

каналам збуту) можна дати оцінку загальній системі маркетингової діяльності підприємства та знайти шляхи покращення показників по неефективним об'єктам структури збуту.

Висновки. Отже, при всій значущості маркетингової діяльності підприємства на утримання та реалізацію проектів якої, в світі витрачається 10% та більше поточних витрат бюджету підприємств залишається найменш вимірюваним видом діяльності багатьох підприємств. [8] І одним із найголовніших завдань будь-якого маркетолога залишається побудова об'єктивної моделі оцінки ефективності маркетингової діяльності підприємства, що базувалась би на системі показників, які були б зрозумілі керівництву підприємства та відображали результативність та ефективність маркетингових проектів.

Така система необхідна для поточного моніторингу реалізації маркетингової стратегії підприємства, оцінки повноти досягнення поставлених цілей та результатів вже реалізованих проектів в кількісних вимірниках.

В результаті дослідження була запропонована нова методика оцінки результативності та ефективності маркетингової діяльності підприємства, що ґрунтується на синтезі двох наукових підходів до визначення ефективності маркетингової діяльності та розмежування самих показників результативності та ефективності маркетингової діяльності.

Література

1. Ассэль Генри. Маркетинг: принципы и стратегия: Учебник для вузов. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 804 с.
2. Грант Джон. 12 тем: маркетинг 21 века / Пер. с англ. Ю. Каптуревского. – М. : ИД «Коммерсантъ»; СПб. : «Питер», 2007. – 448 с.
3. Гроув Эндрю. Выживают только параноики. Как использовать кризисные периоды, с которыми сталкивается любая компания / Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2003. – 200 с.
4. Савельев С. В., Чоботар С. I., Штефанич Д. А. та ін. Новітній маркетинг : Навч. посіб. / За ред. С. В. Савельєва. – К. : Знання, 2008. – 420 с.
5. Мак-Дональд М. Стратегическое планирование маркетинга. — СПб: Питер, 2000. — 320 с.
6. Маркетинг менеджмент: Научное издание / Под ред. Туган-Барановского М., Балабановой Л. В. — Донецк : ДонГУЭТ, 2001. – 594 с.
7. Моисеева Н. К., Коньшева М. В. Управление маркетингом: теория, практика, информационные технологии: Учеб. пособие / Под ред. Н. К. Моисеевой. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 304 с.
8. Ферріс Поль У. Маркетингові показники: Більше 50 показників, які важливо знати кожному керівнику / Поль У. Ферріс, Нейл Т. Бендл, Філіп І. Пфайфер, Девід Дж. Рейбштейн ; пер. з англ; за наук. ред. І. В. Тараненко. – Дніпропетровськ : Баланс Бізнес Букс, 2009. – 480 с.

Надійшла 29.03.2009

УДК 330.341 + 330.322:664

О. В. ЯЦЕНКО

Черкаський державний технологічний університет

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ НА ОСНОВІ СИСТЕМИ ПРОГНОЗУВАННЯ

В статье рассмотрены вопросы повышения эффективности деятельности предприятий пищевой промышленности путем усовершенствования инвестиционно-инновационной деятельности предприятий. Также в статье разработана схема комплексной прогнозируемой системы, адаптируемой к условиям инвестиционно-инновационной деятельности предприятий пищевой промышленности.

In the article the questions of increase of efficiency of activity of enterprises of food retail industry are considered by an improvement investment-innovative activity of enterprises. Also in the article the chart of the complex forecast system is developed adapted to the terms investment-innovative activity of enterprises of food retail industry.

Глобалізаційні процеси, що проникають в сферу існування помітнішої інтеграції окремих локалізаційних, а також галузевих товарних, фінансових та інших ринків, обумовлюють загострення конкурентної боротьби. Кожен учасник світових економічних процесів повинен постійно дбати про конкурентоспроможність своєї продукції. В даний час стратегія підтримки та збереження високої конкурентоспроможності відкритих економічних систем реалізується в умовах інформатизації, постійного впровадження змін і нововведень.

Русійним чинником і виразником досягнення прогресивних змін і становлення відповідного рівня розвитку продуктивних сил суспільства є активна і цілеспрямована інвестиційно-інноваційна діяльність. Наслідки проведення фундаментальних досліджень українських і зарубіжних учених беззаперечно свідчать

про те, що економічне оновлення і зростання зумовлюються, насамперед, розміром і структурою інвестицій, їх цілеспрямованістю, якістю і швидкістю здійснення. Результативність інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств залежить не лише від рівня розвиненості економічної системи, де вона відбувається, а, передусім, від вибору пріоритетів цієї діяльності, які відповідають обґрунтованим критеріям оцінки соціально-економічних досягнень.

Підприємства харчової промисловості вирішують стратегічне завдання забезпечення продовольчої безпеки країни, тому проблема підвищення ефективності їх роботи на засадах активізації інвестиційно-інноваційної діяльності є одним із пріоритетних напрямків розвитку вітчизняної економіки. Ефективність такої діяльності залежить від конкретних умов функціонування економічних інституцій, їх розмірів, обсягу активів, диверсифікованості продукції, різноманітності послуг, що надаються, регіональної специфіки роботи та національних традицій того регіону, в якому вони функціонують. Є очевидним: у сучасних умовах, необхідно ретельно планувати регуляторні важелі як на мікро-, мезо-, так і макрорівнях у інноваційно-інвестиційній сфері, у розвитку бізнесу інноваційних послуг, створювати гнучку інфраструктуру, яка дозволяла б швидко пристосовувати нові продукти й послуги до змінної кон'юнктури ринку, якісно оцінювати можливі ризики, одержувати і уміло використовувати максимально диверсифіковану оперативну управлінську інформацію.

Поступальний розвиток інформаційно-комунікаційних технологій веде до революційної перебудови і поглиблення міжнародного ринку капіталів, багато в чому завдяки тому, що інтеграція вищезгаданих ринків ефективно руйнує межі національних держав, формуючи нову світову систему народного господарства. Сучасні інституційні інструменти фактично надають інноваційно-інвестиційним відносинам ознак системності та ставлять їх у центр функціональних взаємин у суспільстві, які дедалі більше будуються згідно з принципами прогнозуальної стратегії економіки країни. Значення організованих ринків полягає в тому, що вони надають додаткову інформацію про параметри та обсяги використання того чи іншого виду ресурсів, оскільки такі ринки збирають, акумулюють і транслюють цю інформацію, розподілену між економічними агентами, і лише з допомогою цих даних ринок може надати аналітичні алгоритми прийняття вірних господарських рішень. Причому рівень застосування фінансово-економічних інструментів залежить від ступеня залучення обсягу ресурсів в обмін на ринках, адже кількість у даному випадку зумовлює якість, зростання продуктивності використання накопиченого багатства, зростання рівня доходу на душу населення. Отже, фактично інноваційно-інвестиційний ринок виконує водночас інформаційну та аналітичну функції, причому методи та інструменти інформування та прогнозування розвитку ринкової ситуації є справді неподільними константами.

Таким чином, сучасні умови вимагають максимального розширення спектру прогнозування, подальшого удосконалення методології і методики розробки прогнозів. Чим вищий рівень прогнозування процесів суспільного розвитку, тим ефективнішим є планування і управління цими процесами в суспільстві.

Процес прогнозування складається з ряду етапів, кожний з яких вирішує певну послідовну задачу:

- 1) визначення проблеми, цілей прогнозу;
- 2) формування об'єкта прогнозу;
- 3) збір ретроспективної інформації про об'єкт;
- 4) формалізація задачі;
- 5) вибір методів і алгоритму;
- 6) моделювання на основі ретроспективних даних;
- 7) оцінки якості моделі (процес верифікації);
- 8) надання результатів прогнозу.

Кінцева ефективність будь-якого рішення залежить від послідовності подій, що виникають вже після ухвалення рішення. Можливість передбачити некеровані аспекти цих подій перед ухваленням рішення дозволяє зробити якнайкращий вибір, який, інакше, міг би бути не таким вдалим. Тому системи планування і управління, звичайно, реалізують функцію прогнозу.

Прогнозування – це прогноз майбутніх подій. Метою прогнозування є зменшення ризику при ухваленні рішень. Прогноз звичайно виходить помилковим, але помилка залежить від прогнозуючої системи, що використовується. Надаючи прогнозу більше ресурсів, можна збільшити точність прогнозу і зменшити збитки, пов'язані з невизначеністю при ухваленні рішень.

Потрібно відмітити, що проблемами пов'язаними з функцією прогнозування займалися та займаються ряд вітчизняних та зарубіжних вчених: Геєць В., Іванченко К. І., Комлик М. О., Костіна Л. Н., Федулова Л. І., Чухрай Н., Шарко М. та інші. Однак організаційні та управлінські аспекти системи прогнозування інноваційно-інвестиційного ринку залишались поза увагою.

У системі макроекономічних моделей економічне прогнозування пов'язане з дослідженням факторного, лагового та структурного аспектів збалансованості національної економіки та їх синтезу на основі принципу оптимальності.

Прогнозуючі системи дозволяють реалізувати дві основні операції:

- 1) формування безлічі варіантів щодо об'єктів прогнозування;
- 2) порівняння і вибір цих варіантів.

3) Зокрема, в поєднанні цих операцій визначається комплексна проблема системного прогнозування, засобом вирішення якої є прогнозуюча система.

4) В даних системах можлива реалізація таких основних принципів:

5) взаємопов'язаність і співвідпорядкованість прогнозів різних рівнів ієрархії об'єкта прогнозування, зовнішнього оточення, різних аспектів дослідження об'єкта прогнозування;

6) погодженість нормативних і дослідницьких прогнозів;

7) безперервність прогнозування, що вимагає коректування прогнозів у міру надходження нової інформації.

Оскільки прогнозування ніколи не зможе повністю знищити ризик при ухваленні рішень, необхідно явно визначити неточність прогнозу та його якість. Звичайно, схвалюване рішення визначається результатами прогнозу (при цьому передбачається, що прогноз правильний) з урахуванням можливої помилки прогнозування. Так, враховуючи вище перелічені критерії, нами було удосконалено модель прогнозуальної системи (рис. 1).

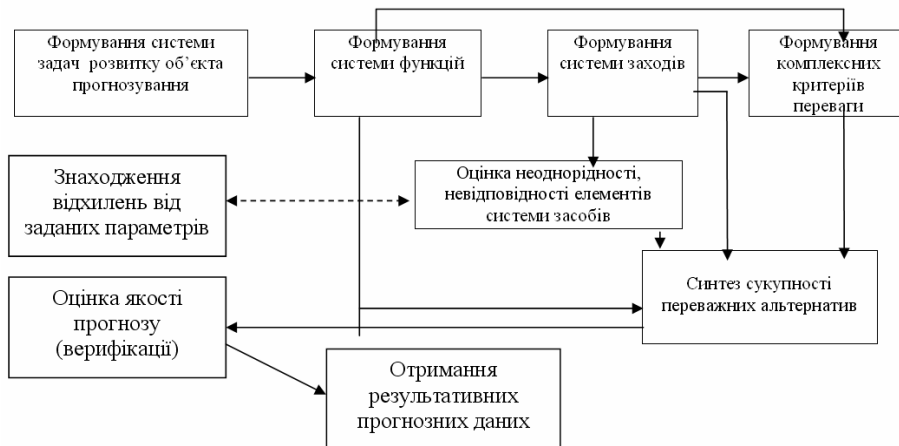


Рис. 1. Модель побудови прогнозуальної системи

Як бачимо, у прогнозуючій системі оптимізується вибір варіанту рішення науково-технічної проблеми і визначається сукупність оптимальних альтернатив за критеріями переваги, що в результаті дозволяє верифікувати процес (надати якісну оцінку прогнозу) та отримати більш точний прогнозний результат через зменшення чи усунення неточностей прогнозу.

Сказане вище припускає, що прогнозуюча система повинна забезпечувати визначення помилки прогнозування, також як і саме прогнозування. Такий підхід значно знижує ризик, об'єктивно пов'язаний з процесом ухвалення рішень.

Необхідно відзначити, що прогнозування – це не кінцева мета. Прогнозуюча система – це частина великої системи управління і як підсистема вона взаємодіє з іншими компонентами системи, відіграючи чималу роль в одержуваному результаті.

Прогноз фінансових тимчасових рядів – необхідний елемент будь-якої інвестиційної діяльності. Сама ідея інвестицій – вкладення грошей зараз з метою отримання доходу в майбутньому – ґрунтується на ідеї прогнозування майбутнього. Відповідно, прогноз фінансових тимчасових рядів лежить в основі діяльності всієї індустрії інвестицій.

Для того, щоб визначити проблему прогнозування, розглянемо її докладніше. Результати прогнозування використовуються для підтримки ухвалення рішень. При визначенні того, що потрібно прогнозувати, необхідно указувати змінні, які аналізуються і передбачаються. Тут дуже важливий необхідний рівень деталізації. На рівень деталізації, що використовується, впливає безліч чинників: доступність і точність даних, вартість аналізу і переваги користувачів результатів прогнозування. В ситуаціях, коли найкращий набір змінних неясний, можна спробувати різні альтернативи і вибрати один з варіантів, який дає якнайкращі результати. Звичайно так здійснюється вибір при розробці прогнозуючих систем, заснованих на аналізі історичних даних.

Другий важливий етап при побудові прогнозуальної системи – це визначення наступних трьох параметрів: періоду прогнозування, горизонту прогнозування і інтервалу прогнозування. Період прогнозування – це основна одиниця часу, на яку робиться прогноз. Може бути потрібний прогноз значення ціни продукції наступного дня. В цьому випадку період – день. Горизонт прогнозування – це число періодів в майбутньому, які покриває прогноз. Тобто, може знадобитися прогноз на 10 днів вперед, з даними на кожний день. В цьому випадку період – доба, а горизонт – 10 діб. Нарешті, інтервал прогнозування – частота, з якою робиться новий прогноз. Якщо інтервал прогнозування співпадає з періодом прогнозування, то прогноз переглядається кожний період, використовуючи вимогу за останній період і іншу поточну інформацію як базис для прогнозу, що переглядається. Якщо горизонт завжди має одну і ту ж довжину

(t -періодів) і прогноз переглядається кожний період, говорять що робота відбувається на основі рушійного горизонту. В цьому випадку, проводиться репрогнозування вимоги для $t-1$ періоду і виконується оригінальний прогноз для періоду t .

Вибір періоду і горизонту прогнозування звичайно диктується умовами ухвалення рішень в області, для якої проводиться прогноз. Для того, щоб прогнозування мало сенс, горизонт прогнозування повинен бути не менше ніж час, необхідний для реалізації рішення, прийнятого на основі прогнозу. Таким чином, прогнозування дуже сильно залежить від природи ухвалюваного рішення. В деяких випадках, час, що вимагається на реалізацію рішення, не визначений. Існують методи роботи в умовах подібної невизначеності, але вони підвищують варіацію помилки прогнозування. Оскільки із збільшенням горизонту прогнозування точність прогнозу, звичайно, знижується, часто можна поліпшити процес ухвалення рішення, зменшивши час, необхідний на реалізацію рішення і, отже, зменшивши горизонт і помилку прогнозування.

Інтервал прогнозування часто визначається операційним режимом системи обробки даних, яка забезпечує інформацію про прогнозовану змінну. В тому випадку, якщо котирування повідомляються щодня, то, можливо, для внутрішньоденного прогнозу цих даних недостатньо і інтервал прогнозування – доба – є більш обґрунтованим.

Хоча відмінність не велика, особливо хочеться звернути увагу на відмінність між даними за період і точковими даними. Дані за період характеризують деякий період часу. Наприклад, середня ціна і частота котирувань за добу характеризують період часу. Точкові дані представляють значення змінної в конкретний момент часу. Відмінність між цими двома типами даних важлива в основному для вибору системи збору даних, процесу вимірювань і визначення помилки прогнозування, що використовується.

Третім аспектом прогнозування є необхідна форма прогнозу. Звичайно при прогнозуванні проводиться оцінка очікуваного значення змінної, плюс оцінка варіації помилки прогнозування або проміжку, на якому зберігається вірогідність змісту реальних майбутніх значень змінної. Цей проміжок називається передбаченим інтервалом.

В деяких випадках не так важливий прогноз конкретних значень прогнозованої змінної, як прогноз значних змін в її поведінці. Така задача виникає, наприклад, при прогнозі моменту, коли поточний напрям руху ринку (тренд) змінить свій напрям на протилежний.

Точність прогнозу, що вимагається для конкретної проблеми, робить величезний вплив на прогнозуєчу систему. Найважливішою характеристикою системи управління є її здатність добиватися оптимальності при роботі з невизначеністю.

Щодо інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств харчової промисловості при виборі апропрійованої прогнозуєчої системи, то тут необхідними елементами, які повинні бути реалізовані в системі прогнозних показників, являються наступні:

- 1) елементи, що працюють у реальному часі;
- 2) елементи, що працюють у квазіреальному часі.

Зокрема, поєднання цих елементів дозволяє створити комплексну прогнозуєчу систему (рис. 2), враховуючи наступну умову, формула 1:

$$\Delta t_{np} \cong \Delta t_{ур}, \quad (1)$$

де Δt_{np} – інтервал часу прийняття рішення;

$\Delta t_{ур}$ – період, який відводиться на управління процесом.

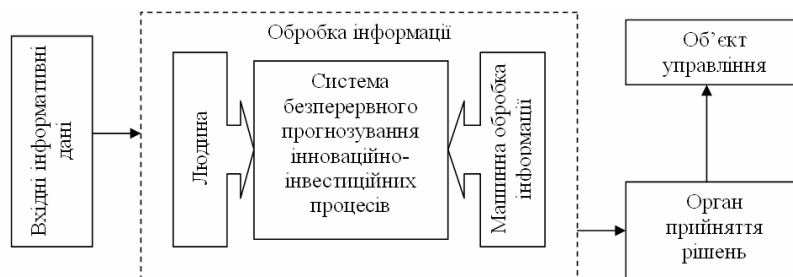


Рис. 2. Схема комплексної прогнозуєчої системи апропрійованої до умов інноваційно-інвестиційної діяльності

Тобто, прогнозуєча система адаптована як до аналізу та обробки ретроспективної інформації, так і до оперативної, оскільки учасники інноваційно-інвестиційного процесу потребують вирішення постійно виникаючих проблем згідно новостворених ситуативних даних. Але обмежитись лише оперативною інформацією не є достатнім підґрунтям для детермінізації прогнозних критеріїв впливу. Тобто, використовуючи ретроспективну інформацію, важливим завданням є виявлення кореляційного зв'язку минулих подій на ринку для того, щоб якомога точніше спрогнозувати реакцію на новоявлені події. Таким чином, об'єднуючи безперервні аналітичні процеси обробки ретроспективної та дискретні значення оперативної інформації можна досягнути досить високих результатів верифікації.

Дотепер, обговорювався набір проблем, пов'язаних з процесом ухвалення рішення. Але існує ряд інших чинників, які також необхідно брати до уваги при розгляді проблеми прогнозування. Один з них пов'язаний з процесом, що генерує зміну. Якщо відомо, що процес стабільний, або існують постійні умови, або зміни в часі відбуваються поволі – прогнозує система для такого процесу може достатньо сильно відрізнятися від системи, яка повинна проводити прогнозування нестійкого процесу з частими фундаментальними змінами.

В першому випадку, необхідне активне використання історичних даних для прогнозу майбутнього, тоді як в другому – краще зосередитися на суб'єктивній оцінці і прогнозуванні для визначення змін в процесі. Інший чинник – це доступність даних. Історичні дані необхідні для побудови прогнозуючих процедур; майбутні спостереження служать для перевірки прогнозу. Кількість, точність і достовірність цієї інформації важливі при прогнозуванні. Окрім цього необхідно досліджувати показовість цих даних.

Необхідно також відзначити обчислювальні обмеження прогнозуючих систем. Якщо для вирішення задачі достатньо прогнозування невеликої кількості змінних і ці прогнози виконуються рідко, то в системі можливе вживання більш глибоких процедур аналізу. У разі ж необхідності частого прогнозування великого числа змінних, можна велику увагу надати розробці ефективного управління даними.

І, нарешті, два важливі чинники проблеми прогнозування – можливості і інтерес людей, які роблять і використовують прогноз. В ідеалі, історична інформація аналізується автоматично, і прогноз надається аналітику для можливої модифікації. Введення експерта в процес прогнозування є бажаним і дуже важливим. Далі прогноз передається аналітикам, які використовують його при ухваленні рішень.

Виходячи з вищезазначеного, можна стверджувати, що процес виробництва та споживання товарів можна розглядати як процес послідовного перетворення товарно-грошового потоку в готову продукцію. Таким чином, маємо модель прогнозування обсягу випуску продукції, формула (2):

$$H = k_i \frac{dQ}{dt} + fQ, \quad (2)$$

де k_i – коефіцієнт інерційності,

H – ресурс, що отримує система на вході,

Q – продукт, що видає система на виході,

f – передатна функція (продуктивність), $f \in [0,1]$,

fQ, dt – параметри інерційності, t – час.

Нижче на рис. 3 запропоновано класифікацію методів прогнозування, що можуть бути застосовані в інноваційно-інвестиційній діяльності.

Зрозуміло, що методи прогнозування відрізняються між собою не лише структурною побудовою, а й особливостями застосування. Одні краще проявляють себе в одному середовищі, інші в іншому. Логічно також, що прості методи є не лише простими в застосуванні, порівняно зі складними, а й більш доступними. Відмінність складних методів прогнозування полягає ще й в тому, що останні реалізуються лише за допомогою використання системного аналізу, головною концепцією якого є системний підхід, тобто методологія вирішення складних проблем. Важливе значення при цьому має кількісна оцінка різних властивостей, характеристик і факторів, тому на побудові економіко-математичних моделей ґрунтується весь спектр системного аналізу.

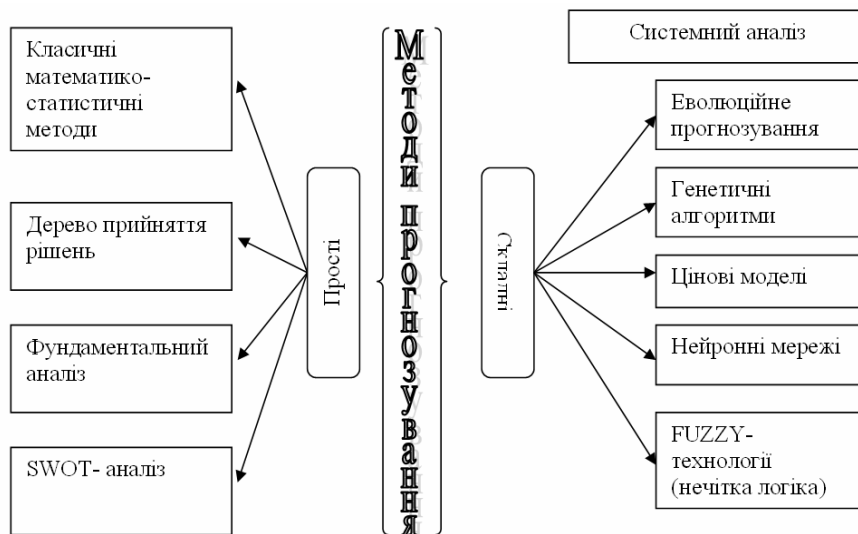


Рис. 3. Класифікація методів прогнозування в інноваційно-інвестиційній діяльності

Підвищення ефективності прогнозних процесів та якості прогнозних рішень в інноваційно-інвестиційній діяльності досягається за допомогою взаємодії теоретико-емпіричних правил та задач ефективності управління прогнозно-методичного спрямування, тобто, створення інтегрованих прогнозних систем. В якості користувачів в даному випадку виступають галузі промислового комплексу, являючись при цьому інвесторами інноваційно-інвестиційного ринку, які своїми економічними інтересами впливають на ефективність роботи в практичному плані. Потім відбувається процес обробки інформації, що в кінцевому результаті надходить у вигляді початкових даних, обмежень, вимог та критеріїв до інтегрованої прогнозної системи, яка знову ж таки оперує цими даними за для досягнення більш оптимального стану ринку. Агрегована ефективна аналітична інформація надається в результаті галузям промислового комплексу уже як користувачам, яка при використанні останніми може зазнати нових змін при роботі на ринку.

За будь-яких умов природа управлінських рішень визначає більшість бажаних характеристик прогнозуєчої системи. Вивчення вирішуваної проблеми повинне допомогти відповісти на питання про те, що потрібно прогнозувати, яку форму повинен прийняти прогноз, які тимчасові елементи включаються і яка бажана точність прогнозу.

Література

1. Бажал Ю. М. Необхідність інноваційної моделі економічного зростання для України // Інноваційна діяльність в системі державного регулювання. Ч. 1: Матеріали міжнар. наук.-практ. конф. — Івано-Франківськ, 1999. — С. 4–6.
2. Геєць В. Інноваційно-інвестиційна діяльність в Україні // Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України. — Т. 1: Економіка знань – модернізаційний проект України / За ред. В. М. Гейця, В. П. Семиноженка, Б. Є. Кваснюка. — К.: Фенікс, 2007. — С. 285–302.
3. Даций О. І. Розвиток інноваційної діяльності в агропромисловому виробництві України: Моногр. — К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2004. — 426 с.
4. Закон України: «Про інноваційну діяльність» від 4.07.2002 №40-IV // www.zakon.rada.gov.ua
5. Комлик М. О. Прогноз розвитку інвестиційно-інноваційних процесів в економіці на 2015 рік // Вісті Академії інженерних наук України. — 2003. — № 3 (20). — С. 37–40.
6. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.91 № 1560 // Відомості Верховної Ради України. — 1992. — № 10. — Ст. 357.
7. Саблук П. Т. Економічний механізм АПК у ринковій системі господарювання // Економіка АПК. — 2007. — № 2. — С. 8.
8. Федулова І. В. Теоретичні положення з визначення категорій «інноваційний процес» і «інноваційна діяльність» // Проблеми науки. — 2007. — № 8. — С. 2–7.

Надійшла 16.04.2009

УДК 658.5.012.1

Н. М. ЛЕВЧЕНКО, Д. К. НОСЕНКО
Запорізький національний технічний університет

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Визначено мету аналізу ефективності інноваційної діяльності та послідовність його проведення. Виокремлено основні відмінні риси аналізу ефективності інноваційної діяльності підприємства. Розглянуто та доповнено рекомендований ЮНІДО перелік показників оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємств з урахуванням вимог сьогодення.

Determined the purpose of the efficiency analysis of the innovational activity and sequence of its conduction. Marked out the main features of the efficiency analysis of the innovational activity of the enterprise. Considered and added the UNIDO recommended list of the factors of efficiency analysis of the innovational activity of enterprises with taking into consideration the contemporary demands.

Вступ. В сучасних умовах функціонування економіки усе більшого значення для розвитку країни та для успішної фінансово-господарської діяльності підприємств набувають інновації й інноваційна діяльність, оскільки вони є найважливішою складовою процесу забезпечення успішного функціонування підприємства, одним з базових елементів ефективної стратегії та важливим інструментом створення й підтримки конкурентних переваг. Водночас ефективному процесу практичного освоєння інноваційних розробок перешкоджають слабка адаптація і низька інноваційна активність вітчизняних підприємств, безсистемність і розпорошеність надходжень впровадження інноваційної продукції, відсутність комплексного застосування інновацій, недосконалість економічного механізму управління інноваційною діяльністю підприємств.

Питання організації, управління, фінансування, оцінки економічної ефективності інноваційних проектів досліджували такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як С. Колупаєва, А. Коренний, О. Кузьмін, А. Кутейников, О. Лапко, Д. Львов, І. Макаренко, Б. Патон, С. Покропивний, Й. Петрович, П. Перерва, Я.