

Organising Committee

Traça Daniel	Professor, PhD in Economics, Dean at Nova School of Business and Economics, University Nova, Portugal;
Hélder Ferreira Vasconcelos	Professor, Dr. of Economics, Nova School of Business and Economics, Portugal;
Andrzej Pawlik	Professor, Dr. of Economics, Head of Department for Entrepreneurship and Innovation, State University of Jan Kochanowski, Poland;
Bogoyavlenska Yuliya	PhD, Assistant Professor in Economy, Department of Personnel Management and Labour Economics Zhytomyr State Technological University, Ukraine;
Martina Diesener	Professor, Dr. of Economics, Dean of Faculty of Economics and Management Science, Leipzig University, Germany;
Natia Gogolauri	Professor, Dr. of Economics, Head of Faculty of Business Sul Khan-Saba Orbeliani Teaching University, Georgia;
Olga Chwiej	Associate Professor, Dr. of Economics, freelancer scientist, Poland;
Shaposhnykov Kostyantyn	Professor, Dr. of Economics, Head of Black Sea research Institute of Economy and Innovation, Ukraine;
Yuliana Dragalin	PhD, Dr. of Economics, Associate Professor, Dean of Faculty of Economic Sciences, Free International University, Moldova.

International Scientific-Practical Conference Economic Innovative potential of socio-economic systems: the challenges of the global world: Conference Proceedings, Part I, June 30, 2016. Lisbon: Baltija Publishing. 200 pages.

Each author is responsible for content and formation of his/her materials.

The reference is mandatory in case of republishing or citation.

	min 18, 18.5, 19	Німеччина, Греція, Італія, Нідерланди,
	min 17 basis 18	Іспанія

Отже, експорт сої в різні країни світу супроводжується виконанням усіх визначених вимог щодо якості та безпечності, зазначених в чинних нормативно-правових документах країн-експортерів, що певною мірою повинно відображатися в контрактах, товаро-супровідних документах. Тому враховуючи широку географію зовнішньоекономічної діяльності щодо експорту сої, зокрема здебільшого в країни Європи, Україна повинна імплементувати її нормативно-правову базу і гармонізувати стандарти до європейських.

Література:

1. Бабіч А. О. Сучасне виробництво і використання сої. – К. Урожай, 1993. – 429 с.
2. Поточна кон'юнктура і прогноз ринків сільськогосподарської продукції та продовольства в Україні на 2012/13 маркетинговий рік. Вип. 20 / за ред. О. М. Шпичака і Ю. П. Воскобійника. – К.: ННЦ ІАЕ, 2012. – 366 с.
3. Ємність внутрішнього споживчого ринку сільськогосподарської продукції та продовольства: моногр. / [О. М. Шпичак, Ю. О. Лупенко, В. М. Жук та ін.]; за ред. О. М. Шпичака. – К.: ННЦ ІАЕ, 2013. – 186 с.

Поліщук О. В., к.е.н., доцент,
Національний авіаційний університет
м. Київ, Україна

ВІРТУАЛЬНИЙ БІЗНЕС-ІНКУБАТОР ЯК ЕЛЕМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

У всьому світі, протягом довгого часу, бізнес-інкубатор виступає могутнім інструментом підтримки малого та середнього бізнесу, що є основною опорою економічного розвитку країни, в якій зосереджені її головні потенційні ділові ресурси. Бізнес-інкубатор – це системна організація, що займається процесом початкового становлення суб'єктів малого підприємництва, надає консалтингові послуги, формує та реалізує першочергову стратегію діяльності новоствореного підприємства, та, зазвичай, здійснює повний цикл перетворення ідеї на працююче підприємство. На сьогоднішній час у світі налічується більше ніж 6000 офіційно зареєстрованих бізнес-інкубаторів. Але найбільша їх кількість існує в США, (за різними оцінками від 1100 до 1500 одиниць). Близько 1000 бізнес-інкубаторів оперують в Західній Європі. У Великобританії знаходяться в розвитку більше 300 інкубаційних проєктів тощо.

В сучасному бізнес-середовищі існує широкий спектр форм функціонування бізнес-інкубаторів, які забезпечують формування ефективного підприємницького середовища і надають сприятливий клімат для новостворених бізнес-одиниць. Але із розвитком суспільства «класичні» форми бізнес – інкубаторів відходять у минуле, тому малому і середньому бізнесу потрібно вписуватись в інноваційну інфраструктуру, яку розуміють, як увесь спектр структур як державної, так і приватної форм власності, що необхідні для забезпечення розвитку і підтримки всіх стадій інноваційного процесу. Бізнес-інкубатор є одним з необхідних

елементів для ефективної діяльності інноваційної інфраструктури. Зараз все більше потрібно досліджувати питання розвитку віртуальних моделей бізнес-інкубаторів. Віртуальний бізнес-інкубатор – це електронний формат комунікації між владою, адміністративними органами та бізнесом. Такі електронні ресурси для підприємців успішно працюють у різних країнах: США, Канаді, Фінляндії, Польщі тощо.

Наприклад, у Фінляндії створюються муніципалітетами агенції економічного розвитку і бізнес-інкубаторів, тут діє 25 таких Агенцій. Однією з найвідоміших таких агенцій є «Форум» (місто Керава). Агенція створює віртуальний бізнес-інкубатор, завданнями якого є: розвиток підприємництва, координування економічної стратегії шести міст, регіональний розвиток і підготовка проектів, маркетинг територій, міжнародне співробітництво, розвиток мережевої інформаційної інтеграції. Мета – щорічно створювати 20 нових підприємств, які функціонують у рамках інноваційних потреб, за підтримки влади муніципалітету та фінансуванні адміністративним органом, критерій відбору – молоді перспективні підприємства (існують 1-3 роки). Контракт укладається на 2 роки. Підприємство сплачує за перебування в бізнес-інкубаторі 170 євро на рік, а також окремо – за Інтернет домен.

Такий бізнес-інкубатор надає наступні послуги:

- допомога в розробці бізнес-плану і відповідних фінансових розрахунках;
- інформаційна підтримка та сприяння в одержанні інвестицій;
- необхідне бухгалтерське, правове та управлінське навчання;
- консультації менторів із вузькоспеціалізованих питань;

Головні клієнти бізнес-інкубаторів – підприємства з галузей:

- промислових послуг;
- інформаційних технологій;
- консалтингу;
- туризму;
- культурного відпочинку;
- інших професійних послуг.

Бізнес-інкубатор Агенції керується віртуально – підприємства не обов'язково мають знаходитися під одним дахом. Використовується спеціально розроблена комп'ютерна інтернет-система управління клієнтами. Протягом року клієнтська база Агенції поповнюється на 200 нових підприємств. Нині Агенцією економічного розвитку складено спільний стратегічний план розвитку промисловості шести муніципалітетів, що є рідкісним для фінських міст явищем (зазвичай кожне місто має окремий план розвитку) [1].

Українські віртуальні бізнес-інкубатори працюють поки що, не як повна інноваційна інфраструктура, а як механізм розвитку стартапу (це нова інтернет-компанія на початковій стадії розвитку), що само по собі дуже добре, але немає комунікації між державною владою, адміністративними органами та бізнесом. Загалом в Україні активно працюють зі стартапами сім інкубаторів і один венчурний фонд, в той час як у Польщі більше вісімсот. Це, наприклад, такі бізнес-інкубатори, як: «East Labs», «Happy Farm», «Wanna Biz», «Voomy IT-парк» та інші, які надають командам-творцям стартапів повний набір послуг: коучинг, бізнес-девелопмент, навчання і розвиток, юридичний, фінансовий, HR-супровід, просування, офіс з усіма умовами для роботи, а також пошук інвесторів.

Happy Farm надає розробникам проживання та харчування, East Labs інвестує в команду 20 тис. дол., а замість цього бізнес-інкубатор отримує 15% акцій компанії. Wanna Biz інвестує до 50 тис. дол. за 5-10% акцій. Happy Farm

інвестує до 70 тис. дол. за 15% частки (15 тис. дол. – виділяється командам, решта – вартість обслуговування). Обсяг інвестицій бізнес-інкубатора Harry Farm є найбільшим і становить 8,4 млн. дол. на 3 роки. У East Labs він дещо менший – 1 млн. дол. на рік, далі – Voomy IT-парк (200 тис. дол.) і Wanna Biz (100 тис. дол.). Бізнес-інкубатор iHUB отримав грант (SIVA) у розмірі 700 тис. євро та набув запрошений до Силіконової долини. Найбільша кількість стартапів налічується у бізнес-інкубаторі Harry Farm – 21, East Labs – 11, Voomy IT-парк – 7, Wanna Biz – 5. [2]. Але, знову ж таки, без інноваційної інфраструктури – функціонування бізнес-інкубаторів супроводжується низкою проблем, таких як:

- недосконалість організаційно-правової і методичної бази;
- правова невизначеність статусу бізнес-інкубаторів;
- недостатня фінансова підтримка з боку держави;
- невизначеність сфери дії бізнес-інкубаторів;
- відсутність системи підготовки компетентних кадрів для роботи в бізнес-інкубаторах та кадрового забезпечення інкубованих фірм.

Таким чином, віртуальні бізнес-інкубатори України, які б діяли в площині інноваційної інфраструктури, привели б до вирішення вищезазначених проблем і це само по собі дозволить вдосконалити бізнес-інкубування та збільшити підприємницьку ініціативу в Україні. Серед основних шляхів розвитку віртуальних бізнес-інкубаторів можна назвати: розробку законодавства, яке б чітко регулювало діяльність бізнес-інкубаторів; проведення їх сертифікації, використання зарубіжного досвіду, забезпечення належної фінансової підтримки з боку держави, адміністративних органів та приватних інвесторів.

На відміну від традиційної моделі бізнес-інкубатора, яка вимагає від стартапу відкриття бізнесу на території інкубатору, віртуальна модель дозволяє отримувати підтримку від інкубатору, не знаходячись при цьому на його безпосередній території. Ця форма є зручною для тих підприємств, яким потрібна підтримка інкубатору, але які все ще хочуть тримати свої власні офіси, складські приміщення тощо.

Література:

1. Офіційний сайт шведської асоціації бізнес-інкубаторів та наукових парків. [Електронний ресурс] // – Режим доступу: <http://www.sisp.se>
2. Порівняльний аналіз функціонування найбільш затребуваних IT – бізнес-інкубаторів України [Електронний ресурс] // – Режим доступу: <http://tempus.nung.edu.ua/>

Rozman A. M., Postgraduate Student,
Kyiv National University of Trade and Economics,
Kyiv, Ukraine

THE MECHANIZM OF VALUE-BASED MANAGEMENT OF A RETAIL ENTERPRISE

The investigation of economic value as an economic result of managing the capital of a retail enterprise necessitates the shift of emphasis from managing the process of resource assignment to the process of its creation in the form of intellectual and social capital. This introduces significant differences in the relationships with carriers of