

DOI: 10.15276/EJ.04.2020.14

DOI: 10.5281/zenodo.4697377

UDC: 005.412

JEL: P40, E44, L26

ПРОБЛЕМАТИКА ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОЄКТНОГО БІЗНЕС-ПАРТНЕРСТВА ДЛЯ МАЛИХ БІЗНЕС-СТРУКТУР

FORMATION OF INNOVATIVE-INVESTMENT POTENTIAL PROBLEMS OF PROJECT BUSINESS PARTNERSHIP FOR SMALL BUSINESS STRUCTURES

Natalia O. Pareva

Odessa National Polytechnic University, Ukraine, Odessa

ORCID: 0000-0002-9979-7376

E-mail: n.a.pareva@opu.ua

Received 18.12.2020

Пар'єва Н.О. Проблематика формування інноваційно-інвестиційного потенціалу проєктного бізнес-партнерства для малих бізнес-структур. Оглядова стаття.

Проведене дослідження теоретичного підґрунтя формування інвестиційної складової потенціалу проєктного бізнес-партнерства дозволило узагальнити його понятійний апарат, обґрунтувати проєктне бізнес-партнерство як альтернативний механізм цільового залучення інноваційно-орієнтованих інвестицій для бізнес-структур будь-яких розмірів та форм, який в умовах цифровізації фінансових ринків стає привабливим для малих бізнес-структур, надаючи їм принципово інші ресурси. Проєктне бізнес-партнерство є базовим поняттям, що ідентифікує його як з двох позицій: а) економічно доцільний та технологічно привабливий спосіб формування інноваційно-інвестиційного потенціалу; б) альтернативний механізм цільового залучення інноваційно-орієнтованих інвестицій для бізнес-структур будь-яких розмірів та видів.

Ключові слова: проблематика, формування, потенціал, проєктне бізнес-партнерство, бізнес-структури, інвестиції

Pareva N.O. Formation of innovative-investment potential problems of project business partnership for small business structures. Review article.

The study of the theoretical basis for the formation of the investment component of the potential of the project business partnership allowed to generalize its conceptual apparatus, to justify the project business partnership as an alternative mechanism for targeted innovation-oriented investment for business structures of any size and shape, attractive to small businesses, providing them with fundamentally different resources. Project business partnership is a basic concept that identifies it from two positions: a) economically feasible and technologically attractive way of forming innovation and investment potential; b) an alternative mechanism for targeted attraction of innovation-oriented investments for business structures of any size and type.

Keywords: issues, formation, potential, project business partnership, business structures, investments

Постійнозмінні умови функціонування малого бізнесу, ускладнені непередбачуваними процесами та явищами, форс-мажорними обставинами, вимагають від малих бізнес-структур прийняття у режимі «нон стоп» стратегічно виважених управлінських рішень та формування адаптивного потенціалу розвитку. Створити самостійно значний інноваційно-інвестиційний потенціал їм досить складно, тому малі бізнес-структури значно залежать від змін зовнішнього середовища, у першу чергу – від доступу до джерел інновацій та інвестицій.

Водночас, триває зміна методів залучення інвестицій малим бізнесом під впливом багатьох чинників, що супроводжують інвестиційні процеси, у першу чергу, внаслідок розвитку вузькоспрямованих змін у межах проєктного підходу. Поширюється бізнес-партнерство малих бізнес-структур між собою, їх кооперація з великим бізнесом, державою, донорами ресурсів та іншими учасниками ринку, спрямоване на інвестування конкретних інноваційних або інноваційно-орієнтованих проєктів та досягнення чітко визначених локалізованих у часі та просторі цілей. Це вимагає від малих бізнес-структур вдосконалення механізму залучення інвестицій для формування свого інноваційно-інвестиційного потенціалу шляхом опанування інвестиційних можливостей, що надає проєктне бізнес-партнерство, та змін у процесі прийняття інвестиційних рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Інноваційні та інвестиційні процеси, інноваційно-інвестиційне проєктування, формування інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємств, як великих, так і малих, є об'єктом багатьох досліджень. Їх останнім часом висвітлювали досвідчені і молоді вітчизняні вчені О. Амоша, О. Балан [1], К. Бояринрова, Б. Буркинський, Є. Бельтюков, А. Бутенко, М. Войнаренко [2], Л. Волошук, О. Гавриш, В.Геєць, О.Гончар, В. Гунько [3], В. Джеджула, В. Захарченко [4], С. Ілляшенко, О. Кузьмін [5], О.Лайко, Т.Лепейко, Т.Музиченко [6], С. Онікієнко [7], Й.Петрович [8], О.Товстенюк [9], В.Філіппов [10], Р.Хірівський [11], Г. Савіна, І. Седікова, З. Соколовська, С. Філіппова [12], Н. Хрущ, А. Череп,

Н.Чухрай, І. Щербакова [12], О. Ястремська, доробок яких суттєво розвинув теорію, методологію та інструментарій інноваційного та інвестиційного менеджменту, франчайзингу.

Проте проектне бізнес-партнерство для малих бізнес-структур як економічно доцільний спосіб цільового залучення інвестицій для інноваційного розвитку та посилення їх інноваційно-інвестиційного потенціалу досліджено фрагментарно, як в цілому, так і в контексті розвитку нових джерел та технологій залучення інноваційно-інвестиційних ресурсів, прийняття інвестиційних рішень. Йдеться про його науково-класифікаційне підґрунтя, інструментально-методичне забезпечення використання та прикладні методики оцінювання доцільності.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми

Враховуючи наведене, виникає потреба у теоретико-методичному базисі та прикладних засадах формування інноваційно-інвестиційного потенціалу шляхом опанування інвестиційних можливостей, що надає проектне бізнес-партнерство, реалізованих у концептуальних і методичних підходах, відповідному інструментальному забезпеченні їх реалізації. Йдеться про його науково-класифікаційне підґрунтя, інструментально-методичне забезпечення використання та прикладні методики оцінювання доцільності.

Метою статті є обґрунтування проблематики формування інноваційно-інвестиційного потенціалу проектного бізнес-партнерства для малих бізнес-структур.

Виклад основного матеріалу дослідження

Дотичними поняттями проектного бізнес-партнерства є:

- інвестиційна складова, яку описують інвестиції, інвестиційна діяльність, інвестування, інвестиційний проєкт, інвестиційна привабливість, залучення інвестицій;
- інноваційна складова, яку описують інновації, інноваційна діяльність, інноваційний розвиток, інноваційна орієнтація.

Формування інвестиційної складової потенціалу проектного бізнес-партнерства є частиною формування його інноваційно-інвестиційного потенціалу, яке базується на певному функціональному контурі та інвестиційних можливостях. Запропонований функціональний контур розбудовано у відповідності до п'ятих груп цілей потенційних партнерів (Табл. 1), не всі з яких народжуються малими бізнес-структурами та не всі цілі задовольняються існуючими способами залучення інвестицій.

Досліджено стан та особливості залучення інвестицій малими бізнес-структурами. Розроблено класифікацію чинників за підходом [12] залучення інноваційно-орієнтованих інвестицій малими бізнес-структурами за їх потенційними джерелами, яка групує чинники за типами ознак – характеристик інвестиційних проєктів, запропонованих в якості економічної основи бізнес-партнерства, значно спрощуючи визначення інвестиційних та інноваційних чинників. Класифікація застосовує ознаки «інноваційність», «інноваційна орієнтованість» як універсальні при групуванні інвестицій за їх потенційними джерелами та ознаками другого рівня, що:

- залежать від розміру бізнес-структури та інвестиційного проєкту (обсяг інвестицій проєкту, тривалість реалізації, складність, ризик, джерела інвестування);
- не залежать від їх розміру (сприятливість та стан середовища, наявність інвестицій, умови їх отримання, інвестиційний попит на ринку, мета інвестора).

Таблиця 1. Результат експертної оцінки шляхів залучення інвестицій на відповідність цілям бізнес-структур і зацікавленості інвестиційних інституцій в їх досягненні останніми

Форми та інституції залучення інвестицій	Відповідність цілям/ позитивні експертні оцінки, од.		
	існує		немає
	пряма	непряма	
<i>Інституції та форми, зацікавлені лише дотичне</i>			
1. Кластерні об'єднання, державно-приватне партнерство, концерни, фінансово-промислові групи, холдинги, картелі, трести, синдикати	0	23	1
<i>Інституції та форми, зацікавлені по-більшості дотичне</i>			
2. Інвестиційні фонди, інститути спільного інвестування, банківський кредит	2	21	1
3. Лізингові компанії, консорціуми	5	18-19	0-1
4. Тимчасові форми міжкорпоративного співробітництва, грантові програми	8-9	16-17	0
<i>Інституції та форми, зацікавлені напряму та дотичне</i>			
5. Проектне бізнес-партнерство за інвестиційним проєктом	18	6	0

Джерело: власна розробка автора

Прикладним здобутком класифікації є існування потенційної та фактичної інноваційної орієнтованості інвестування, а також типологізація інноваційно-інвестиційного потенціалу проектного бізнес-партнерства за рівнем інноваційного потенціалу. Такий поділ виділив п'ять типів інноваційно-інвестиційного потенціалу проектного бізнес-партнерства, які доцільно застосовувати при його оцінюванні. Інноваційно-інвестиційним потенціалом проектного бізнес-партнерства визначено інноваційні та інвестиційні можливості та ресурси тимчасового об'єднання бізнес-структур та інших

партнерів для спільного виконання інноваційно-орієнтованого інвестиційного проекту, реалізація яких забезпечує гарантоване, надійне і своєчасне надходження інвестицій, необхідних для його здійснення. Запропоноване його диференціацію за спроможністю виконання інноваційно-орієнтованих інвестиційних проектів за модифікованою шкалою Харінгтона як простою та зручною. На її підставі та на підставі типології інновації за ступенем радикальності або інтенсивності інноваційних змін надано характеристику інноваційно-інвестиційного потенціалу в аспекті інноваційності.

Проаналізовано стан інвестування діяльності та розвитку бізнес-структур. Встановлено тенденції та перешкоди інвестування і проектного бізнес-партнерства, їх нормативно-правового забезпечення. Як бачимо, капітальні інвестиції є нестабільним видом фінансування, рівень співпраці бізнес-структур з партнерами занадто низький, а можливості отримати банківські кредити та фінансові ресурси від міжнародних донорів і фондів, зокрема для малих бізнес-структур, дуже обмежені, хоча останні й збільшуються. Незважаючи на загальний тренд зростання інвестиційних вкладень, що значною мірою обумовлений зростанням цін на обладнання, зовнішнє середовище для формування інноваційно-інвестиційного потенціалу бізнес-структур ми визначаємо як несприятливе.

Запропоновано новий концептуальний підхід і концептуальну модель формування бізнес-структурами інноваційно-інвестиційного потенціалу на засадах проектного бізнес-партнерства, функціональний контур та концептуальна модель якого забезпечують безперервність та превентивність його процесу, зниження вартості ресурсного забезпечення і підвищення прибутковості інноваційно-орієнтованих інвестицій за принципом поступового приєднання та/або ротації партнерів.

Модель висвітлює три аспекти:

- процес та механізм формування ІПП: послідовність, алгоритм дій, інструментарій;
- природу відносин та механізм бізнес-партнерства, його основні принципи (неперервність, врегульованість відносин та поведінки партнерів, збалансованість інтересів, своєчасність та ін.);
- реагування на проблеми та зміни середовища.

Для цього концептуальна модель містить опис трьох комплексних об'єктів:

- елементи, які освітлюють їх наявність, властивості та суть;
- зв'язки елементів;
- логіку формування бізнес-структурами ІПП на засадах проектного бізнес-партнерства.

У склад методичного інструментарію з оцінювання доцільності формування та ефективності використання інноваційно-інвестиційного потенціалу проектного бізнес-партнерства додано методичне забезпечення подвійної комплексної оцінки «доцільність-ефективність» залучення інноваційно-орієнтованих інвестицій:

- інвестиційного проекту, що є об'єктом бізнес-партнерства;
- власне проектного бізнес-партнерства, ініційованого малою бізнес-структурою.

Методичний інструментарій для оцінювання доцільності формування та ефективності використання інноваційно-інвестиційного потенціалу проектного бізнес-партнерства містить чотири основні регламентовані блоки оцінювання:

- доцільності проектного бізнес-партнерства;
- інноваційно-інвестиційного потенціалу потенційного партнера проектного бізнес-партнерства;
- способу залучення інвестицій;
- економічної ефективності інвестиційного проекту та один регламентований блок управлінського реагування, де робляться зведені висновки з оцінювання доцільності та ефективності, акумулюються набуті компетентності та досвід.

Це дозволяє оцінити, по-перше, всі складові проектного бізнес-партнерства за запропонованим алгоритмом: його цілісний інноваційно-інвестиційний потенціал, його окремі складові та економічну доцільність формування. Це робиться оцінюванням інвестиційного проекту проектного бізнес-партнерства, у якості об'єкту, заради якого формується інноваційно-інвестиційний потенціал. По-друге, можна оцінити власне проектне бізнес-партнерство, ініційоване бізнес-структурою.

Досліджуючи підприємства, які шукають партнерів для проектного бізнес-партнерства, виділено три кластери бізнес-структур, де між витратами інвестиційної діяльності та доходами від неї, навіть у лідерів кластерів, відсутня чітка залежність.

Водночас є три тенденції:

- майже синхронне зростання витрат та доходів;
- майже синхронного падіння;
- невідповідність темпів, коли зв'язок між витратами та доходами відсутній внаслідок специфічної структури витрат та інших впливів середовища.

Розроблено науково-методичні рекомендації щодо застосування управлінського економіко-організаційного та інформаційно-аналітичного інструментарію проектного бізнес-партнерства для обґрунтування інвестиційних рішень малих бізнес-структур враховують підвищену вразливість останніх на ринку інвестиційних ресурсів.

Формування інноваційно-інвестиційного потенціалу проектного бізнес-партнерства має часову тривалість, яку потрібно враховувати і вимірювати. Відмінності малих, середніх та великих бізнес-

структур (їх ресурси, проблеми, можливості) впливають на вказану тривалість та на часову актуальність формування інноваційно-інвестиційного потенціалу. Часова актуальність формування інноваційно-інвестиційного потенціалу проектного бізнес-партнерства пропонується в якості індикатора інвестиційного рішення в частині тривалості залучення інвестицій для конкретного проекту. Це – запланований інтервал часу на пошук бізнес-ресурсів, обмежений цілями бізнес-структури і бюджетом інноваційно-інвестиційного проекту, який висувається нею в якості ідеї та економічної основи проектного бізнес-партнерства, протягом якого ініціатор бізнес-партнерства економічно зацікавлений у його реалізації.

Висновки

Обґрунтовані теоретичні положення і розроблені на їх основі методичні підходи та рекомендації удосконалюють процес управління інноваційно-інвестиційною діяльністю підприємства, підвищують її результативність та ефективність.

Abstract

Constantly changing conditions for small business, complicated by unpredictable processes and phenomena, force majeure, require small businesses to make "non-stop" strategically sound management decisions and the formation of adaptive development potential. It is quite difficult for them to create significant innovation and investment potential on their own, so small business structures significantly depend on changes in the external environment, first of all - on access to sources of innovation and investment.

At the same time, the methods of attracting investment by small businesses continue to change under the influence of many factors that accompany investment processes, primarily due to the development of narrowly focused changes within the project approach. The business partnership of small business structures with each other, their cooperation with big business, the state, resource donors and other market participants, aimed at investing in specific innovative or innovation-oriented projects and achieving clearly defined localized in time and space goals. This requires small business structures to improve the mechanism for attracting investment to build their innovation and investment potential by mastering the investment opportunities provided by the project business partnership, and changes in the investment decision-making process.

Given the above, there is a need for theoretical and methodological basis and applied principles of innovation and investment potential by mastering investment opportunities, providing project business partnerships, implemented in conceptual and methodological approaches, appropriate instrumental support for their implementation. It is a question of its scientific and classification basis, instrumental and methodical maintenance of use and applied techniques of estimation of expediency.

Substantiated theoretical provisions and methodological approaches and recommendations developed on their basis improve the process of managing innovation and investment activities of the enterprise, increase its effectiveness and efficiency.

Список літератури:

1. Балан О.С., Пар'єва Н.О. Аналіз впливу факторів ринкового середовища на діяльність промислових підприємств. Економіка фінанси право. – 2015. – № 12. – С. 7-9.
2. Войнаренко М.П., Свідер О.П. Динамічна оцінка ефективності прямих іноземних інвестицій на підприємствах легкої промисловості. Економіка: реалії часу. 2014. № 6 (16). С. 121-128. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/No6/121-127.pdf>.
3. Гунько В.І. Фактори та показники формування інвестиційної привабливості підприємств. Фінансовий простір. – 2013. – № 1. – С. 85-88.
4. Захарченко В.І., Меркулов М.М. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки : Навч. посіб. К.: Центр учбової літератури. – 2012. – 448 с.
5. Кузьмін О.С., Саталкіна Л.О. Кластери як важливий чинник залучення інвестицій на промислові підприємства. Бізнес Інформ. – 2013. – № 4. – С. 127-134.
6. Музиченко Т.О. Інвестиції та інвестиційна діяльність: понятійний апарат. Сталий розвиток економіки. – 2014. – № 3. – С. 161-167.
7. Онікієнко С. Інвестиційна діяльність: від емпіричного сприйняття до категоріального відображення. Ринок цінних паперів України. Вісник Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку. – 2011. – № 3-4. – С. 61-66.
8. Петрович Й.М. Організаційне забезпечення механізму прийняття і реалізації інвестиційної політики на машинобудівному підприємстві. Економіка: реалії часу. – 2015. – № 6 (22). – С. 6-10. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://economics.net.ua/files/archive/2015/No6/6.pdf>.
9. Тевстенюк О.В. Теоретико-методичні засади здійснення фундаментальної діагностики інвестиційної привабливості машинобудівних підприємств. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 776. – С. 404-410.
10. Filippov V., Makedon V., Kostyshyna T., Tuzhykina O., Stepanova L. Ensuring the efficiency of integration processes in the international corporate sector on the basis of strategic Management.

Academy of Strategic Management Journal. – 2019. – № 18 (Special Issue № 1). [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.abacademies.org/articles/Ensuring-the-efficiency-of-integration-processes-in-the-international-corporate-sector-on-the-basis-of-strategic-management-1939-6104-18-SI1-452.pdf>.

11. Хірівський Р.П., Янишин Я.С., Панасюк О.С. Критерії означення великого, середнього та малого бізнесу в країнах Західної Європи. Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького. – 2014. – № 1 (2). – Т. 16. – С. 208-213.
12. Щербаківа І.Б., Філіппова С.В. Залучення інвестицій та проєктне бізнес-партнерство промислових підприємств : Моногр. Одеса: ОНПУ, ФОП Бондаренко М.О. – 2016. – 260 с.

References:

1. Balan O.S., Paryeva N.O. (2015). Analysis of the influence of market environment factors on the activities of industrial enterprises. *Ekonomika finansy pravo*, 12, 7-9 [in Ukrainian].
2. Voinarenko M.P., Svider O.P. (2014). Dynamic assessment of the effectiveness of foreign direct investment in light industry enterprises. *Ekonomika: realii chasu*, 6 (16), 121-128. Retrieved from <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/No6/121-127.pdf> [in Ukrainian].
3. Hunko V.I. (2013). Factors and indicators of formation of investment attractiveness of enterprises. *Finansovyi prostir*, 1, 85-88.
4. Zakharchenko V.I., Merkulov M.M. (2012). Innovation management: theory and practice in the conditions of economic transformation: Textbook. K.: Tsentr uchbovoi literatury [in Ukrainian].
5. Kuzmin O.Ye., Satalkina L.O. (2013). Clusters as an important factor in attracting investment in industrial enterprises. *Biznes Inform*, 4, 127-134 [in Ukrainian].
6. Muzychenko T.O. (2014). Investments and investment activity: conceptual apparatus. *Stalyi rozvytok ekonomiky*, 3, 161-167 [in Ukrainian].
7. Onikiienko S. (2011). Investment activity: from empirical perception to categorical reflection. *Rynok tsinnykh paperiv Ukrainy. Visnyk Derzhavnoi komisii z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku*, 3-4, 61-66 [in Ukrainian].
8. Petrovych Y.M. (2015). Organizational support of the mechanism of adoption and implementation of investment policy at the machine-building enterprise. *Ekonomika: realii chasu*, 6 (22), 6-10. Retrieved from <https://economics.net.ua/files/archive/2015/No6/6.pdf> [in Ukrainian].
9. Tovstieniuk O.V. (2013). Theoretical and methodological principles of fundamental diagnostics of investment attractiveness of machine-building enterprises. *Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnika". Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku*, 776, 404-410 [in Ukrainian].
10. Filippov V., Makedon V., Kostyshyna T., Tuzhylkina O., Stepanova L. (2019). Ensuring the efficiency of integration processes in the international corporate sector on the basis of strategic Management. *Academy of Strategic Management Journal*, 18 (Special Is. 1). Retrieved from <https://www.abacademies.org/articles/Ensuring-the-efficiency-of-integration-processes-in-the-international-corporate-sector-on-the-basis-of-strategic-management-1939-6104-18-SI1-452.pdf>.
11. Khirivskiy R.P., Yanyshyn Ya.S., Panasiuk O.S. (2014). Criteria for defining large, medium and small businesses in Western Europe. *Naukovyi visnyk Lvivskoho natsionalnoho universytetu veterynarnoi medytsyny ta biotekhnologii imeni S.Z. Gzhytskoho*, 1 (2), 16, 208-213 [in English].
12. Shcherbakova I.B., Filyppova S.V. (2016). Investment attraction and project business partnership of industrial enterprises: Monograph. Odessa: ONPU, FOP Bondarenko M.O. [in Ukrainian].

Посилання на статтю:

Пар'єва Н.О. Проблематика формування інноваційно-інвестиційного потенціалу проєктного бізнес-партнерства для малих бізнес-структур / Н. О. Пар'єва // *Економічний журнал Одеського політехнічного університету*. – 2020. – № 4 (14). – С. 115-119. – Режим доступу до журн.: <https://economics.opu.ua/ejopu/2020/No4/115.pdf>.
DOI: 10.15276/EJ.04.2020.14. DOI: 10.5281/zenodo.4697377.

Reference a Journal Article:

Pareva N.O. Problems of formation of innovation and investment potential of project business partnership for small business structures / N. O. Pareva // *Economic journal Odessa polytechnic university*. – 2020. – № 4 (14). – P. 115-119. – Retrieved from <https://economics.opu.ua/ejopu/2020/No4/115.pdf>.
DOI: 10.15276/EJ.04.2020.14. DOI: 10.5281/zenodo.4697377.

