

підтримка для створення нових підприємств і забезпечення зростання середньої зарплати працівників галузі на 30%.

В даний час в країні вже введена розстрочка на два роки по сплаті ПДВ при імпорті обладнання. Уряд України дуже зацікавлений в тому, щоб галузь легкої промисловості була глибоко модернізована, щоб підприємства впроваджували та використовували інновації, щоб розвивався кадровий потенціал. Тому є всі шанси, що легка промисловість України стане однією з передових сфер економіки країни.

Таким чином, за результатами дослідження можна сформулювати наступні висновки, що на сьогоднішній момент легка промисловість є потужним багатогалузевим комплексом, завданням якого є виробництво товарів народного споживання. Ця галузь забезпечує велику кількість населення робочими місцями. Легка промисловість – це соціально вагомий сектор економіки, що орієнтований на кінцевого споживача. Саме тому, її розвиток є одним з пріоритетних для будь-якої країни світу. Динаміка розвитку легкої промисловості в Україні характеризується збільшенням виробництва, зокрема одягу, текстилю та збільшенням експортної діяльності. Держава повинна підтримувати та створювати гідні умови для розвитку підприємництва в сфері легкої промисловості, впроваджуючи реформи в цій сфері та надаючи підтримку малим, середнім та великим підприємствам.

Література:

1. Нижик В.М., Шарко В.В, Сучасний стан та перспективи розвитку підприємств легкої промисловості//Інноваційна економіка// Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2012. – С. 41-46
2. Статистичний щорічник України за 2017 рік / за ред. І.Є.Вернера: [статистичний збірник]. — К.: Державна служба статистики України, 2017, — 535 с.
3. Україна в цифрах за 2017 рік / за ред. І.Є.Вернера: [статистичний збірник]. — К.: Державна служба статистики України, 2017, — 238 с.
4. Офіційний сайт асоціації Укрлегпром [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL : <https://ukrlegprom.org/ua/analytics/>
5. Інтернет-видання «ЕнергоЛайф.інфо» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL : <http://energolife.info/ua/2017/>

DISRUPTIVEM&A: НОВИЙ ЕТАП ЕВОЛЮЦІЇ В ІНВЕСТИЦІЙНІЙ ТЕОРІЇ

Будяєв М.О., к.е.н.

*Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
м.Київ*

Сучасні підприємства функціонують в мінливих умовах середовища, під впливом змін Індустрії 4.0, критичних змін базових принципів функціонування через Інтернет речей та загалом розвиток технологій з їх імплементацією в життя людини. Одним з наслідків таких змін є переорієнтація підприємств в питанні інвестування зі стратегічного напрямку на «дисруптивний». Основними класичними причинами злиття та поглинання визначають:

- Стратегія інтенсивного зростання.
- Спільна діяльність.
- Диверсифікація.

Проте однією з новітніх причин злиття та поглинання стає необхідність та неминучість конкурентного впливу. Як наслідок виникає поняття «дисруптивних» М&А, які у загальному вигляді є вимушеними стратегічними інвестиціями.

Основним мотивом для їх здійснення визначається «не чекай порушень власного

функціонування - руйнуй сам». Компанії, які використовують «дисруптивні» можливості, не чекають зменшення ефективності їх роботи. Навпаки, вони починають процес трансформації заздалегідь, використовуючи велику культиксть інформації, «bigdata» в процесі планування та аналітики.

Джеймс Хіндл, партнер компанії KPMG, зазначає, що не необхідно переоцінювати тенденції до «дисруптивних M&A». В загальній сумі угод M&A «дисруптивні» угоди займають незначну частку, проте з'являються все частіше. Основною перепорою для збільшення кількості стає обережність великих підприємств. Найбільше проблем виникає при злитті чи поглинанні великого корпоративного бізнесу та молодих стартапів через різні системи, підходи прийняття рішень. [4]

На конференції «TMT Predictions 2019: What does the future hold for technology, media, and telecommunications?» було окреслено три основні сегменти розвитку дисруптивного M&A: [1]

- Вдосконалення ядра підприємства – полягає у придбанні нового продукту чи бізнесу, який підсилить вашу поточну пропозицію; придбанні нових здібностей наприклад технологій, які зможуть підсилити ваш бізнес
- Захоплення споріднених ринків – полягає у превентивному поглинанні нового турбулентного гравця; придбання підприємства, яке дозволить ввійти на споріднений ринок чи категорію
- Створення нового бізнесу – полягає у використанні конвергентних можливостей секторів економіки; становленні вашого підприємства в якості турбулентного фактора, який згодом трансформує галузь загалом.

Для прикладу в 2012 році Амазон придбав компанію Kiva Systems для покращення власної логістики. Тепер, замість довгих пошуків працівниками складу товарів та їх транспортування, складські роботи Kiva пересувають товари до працівників, підвищивши економію часу та ефективність праці. Як результат технологія належить виключно Амазону, що отримав конкурентні переваги перед конкурентами. Проте обмеження доступу технології на ринок затримує його загальний розвиток.

Дійсно дисруптивний бізнес повинен використовувати M&A, для становлення власного домінування на ринку, коли всі конкуренти намагаються наздоганяти чи імітувати. Такі підприємства використовують M&A не тільки для розширення пропозиції на ринку, а для отримання кардинально нових компетенцій, які допоможуть їм створити турбуленцію у власній індустрії.

На глобальному ринку за останній рік компаніями було витрачено близько 217 млрд. дол. США на угоди з турбулентного M&A, на 28% більше за попередній рік. Основна частина угод припадає на сегмент діджитала та аналітики, проте інвестиції в фінансові та біо-технології суттєво зросли. Також необхідно відмітити. Що підприємства витратили з 2015 року близько 877 млрд. дол. США на придбання турбулентних технологій та використовують їх для формування інноваційного зростання.

Такі тенденції характерні не тільки для світових компаній. Вітчизняні підприємства часто стають об'єктами для поглинання. Загальна вартість найбільших угод 2018 року, становить \$1,8 млрд, проте турбулентними з них можна назвати лише близько 0,5-1%.

Незважаючи на збільшення кількості угод із придбання українських активів іноземними інвесторами, останніми роками на ринку M&A значно зросла активність українських інвесторів: у 2018 році 62% від сукупної вартості угод (\$1,1 млрд) і 63% від загальної кількості угод (50 угод) були укладені між українськими покупцями і продавцями.

Потенційні інвестори обережно висловлюються щодо розвитку M&A в Україні у 2019 році, а у 2020 році прогнозують значну кількість угод злиття та поглинання, чому потенційно сприятиме ухвалений минулого року новий Закон України «Про приватизацію державного майна». Попри те, що вартість угод M&A в Україні значно нижча за середній світовий показник,

перспективи для росту є. Приміром, у січні 2019 року інвестиційна компанія Horizon Capital створила новий фонд Emerging Europe Growth Fund III з обсягом інвестицій \$200 млн і планує вкладати кошти в швидкозростаючі та експортно орієнтовані компанії в Україні[2].

Література:

1. TMT Predictions 2019 What does the future hold for technology, media, and telecommunications? [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www2.deloitte.com/insights/us/en/industry/technology/technology-media-and-telecom-predictions.html?id=gx%3A2el%3A3pr%3A4di7888%3A5awa%3A6di%3A121118%3Apredications2019&pkid=1005674>
2. Українська практика М&А: гра на мільйони. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://bakertilly.ua/news/id45605>
3. Mother merger [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.breakingviews.com/considered-view/disruption-will-be-the-mother-of-ma-in-2019/>
4. Using Mergers and Acquisitions as a Disruptive Force. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.ibm.com/blogs/insights-on-business/consumer-products/36638-2/>
5. New Wave Of M&A To Be Driven By Innovation And Disruptive Deals. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.forbes.com/sites/pipmccrostie/2015/05/12/new-wave-of-mergers-and-acquisitions/#7b401d222dde>.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Валінкевич Н.В., д.е.н., доц.,

Данкевич А.Є., д.е.н., ст. наук. співробітник,

*Житомирський державний технологічний університет
м. Житомир*

Впровадження енергозберігаючих технологій і нових методів управління є основними факторами підвищення рівня конкурентоспроможності будівельних підприємств в довгостроковому періоді. У контексті переорієнтації енергоефективного розвитку на інноваційну модель виникає потреба у імплементації новітніх теоретико-методологічних підходів щодо управління енергозбереженням на всьому циклі здійснення виробничо-комерційної діяльності будівельного підприємства.

Національна економіка на сучасному етапі характеризується значною енергомісткістю, що актуалізує реалізацію заходів енергозбереження на всіх рівнях економічної системи. У 2014 році енергоефективність української економіки не перевищувала 60 % від середнього рівня країн-членів ЄС. Однак скорегована на структуру економіки енергоемність в Україні була в 1,7 разу вище. Наприклад, за підсумками 2013 року ВВП Німеччини перевищував ВВП України майже у 25 разів, при цьому витрати первинних енергетичних ресурсів були більші всього лише у 3,2 разу. Загальне енергоспоживання Польщі становило 96 % від українського, тоді як ВВП цієї країни був більший у 3,6 разу. Восени 2018 року Мінекономіки оцінило втрати України через низьку енергоефективність: майже 1,5 млрд дол щорічно або один транш кредиту МВФ [1]. Як зазначає у своїй статті академік НАН України Б. Данилишин зволікання з ефективним вирішенням проблеми підвищення рівня енергоефективності та енергозбереження призведе до гальмування економічного зростання, зниження конкурентоспроможності промисловості та інвестиційної привабливості країни, підвищення рівня забруднення навколишнього середовища, а також створить додаткові загрози енергетичній безпеці країни [1].