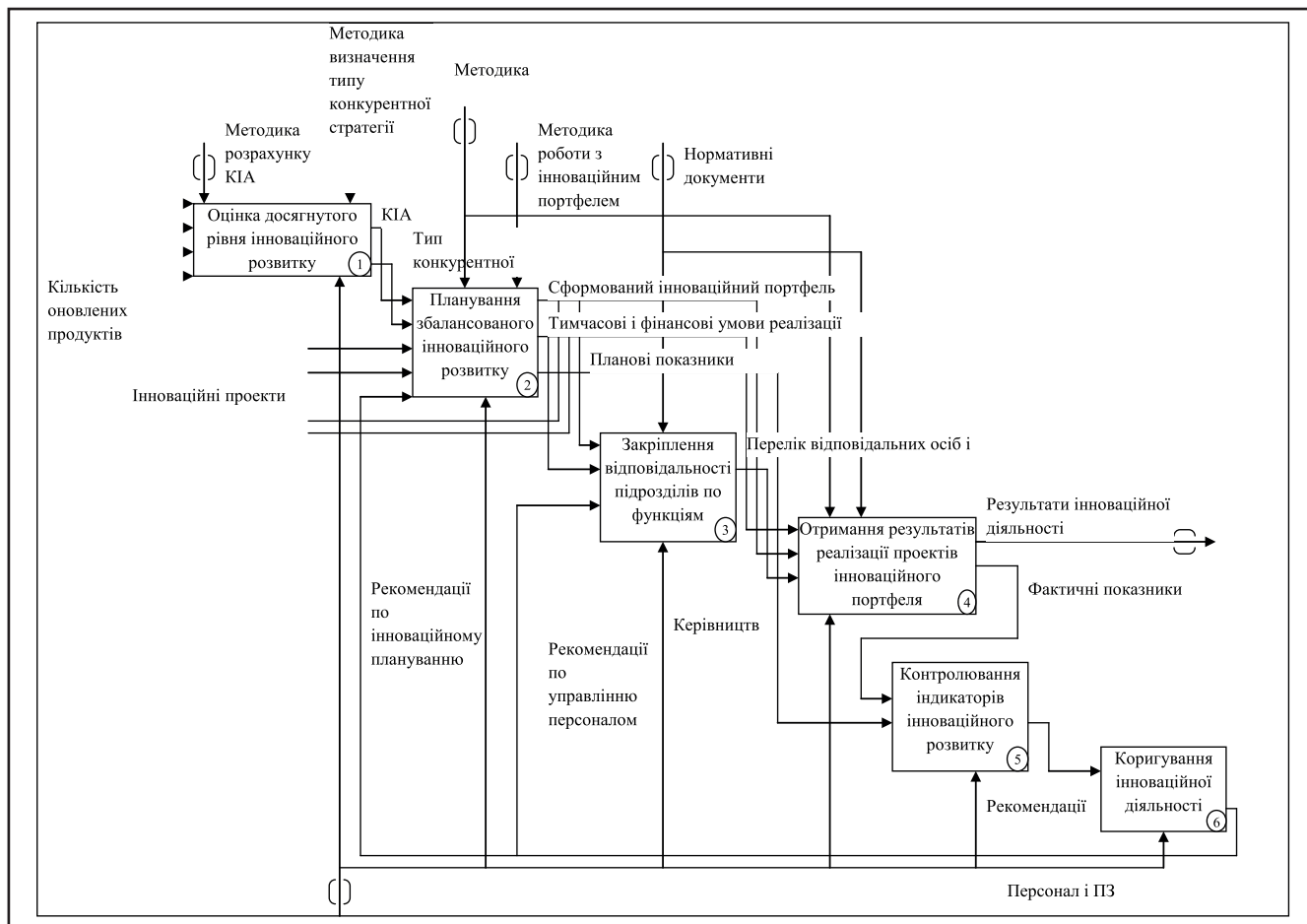


Рисунок 1. Верхній рівень ієрархії бізнес-процесів інноваційного підприємства

На вхід вказаних бізнес-процесів поступає інформація про фінансові показники, стан інноваційної активності, показники ефективності реалізованих і планованих інноваційних проектів, показниках планування і контролю, а також їх нормативних значеннях, умовах реалізації інноваційного портфеля. На виході бізнес-процесів верхнього рівня ієрархії отримують результати інноваційної діяльності, а також рекомендації по подальшому розвитку інноваційної активності підприємств.

Розглянемо детальніше процес оцінки досягнутого рівня інноваційного розвитку (рис. 2).

Цей процес включає внутрішні підпроцеси, пов'язані з визначенням типу конкурентної стратегії і оцінкою стану інноваційної активності. На вхід вказаних процесів поступає інформація маркетингового і фінансового характеру, що дозволяє виявити стратегічні характеристики інноваційного портфеля. Результатом виконання перерахованих дій служить обчислення коефіцієнта інноваційної активності (КІА) і визначення типу конкурентної стратегії, якого підприємству слід дотримуватися на майбутнє.

Ці дії виконуються на основі відповідних методик з використанням в якості початкових даних поточних фінансових показників, а також інформації про плановані до реалізації інноваційні проекти. У виконанні перерахованих дій бере участь група інноваційного планування, що застосовує спеціалізовану інформаційну систему. Оцінка стану інноваційної активності припускає визначення економічного ефекту від оновлених продуктів, а також від майбутніх проектів.

Оцінка досягнутого рівня інноваційного розвитку сприяє реалізації принципів, цілей та місії підприємства, дозволяючи конкретизувати цілі перед здійсненням дій і оцінити поточний

стан підприємства загалом перед здійсненням інноваційної діяльності. Процес планування збалансованого інноваційного розвитку показаний на рис. 3 і включає заходи з розвитку перспективних інновацій і досягнутої переваги підприємства. Цей процес є найважливішою ланкою в управлінні інноваційним розвитком підприємства, адже тільки ефективно організована і спланована інноваційна діяльність може принести позитивний результат в умовах жорсткої конкуренції на ринку наукоємної продукції.

Варто зауважити, що даний процес має здійснюватися висококваліфікованими фахівцями групи інноваційного планування і надалі затверджуватися керівництвом. Розвиток перспективних інновацій – чинник, який забезпечує перспективний розвиток інноваційного підприємництва в цілому, тому заслуговує на особливу увагу.

Детальне вивчення практики управління інноваційним розвитком підприємництва створило підґрунтя для систематизації цілей інтеграційної взаємодії як однією із векторів формування механізму управління.

Чи не найголовнішим елементом процесу економічної інтеграції є визначення цілей управління, що формуються як бажані для досягнення. Генеральна ціль економічної інтеграції в середовищі підприємництва полягає в посиленні конкурентних позицій за рахунок інноваційного розвитку. Але на шляху до неї в залежності від виявлених поточних проблем зацікавлені особи можуть сформулювати низку проміжних цілей.

Якісно визначена ціль дозволяє здійснити ефективний вибір виду економічної інтеграції. За результатами, отриманими на попередніх етапах процесу впровадження економічної інтеграції, менеджери підприємств малого та середнього бізнесу обирають між жорсткими (інтеграція шляхом підпи-

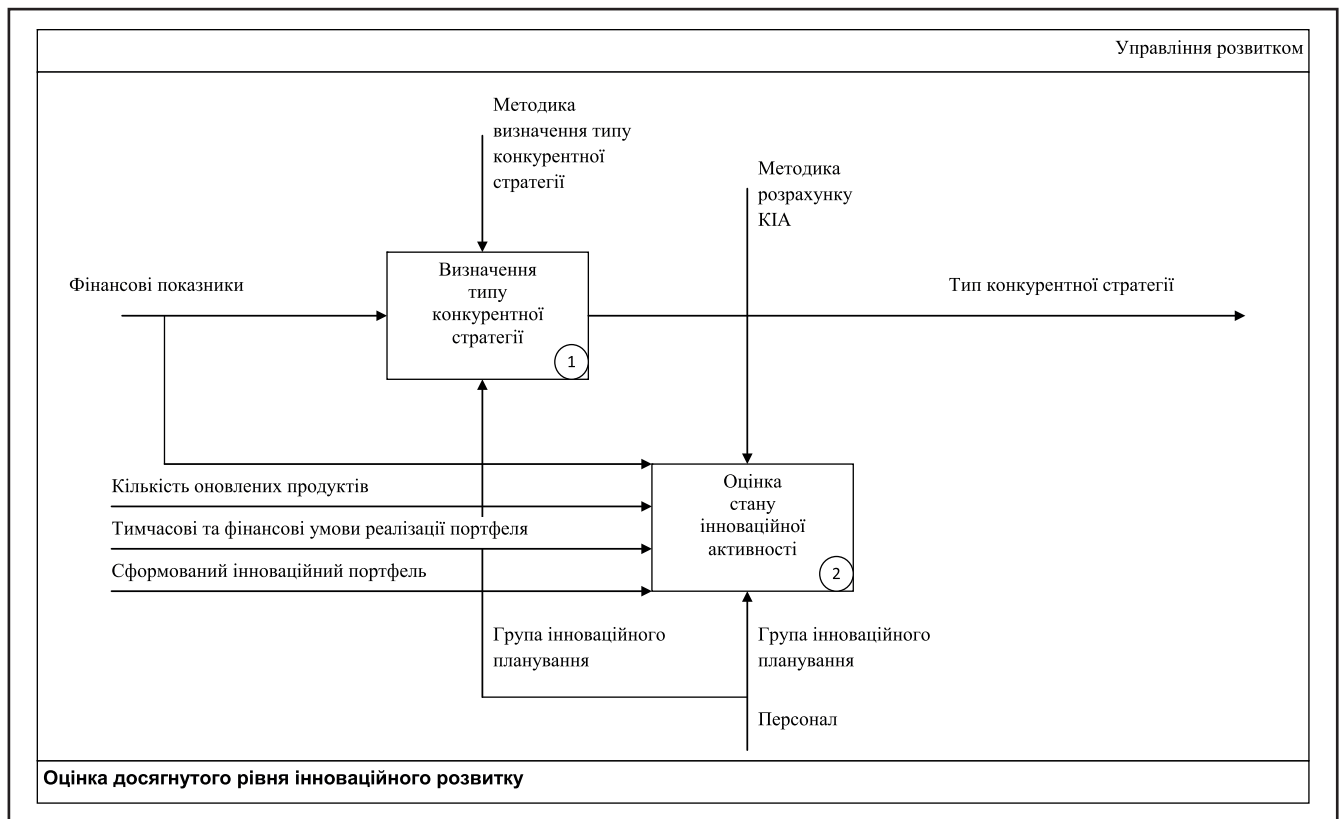


Рисунок 2. Оцінка досягнутого рівня інноваційного розвитку бізнес-процесів підприємства

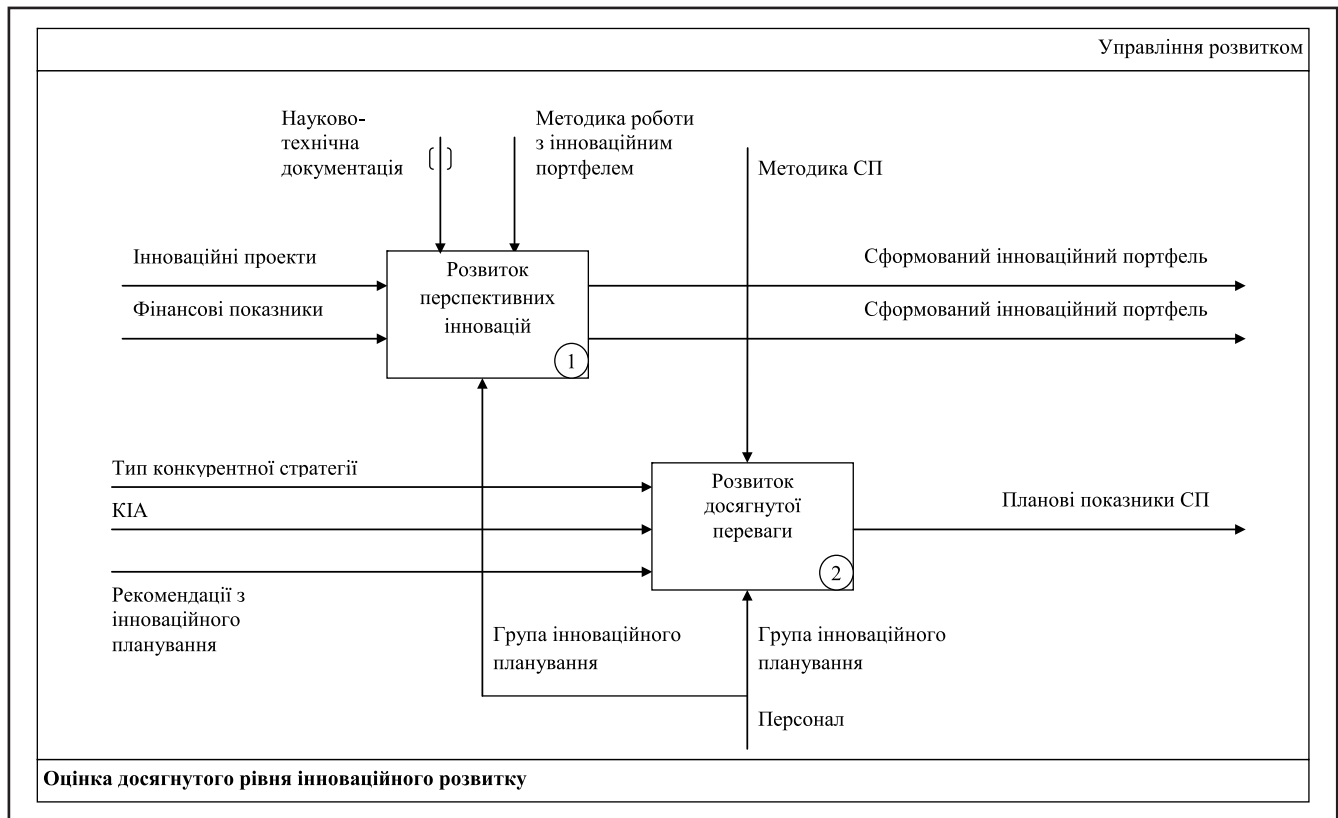


Рисунок 3. Планування збалансованого інноваційного розвитку

Класифікація цілей економічної інтеграції підприємництва в Україні

Групи цілей, що постають перед менеджментом підприємств малого та середнього бізнесу		
зменшення витрат	збільшення прибутку	загальні цілі
Досягнення ефекту масштабу виробництва. Об'єднання науково-дослідної роботи та впровадження інновацій. Здешевлення доступу до інформації. Ліквідація дублюючих функцій у діяльності. Об'єднання маркетингу. Об'єднання дилерських та сервісних мереж. Прагнення зменшити податковий тиск	Збільшення обсягу продаж. Збільшення власної ринкової частки, яка належить товарам підприємства. Диверсифікація діяльності. Підвищення якості продукції, що випускається. Наявність взаємоповнюючих ресурсів. Можливість отримання великих контрактів	Захист від поглинання. Покращення управлінських процесів. Захист від конкуренції. Підвищення рівня інвестиційної активності. Забезпечення фінансової стійкості. Підвищення статусу перед інвесторами та закордонними партнерами. Налагодження зв'язків з відповідними державними та місцевими органами влади. Особисті мотиви менеджерів

сання юридичних зобов'язуючих угод) або м'якими (інтеграція шляхом погодження інтересів) її проявами. Однак слід зазначити, що інтеграція у сфері підприємництва відбувається, як правило, шляхом узгодження інтересів сторін із підписанням відповідних юридичних документів, які розподіляють права і взаємні зобов'язання між ними. Це означає, що м'які методи її запровадження доповнюються жорсткими [2].

За характером зв'язків економічна інтеграція може бути:

а) вертикальною, яка відзначається взаємодією двох і більше компаній, що виробляють компоненти, необхідні для виробництва однотипної продукції. В свою чергу розрізняють прогресивну вертикальну інтеграцію (об'єднання з підприємствами, що є складачою дистриб'юторську мережу) та регресивну вертикальну інтеграцію (об'єднання з підприємствами, що є постачальниками сировини та напівфабрикатів);

б) горизонтальною – це співробітництво двох і більше компаній, які випускають однакову кінцеву продукцію. Горизон-

тальна інтеграція учасників дає можливість її ініціатору (здебільшого виробнику або посереднику) позбутися будь-яких перешкод на шляху товару, створеного ним, до споживача;

Вертикальна й горизонтальна інтеграції проявляються не тільки в інтегрованих компаніях, а й спричиняють вплив на становище відповідних регіонів, оскільки відбуваються структурні зміни на регіональних ринках ресурсів, робочої сили, інвестицій, готової продукції тощо;

в) конгломератна – це об'єднання в єдину структуру різних виробничих ліній, що дозволяє значною мірою вирівняти потоки грошових коштів при циклічному попиті на деякі види продукції;

г) змішаними видами економічної інтеграції є: діагональна (обумовлена консолідацією з підприємством, що знаходиться на другому рівні вертикального виробничого циклу та випускає паралельні види продукції) та комбінована (визначається об'єднанням одночасно вздовж технологічно-

го ланцюжка та за паралельними видами продукції). Головні їх переваги полягають у зменшенні ризиків втрат, пов'язаних із виготовленням сезонної продукції, а також організацією окремих ринків збуту для різних товарів тощо;

д) ар'єргардна – це особливий вид економічної інтеграції, мета якої полягає у створенні спільної системи енерго- та теплозабезпечення [2].

Підприємства малого та середнього бізнесу можуть вдатися до статутної та до контрактної економічної інтеграції. Перша передбачає співпрацю на базі знову створеного підприємства. Суб'єкти інтеграційних відносин у цьому випадку взаємодіють не як юридичні особи, а як структурні підрозділи підприємства. Можливий варіант надання складовим підприємства статусу юридичних осіб – перетворення на корпорацію.

При контрактній формі учасники економічної інтеграції повністю зберігають самостійність і права юридичної особи, але в той же час підпорядковують свою діяльність інтересам досягнення високих кінцевих результатів всього технологічного ланцюга. Безперечними перевагами контрактної інтеграції є її висока гнучкість, мобільність і оперативність. За умов панування недержавних форм власності на засоби виробництва важко, а інколи і недоцільно створювати господарську одиницю, до якої входили б усі технологічні ланки виробництва: потрібно придбати або такі самі підприємства, або відповідні пакети акцій (інші корпоративні права). Це потребує мобілізації великих обсягів фінансових ресурсів і часу. Організувати ж взаємодію цих ланок на контрактній основі набагато простіше і з тією ж гарантією обов'язковості виконання учасниками домовленостей своїх обмежених технологічних функцій.

У сфері підприємництва контрактну інтеграцію більшість науковців вважають найприйнятнішою. Цьому є пояснення: лише в її рамках можна без зайвого клопоту змінювати масштаби співробітництва за рахунок відповідного коригування як кількості учасників, так і обсягів взаємних зобов'язань, що особливо важливо при нестабільній ринковій кон'юктурі. Організація укладання контракту потребує і набагато менше часу порівняно з формальними процедурами, притаманними іншим формам інтеграції. Характер і глибина взаємодії на основі контракту також легко регулюються. Нарешті, контрактні відносини, як вже зазначалося, є обов'язковими компонентами і інших видів інтеграції – кооперативної інтеграції об'єднань і структур.

Функціональні напрями економічної інтеграції залежать від поставлених цілей та вибору об'єкта інтеграції і направлені на досягнення оптимального балансу між ефективністю діяльності та стабільністю позицій підприємства на ринку.

Ще однією складовою процесу впровадження економічної інтеграції підприємництва є прийняття рішення щодо партнера по спільній діяльності. Його вибору передують ретельний аналіз зовнішнього оточення з попереднім окресленням кола ймовірних фірм-претендентів. Від того, наскільки вдало воно буде виконано, залежить обґрунтованість вибору ефективного спільника, а відтак і результативність інтеграційного процесу в цілому, оскільки його наслідки залежить від зацікавленої участі кожного.

Результативністю механізму управління інноваційним розвитком підприємництва в Україні за рахунок інтеграційних зв'язків є його безпосереднє впровадження та постійний моніторинг наслідків із внесенням корективів у відповідності до змін, які відбуваються ззовні та в середині об'єднання.

Висновки

Підсумовуючи вищенаведене, отримуємо підстави для висновку, що економічна інтеграція у сфері управління інноваційним розвитком підприємництва виявляється в налагодженні виробничо-технологічних та управлінських зв'язків шляхом консолідації зацікавлених сторін на основі визначених принципів, що приводить до спільного використання ресурсів, об'єднання капіталів, збуту виробленої продукції заради створення сприятливих умов ведення бізнесу, підвищення конкурентоспроможності й отримання прибутку з урахуванням інтересів кожного учасника та розподілу відповідальності.

Позитивними наслідками інтеграції підприємництва в ринковій економіці є: їх пристосування до несприятливих обставин; досягнення фінансово-економічного ефекту; зміна форми власності та організаційно-правового статусу, технологій та методів управління виробництвом; отримання переваг у відносинах з контрагентами, а також із державою.

Список використаних джерел

1. Генеза ринкової економіки (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка, економічний аналіз, економіка підприємства, менеджмент, маркетинг, фінанси, банки, інвестиції, біржова діяльність, планування): Терміни. Поняття. Персоналії: навч. екон. слов. – довід. для вищ. закл. освіти усіх рівнів акредитації [за наук. ред. Г.І. Башнянина, В.С. Іфтемічука]. – Л.: Магнолія плюс. – 2004. – 682 с.
2. Генске М.А. Оценка эффективности и неэффективности слияний и поглощений / М.А. Генске // Менеджмент в России и за рубежом. – 2006. – №6. – С. 73–79.
3. Гончарова Н.П. Концептуальные параметры конкурентоспособности национальной экономики / Н.П. Гончарова // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №8 (62). – С. 43–54.
4. Гордеев В.А. Тенденция к взаимодействию и сотрудничеству вместо конкуренции: новое подтверждение идей Т.С. Хачатурова / В.А. Гордеев // Вестник московского университета. – Сер. 6. Экономика. – 2007. – №2. – С. 16–27.
5. Господарський кодекс України: [офіц. текст]. – К.: Кондор, 2004. – 208 с.
6. Гохан П. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний / Патрик Гохан. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 741 с.
7. Григорак М.Ю. Тенденції розвитку і логістичної інтеграції авіакомпаній України / М.Ю. Григора, О.Й. Косарев // Економіка України. – №1. – 2003. – С. 4–11.
8. Дибач І.Л. Особливості економічної інтеграції невеликих підприємств / І.Л. Дибач // Наук. праці Миколаїв. держ. гуманіт. ун-ту: Наук.-метод. журн. Економічні науки. – 2008. – Т. 89. – Вип. 76. – С. 95–103.
9. Парсяк В.Н. Планування конкурентної спроможності малого підприємства / В.Н. Парсяк, І.Л. Дибач // Економіка: проблеми теорії та практики. – Д.: ДНУ, 2005. – №206. – 302 с. – С. 247–254.