

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

УДК 658.589

МАХМУДОВ Х.З., ШЕВЧЕНКО І.Б.,
ШЕНДЕРІВСЬКА Л.П., ПОКОТИЛЬСЬКА Н.В.

Моніторинг попиту та пропозиції на інноваційний бізнес: організаційно-управлінське застосування

Актуальність теми дослідження. Дослідження питання організаційно-управлінського застосування моніторингу попиту та пропозиції на інноваційний бізнес обумовлюється відсутністю єдиного підходу до реалізації алгоритму даного процесу.

Постановка проблеми. Самостійний продаж бізнесу і кілька років тому, і зараз залишається досить трудомістким процесом. Щоб грамотно продати підприємство його треба оцінити, провести передпродажну підготовку, скласти інвестиційний меморандум, організувати пошук інвестора, погодити ціну, розробити оптимальну схему передачі прав власності та ін. Для цього потрібно залучати професійних оцінювачів, юристів, аудиторів, іноді фахівців з реклами – їхні послуги коштують досить дорого. Але навіть у тому випадку, якщо продавцю вдасться зібрати подібну команду, у професійного бізнес-брокера буде перевага в силу наявності бази даних інвесторів, зацікавлених у купівлі такого роду бізнесу. Саме тому головною проблемою є аналіз сучасного стану ринку готового бізнесу і рівня його розвитку, що особливо актуально для інноваційного бізнесу.

Постановка мети і завдань дослідження – дослідити моніторинг попиту та пропозиції на інноваційний бізнес: організаційно-управлінське застосування.

Метод або методологія дослідження. В статті використано наступні методи: графічний, монографічний, аналізу і синтезу, систематизації.

Презентація основного матеріалу (результати дослідження). Обґрунтовано, що між ринковою вартістю підприємства існує прямий зв'язок із тими грошовими потоками (доходами), які обумовлюють кінцеві економічні результати його підприємницької діяльності (виробничо-господарської, збутової, інвестиційної). Основне завдання оцінки полягає не стільки у визначенні разової одномоментної ціни продажу конкретного виду майна, скільки в наближенні результату оцінки до реальних ринкових умов здійснення угоди з урахуванням усіх факторів, що визначають величину даної оцінки. Тобто, оцінювач тільки виявляє вартість, але не встановлює ціну. Вона встановлюється ринком. Варіабельність результатів оцінки за рахунок застосування різних методичних підходів і прийомів, зумовлює можливість появи двох альтернативних стратегій учасників угоди.

Галузь застосування результатів. Результати дослідження можуть бути використані в практичній діяльності підприємств, організацій, установ для вдосконалення організаційно-управлін-

ського застосування моніторингу попиту та пропозиції на інноваційний бізнес.

Висновки за статтею. Доведено, що за відсутності збалансованого, конкурентного і стійкого ринку, який і визначає справжню ціну нерухомості, експертна оцінка повинна знаходитися в інтервалі верхній (відповідної інтересам продавця) і нижньої (відповідної інтересам покупця) лімітної ціни. Як правило, в якості лімітних цін виступають чиста вартість заміщення, залишкова відновна вартість, капіталізована або дисконтована вартість. Сенс узгодження оцінок полягає в обґрунтуванні консенсуального оптимуму граничних витрат учасників угоди в разі передачі права власності.

Ключові слова: моніторинг, попит, пропозиція, інноваційний бізнес, організаційно–управлінське застосування.

MAKHMUDOV H.Z., SHEVCHENKO I.B.,
SHENDERIVSKA L.P., POKOTYLSKA N.V.

Monitoring supply and demand for innovative business: organizational and managerial application

Relevance of the research topic. The study of the issue of organizational and managerial application of supply and demand monitoring for innovative business is conditioned by the lack of a single approach to the implementation of the algorithm of this process.

Formulation of the problem. Selling a business on your own a few years ago and now remains a rather time-consuming process. In order to properly sell the enterprise, it is necessary to evaluate it, conduct pre-sale preparation, draw up an investment memorandum, organize the search for an investor, agree on a price, develop an optimal scheme for the transfer of ownership rights, etc. For this, you need to involve professional evaluators, lawyers, auditors, sometimes advertising specialists – their services are quite expensive. But even if the seller manages to assemble such a team, a professional business broker will have an advantage by having a database of investors interested in buying this type of business. That is why the main problem is the analysis of the current state of the ready-made business market and the level of its development, which is especially relevant for innovative business.

Setting the purpose and objectives of the study – to investigate the monitoring of supply and demand for innovative business: organizational and managerial application.

Research method or methodology. The article uses the following methods: graphic, monographic, analysis and synthesis, systematization.

Presentation of the main material (research results). It is substantiated that there is a direct connection between the market value of the enterprise and those cash flows (incomes) that determine the final economic results of its entrepreneurial activity (production, sales, investment). The main task of the appraisal is not so much to determine the one-time, one-time sale price of a specific type of property, but to approximate the appraisal result to the real market conditions of the transaction, taking into account all the factors that determine the value of the given appraisal. That is, the appraiser only discovers the value, but does not set the price. It is established by the market. The variability of the assessment results due to the use of different methodological approaches and techniques leads to the possibility of the emergence of two alternative strategies of the participants of the agreement.

Field of application of results. The results of the research can be used in the practical activities of enterprises, organizations, and institutions to improve the organizational and managerial application of monitoring supply and demand for innovative business.

Conclusions on the article. It is proven that in the absence of a balanced, competitive and stable market, which determines the real price of real estate, the expert assessment should be in the range of the upper (corresponding to the interests of the seller) and the lower (corresponding to the interests of the buyer) limit price. As a rule, net replacement value, residual replacement value, capitalized or discounted value act as limit prices. The purpose of agreeing estimates is to substantiate the consensual optimum of the marginal costs of the participants of the agreement in the event of the transfer of ownership.

Keywords: monitoring, demand, supply, innovative business, organizational and management application.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Самостійний продаж бізнесу і кілька років тому, і зараз залишається досить трудомістким процесом. Щоб грамотно продати підприємство його треба оцінити, провести передпродажну підготовку, скласти інвестиційний меморандум, організувати пошук інвестора, погодити ціну, розробити оптимальну схему передачі прав власності та ін. Для цього потрібно залучати професійних оцінювачів, юристів, аудиторів, іноді фахівців з реклами – їхні послуги коштують досить дорого. Але навіть у тому випадку, якщо продавцю вдасться зібрати подібну команду, у професійного бізнес-брокера буде перевага в силу наявності бази даних інвесторів, зацікавлених у купівлі такого роду бізнесу. Саме тому головною проблемою є аналіз сучасного стану ринку готового бізнесу і рівня його розвитку, що особливо актуально для інноваційного бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Ринок готового бізнесу в Україні виник всього після кризи 2008 року. Саме тоді в нашій країні почали створюватися структури, які обрали основним напрямком своєї діяльності комплексний супровід угод з відчуження прав власності на діючі підприємства, що працюють у ніші малого та середнього бізнесу. Звичайно, подібні компанії продавалися і до цього, але операції в переважній більшості випадків відбувалися «серед своїх» (власник продавав бізнес своїм знайомим), мали несистемний характер. Оцінювалися компанії саме як нерухомість, що свідомо нижче ціни чинного і приносить прибуток бізнесу, що включає в себе також і нематеріальний актив.

В 2021 році Україні налічувалася вже значна кількість бізнес-брокерів по ринку готового бізнесу. Збільшення числа консалтингових компаній, з одного боку, обумовлено зростанням попиту і пропозиції, а, з іншого, само впливає на ринок: багато працюючих на новому ринку фірми проводять активну інформаційну політику, перш за все в Інтернет-веб-сайти відіграють все більшу роль в якості інструменту пошуку інвестора. На даний момент вже визначилися «портрети» продавців і покупців, зміну яких в найближчі роки може призвести війна. Тож організаційно-управлінське застосування моніторингу актуально як ніколи.

Формулювання цілей статті (постановка завдання) – дослідити моніторинг попиту та пропозиції на інноваційний бізнес: організаційно-управлінське застосування.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Тривалий час в оцінці інноваційного бізнесу було два напрями: оцінка нерухомого і рухомого майна та оцінка цілісних майнових комплексів. Тепер же пропонується третій напрям: оцінка для оподаткування та нарахування і сплати інших обов'язкових платежів. Вона робить цей вид діяльності винятковим, тобто вводиться оцінка тільки "для оподаткування" – і жодної іншої. Потрапити в це коло з винятковим видом діяльності іншим фірмам неможливо.

У розвинених економіках в процесі купівлі-продажу діючих підприємств, крім суб'єктів ринку (продавця, покупця, посередника), активну роль відіграє держава, що встановлює правила гри й механізми захисту інтересів сторін, що укладають угоду. Але в Україні держрегулювання носить виборчий характер: досить жорстко контролюються, наприклад, аудиторські послуги та оціночна діяльність, а учасникам ринку купівлі-продажу бізнесу дозволено грати без правил.

Вивчення рейтингів готового бізнесу показало, що станом на 2018–2021 рр. найбільшим попитом користуються підприємства сільськогосподарства і харчове виробництво. На другому місці знаходяться автосалони, з невеликим відставанням від яких розмістилися промислові підприємства. Замикає п'ятірку лідерів Інтернет-магазини та ІТ-бізнес.

Рейтинги бізнесу дають уявлення про популярність того чи іншого пропозиції на продаж, а також про те, який бізнес частіше продають або купують. Крім того, можна знайти додатковий суб'єктивний рейтинг привабливості бізнесу, в який включають нові, незвичайні і цікаві заявки.

Найбільш популярними регіонами за кількістю об'єктів, виставлених на продаж готового бізнесу за 2018–2021 рр., є м. Київ, Дніпропетровська, Донецька та Київська області.

Вивчення динаміки попиту і пропозиції готового бізнесу по галузях за 2018–2021 рр. показало, що на початку року попит на готовий бізнес був майже в 10 разів менше, ніж у середині року, а пропозиція за шестимісячний строк збільшилася тільки на 8,6%. При цьому за досліджуваний пе-

ріод пропозиція перевищувала попит в 33,1 і 5,3 разів відповідно.

Слід зазначити, що якщо на початку 2021 р. фіксується абсолютна відсутність попиту на готовий бізнес у сфері деревообробки та меблевого виробництва, інвестиційно-фінансової і страхової галузях, легкій промисловості, машинобудування і металообробки, медицині та фармакології, засобах масової інформації та поліграфії, торгівлі, транспорті, хімічній промисловості, то в середині звітнього періоду попит збільшився в рази при стабільному зростанні пропозиції.

Це підкреслює розвиток ринку готового бізнесу та наявності передумов для зростання попиту на оцінку ринкової вартості підприємства як бізнесу в цілому.

Дослідження показують, що найактивнішими у пошуках інвестицій є сфера високих технологій, що пояснюється високим темпом зростання інновацій і потребою їх швидкій реалізації. Не відстає від лідера деревообробка та меблеве виробництво, а харчова промисловість замикає трійку лідерів. Слід зазначити, що кількість об'єктів з пошуку інвестицій практично не змінилося за досліджуваний період.

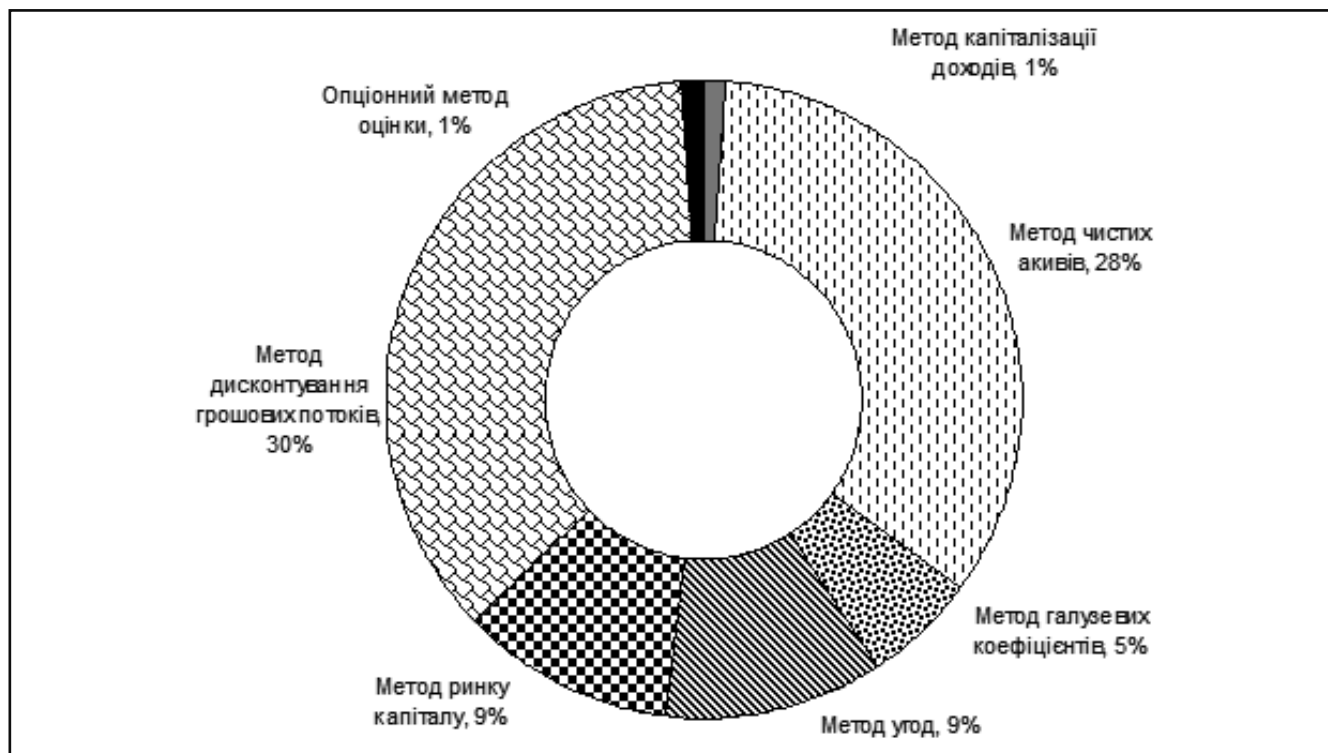
Потреба в інвестиціях за 2018–2021 рр. заявляли не всі області України. Найбільш активним залишається м. Київ, частка якого становить

26,0% всіх пропозицій. Частка областей (Київська, Волинська, Донецька і Закарпатська), становила 30,0%. Майже половина областей країни не бере участь у пошуках інвестицій через електронні магазини і тим самим втрачають частку своїх реальних інвесторів.

Таким чином, дослідження показують, що до війни існував ринок готового бізнесу, який представлений на електронних майданчиках. Нерозвиненість подібного ринку доводить розбіжність попиту та пропозиції на товар, яким є готовий бізнес. Сфери, галузі та регіони, що беруть участь на даному ринку, недостатньо представлені у бізнес-брокерів. На наш погляд, однією з причин існування подібного становища є:

- складність розрахунків;
- висока ціна процедури оцінки;
- відсутність інфраструктури ринку готового бізнесу;
- відсутність державного регулювання ринку;
- не розуміння продавцями потреби в оцінці ринкової вартості, знань про ринок та методикою оцінки бізнесу.

Окрім того, нами було досліджено частота використання вітчизняними оціночними компаніями підходів та методів в оцінці згідно опитування в 2021 році, яку можна проілюструвати на рисунку.



Питома вага використаних методів оцінки бізнесу в Україні

Як бачимо, найбільш переважними є метод дисконтування грошових потоків (дохідний підхід) і облікові методи оцінки (витратний підхід). Їх сукупна питома вага становить майже 60%. Практична цінність наведеної вище інформації полягає в тому, що експерт–оцінювач може з досить високим ступенем достовірності встановлювати вагові коефіцієнти для використовуваних методів оцінки вартості бізнесу. Зважування результатів розрахунків, одержуваних за допомогою різних методів оцінки вартості бізнесу, сприятиме підвищенню рівня достовірності підсумкової оцінки.

Одним з визначальних моментів при оцінці вартості бізнесу є сформульована компанією мета. В залежності від реалізованих компанією цілей можуть визначатися різні види вартості бізнесу. До їх числа відносять обґрунтовану ринкову вартість, інвестиційну вартість, поточну вартість, ліквідаційну вартість, балансову вартість тощо.

Обґрунтована ринкова вартість компанії – це найбільш ймовірна ціна, за якою може бути здійснений акт купівлі–продажу цієї компанії. У такому випадку і покупець, і продавець зацікавлені в майбутній угоді, діють вони не з примусу і володіють достатньою за обсягом інформацією щодо фактів супутніх угод.

Між ринковою вартістю підприємства існує прямий зв'язок із тими грошовими потоками (доходами), які обумовлюють кінцеві економічні результати його підприємницької діяльності (виробничо–господарської, збутової, інвестиційної).

Основне завдання оцінки полягає не стільки у визначенні разової одномоментної ціни продажу конкретного виду майна, скільки в наближенні результату оцінки до реальних ринкових умов здійснення угоди з урахуванням усіх факторів, що визначають величину даної оцінки. Тобто, оцінювач тільки виявляє вартість, але не встановлює ціну. Вона встановлюється ринком. Варіабельність результатів оцінки за рахунок застосування різних методичних підходів і прийомів, зумовлює можливість появи двох альтернативних стратегій учасників угоди.

Продавець, безумовно, зацікавлений у встановленні максимальної ціни продажу. Потенційний покупець з типовою мотивацією, навпаки, керуючись концепцією альтернативності інвестицій, з усіх можливих варіантів вкладення коштів вибере той, який з мінімальним ризиком забезпечить максимальну віддачу авансованого капіталу.

Розвиток ринкових відносин, загострення конкуренції, а на сьогодні і військовий стан поставили перед системою управління широке коло нових завдань, пов'язаних з визначенням ефективної стратегії і тактики підприємницької діяльності. Це, в свою чергу, створило додаткове навантаження на систему оцінки вартості підприємства, вимагаючи її адаптації до специфічних інформаційних потреб системи управління.

Основними споживачами інформації про вартість бізнесу виступають інвестори. Зазначені країни забезпечили майже 90% приросту іноземного капіталу в Україні. Тому дуже важливо для менеджерів і інвесторів знати реальну вартість бізнесу без урахування світової кон'юнктури. Законодавством встановлені випадки обов'язкового проведення оцінки майна в разі створення підприємств на базі державного майна, реорганізації, банкрутств, ліквідації державних підприємств, створенні підприємств господарськими товариствами, у статутних фондах яких державна частка складає не менше 25%. Потреба в додаткових зовнішніх фінансових ресурсах виробників не задовільна в повному обсязі. Національні виробники постійно потребують кредитування, але основною перешкодою виступає дорога вартість кредитів та недовіра фінансових установ. Одним зі засобів вирішення цієї проблеми може виступати визначення реальної ринкової вартості бізнесу, яка виступала би гарантом для кредиторів.

Висновки

Таким чином, за відсутності збалансованого, конкурентного і стійкого ринку, який і визначає справжню ціну нерухомості, експертна оцінка повинна знаходитися в інтервалі верхньої (відповідної інтересам продавця) і нижньої (відповідної інтересам покупця) лімітної ціни. Як правило, в якості лімітних цін виступають чиста вартість заміщення, залишкова відновна вартість, капіталізована або дисконтована вартість. Сенс узгодження оцінок полягає в обґрунтуванні консенсуального оптимуму граничних витрат учасників угоди в разі передачі права власності.

Список використаних джерел

1. Бондарчук А.В. Аналіз динаміки спроса и предложения на готовый бизнес в Украине. Науковий вісник Одеського національного економічного університету. 2012. № 7 (159). С.133–142.

2. Шевченко І.Б. Стратегії розвитку медійного бізнесу у відповідності з економічними особливостями виробництва медіапродуктів. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2018. №3 (14). URL: <http://www.easterneurope-ebm.in.ua/14-2018-ukr>

3. Brockova K., Rossokha V., Chaban V., Zos-Kior M., Hnatenko I., Rubezhanska V. Economic mechanism of optimizing the innovation investment program of the development of agro-industrial production. Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development. 2021. Vol. 43. № 1. P. 129–135.

4. Makhmydov H., Horbatiuk L., Makhmydova I. (2018). Investments in the development of grain production in the Poltava region. Management of the 21-st century: globalization challenges: monograph / in edition I. Markina. Prague: Nemoros s.r.o., 296–302.

5. Makhmudov H., Myhailova O. Contemporary Marketing Concept as A Component of Sustainable Development of The Region and Rural Areas of Ukraine. International Journal of Ecological Economics and Statistics. №2, 2019. P. 81–91.

6. Makhmudov H., Myhailova O., Pisarenko S. (2019). Food security as a fundamental factor of national security [monograph]. Security of the XXI century: national and geopolitical aspects. Nemoros s.r.o. Prague, 249–254.

7. Radchenko O., Semenyshena N., Sadovska I., Nahirska K., Pokotylska N. (2020). Foresight development strategy of the financial capacity: comparative study of the ukrainian agricultural sector. Engineering Economics, 31(2), 178–187.

8. Rakhmetulina Z., Pokataieva O., Trokhymets O., Hnatenko I., Rubezhanska V. Optimization of the structure of an innovative cluster on a competitive basis in a free market. Financial and credit activities: problems of theory and practice. 2020. Vol. 4. №35. P. 238–247.

9. Shenderivska L., Guk O. Enterprises development: management model. Baltic Journal of Economic Studies. 2018. № 1. Vol. 4. P. 334–344.

10. Zos-Kior M., Hnatenko I., Isai O., Shtuler I., Samborskyi O., Rubezhanska V. Management of Efficiency of the Energy and Resource Saving Innovative Projects at the Processing Enterprises. Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development. 2020. Vol.42. №4. P. 504–515.

11. Zhyvko Z., Nikolashyn A., Semenets I., Karpenko Y., Zos-Kior M., Hnatenko I., Klymenchukova N., Krakhmalova N. (2022). Secure aspects of digitalization in management accounting and finances of the subject of the national economy in the context of globalization. Journal of Hygienic Engineering and Design, 39, 259–269.

References

1. Bondarchuk A. (2012). Analysis of the dynamics of supply and demand for ready-made business in Ukraine. Naukovyy visnyk Odes'koho natsional'noho ekonomichnoho universytetu [Scientific Bulletin of Odessa National Economic University], 7(159), 133–142.

2. Shevchenko I. (2018). Media business development strategies in accordance with the economic features of media production. Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnya [Eastern Europe: Economy, Business and Management], 3 (14), URL: <http://www.easterneurope-ebm.in.ua/14-2018-ukr>

3. Brockova K., Rossokha V., Chaban V., Zos-Kior M., Hnatenko I., Rubezhanska V. (2021). Economic mechanism of optimizing the innovation investment program of the development of agro-industrial production. Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development, № 43.1, P. 129–135.

4. Makhmydov H., Horbatiuk L., Makhmydova I. (2018). Investments in the development of grain production in the Poltava region. Management of the 21-st century: globalization challenges: monograph / in edition I. Markina. Prague: Nemoros s.r.o., 296–302.

5. Makhmudov H., Myhailova O. (2019). Contemporary Marketing Concept as A Component of Sustainable Development of The Region and Rural Areas of Ukraine. International Journal of Ecological Economics and Statistics, 2, 81–91.

6. Makhmudov H., Myhailova O., Pisarenko S. (2019). Food security as a fundamental factor of national security [monograph]. Security of the XXI century: national and geopolitical aspects. Nemoros s.r.o. Prague, 249–254.

7. Radchenko O., Semenyshena N., Sadovska I., Nahirska K., Pokotylska N. (2020). Foresight development strategy of the financial capacity: comparative study of the ukrainian agricultural sector. Engineering Economics, 31(2), 178–187.

8. Rakhmetulina Z., Pokataieva O., Trokhymets O., Hnatenko I., Rubezhanska V. (2020). Optimization of the structure of an innovative cluster on a competitive basis in a free market. Financial and credit activities: problems of theory and practice, 4.35, 238–247.

9. Shenderivska L., Guk O. (2018). Enterprises development: management model. Baltic Journal of Economic Studies, 1.4, 334–344.

10. Zos-Kior M., Hnatenko I., Isai O., Shtuler I., Samborskyi O., Rubezhanska V. (2020). Management of Efficiency of the Energy and Resource Saving Innovative Projects at the Processing Enterprises. Management

Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development, 42.4, 504–515.

11. Zhyvko Z., Nikolashyn A., Semenets I., Karpenko Y., Zos-Kior M., Hnatenko I., Klymenchukova N., Krahmalova N. (2022). Secure aspects of digitalization in management accounting and finances of the subject of the national economy in the context of globalization. *Journal of Hygienic Engineering and Design*, 39, 259–269.

Дані про авторів

Махмудов Ханлар Зейналович,

д.е.н., професор, завідувач кафедри підприємництва і права, Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава, Україна

Шевченко Інна Бориславівна,

к.е.н., доцент, доцент кафедри видавничої справи та редагування, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського», м. Київ, Україна

Шендерівська Ліна Петрівна,

к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту підприємств, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського», м. Київ, Україна

Покотильська Наталія Володимирівна,

к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту, публічного управління та адміністрування, Заклад вищої освіти «Подільський державний університет», м. Кам'янець–Подільський, Україна

Data about the authors

Hanlar Makhmudov,

Dr. Sc. (Economics), Professor, Head of the Department of Entrepreneurship and Law, Poltava State Agrarian University, Poltava, Ukraine

Inna Shevchenko,

Ph. D. in Economics, Associate Professor, Associate Professor of Department of Publishing and Editing, National Technical University of Ukraine «Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute», Kyiv, Ukraine

Lina Shenderivska,

Ph. D. in Economics, Associate Professor, Associate Professor of Department of Management of Enterprises, National Technical University of Ukraine «Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute», Kyiv, Ukraine

Nataliia Pokotylska,

Ph. D. in Economics, Associate Professor, Associate Professor Department of Management and Public Administration, Higher Educational Institution «Podillia State University», Kamianets–Podilskyi, Ukraine

УДК 336.027:330.341.1

МАКСИМЕНКО О.С., КРЕКОТЕНЬ І.М.,
ЧИЖЕВСЬКА М.Б., БАБІЙ Л.І.

Організаційно–управлінські аспекти безпекового та фінансового моніторингу забезпечення інноваційного розвитку економіки

Актуальність теми дослідження. Дослідження питання організаційно–управлінські аспекти безпекового та фінансового моніторингу забезпечення інноваційного розвитку економіки обумовлюється відсутністю єдиного підходу до реалізації алгоритму даного процесу.

Постановка проблеми. Нині проблема фінансування інноваційного розвитку економіки є першочерговою і найгострішою. Державні органи, міжнародні організації, юридичні та фізичні особи для активізації інноваційної діяльності в галузях економіки, суспільстві в цілому і підтримки інноваційних процесів на кожному окремому підприємстві беруть участь у здійсненні розроблених інноваційних програм і проектів. Однією з основних проблем реалізації інноваційних процесів є фінансування, яке повинно забезпечити їх ресурсами, до складу яких входять не тільки кошти, а й інші інвестиції у грошовому еквіваленті, що потребує відповідного моніторингу.

Постановка мети і завдань дослідження – дослідити організаційно–управлінські аспекти безпекового та фінансового моніторингу забезпечення інноваційного розвитку економіки.

Метод або методологія дослідження. В статті використано наступні методи: графічний, монографічний, аналізу і синтезу, систематизації.

Презентація основного матеріалу (результати дослідження). Доведено, що в сучасних реалі-