

зовнішнього середовища.

Література:

1. Ареф'єва О. В., Городянська Д. М. Економічна стійкість підприємства: сутність, складові та заходи з її забезпечення. Актуальні проблеми економіки. 2008. №8(86). С. 83–90.

2. Василенко О. В. Менеджмент устойчивого развития предприятий: монография. К.: Центр учебной литературы, 2005. 648 с.

3. Ячменьова В. М. Стійкість діяльності промислових підприємств: оцінка та забезпечення: монографія. Нац. акад. природоохорон. та курорт. буд-ва. Сімферополь: АРІАЛ, 2010. 472 с.

4. Чужмаров А. И. Обеспечение экономической безопасности промышленных предприятий как основной фактор эффективного функционирования отрасли промышленности. *Институт проблем информационной безопасности МГУ им. М.В. Ломоносова. Информационное общество*. 2004. Вып. 3—4. С. 120–134.

5. Моргулець О. Б., Хлістунова Н. В. Управління економічною стійкістю підприємницьких структур на основі ризик-менеджменту. *Вісник КНУТД*. 2010. №5. С. 101–108.

6. Мельник Л. Г. Основи стійкого розвитку: навч. посібник. Суми: Університетська книга, 2006. 366 с.

СИНЕРГЕТИЧНИЙ ЕФЕКТ СПІЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ІНВЕТОРІВ І ВИКОНАВЦІВ ІНВЕСТ-ПРОЕКТІВ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

*Блага В.В., к.е.н., доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній
університет*

Розвиток інноваційного підприємництва не може бути ефективним без управління процесом формування атмосфери довіри між всіма учасниками бізнес-процесу – від інвесторів до споживачів інноваційного продукту. В цьому контексті цікавим виявляється практичне використання шкали рангової оцінки рівня довірчих відносин, що складаються між інвесторами та менеджментом організацій, а також між компаніями і споживачами. В даний час показник прибутковості від інвестицій, що спрямовуються на розвиток інновацій – ROI, враховує лише зовнішні чинники, що виникають при здійсненні ринкових відносин, і не враховує вплив внутрішніх факторів, які чинять на нього істотний вплив. Перш за все, це стосується довіри, що має місце у відносинах між усіма учасниками бізнес-процесів.

Інноваційна діяльність спрямована на вирішення стратегічних завдань підприємства. Одночасно і підприємницька діяльність не може не бути інноваційною, а значить і стратегічно орієнтованою. Підприємець не може не

володіти лідерськими якостями, а лідер – це завжди стратег. Менеджер – це тактик. Він, звичайно, повинен брати участь в обговоренні стратегічних завдань підприємства, але його головне завдання – готуватися до їх виконання. Однак, з огляду на те, що вектор управління в організації завжди спрямований від суб'єктів (керівників) до об'єктів (виконавців), ефективність управління буде багато в чому визначатися рівнем довірчих відносин між ними. Це є поєднанням стратегічних і тактичних здібностей, з'єднаних або в одній людині, або в різних фахівцях, при наявності достатнього рівня довірчих відносин між усіма учасниками бізнес-процесу, забезпечує успішність управління фірмою, її розвиток і процвітання. Звідси випливає, що інноваційне підприємництво як організаційно-управлінське та економічне явище необхідно досліджувати з позицій взаємовідносин, взаємовпливу і взаємозалежності цих трьох чинників – стратегії, тактики і рівня довіри між усіма учасниками бізнес-процесу.

Оскільки стратегія фірми завжди несе в собі рішення завдань її інноваційного розвитку, тактика – вирішення цих завдань в поточному періоді часу. Їх зв'язок неможливий без забезпечення достатнього рівня довірчих відносин (довіри) між стейкхолдерами, до яких в першу чергу відносяться інвестори, менеджмент фірми, а також споживачі її продукції. Не менш важливим є сталий рівень довіри між менеджерами та виконавцями проекту, який найчастіше є прихованим потенціалом фірми (від інвестора), але який в більшості випадків є вирішальним фактором при виконанні договірних зобов'язань фірми. Довіра є тією важливою ланкою, яка забезпечує безперервність виконання робіт від інноваційної ідеї до її втілення в економічний продукт, який затребуваний ринком.

Менеджери (тактики) повинні організувати виконання стратегічно визначених завдань. Для цього вони створюють необхідні колективи (групи) виконавців, розробляють планові завдання, мотивують, координують і перевіряють виконання поставлених завдань. Але економічна ефективність виконання цих класичних принципів управління неможлива без створення атмосфери довіри між керівниками (лінійними менеджерами) і працівниками – виконавцями зазначених планів (другий рівень довіри).

Очевидно, що рівень інвестицій, вкладених у виконання інноваційного проекту, залежить не тільки від його складності і ресурсоемності, а й від того, як і ким буде організовано його виконання. Тобто від того, який конкретний менеджер очолить цей проект. Вибір такого менеджера в переважній кількості випадків ґрунтується на тому рівні довіри, який відчуває інвестор (підприємець) до цього фахівця. Саме це робить істотний вплив на вибір величини інвестицій (C – Cost of investment – інвестиційні витрати), які підприємець готовий вкласти у виконання конкретного проекту. При цьому, ці два рівня довіри тісно між собою пов'язані, так як інвестори, як правило, або вже добре знайомі з компанією, яку кредитують, або, перш ніж вкласти в даний бізнес-проект свої кошти, її уважно і глибоко вивчають.

Досвід китайських бізнесменів показує, що вони починають ділові відносини тільки з тими партнерами, яких вони особисто знають і кому

довіряють, тобто коли між ними виникають хороші особисті стосунки, глибока повага, дружнє ставлення, готовність надавати один одному взаємну послугу. Тому спочатку вони завжди вибудовують довірчі відносини з партнером (запрошують на спільний обід, роблять подарунки, організують спільні вечірки з караоке і т.п.) і тільки переконавшись, що цього партнера можна довіряти, вони приступають до спільної роботи [1].

Сьогодні все більше вітчизняних бізнесменів розуміє, що успіх в бізнесі багато в чому залежить від правильно збудованих довірчих відносин між партнерами по бізнесу. Це вигідно з усіх боків – і з позицій часу виконання, і з фінансових позицій, і з позицій стратегічного розвитку бізнесу.

Розвинений рівень довіри призводить до синергетичного ефекту, коли ефективність спільної діяльності інвесторів і виконавців інвест-проектів стає вище, ніж просте додавання їх фактичних можливостей. Отже, для оцінки впливу рівня довіри між партнерами на передбачувану прибутковість від інвестицій необхідно до укладення угоди крім даних, що традиційно враховуються при оцінці очікуваної прибутковості ROI, брати до уваги вплив на даний показник сформованого рівня довіри як між інвесторами та менеджментом організацій, так і між організацією і споживачами її продукції.

Література:

1. Деякі особливості ведення бізнесу з Китаєм, про які варто знати : сайт URL: <https://aucc.org.ua/deyaki-osoblivosti-vedennya-biznesu-z-kitayem-pro-yaki-var-to-znati/>

ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

*Блага В.В., к.е.н., доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній
університет*

В умовах трансформації економічних відносин інноваційне підприємництво виступає в якості основоположної гілки розвитку суспільства, стаючи чинником забезпечення безпеки національної економіки. У зв'язку з цим перед нашою країною стоїть основне завдання посилити розвиток інноваційного підприємництва, збільшити приплив інвестицій в інноваційні галузі господарської діяльності, забезпечити ефективне впровадження інновацій і захист прав власності, включаючи інтелектуальну, сформувавши умови для творчої реалізації особистості і підвищення якості життя.

Науково-дослідна діяльність стає все більш складною і різноманітною, а інновації з'являються в областях, прямо не пов'язаних з нею – в корпоративному менеджменті, маркетингу, секторі ділових послуг, державному управлінні.

Особливе значення для інноваційного розвитку країни мають інституційні