

УДК 330.341.1

П.Г.ПЕРЕРВА**ЕКОНОМІКО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ ІННОВАЦІЙНОЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

В статті розглянуто питання розвитку теоретичних основ інноваційно-інвестиційної діяльності промислового підприємства. В якості об'єкту дослідження вибрано машинобудівні підприємства Харківського промислового регіону. Значна увага приділена питанням економічної ефективності (результативності, економічності) здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства, створенню та використанню нового виробу, промислового комплексу або технології є важливим завданням для промислових підприємств (в особливій мірі це відноситься до машинобудівних підприємств), галузей промисловості, регіонів, держави в цілому, розробників інноваційної продукції, споживачів і постачальників підприємства, фінансових інститутів та інших суб'єктів ринкової економіки. Зроблено висновок про те, що для оцінки вкладу в економічну ефективність окремих елементів підприємства, а також для оцінки ефективності проведених в організації заходів, в тому числі інновацій необхідне уточнення і розвиток методологічної бази. Розробки автора апробовані на конкретних машинобудівних підприємствах.

Ключові слова: ціна, маркетинг, промислове підприємство, якість, конкурентоспроможність, інноваційна продукція

В статье рассмотрены вопросы развития теоретических основ инновационно-инвестиционной деятельности промышленного предприятия. В качестве объекта исследования выбрано машиностроительные предприятия Харьковского промышленного региона. Значительное внимание уделено вопросам экономической эффективности (результативности, экономичности) осуществление инновационно-инвестиционной деятельности предприятия, созданию и использованию нового изделия, промышленного комплекса или технологии является важной задачей для промышленных предприятий (в особой степени это относится к машиностроительных предприятий), отраслей промышленности, регионов, государства в целом, разработчиков инновационной продукции, потребителей и поставщиков предприятия, финансовых институтов и других субъектов рыночной экономики. Сделан вывод о том, что для оценки вклада в экономическую эффективность отдельных элементов предприятия, а также для оценки эффективности проводимых в организации мероприятий, в том числе инноваций необходимо уточнение и развитие методологической базы. Разработки автора апробированы на конкретных машиностроительных предприятиях.

Ключевые слова: цена, маркетинг, промышленное предприятие, качество, конкурентоспособность, инновационная продукция

The article deals with the development of theoretical foundations of innovation-investment activity of an industrial enterprise. As a research object, the machine-building enterprises of the Kharkiv industrial region were selected. Considerable attention is paid to the issues of economic efficiency (efficiency, cost effectiveness) of innovation and investment activity of an enterprise, the creation and use of a new product, industrial complex or technology is an important task for industrial enterprises (this applies in particular to machine-building enterprises), industries, regions, the state as a whole, developers of innovative products, consumers and suppliers of enterprises, financial institutions and other market economy subjects. It is concluded that in order to assess the contribution to the economic efficiency of individual elements of the enterprise, as well as to assess the effectiveness of activities undertaken in the organization, including innovations, it is necessary to clarify and develop the methodological framework. The author's development has been tested on concrete machine-building enterprises.

Key words: price, marketing, industrial enterprise, quality, competitiveness, innovative products

Вступ. Вичерпання чинників екстенсивного економічного розвитку обумовлює постійне посилення уваги до пошуку нових факторів прискорення економічної динаміки, адекватних сучасному стану розвитку світової економіки. Відтак запровадження в Україні інвестиційно-інноваційної моделі економічного зростання з політичної мети перетворюється на об'єктивну необхідність, альтернативою якій є занепад національної економіки, втрата економічного, а, можливо, й національного суверенітету.

Нині йдеться вже не про доцільність чи можливість створення системи підтримки технологічних змін, а про концептуальні основи, критерії, інструменти й механізми економічної політики, яка в рамках нинішніх фінансових, структурних та інституційних обмежень була б спроможною забезпечити зростання інвестицій у технологічні зміни та належну мотивацію інноваційного підприємництва.

Економічний розвиток та престиж держави сьогодні вимірюються здатністю до швидкого та ефективного реагування на технологічні зміни шляхом активізації розробки, впровадження та поширення нововведень. Інноваційні процеси на всіх рівнях національної економіки постійно ускладнюються через прискорення темпів НТП та посилення вимог до ефективності використання

обмежених ресурсів. Особливого значення в таких умовах набувають проблеми формування ефективної системи управління інноваційними та інвестиційними процесами з метою найбільш повної реалізації наявного наукового, технічного, інвестиційного та інноваційного потенціалу національної економіки.

Постановка проблеми. Підвищення ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності передбачає постійне проведення відповідного теоретичного забезпечення. Для формування показників інноваційно-інвестиційної діяльності доцільно розробити основні положення економічного та організаційного забезпечення.

Аналіз останніх публікацій. Дане дослідження базується на методологічних і теоретичних розробках питань вживання програмно-цільового методу при здійсненні економічного та організаційного забезпечення інноваційно-інвестиційної діяльності промислових підприємств. Ці питання досить широко представлені в наукових працях вітчизняних і зарубіжних учених. Проблеми формування інноваційної економіки, розвитку людського потенціалу, підвищення ефективності інвестицій і вживання програмно-цільового підходу для вирішення цих завдань в українській економічній літературі глибоко досліджені в роботах Л.С.Кобиляцького [1], О.П.Косенко [2,3].

© П.Г. Перерва, 2017

А.В.Косенко [4], Т.О.Кобелевої [5], Побережної Н.М. [6], М.І.Погорєлова [7], О.М.Савенкової [8], М.М.Ткачова [9], Н.П.Ткачової [10], В.Л.Товажнянского [11], В.Г.Федоренко [12] і інших учених [13-15]. Основна увага в цих публікаціях приділяється організації інноваційної та інвестиційної діяльності на промисловому підприємстві. Разом з тим, наш погляд, потребують більш широкого висвітлення питання економічної оцінки інноваційних та інвестиційних проектів, їх комерційна доцільність для промислового підприємства.

Основна частина. При проведенні *техніко-економічного аналізу* інноваційної та інвестиційної діяльності промислового підприємства розглядаються питання технічних можливостей, питання ринку збуту та закупівель, потреб матеріалів із урахуванням використовуваної техніки тощо, при цьому враховується потреба в додатковій інформації з боку потенційних партнерів та інвесторів. У загальному випадку техніко-економічний аналіз інноваційної та інвестиційної розбивають на такі пункти [1]:

1. *Передісторія та зародження проекту.* Зазначається ім'я та адреса ініціатора проекту, галузь і мета інноваційно-інвестиційної діяльності, орієнтація проекту (наприклад, на збут чи на сировинну базу), орієнтація проекту на внутрішній ринок або на експорт, політико-економічна підтримка проекту.

2. *Ринок збуту та виробничі потужності.* Аналізується річний попит для всієї економіки та регіону, досліджується тенденція розвитку на ринку збуту, виробнича програма, експорт та імпорт продукції галузі, абсолютна виробнича потужність та порівняння з обсягами всього ринку.

3. *Ринки матеріалів та інших ресурсів.* Розглядаються питання наявності сировини, основних та допоміжних виробничих матеріалів, комплектуючих виробів, наявність комунікацій, тенденції розвитку на ринках закупівель (ціни та обсяги), конкретизується необхідність у ресурсах тощо.

4. *Місцезнаходження.* Необхідно представити точні дані про місцезнаходження, клімат, можливості забезпечення землею, відстань до ринків сировини та інших закупівельних ринків, відстань до ринків збуту, потенціал робочої сили в регіоні, транспортну систему.

5. *Техніка проекту.* Вибраний спосіб виробництва, необхідне обладнання, інженерне забезпечення.

6. *Юридична форма* та організаційна структура, а також інші витрати на організацію.

7. *Потреба в робочій силі* для проекту, при цьому виділяють кваліфікованих та некваліфікованих робочих та менеджерів.

8. *Визначення термінів* реалізації проекту. Визначається тривалість різних етапів проекту та тривалість можливих випробувань.

Фінансовий аналіз складається з таких етапів:

1. Спільне представлення грошових потоків надходжень та виплат інноваційного та інвестиційного проекту.

2. інноваційної та інвестиційної Представлення джерел фінансування (власний та позиковий капітал).

3. Складання планових балансів для зовнішнього представлення, планування ліквідності.

4. Розрахунок економічної ефективності.

5. Оцінка проекту за допомогою стандартних критеріїв інвестиційних розрахунків.

Загальноекономічний аналіз включає опис загальної економічної ситуації, витрат та переваг проекту, які торкаються національних економічних суб'єктів, переоцінку витрат та результатів по національно-економічних критеріях тощо.

Необхідно здійснити екологічну та соціальну експертизу майбутнього проекту та зробити загальні висновки.

Екологічна експертиза дозволяє оцінити вплив проекту на навколишнє середовище за такими напрямками: забруднення повітряного басейну, ґрунтів та водоймищ;

зниження біологічної різноманітності; перевезення, використання або віддалення небезпечних чи токсичних відходів; засоленість та заболоченість земель.

Соціальна експертиза дозволяє визначити масштаби впливу проекту на соціальне середовище, вигоди, які отримують мешканці регіону від реалізації проекту, а також можливий негативний вплив проекту на населення.

Інноваційний проект може вважатися вивіреним і готовим для передачі на стадію детальної розробки та реалізації за дотримання таких умов:

– проведено відбір альтернативних варіантів проекту, визначено основні переваги та недоліки;

– ідентифіковано основні організаційні й політичні проблеми, які можуть вплинути на долю проекту, і визначено, як вони можуть бути розв'язані;

– визначено очікувані вигоди й витрати, можливий ризик та шанси реалізації;

– існує цілкова підтримка як влади, так і інших учасників проекту.

Якщо всі етапи попередньої експертизи дали позитивні результати, приймається рішення про доцільність виконання даного інноваційного проекту. Це рішення є необхідною, але недостатньою умовою здійснення проекту. Не менш важливим є обґрунтування економічної ефективності проекту, його комерційного потенціалу.

Питання економічної ефективності при плануванні проектів розглядаються в різних масштабах та на різних стадіях планування.

Ефективність проекту характеризується системою показників, які виражають співвідношення переваг і витрат проекту з погляду його учасників. Відповідно розрізняють і методи, що застосовуються на окремих етапах планування та оцінки [1]:

– на етапі проведення технічного аналізу та при плануванні фінансування проекту, коли відомі не всі умови підприємницької діяльності, вибір здійснюється на практиці за допомогою спрощеного часткового аналізу;

– на вирішальній стадії оцінки необхідно розглянути проект в цілому, беручи до уваги результати часткового аналізу, а потім прийняти позитивне рішення або відхилити проект. Це здійснюється за допомогою глобальних моделей. Глобальними вони називаються тому, що дозволяють враховувати всі умови фінансової сфери.

Виділяють такі *показники ефективності інноваційного проекту*:

1. *Показники комерційної ефективності*, які враховують фінансові наслідки реалізації проекту для його безпосередніх учасників.

2. *Показники економічної ефективності*, які враховують народногосподарські вигоди й витрати проекту, включаючи оцінку екологічних та соціальних наслідків, і допускають грошовий вимір.

3. *Показники бюджетної ефективності*, які відображають фінансові наслідки здійснення проекту для державного та місцевого бюджетів.

Для розрахунку цих показників можуть використовуватись однакові формули, але значення вихідних показників для розрахунків істотно відрізнятимуться.

Залежно від тривалості циклу проекту оцінка показників ефективності може бути різною. Показники комерційної ефективності можуть розраховуватися не тільки на весь цикл проекту, а й на місяць, квартал, рік.

Розрізняють три основні *методи визначення ефективності проектів* на початкових етапах проведення технічного аналізу. Вони не враховують фактор часу або враховують його не повністю:

- порівняння витрат;
- порівняння прибутку;
- порівняння рентабельності, до якого відноситься як спеціальний випадок статистичний метод окупності (pay-back).

До найпростіших показників ефективності інноваційних проектів, які застосовуються при проведенні технічного аналізу, відносять:

- капіталовіддачу (річні продажі, поділені на капітальні витрати);
- оборотність товарних запасів (річні продажі, поділені на середньорічний обсяг товарних запасів);
- трудовіддачу (річні продажі, поділені на середньорічну кількість зайнятих робітників і службовців).

Однак ці показники відносяться до числа показників моментного статичного ряду і не враховують динамічних процесів у їх взаємозв'язку. Для оцінки ефективності інноваційних проектів доцільніше використовувати показники, які дають змогу розрахувати значення критеріїв ефективності проектів, беручи до уваги комплексну оцінку переваг і витрат, зміну вартості грошей у часі та інші чинники. Правильне визначення обсягу початкових витрат на проект є запорукою якості розрахунків окупності проекту.

При аналізі ефективності проекту використовують наступні показники:

1. *Сума інвестицій* – це вартість початкових грошових вкладень у проект, без яких він не може здійснюватись. Ці витрати мають довгостроковий характер. За період функціонування проекту протягом його “життєвого циклу”, капітал, вкладений у такі активи, повертається у вигляді амортизаційних відрахувань як частина грошового потоку, а капітал, вкладений в оборотні активи, в тому числі в грошові активи, по закінченню “життєвого циклу” проекту має залишатися у інвестора у незмінному вигляді й розмірі. Сума інвестицій у фінансові активи являє собою номінальну суму витрат на створення цих активів.

2. *Грошовий потік* – дискontований або недискontований дохід від здійснення проекту, який

включає чистий прибуток та амортизаційні відрахування, які надходять у складі виручки від реалізації продукції. Якщо у завершальний період “життєвого циклу” проекту підприємство-інвестор одержує кошти у вигляді недоамортизованої вартості основних засобів і нематеріальних активів та має вкладення капіталу в оборотні активи, вони враховуються як грошовий потік за останній період.

3. *Чиста теперішня вартість проекту – Net Present Value (NPV)*. Це найвідоміший і найуживаніший критерій. У літературі зустрічаються й інші його назви: чиста приведена вартість, чиста приведена цінність, дискontовані чисті вигоди. NPV являє собою дискontовану цінність проекту (поточну вартість доходів або переваг від вкладених інвестицій). Чиста теперішня вартість проекту – це різниця між величиною грошового потоку, дискontованого за прийнятної ставки доходності і сумою інвестицій. Для розрахунку NPV проекту необхідно визначити ставку дискontу, використати її для дискontування потоків витрат та переваг і підсумувати дискontовані вигоди й витрати (витрати зі знаком мінус). При проведенні фінансового аналізу ставка дискontу звичайно є ціною капіталу для фірми. В економічному аналізі ставка дискontу являє собою закладену вартість капіталу, тобто прибуток, який міг би бути одержаний при інвестуванні найприбутковіших альтернативних проектів. Якщо NPV позитивна, то проект можна рекомендувати для фінансування. Якщо NPV дорівнює нулю, то надходжень від проекту вистачить лише для відновлення вкладеного капіталу. Якщо NPV менша нуля – проект не приймається.

Розрахунок NPV виконується за такими формулами.

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t}, \quad (1)$$

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{B_t}{(1+i)^t} - \sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+i)^t}, \quad (2)$$

де B_t – вигоди проекту в рік t ; C_t – витрати на проект у рік t ; i – ставка дискontу; n – тривалість (строк життя) проекту.

Основна перевага NPV полягає в тому, що всі розрахунки провадяться на основі грошових потоків, а не чистих доходів. Окрім того, ефективність головного проекту можна оцінити шляхом підсумовування NPV його окремих складових, тобто проектів, які входять до складу головного проекту. Це дуже важлива властивість, яка дає змогу використовувати NPV як основний критерій при аналізі інноваційного проекту. Основним недоліком NPV є те, що її розрахунок вимагає детального прогнозу грошових потоків на термін життя проекту. Часто робиться припущення про постійність ставки дискontу.

4. *Термін окупності інвестицій* – це час, протягом якого грошовий потік, одержаний інвестором від втілення проекту, досягає величини вкладених у проект фінансових ресурсів. У господарській практиці його можуть визначати без урахування необхідності грошових потоків у часі або з урахуванням такої необхідності.

5. *Термін окупності проекту – Payback Period (PBP)* використовується переважно в промисловості. Один із найбільш часто вживаних показників оцінки ефективності капітальних вкладень. На відміну від показників, які використовуються у вітчизняній практиці, показник «термін окупності капітальних вкладень» базується не на прибутку, а на грошовому потоці з приведенням коштів, які інвестуються в інновації та суми грошового потоку до

теперішньої вартості. Критерій прямо пов'язаний з відшкодуванням капітальних витрат у найкоротший період часу і не сприяє проектам, які дають великі вигоди лише згодом. Він не може слугувати за міру прибутковості, оскільки грошові потоки після терміну окупності не враховуються. Критерій найменших витрат (НВ) використовується тоді, коли оцінка переваг проекту складна й ненадійна. При цьому порівнюють наведені витрати за різними варіантами проекту і вибирають той, який при найменших витратах забезпечує найкращі результати. Критерій прибутку в перший рік експлуатації дає змогу перевірити, чи забезпечують вигоди за перший рік експлуатації проекту «достатню» дохідність. Порівнюється чистий дохід за перший рік експлуатації з капітальними витратами проекту, включаючи процентний дохід у період робіт по будівництву (береться накопичена сума процентів, а не наведені проценти). Якщо відношення переваг до витрат менше ціни капіталу, то проект, можливо, є передчасним, а при більшому відношенні можна зробити висновок, що з проектом, очевидно, припізнислися.

6. *Внутрішня норма рентабельності – Internal Rate of Return (IRR)*. У літературі зустрічаються й інші назви: внутрішня ставка рентабельності, внутрішня ставка доходу, внутрішня норма прибутковості. Це рівень ставки дисконтування, при якому чиста приведена вартість проекту за його життєвий цикл дорівнює нулю. *IRR* проекту дорівнює ставці дисконту, при якій сумарні дисконтовані вигоди дорівнюють сумарним дисконтованим витратам, тобто *IRR* є ставкою дисконту, при якій *NVP* проекту дорівнює нулю. *IRR* дорівнює максимальному проценту за позиками, який можна платити за використання необхідних ресурсів, залишаючись при цьому на беззбитковому рівні. Розрахунок *IRR* проводиться методом послідовних наближень величини *NPV* до нуля при різних ставках дисконту. Розрахунки проводяться за формулою

$$\sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t} = 0. \quad (3)$$

На практиці *IRR* визначається за допомогою такої формули

$$IRR = A + \frac{a * (B - A)}{(a - b)}, \quad (4)$$

де *A* – величина ставки дисконту, при якій *NPV* позитивна; *B* – величина ставки дисконту, при якій *NPV* негативна; *a* – величина позитивної *NPV* при величині ставки дисконту *A*; *b* – величина *NPV* при величині ставки дисконту *B*.

При застосуванні *IRR* виникають такі труднощі:

- неможливо дати однозначну оцінку *IRR* проектів, у яких зміна знака *NPV* відбувається більше одного разу;
- при аналізі проектів різного масштабу *IRR* не завжди узгоджується з *NPV*;
- застосування *IRR* неможливе для вибору альтернативних проектів відмінного масштабу, різної тривалості та неоднакових часових проміжків.

7. *Коефіцієнт переваг/витрат – Benefit/Cost Ratio (BCR)*. Показник *BCR* показує відношення дисконтованих переваг до дисконтованих витрат. Формула його розрахунку має такий вигляд

$$BCR = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{B_t}{(1+i)^t}}{\sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+i)^t}}. \quad (5)$$

Критерій відбору проектів полягає в тому, щоб вибрати всі незалежні проекти з коефіцієнтами *BCR*, більшими або рівними одиниці. При застосуванні цього критерію слід пам'ятати, що коефіцієнт *BCR* має такі недоліки:

- може давати неправильні ранжирування за перевагою навіть незалежних проектів;
- не годиться при виборі взаємовиключних проектів;
- не показує фактичну величину чистих переваг.

Показник *BCR* має кілька варіантів розрахунку.

При жорстких обмеженнях на капітал, на відміну від обмежень як за капіталом, так і за поточними витратами

$$BCR = (B - PB) / KB, \quad (6)$$

де *PB* – поточні витрати; *KB* – капітальні витрати.

За наявності дефіцитних або унікальних ресурсів

$$BCR = (B - C) / R, \quad (7)$$

де *R* – вартість дефіцитних ресурсів (прикладом дефіцитних ресурсів може бути іноземна валюта).

Головною потенційною проблемою при застосуванні цих критеріїв є подвійний рахунок, якого слід уникати. Критерій *BCR* може бути використаний для демонстрації того, наскільки можливе збільшення витрат без перетворення проекту на економічно непривабливий. Основна перевага критерію полягає в можливості швидкого з'ясування його значень для оцінки впливу на результати проекту рівнів ризиків та непевностей.

8. *Індекс прибутковості – Profitability Index (PI)* є відношенням суми наведених ефектів (різниця переваг і поточних витрат) до величини інвестицій

$$PI = \frac{1}{K} * \sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t}. \quad (8)$$

Показник *PI* тісно пов'язаний з *NPV*. Якщо *NPV* позитивна, то й *PI* > 1, і навпаки, якщо *PI* > 1, проект ефективний, якщо *PI* < 1 – неефективний.

Висновки. Визначення рівня економічної ефективності (результативності, економічності) здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства, створення та використання нового виробу, промислового комплексу або технології є важливим завданням для промислових підприємств (в особливій мірі це відноситься до машинобудівних підприємств), галузей промисловості, регіонів, держави в цілому, розробників інноваційної продукції, споживачів і постачальників підприємства, фінансових інститутів та інших суб'єктів ринкової економіки. Для оцінки вкладу в економічну ефективність окремих елементів підприємства, а також для оцінки ефективності проведених в організації заходів, в тому числі інновацій необхідне уточнення і розвиток методологічної бази.

Список літератури

1. Кобиліцький Л.С. Управління проектами // Навч. посібник. - К.: МАУП, 2002. - 200 с.
2. Косенко А.П. Экономическая оценка инновационного потенциала / А.П.Косенко, Д.Коциски, О.И.Маслак, П.Г.Персера, Д.Сакай.-

- Монографія / Под ред. проф. Перервы П.Г. и проф. Д.Коциски – Харьков-Мишкольц : НТУ „ХПИ“, Мишкольц,техн.ун-т, 2009. – 170с.
3. Косенко О. П. Комерціалізація інтелектуально-інноваційних технологій [Монографія] / О.П. Косенко. – Х.: «Смугаста типографія», 2015. – 517 с.
 4. Науково-методичні підходи до вирішення проблем практичної реалізації механізму комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності / П.Г.Перерва, І.В.Гладенко, А.В.Косенко, М.М.Ткачов // Вестник Нац. техн. ун-та «ХПИ»: сб. науч. тр. Темат. вып. : Технический прогресс и эффективность производства. – Харьков : НТУ «ХПИ», 2008. – № 18. – С. 105-110.
 5. Перерва П.Г. Формування конфігурації ринку електротехнічної продукції / П.Г.Перерва, Т.О.Кобелева, Н.П.Ткачова // Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка»: зб. наук. праць. Сер. : Проблеми економіки та управління. – Львів : Львівська політехніка, 2015. – № 815. – С. 118-125.
 6. Перерва П.Г. Визначення ефективності використання виробничого потенціалу машинобудівного підприємства / П.Г.Перерва, Н.М.Побережна // Маркетинг і менеджмент інновацій. - 2012. - №2. - С. 191-198.
 7. Экономика и управление инновационной деятельностью: учебник / Под ред. проф. Перервы П.Г., проф. Вороновского Г.К., проф. Меховича С.А., проф. Погорелова Н.И. – Харьков: НТУ «ХПИ», 2009. – 1203 с.
 8. Перерва П.Г. Анализ финансового состояния предприятия / П.Г.Перерва, О.Н.Савенкова // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПИ»: зб. наук. пр. Темат. вып. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ «ХПИ», 2002. – № 11-2. – С. 118-121.
 9. Ткачов М.М. Ринок контрафактної продукції в системі неформальної економіки / М.М. Ткачов // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПИ»: зб. наук. пр. Темат. вып. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ «ХПИ», – 2013. – № 22 (995). – С. 89-95.
 10. Перерва П.Г. Моделювання стратегічної політики маркетингу конкурентоспроможності на засадах бенчмаркінгу / П.Г.Перерва, Н.П.Ткачова // Економічні науки : зб. наук. праць. Сер. : Економіка та менеджмент. – Луцьк : ЛНТУ, 2012. – Вип. 9 (34), ч. 2. – С. 10-23.
 11. Перерва П.Г. Банкротство, санація та реструктуризація підприємства як економічні категорії антикризового управління / П.Г.Перерва, Т.О.Кобелева, В.Л.Товажнянський // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПИ»: зб. наук. пр. Темат. вып. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ «ХПИ», – 2015. – № 59 (1168). – С. 148-152.
 12. Основи інвестиційно-інноваційної діяльності: Навч. посібник / За ред. В.Г.Федоренко. - К.: Алеута, 2004. - 431 с.
 13. Перерва П.Г. Маркетинг на промисловому підприємстві / П.Г.Перерва. - М.: НПО «Реклама, информация, маркетинг», 1991. - 80 с.
 14. Перерва П.Г. Управление ассортиментом продукции / П.Г.Перерва. - М.: НПО «Реклама, информация, маркетинг», 1991. - 80 с.
 15. Перерва П.Г. Управление сбытом промышленной продукции в системе маркетинга / П.Г.Перерва. - М.: НПО «Реклама, информация, маркетинг», 1991. - 93 с.
 2. Kosenko A.P. Ékonomyčeskaya otsenka ynnovatsyonnoho potentsyala / A.P.Kosenko, D.Kotsysky, O.Y.Maslak, P.G.Pererva, D.Sakay.- Monohrafiya / Pod red. prof. Perervy P.H. y prof. D.Kotsysky – Kharkov-Myshkolts : NTU „KHPY”, Myshkolts.tekhn.un-t, 2009. – 170s.
 3. Kosenko O. P. Komertsializatsiya intelektualno-innovatsiynykh tekhnolohiy [Monohrafiya] / O.P. Kosenko. - KH.: «Smuhasta typohrafiya», 2015.- 517 s.
 4. Naukovo-metodychni pidkhody do vyryshennya problem praktychnoyi realizatsiyi mekhanizmu komertsializatsiyi ob'yektiv intelektualnoyi vlasnosti / P.G.Pererva, I.V.Hladenko, A.V.Kosenko, M.M.Tkachov // Vestnyk Nats. tekhn. un-ta «KHPY»: sb. nauch. tr. Temat. vyp. : Tekhnicheskyy proghress y efektyvnost proyzvodstva. – Kharkov : NTU «KHPY», 2008. – № 18. – S. 105-110.
 5. Pererva P.G. Formuvannya kon'yunktury rynku elektrotekhnichnoyi produktsiyi / P.G.Pererva, T.O.Kobyelyeva, N.P.Tkachova // Visnyk Nats. un-tu «Lvivska politekhnika»: zb. nauk. prats'. Ser. : Problemy ekonomiky ta upravlinnya. – L'viv : Lvivska politekhnika, 2015. – № 815. – S. 118-125.
 6. Pererva P.G. Vyznachennya efektyvnosti vykorystannya vyrobnychoho potentsialu mashynobudivnoho pidpryyemstva / P.G.Pererva, N.M.Poberezhna // Marketynh i menedzhment innovatsiy. - 2012. - №2. - S. 191-198.
 7. Ekonomyka y upravlenye ynnovatsyonnoy deyatel'nostyu: uchebnyk / Pod red. prof. Perervy P.G., prof. Voronovskoho H.K., prof. Mekhovycha S.A., prof. Pohorelova N.Y. – Kharkov: NTU «KHPY», 2009. – 1203 s.
 8. Pererva P.G. Analiz fynansovoho sostoyannya predpryyatyia / P.G.Pererva, O.N.Savenkova // Visnyk Nats. tekhn. un-tu "KHPI": zb. nauk. pr. Temat. vyp. : Tekhnichnyy prohres ta efektyvnist vyrobnystva. – Kharkiv : NTU «KHPI», 2002. – № 11-2. – S. 118-121.
 9. Tkachov M.M. Rynok kontrafaktnoyi produktsiyi v systemi neformalnoyi ekonomiky / M.M. Tkachov // Visnyk Nats. tekhn. un-tu «KHPI»: zb. nauk. pr. Temat. vyp. : Tekhnichnyy prohres ta efektyvnist vyrobnystva. – Kharkiv : NTU «KHPI», – 2013. – № 22 (995). – S. 89-95.
 10. Pererva P.G. Modelyuvannya stratehichnoyi polityky marketynhu konkurentospromozhnosti na zasadakh benchmarkinhu / P.G.Pererva, N.P.Tkachova // Ekonomichni nauky : zb. nauk. prats. Ser. : Ekonomika ta menedzhment. – Luts'k : LNTU, 2012. – Vyp. 9 (34), ch. 2. – S. 10-23.
 11. Pererva P.G. Bankrotstvo, sanatsiya ta restrukturyzatsiya pidpryyemstva yak ekonomichni katehoriyi antykrizovoho upravlinnya / P.G.Pererva, T.O.Kobyelyeva, V.L.Tovazhnyans'kyi // Visnyk Nats. tekhn. un-tu «KHPI»: zb. nauk. pr. Temat. vyp. : Tekhnichnyy prohres ta efektyvnist vyrobnystva. – Kharkiv : NTU «KHPI», – 2015. – № 59 (1168). – S. 148-152.
 12. Osnovy investytsiyno-innovatsiynoyi diyalnosti: Navch. posibnyk / Za red. V.H.Fedorenko. - K.: Aleuta, 2004.- 431 s.
 13. Pererva P.G. Marketynh na promyshlennom predpryyaty / P.G.Pererva.- M.: NPO «Reklama, ynfomatsyya, marketynh», 1991.- 80 s.
 14. Pererva G.H. Upravlenye assortymenom produktsyy / P.G.Pererva.- M.: NPO «Reklama, ynfomatsyya, marketynh», 1991.- 80 s.
 15. Pererva P.G. Upravlenye sbytom promyshlennoy produktsyy v systeme marketynha / P.G.Pererva.- M.: NPO «Reklama, ynfomatsyya, marketynh», 1991.- 93 s.

References(transliterated)

1. Kobylatsky L.S. Upravlinnya proektamy //Navch. posibnyk.- K.: MAUP, 2002.- 200 s.

Надійшла (received) 25.09.2017

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Економіко-організаційні засади інноваційної та інвестиційної діяльності підприємства / П.Г.Перерва // Вісник НТУ “Харківський політехнічний інститут” (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. - 2017. - № 45(1266).- С. 51-55 . Бібліогр. 15 назв. – ISSN 2519-4461.

Экономико-организационные основы инновационной и инвестиционной деятельности предприятия / П.Г.Перерва // Вестник НТУ “Харьковский политехнический институт” (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. - 2017. - № 45(1266).- С. 51-55 . Библиогр.: 15 названий. – ISSN 2519-4461.

Economic and organizational principles of innovation and investment activity of the enterprise / P.G.Pererva // Bulletin of NTU "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 45(1266).- P. 51-55 . Bibliogr.: 15 names. – ISSN 2519-4461.

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Перерва Петро Григорович – доктор економічних наук, професор, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», декан економічного факультету; тел.: (067) 940-16-81; e-mail: pgpererva@gmail.com

Перерва Петр Григорьевич – доктор экономических наук, профессор, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», декан экономического факультета; тел.: (067) 940-16-81; e-mail: pgpererva@gmail.com

Pererva Petro Grygorovych - doctor of economic Sciences, Professor, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Dean of the economic faculty; tel. (067) 940-16-81; e-mail: pgpererva@gmail.com