



Рисунок 1. Обсяги капітальних інвестицій у Миколаївській області

Порівняння показників Миколаївської області з сусідніми регіонами показує, що їх рівень вищий ніж у Херсонській області, де у 2015р. вкладено 2926,5 млн. грн., а у 2016 р. аналогічний показник склав 4336,4 млн. грн. [2]. Однак, в Одеській області у 2015 році цей показник склав 8408,7 млн. грн., а у 2016 р. освоєно 14987,8 млн. грн. капітальних інвестицій, це перевищує рівень Миколаївщини більше ніж у двічі [3].

Загалом частка інвестицій у трьох областях, від загального обсягу капітальних інвестицій в Україні у 2016 році склала 7,97 %, що на 2,04 % більше ніж відповідний показник у 2015 році.

Основним джерелом капітальних інвестицій у Миколаївському регіоні залишаються власні кошти підприємств і організацій за рахунок яких в різні роки, освоєно від 44 % до 71 % всіх інвестицій, крім 2013 року, коли основним джерелом фінансування стали кредитні ресурси, які склали 46,7 % всіх інвестицій області [1]. Протягом останніх років у реальному секторі економіки Миколаївської області реалізовано або знаходяться у стадії реалізації близько 22 інвестиційних проектів, серед них проекти таких компанії як: PepsiCo, Dyckerhoff, SunInterbrew, РусАл, Groupe Lactalis та інші.

Регіон потребує підвищення темпів зростання обсягів інвестування, для впровадження енергоефективних технологій, зниження рівня енергоемності виробництва, створення робочих місць та підвищення рівня життя населення. Тому першочерговими завданнями є забезпечення захисту прав інвесторів від інвестиційних ризиків; проведення презентацій інвестиційних проектів на форумах різних рівнів; поліпшення транспортної інфраструктури, насамперед відновлення роботи аеропорту.

Перелік посилань:

1. Офіційний веб-сайт ГУС у Миколаївській області [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.mk.ukrstat.gov.ua/>
2. Офіційний веб-сайт ГУС у Херсонській області [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.ks.ukrstat.gov.ua/>
3. Офіційний веб-сайт ГУС у Одеській області [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.od.ukrstat.gov.ua/>

НАПРЯМИ СТВОРЕННЯ ІННОВАЦІЙ ТА ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВО

*Н.В. Горячова, аспірант
Донецький національний університет імені Василя Стуса, м. Вінниця*

Наш вік – це вік досягнень в різних галузях. Не зважаючи на кризу багато підприємств в Україні займаються інноваціями. Але для того щоб підприємство мало можливість займатись інноваціями потрібні інвестиції на підприємстві. Інноваційні продукти які розроблені з урахуванням вимог та потреб світового ринку можуть зацікавити міжнародних інвесторів. Але для цього підприємство повинно мати сильний кадровий потенціал, який зацікавлений в подальшому розвитку підприємства. Керівники промислових підприємств повинні пам'ятати, що їх продукція має удосконалюватись з кожним роком, щоб бути спроможним конкурувати на світовому ринку, та приносити прибуток.

Управління підприємством немає конкретно розробленої методики дисципліни, котра гарантує точний успіх. Але існують давно розроблені правила, прийоми для того щоб підприємство могло досягти високих прибутків, залучення інвестицій та лідируючого місця на ринку серед конкурентів. Для розвитку підприємство може ввести щоквартальну подачу раціоналізаторських пропозицій з яких можна вибрати перспективні пропозиції та допрацювати раціоналізаторські пропозиції до винаходу які будуть приносити прибуток. Але керівництво підприємства повинно точно поставити ціль в розвитку даної інновації та знати куди вона буде йти далі, як усе буде виглядати коли буде досягнуто результату. Повинен бути чітко розроблений план дій.

Головна причина невдач багатьох підприємств в тому, що їх керівництво не ставить ціль отримати високих результатів продаж інноваційного продукту, а також росту підприємства та отримання прибутку. Така задача лежить на плечах керівників підприємства. Постановка цілі, вивчення ринку, планування стратегії підприємства, досягнення поставленої цілі та отримання прибутку, залучення додаткових інвестицій, можливість конкуренції на світовому ринку.

Підприємства можуть виготовляти продукцію й утримувати клієнта тільки з допомогою інновацій, послуг, методів руху на ринку. Розробка стратегічного планування – це планування роботи на ринку.

Керівник підприємства повинен вміти усувати проблеми та приймати нестандартні рішення. Керівник повинен вміти направляти обмежені ресурси, як людські так і фінансові щоб принести більший вклад в розвиток підприємства. Потрібно правильно вміти розподілити час. Це самий дефіцитний продукт, вміння правильно розподілити час може принести велику роль в досягненні прибутку підприємства.

Проблема великих підприємств в тому, що їх керівники не виховують нових керівників собі на зміну. Керівник повинен вміти мотивувати людей, щоб вони втілювали його ідеї, та саме головне поставлені перед ними задачі й досягли мети. Якщо люди не йдуть за керівником, значить цей керівник не може бути лідером на підприємстві. Якщо підлеглі просто виконують свою роботу автоматично, щоб отримати заробітну плату, то навіть сама краща стратегія розроблена на підприємстві спіткає невдача.

Керівник повинен бачити перспективу на майбутнє. У керівника часто буває нестандартне рішення проблеми або нестандартна мета. Саме ця риса відрізняє керівника від інших співробітників. Важлива сторона якості дальновидності керівника – це вміння передбачити кризи. Займаючись розробкою плану дій керівник вже бачить хід подій. Аналіз для підприємства на період від 5 до 10 років в залежності як буде працювати дана галузь. Завдяки даному звіту можна визначити перешкоди які можуть завадити даному підприємству. А потім скласти план реалізації кризисної ситуації на підприємстві.

В обов'язки керівника підприємства входить: постановка, розробка та досягнення мети; контроль інновацій та маркетингу; усунення проблем та приймання нестандартних рішень; розстановка пріоритетів та концентрації на основних задачах; бути лідером та вести за собою колектив; уміння переконувати, надихати та мотивувати людей щоб слідували за ним; виконання задач та отримання результату.

Головна причина багатьох підприємств та керівників – це неспроможність добитись мети в даній галузі, досягти росту прибутку підприємства за яке керівник несе відповідальність.

В правильній постановці стратегії планування прибутку повинно розглядатись: інновації, послуги, людські ресурси підприємства, продуктивність, просування інновацій на ринок, фінансова сторона та можливості конкурентів. Головна ціль інноваційного продукту – це «створити та утримати споживача». Але це можливо лише в тому випадку коли підприємство буде постійно працювати над створенням інновації, послуги, процесу, методу. Стратегічне планування підприємства – це планування роботи на ринку та попит інновацій.

Існує сім сфер діяльності на підприємстві та впровадження інновацій, а також залучення інвестицій на підприємстві: планування; організація; підбір кадрів; розподіл обов'язків; нагляд; контроль; звітність.

Планування розробки інновацій та залучення інвестицій складається із трьох етапів: чітке формування, що потрібно зробити; визначення способу, як це зробити; термін реалізації, коли це можливо реалізувати.

Успіх в розробці інновації приходить коли керівник підприємства може вирішувати краще, швидше, інших керівників підприємств. Ті керівники, що можуть це зробити користуються успіхом та займають лідируючі позиції на ринку та залучують нові інвестиції на підприємство.

Перелік посилань:

1. Анисимова О. Н. Анализ реализации моделей инновационного процесса на промышленных предприятиях / О. Н. Анисимова, Е. И. Булахова // Теоретичні та практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : зб. наук. пр. – Маріуполь : ПДТУ. – 2014. – Вип. 1 (10), Т. 1. – С. 20-27.

ТРАНСКОРДОННІ СТРАТЕГІЧНІ АЛЬЯНСИ ТНК У ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ ГАЛУЗЯХ

А.В. Григораши, здобувач вищої освіти

О.С. Саух, здобувач вищої освіти

Науковий керівник: В.В. Мельник, к.е.н.

Київський національний торговельно-економічний університет

Глобалізаційні тенденції останніх десятиліть значно посилюють конкурентну боротьбу на світових ринках. Створення оптимальної організаційної форми, здатної забезпечити максимально швидке й ефективне реагування на зміни зовнішнього середовища, є одним із чинників еволюції сучасних ТНК. Однією з таких нових форм організації діяльності ТНК є транскордонні стратегічні альянси (ТСА), розвиток яких значно вплинув на зміни в структурі багатьох галузей. На основі синтезу існуючих визначень можна стверджувати, що ТСА є довгостроковою угодою між двома або більше ТНК у ключових сферах їхньої діяльності з метою створення синергії і досягнення спільних цілей. Стратегічні альянси створюються у різних галузях економіки, але передусім у високотехнологічних, що обумовлено високими витратами при входженні до них, високими тарифними й нетарифними бар'єрами, технологіями, які швидко змінюються, й значними ризиками.

Щодо географічного розташування, найбільш активними у формуванні стратегічних альянсів у високотехнологічних галузях є ТНК із США (64,1 %) та Німеччини (25,6 %) [3]. Останніми роками значно посилюється роль компаній з Китаю. Нині за інтенсивністю транскордонної співпраці Китай посідає третє місце (7,4 %). При розгляді галузевої структури стратегічних альянсів ТНК чітко простежується зростання частки галузі інформаційних та комунікаційних технологій (ІКТ) і галузі біотехнологій (найактивніша галузь, на яку припадає 55 % загальної кількості стратегічних альянсів).

Також існує залежність між зростанням кількості інноваційних ТСА та ринковою капіталізацією ТНК – зростання приносить більшу доходність акцій та вищі доходи. Завдяки розширенню своєї діяльності, ТНК стали найвпливовішими і динамічно зростаючими гравцями на світовій арені (табл. 1).

Таблиця 1 – TOP-10 ТНК світу за ринковою капіталізацією, 2011-2015 рр., млрд. дол. США

Назва ТНК	Країна	Індустрія	Рейтинг (місце) за абсолютним зростанням капіталізації ринку станом на 2015 рік	Капіталізація ринку (млрд. дол. США)				
				2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік
Apple Inc	США	Технології	1	243	387	416	469	725
Google Inc	США	Технології	2	198	244	263	409	375
Exxon Mobil Corp	США	Нафта та газ	3	357	398	404	416	357
Berkshire Hathaway Inc	США	Фінанси	4	185	237	257	286	357
Microsoft Corp	США	Технології	5	172	218	239	318	334
PetroChina Co Ltd	КНР	Нафта та газ	6	291	267	255	225	330
Wells Fargo & Co	США	Фінанси	7	80	138	195	244	280
Johnson & Johnson	США	Охорона здоров'я	8	168	209	228	261	280
ICBC Ltd	КНР	Фінанси	9	188	192	195	196	275
Novartis AG	Швейцарія	Охорона здоров'я	10	146	174	192	224	267

Розроблено автором за даними джерела [4].

Проаналізувавши цю таблицю, можна прийти до висновку, що до високотехнологічного сектору входить майже третина TOP-10 ТНК світу станом на 2015 рік. Причому, ТНК високотехнологічного сектору займають провідні місця у даному рейтингу (перше, друге та п'яте).