

Князева О. А.

*д.е.н., проф., Одеська національна
академія зв'язку ім. О.С. Попова,
Україна; e-mail: 7234275@gmail.com*

Скоробогатов Г. С.

*студент, Одеська національна
академія зв'язку ім. О.С. Попова,
Україна; e-mail: 7381134@gmail.com*

ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. В статті здійснено аналіз розвитку малих та середніх підприємств в країні та виокремлено основні проблеми, притаманні інноваційній діяльності цих підприємств. Особливої уваги приділено проблемі інвестиційного забезпечення, для вирішення якої запропоновано удаватися до краундфайдингу. Наведено процес прийняття рішення щодо форм фінансування інноваційного проекту та першорядні заходи просування краундфайдингу як механізму інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності малих та середніх підприємств.

Ключові слова: інвестиції, інновації, краундфайдинг, малі та середні підприємства.
Формул: 0; Рис.: 1, табл.: 3, бібл.: 12.

Kniazieva O. A.

*D.Sc. (Economics), Professor, O.S. Popov Odessa
national academy of telecommunications,
Ukraine; e-mail: 7234275@gmail.com*

Skorobohatov H. S.

*student, O.S. Popov Odessa
national academy of telecommunications,
Ukraine; e-mail: 7381134@gmail.com*

INVESTMENT MAINTENANCE OF INNOVATIVE ACTIVITY OF THE SMALL AND AVERAGE ENTERPRISES

Abstract. In article the analysis of development of the small and average enterprises in the country is carried out. The basic problems inherent in innovative activity of these enterprises are allocated. It is defined that the basic problem of development of innovative activity is absence of own means and necessity of a finding of investments. Use crowdfunding as one of possible mechanisms of investment maintenance of innovative activity is offered. Are analyses conducting crowdfunding platforms and the reasons of preference of the reference of domestic businessmen to foreign investors are proved. The approach to decision-making concerning forms of financing of the innovative project is offered. Paramount measures on advancement crowdfunding as mechanism of investment maintenance of innovative activity of the small and average enterprises are formulated. Among the basic directions are allocated: Development of the credit market and leasing relations, creation of mechanisms of the simplified access of the small and average enterprises to the world financial markets and crowdfunding to platforms, state participation in financings of innovative activity of small and average business.

Keywords: investments, innovations, crowdfunding, the small and average enterprises.

JEL classification: D92, E22, O30

Formulas: 0, fig.: 1, tabl.: 3, bibl.: 12

Князева Е. А.
д.э.н., проф., Одесская национальная
академия связи им. А.С. Попова
Украина; e-mail: 7234275@gmail.com
Скоробогатов Г. С.
студент, Одесская национальная
академия связи им. А.С. Попова
Украина; e-mail: 7381134@gmail.com

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. В статье осуществлен анализ развития малых и средних предприятий в стране и выделены основные проблемы, присущие инновационной деятельности этих предприятий. Особое внимание уделено проблеме инвестиционного обеспечения, для решения которой предложено использование краундфайдинга. Предложен процесс принятия решения относительно форм финансирования инновационного проекта и первостепенные меры по продвижению краундфайдинга как механизма инвестиционного обеспечения инновационной деятельности малых и средних предприятий.

Ключевые слова: инвестиции, инновации, краундфайдинг, малые и средние предприятия.

Формул: 0; Рис.: 1, табл.: 3, библи.: 12.

Вступ. Світова економіка сьогодні спрямовується на активізацію розвитку малого та середнього бізнесу. Саме він визнано економічно-розвиненими країнами як такий, що здатен забезпечити сталий розвиток економіки, соціальну стабільність та зайнятість населення, поповнення бюджету за рахунок податкових надходжень. Тому в більшості країн основний акцент робиться на формуванні механізмів розвитку малих та середніх підприємств (надалі МСП), в межах чого одним з першорядних завдань є інвестиційно-фінансове забезпечення розвитку останніх. Це завдання є досить важливим особливо у тих випадках, коли мова йде про інноваційну діяльність МСП. Розробка та впровадження інновацій є важливою складовою в період формування інформаційного суспільства та інноваційної економіки, де на перший план виходять саме інноваційні продукти та послуги, які базуються на сучасних досягненнях науки і техніки, передових інформаційних та нанотехнологіях.

Для реалізації інноваційної діяльності великі підприємства мають у своєму розпорядженні розвинену ресурсну базу, компетентний персонал, сталі позиції на ринку тощо. На відміну від них, МСП найчастіше починають свою діяльність з залученими коштами, яких вистачає лише на придбання матеріальних активів та наймання персоналу. Проводити інноваційну діяльність, яка потребує певних науково-прикладних та маркетингових досліджень, патентування та захисту авторських прав, формування інфраструктури та методів просування інноваційної продукції МСП досить складно з огляду на обмеженість фінансових ресурсів та великі ризики, які стримують кредиторів та інвесторів. Виходячи з вищезначеного, актуальності набуває питання формування методів та підходів щодо забезпечення інвестиціями МСП, які займаються інноваційною діяльністю. Це питання є визначальним і з точки зору стратегічних планів розвитку України як європейської держави та підтверджується, серед іншого, Стратегією розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року [1], де зазначена необхідність полегшення доступу МСП до різних джерел фінансування та підтримка здатності МСП до впровадження інновацій. Тому питання інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності МСП є актуальним як з науково-практичної точки зору, так і з позиції сталого розвитку держави.

Аналіз досліджень та постановка завдання. Питання інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку підприємств досліджено у працях багатьох вітчизняних та закордонних вчених. Можна відмітити праці Ілляшенко С.М., Кокорева А.С., Орлова В.М., Шаріпової О.С. та багатьох інших [2-5]. Ці наукові дослідження вирішують питання інвестиційного забезпечення усіх напрямків діяльності підприємств, і інноваційної діяльності зокрема. У працях Бей О., Рожок В.Д., Тітової Н.А., Томсона Г. та інших запропоновано методи та механізми розвитку малого підприємництва з точки зору забезпечення їх конкурентоспроможності, у тому числі в умовах кризи та невизначеності [6, 7].

Незважаючи на численні дослідження, присвячені інвестиційному забезпеченню та розвитку інновацій, можна визначити нестачу наукових досліджень, посвячених визначенню джерел та механізмів забезпечення інвестиціями інноваційної діяльності МСП, зокрема сучасним платформам краудфандингу та інших інститутів фінансового ринку. Виходячи з цього, метою роботи є визначення оптимальних підходів до інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності МСП на основі аналізу світового досвіду використання кредитно-фінансових інструментів.

Результати дослідження. Тематика дослідження, що спрямована на визначення інвестиційних механізмів забезпечення інноваційної діяльності МСП, вимагає аналізу стану розвинення цих підприємств. Тому наведемо деякі статистичні щодо діяльності МСП в світі та в Україні (табл. 1).

Таблиця 1

Показники діяльності підприємств в ЄС та Україні (станом на 2016 р.)

Підприємства за розмірами	Частка підприємств, %		Частка працівників, %		Частка доходу, %	
	ЄС	Україна	ЄС	Україна	ЄС	Україна
МСП	99,80	99,98	66,9	79,1	55,5	63,0
Великі	0,2	0,02	33,1	20,9	44,5	37,0

Джерело: [1, 8]

Наведені у табл. 1 дані свідчать, що як в Україні, так і в європейських країнах спостерігається превалювання в економіці МСП, на яких працюють понад 65% працівників (в Україна – майже 80%). На частку МСП припадає більш, ніж половина отриманих підприємствами доходів. Тобто країни ЄС схильні надавати перевагу розвитку малого та середнього бізнесу. Розглянемо деякі показники діяльності вітчизняних МСП у динаміці (табл. 2).

Таблиця 2

Показники, що характеризують діяльність МСП України

Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2016/ 2012
Структура підприємств за розміром, %						
великі підприємства	0,9	0,8	0,7	0,5	0,5	0,55
середні підприємства	13,4	11,3	11,3	11,0	11,8	0,88
малі підприємства	85,6	87,9	88,0	88,5	87,7	1,02
Структура обсягів реалізованої продукції, %						
великі підприємства	64,7	63,4	60,3	57,1	54,8	0,84
середні підприємства	30,5	31,4	34,4	36,6	38,7	1,27
малі підприємства	4,8	5,2	5,3	6,3	6,5	1,44
Структура зайнятості працівників, %						
великі підприємства	32,4	32,2	30,4	29,0	27,5	0,84
середні підприємства	40,9	40,7	42,8	44,2	44,6	1,09
малі підприємства	26,7	27,1	25,8	26,8	27,9	1,04

Джерело: [8]

Дані табл. 2 наочно свідчать, що за останні п'ять років вдвічі скоротилася частка великих підприємств, що пов'язано як із розвиненням МСП, так і з економічною та політичною кризою. Одночасно скоротилася і частка продукції, реалізованої великими підприємствами. При цьому малі підприємства на 44% збільшили обсяги реалізації своєї продукції. Показники співвідношення працюючих свідчать про те, що малий та середній бізнес є провідним джерелом працевлаштування та самозайнятості населення, оскільки на МСП працюють більше 70% працюючого населення. Слід відмітити, що тенденції щодо збільшення частки МСП, обсягів реалізованої ними продукції та кількості працюючих на протязі аналізованого періоду мають сталі значення в напрямку збільшення вагомості малого та середнього бізнесу в економічному та соціальному становищі держави.

Оскільки стаття присвячена інвестиційному забезпеченню діяльності МСП, розглянемо показники щодо джерел фінансування розвитку підприємництва в країні. Офіційні дані [8] свідчать, що станом на початок 2017 р. на частку власних коштів підприємств припадає 76,6% освоєних капітальних інвестицій. Позикові кошти (банківські кредити) складають 5%, а іноземні інвестиції – лише 1,5%. Тобто підприємства у більшості випадків удаються до самофінансування як капітальних інвестицій, так і інноваційної діяльності. Так, 97,2% фінансування інноваційної діяльності становлять власні кошти підприємств, а бюджетні кошти – усього 0,4%.

За останні роки частка підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, становить близько 16-17%, а частка тих, що впроваджували інновації коливалася від 12 до 15 %. При цьому понад 80% витрат спрямовані на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення і лише 15% витрат, що спрямовуються на інноваційну діяльність, припадають на власні розробки. Тобто підприємства воліють купувати готові інноваційні продукти, ніж самим займатися науково-дослідними розробками. Це пов'язано з низкою чинників, важливим з яких (окрім нестачі фінансових джерел) є нестача на підприємствах власних кадрів, здатних займатися науково-дослідною та інноваційною діяльністю. Статистика свідчить [8], що останнім часом погіршилися показники саморозвинення населення з позиції частки витрат домогосподарств на навчання, на 45% скоротилася кількість випускників вишів III-IV рівнів акредитації, скорочується кількість наукових кадрів, що працюють на підприємствах тощо.

Незважаючи на складності, які мають місце в процесі розвитку інноваційної діяльності, в країні останнім часом спостерігається підвищення інноваційної активності, особливо з боку МСП. Суттєво зросла кількість успішних стартапів, з'явилися та функціонують вітчизняні платформи інформаційної, рекламної, фінансової та іншої підтримки підприємств, що займаються інноваційними проектами. Це пов'язано з розвитком інформаційного суспільства та НТП, виходом України на європейські та світові ринки, підвищенням цікавості зарубіжних інвесторів до країни в цілому. Потенційне входження країни до ЄС також є стимулом до розвитку інноваційної діяльності, спрямованої на відповідність вітчизняних товарів та послуг європейським та світовим стандартам. Одночасно з визначеними позитивними процесами, МСП стикаються з низкою проблем, серед яких можна виокремити такі:

- обмеженість власних інвестиційно-фінансових джерел;
- спрямування бюджетних коштів, що виділяються на інноваційну діяльність та наукові розробки, переважно на великі підприємства (зокрема, наукової на навчальні установи);
- недостатнє розвинення вітчизняних венчурних форми фінансування;
- великі відсотки за кредитами, необхідність застави;
- нестача на підприємствах кваліфікованих наукових кадрів та власного досвіду щодо просування та фінансування інновацій;
- необхідність потужної рекламної компанії, яка вимагає суттєвих витрат;
- слабка диверсифікація, оскільки найчастіше МСП, ураховуючи обмеження щодо ресурсних можливостей, концертують діяльність лише на одному-двох проектах, що призводить до великих ризиків невдачі (за даними Harvard Business Review [9], лише 5-10% інноваційних проектів є успішними).

Усі перелічені проблеми є важливими, але, з огляду на мету статті, ми сконцентруємося саме на інвестиційному забезпеченні інноваційної діяльності МСП. Задля формування оптимального підходу до фінансування інноваційної діяльності МСП дослідимо світовий досвід щодо цього питання.

Світова практика інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності МСП базується на використанні краундфайдингових та краундсорсингових механізмів, які забезпечують як збирання коштів, так і формування інтелектуального і кадрового потенціалу на реалізацію проекту. Безпосередньо збиранням коштів займаються краундфайдингові платформи, які успішно функціонують та поділяються на універсальні та цільові. Наведемо стислий огляд найбільш активних та результативних платформ (табл. 3).

Таблиця 3

Найбільш активні краундфайдингові платформи

Назва платформи	Країна походження	Спрямування	Комісія платформи
Kickstarter	США	Креативні проекти, кінопродукція, відеоігри, музика, гаджети тощо	5%
IndieGoGo	США	Розвиток бізнесу, креативні проекти, родинні події (весілля, тощо)	4-9%
RocketHub	США	Мистецтво, наука, соціальні проекти	Залежно від проекту
PeerBackers	США	Будь які проекти, в тому числі вже працюючі	5%
Booomerang	Європа	Соціальні та благодійні проекти	5%
Ulule	Франція	Інноваційні та суспільні проекти	4-7%
DeRev	Італія	Соціальні інновації	4-9%
Улей (Ulej)	Білорусь	Соціально-культурне спрямування	10%
Спільнокошт (Biggggidea)	Україна	Освіта, мистецтво, наука	10-15%
Na-Starte	Україна	Різноспрямовані проекти	8%
Equitise	Австралія, Н. Зеландія	Різноспрямовані проекти	7,5%
MyMusicTaste	Південна Корея	Музикальні та творчі проекти	Збір за послуги

Джерело [10]

Як бачимо, в світі існують різноспрямовані краундфайдингові платформи, які успішно фінансують різні інноваційні проекти. Наприклад, на реалізацію проекту Pebble (наручний гаджет) платформа Kickstarter спромоглася зібрати 10266845 доларів США [11].

Для вибору форми фінансування проекту, зокрема, вибору конкретної платформи для реалізації інноваційного проекту МСП необхідно виконати певну низку дій алгоритмічного характеру, на виході якого має бути прийняте відповідне рішення. Це може бути відображено у вигляді таких етапів (рис. 1.):

1. По-перше потрібно визначитися із метою та спрямуванням проекту, можливістю його реалізації в умовах, що існують.

2. Надалі формується бюджет проекту та визначаються наявні у МСП власні ресурси. У більшості випадків власних ресурсів МСП недостатньо, що і призводить до необхідності пошуку джерел фінансування проекту. Якщо ж власних коштів достатньо, МСП починає самостійно реалізовувати проект.

3. В разі, коли власних коштів недостатньо, у МСП існують варіанти фінансування, а саме: кредитні кошти, вихід на краундфайдингову платформу, інші джерела (спроба отримати гранд, бюджетні кошти, залучення приватних інвесторів тощо). Вибір форми фінансування є ключовою задачею. Тут, на наш погляд, доцільно удаватися не лише до бюджетування проекту, а й проводити перспективну оцінку проекту із урахуванням факторів дисконту та невизначеності середовища. Це особливо важливо у випадку, коли МСП приймає рішення щодо отримання кредиту, який потрібно повертати у визначений термін.

Похибки у розрахунках можуть призвести до неспроможності повернення позикових коштів у разі фінансової невдачі.



Рис. 1. Процес прийняття рішення щодо форми фінансування інноваційного проекту.
Джерело: власна розробка авторів

4. У разі прийняття рішення щодо використання краундфайдингу, виникає питання щодо вибору оптимальної платформи. Тут можливе виникнення певних бар'єрів та обмежень різного характеру, а саме:

- необхідність проходження попередньої модерації;
- можливі вимоги щодо передання авторських прав;
- високі комісійні відсотки, необхідність удаватися до платних послуг;
- вимога користуватися лише визначеними платіжними інструментами (Amazon Payments чи PayPal);

– обмеження чи заборона доступу до платформи громадянам іншої держави (наприклад, одна з найбільш результативних платформ – Kickstarter – вимагає у претендентів наявності громадянства США [11]).

5. У разі виявлення бар'єрів, які неможливо чи досить складно подолати, МСП доцільно шукати альтернативні джерела фінансування. В разі ж, коли існуючі бар'єри не становлять великої проблеми, МСП починає підготовку та надання необхідних документів та матеріалів для виходу на платформу і, в разі успішності проходження і збирання необхідної суми коштів, починає реалізовувати проект.

6. В разі ж, коли проект не зібрав необхідної суми, МСП не потрапляє у фінансову залежність (як у випадку з кредитними коштами), а потерпає збитків лише від здійснених дій щодо підготовки проекту (виготовлення зразків, відеоматеріалів тощо), які можуть бути використано під час інших спроб отримати кошти на розвиток проекту.

Втім, слід визнати, що краундфайдингові платформи України лише починають своє просування на ринку фінансових інструментів, вимагають порівняно високі комісійні відсотки (до 10% при середньому значенні 5%) та не мають широкого кола інвесторів, особливо іноземних. Тому більшість вітчизняних МСП, що виходять на ринок із інноваційним продуктом, який потребує інвестицій, воліють удаватися до співпраці із закордонними платформами з таких причин:

- відомість та популярність платформ, стала ділова репутація та результативність діяльності;
- прийнятні комісійні відсотки, наявність консультаційного та рекламного супроводження;
- можливість виходу на міжнародні ринки та залучення іноземних інвесторів;
- необізнаність щодо діяльності вітчизняних платформ та певна недовіра до їх можливостей щодо залучення інвесторів.

Ці та інші причини призводять до того, що низка інноваційних проектів реалізуються поза межами держави, що негативно позначається на загальному інноваційно-інвестиційному кліматі. Для подолання відтоку інноваційних проектів (і, як частий наслідок, і самих інноваторів) за кордон необхідно сформувати умови для розвитку вітчизняних краундфайдингових платформ. У зазначеній вище Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року [1] сформовано низку нормативно-правових заходів щодо забезпечення доступу інноваційних МСП до інвестиційних ресурсів. Серед таких, які, на наш погляд, потребують першорядної уваги, можна визначити такі:

1. Розвиток кредитного ринку та адресного кредитування інноваційних МСП, сприяння розвитку венчурних фондів. Цей напрямок має дуже важливе значення з огляду на обмеженість більшості МСП щодо власних джерел фінансування інноваційної діяльності. Можна запропонувати впровадження пільгового чи адресного кредитування для підприємств-інноваторів, які реалізують свої проекти у стратегічно-важливих сферах діяльності (екологічні та енергетичні проекти, безпека, у т.ч. інформаційна тощо). Цю діяльність в змозі взяти на себе крупні державні банки. Недержавні фінансові установи також можуть виконувати функції кредитування інноваційної діяльності МСП, що сприятиме зростанню їх іміджу як соціально-відповідальних економічних агентів. Щодо розвитку венчурних фондів, то їх розвинення (ураховуючи великі ризики фінансування інноваційної діяльності) доцільно здійснювати у взаємозв'язку із розвитком страхового ринку.

2. Розвинення лізингових послуг задля забезпечення МСП сучасним обладнанням. Лізинг як форма кредиту вже давно використовується великими підприємствами. Проте, МСП не завжди можуть обґрунтувати лізингодавцю економічну ефективність своїх інноваційних проектів. Тому для забезпечення МСП обладнанням можна запропонувати впровадження інструментів патронату великих підприємств (чи державних установ) над тими МСП, що займаються інноваційною діяльністю. Уклавши відповідний договір, МСП отримують необхідне обладнання та/чи виробничі площі на термін дії проекту, а патронажне

підприємство – потенційну можливість у майбутньому виробляти та реалізовувати інноваційний продукт, підвищуючи свою фінансову результативність, а також отримуючи іміджеві бонуси у вигляді соціально-економічного партнерства.

3. Сприяння доступу до міжнародних фінансових інструментів та програм розвитку. Цей напрямок корелює із загальним векторами розвитку держави, спрямованими на входження у ЄС та розвитку різноспрямованих відносин із стратегічними партнерами (наприклад, США). В межах цих дій необхідно сформувати нормативно-правову базу та прикладні механізми щодо забезпечення доступу вітчизняних інноваторів на іноземні краундфайдингові платформи, які на сьогодні практично закриті для нерезидентів. Це значно підвищить можливості МСП щодо залучення іноземних інвестицій. Одночасно з цим необхідно проводити розвинення вітчизняних краундфайдингових платформ, які б мали можливість виходу на світові фінансові ринки та ринки інноваційної продукції.

4. Фінансова участь держави в розвитку інноваційних МСП. Цей напрямок полягає у зростанні обсягів державного фінансування інноваційних проектів не лише в напрямку наукових грантів. Доцільно, на наш погляд, перевести процеси фінансування інновацій на дворівневу систему. З державного бюджету можуть фінансуватися проекти, що полягають у площині стратегічних інтересів держави. Регіональні бюджети в змозі взяти на себе фінансову підтримку важливих для певного регіону питань (екологічні, освітні, культурні проекти тощо). Так, наприклад, у міському бюджеті міста Одеси на 2017 р. передбачено бюджет розвитку у сумі 1147807 тис. грн., з яких біля 12 % - це «Громадський бюджет», який спрямовується на вирішення важливих для міста питань (екологічних, інфраструктурних та інших) [12]. Ці кошти можуть частково спрямовуватися саме на інвестування МСП, які пропонують інноваційні проекти, актуальні для міста.

Ці та інші заходи сприятиме успішному просуванню краундфайдингу як механізму інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності, зокрема, малих та середніх підприємств.

Висновки. Інвестиційне супроводження є необхідною складовою інноваційних процесів, особливо для малих та середніх підприємств, які у більшості випадків дуже обмежені щодо власної ресурсної бази. В умовах перманентного бюджетного дефіциту, проявів соціально-економічної кризи та інших несприятливих чинників необхідне формування дієвих джерел та механізмів інвестування. Одним з таких механізмів, що зарекомендував себе як досить дієвий, є краундфайдинг. Виходячи з наявності позитивного світового досвіду, в статті обґрунтовано доцільність виходу на краундфайдингові платформи для інвестування інноваційного розвитку МСП. Одночасно запропоновано заходи щодо розвинення вітчизняних краундфайдингових платформ та інших інститутів фінансового ринку.

У подальших дослідженнях планується формування науково-прикладних підходів щодо калькуляції витрат МСП, які виникають під час просування інноваційного проекту на краундфайдингових платформах, а також визначення ризиків, притаманних цієї формі інвестування на вітчизняних та зарубіжних платформах.

Література

1. Стратегія розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/>
2. Ілляшенко, С. М. Управління знаннями в системі інноваційного розвитку організації [Текст] / С. М. Ілляшенко, Ю. С. Шипуліна, Н. С. Ілляшенко, А. О. Комарницька // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2017. – № 1. – С. 231–241.
3. Кокорев, А. С. Финансирование инновационных проектов на промышленных предприятиях [Текст] / А. С. Кокорев // Инновации и инвестиции. – 2017. – № 6. – С. 6–9.
4. Орлов, В. М. Державні регулятори інвестиційно-інноваційної політики у сфері зв'язку та інформатизації України [Текст] / В. М. Орлов, Я. В. Гапанович, О. В. Орлова // Моніторинг стану інноваційного розвитку суб'єктів господарювання та визначення пріоритетів інвестиційно-інноваційної політики в умовах обмежених фінансових ресурсів [колективна монографія] / відп. ред. Л. Г. Ліпич. – Луцьк : Смарагд, 2012. – С. 271–292.
5. Шаріпова, О. С. Роль оцінки інвестиційних проектів в інвестиційній стратегії підприємства в умовах економічної нестабільності [Текст] / О. С. Шаріпова, І. В. Диннік / Вісник Східноукраїнського національного університету ім. Володимира Даля. – 2012. – № 1 (172), Ч. 2. – 280 с.

6. Зарубіжні практики розробки стратегій розвитку малого підприємництва на регіональному рівні [Текст] / [уклад. О. Бей, Г. Томсон]. – К. : К.І.С., 2013. – 48 с.
7. Тітова, Н. А. Управління у сфері малого та середнього бізнесу в умовах економічної кризи [Текст] : монографія / Н. А. Тітова, М. Д. Рожок. – Київ : Комп'ютерпрес, 2011. – 311 с.
8. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Управление высокотехнологичным бизнесом [Электронный ресурс] // Harvard Business Review – Россия. – Режим доступа: <http://hbr-russia.ru/archive>.
10. Зарубежные краудфандинговые платформы [Электронный ресурс] // Деньгодел. – Режим доступа: <https://dengodel.com/internet-biznes/332-zarubezhnye-kraudfandingovye-platformy.html>.
11. Kickstarter [Electronic resource]. – Available at: www.kickstarter.com.
12. Бюджет м. Одеси на 2017 р. [Електронний ресурс] // Офіційний сайт міста Одеса. – Режим доступу: <http://omr.gov.ua>.

Стаття надійшла до редакції 04.08.2017

© Князева О. А.,
Скоробогатов Г. С.

References

1. *Strategiia rozvytku maloho i serednoho pidpriemstva v Ukraini za period do 2020 roku*. Available at: <http://www.me.gov.ua/Documents/>
2. Iliashenko, S. M., Shypulina, U. S., Iliashenko, N. S., & Komarnytska, A. O. (2007). Upravlinnia znanniamy v systemi innovatsiinoho rozvytku orhanizatsii. *Marketynh i menedzhment innovatsii*, 1, 231–241.
3. Kokorev, A. S. Finansirovanie innovatsionnykh proektov na promyshlennykh predpriiatiakh. *Innovatsii i investitsii*, 6, 6–9.
4. Orlov, V. M. (2012). Derzhavni rehulatory investytsiino-innovatsiinoi polityky u sferi zviazku ta informatyzatsii Ukrainy. *Monitorynh stanu innovatsiinoho rozvytku subektiv hospodariuvannia ta vyznachennia priorytetiv investytsiino-innovatsiinoi polityky v umovakh obmezhenykh finansovykh resursiv*, 271–292. Luts'k: Smarahad.
5. Sharipova, O. S., & Dynnik, I. V. Rol otsinky investytsiinykh proektiv v investytsiini stratehii pidpriemstva v umovakh ekonomichnoi nestabilnosti. *Visnyk Skhidnoukrainskoho natsionalnoho universytetu im. Volodymyra Dalia*, 1(172)–2, 280.
6. Bei, O., & Tomson, H. (2013). *Zarubizhni praktyky rozrobky stratehii rozvytku maloho pidpriemnytstva na rehionalnomu rivni*. Kyiv: K.I.S.
7. Titova, N. A., & Rozhok, M. D. (2011). *Upravlinnia u sferi maloho ta serednioho biznesu v umovakh ekonomichnoi kryzy*. Kyiv: Kompiuterpres.
8. *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy*. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>
9. *Upravlenie vysokotekhnologichnym biznesom. Harvard Business Review – Rossiia*. Available at: <http://hbr-russia.ru/archive>
10. *Zarubezhnye kraudfandingovye platform*. *Dengodel*. Available at: <https://dengodel.com/internet-biznes/332-zarubezhnye-kraudfandingovye-platformy.html>
11. *Kickstarter*. Available at: www.kickstarter.com
12. *Biudzheth m. Odesy na 2017 r. Ofitsiyni sait mista Odesa*. Available at: <http://omr.gov.ua>

Received 04.08.2017

© Kniazieva O. A., Skorobohatov H. S.