

давці працівникам могли б оплачувати відповідні курси. Починаючи із шкіл, дітей навчати користуватись комп'ютером та Інтернетом.

2. Ефективно просувати вітчизняну ІТ-галузь на світовому ринку та підтримувати сертифікацію компаній-експортерів за міжнародними стандартами. Патентувати програмні продукти в Україні, створені українськими програмістами. Збільшувати кількість україномовних ресурсів.

3. Забезпечити реалізацію маркетингової стратегії щодо поліпшення іміджу України як країни, де працюють кваліфіковані кадри й успішні компанії, які пропонують конкурентоспроможні послуги у сфері ІТ (за кількістю сертифікованих програмістів (23 тисячі фахівців) вона посідає 7 місце у світі, поступаючись США, Росії, Індії, Китаю, Ірландії та Ізраїлю).

Потрібне підвищення ролі науки і технологій у суспільстві, престижу наукової діяльності, пропаганди наукових знань. Попри певні відставання, Україна має значний науково-технологічний та людський потенціал для створення на своїй території високорозвиненої інформаційно-комунікаційної, інноваційної та наукової інфраструктури та повноцінної інтеграції у глобальне суспільство. Для цього потрібно освіті і науці надати найвищий статус у державі, враховуючи їхню головну роль у сучасному суспільстві знань.

Література

1. The Ukraine Competitiveness Report 2008/ www.weforum.org
2. The Global Competitiveness Report 2009–2010/ www.weforum.org
3. ua.korrespondent.net - Україна опустилася в рейтингу конкурентоспроможності
4. www.experts.in.ua – Всеукраїнська експертна мережа
5. www.ukrstat.gov.ua – Державний Комітет статистики України
6. В.П. Соловійов Національна стратегія інноваційного розвитку в глобалізованому світі: елементи концепції/ Наука та інновації. 2009. Т. 5. № 3. С. 16–22.
7. Монітор конкурентоспроможності №1 2006/ www.compete.org.ua
8. Монітор конкурентоспроможності №1-2 2007 /www.compete.org.ua
9. Монітор конкурентоспроможності №1-2 2008/ www.compete.org.ua
10. Тези доповідей бізнес-форуму "Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності в Україні"/ Наука та інновації. 2008. Т 4. № 3. с. 55–74.
11. Технологія економічного прориву/www.pravda.com.ua
12. Швець І. Конкурентоспроможність країн сучасного світу/ dialogs.org.ua

Калініченко З.Д., Савиц Є.А.

ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ ІНТЕГРОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто інтерпретацію потенціалу підприємства не тільки як статичної (фіксуєної) характеристики діяльності, але і динамічної; наведено методику оцінки інвестиційного потенціалу інтегрованих підприємств

Постановка проблеми. Інтерпретація потенціалу підприємства стосується завдань, які здатне виконувати підприємство з урахуванням реальних умов зовнішнього середовища і якості їх виконання.

Мета дослідження. Розглянемо взаємодію системних рівнів процесів розвитку потенціалу і його використання. Структурні й функціональні зміни на підприємстві покликані привести у відповідність зі складними умовами зовнішнього середовища основні компетенції підприємства. Сукупність таких змін і роботу з управління змінами звичайно називають розвитком. У загальному випадку існують варіанти розвитку, набір і відносна перевага яких залежать від умов зовнішнього середовища. Використання потенціалу спрямоване на досягнення результатів відповідно до завдань діяльності.

Основні результати дослідження. Зовнішнє середовище визначає умови діяльності підприємства. Використовуючи поняття потенціалу, можна декомпозувати діяльність підприємства на дві складові: розвиток (формування потенціалу) і цільову діяльність (використання потенціалу). Формулювання завдання розвитку може виглядати в такий спосіб: необхідно вибрати такий варіант розвитку, при якому у кожний момент часу наявний потенціал допуслав хоча б один спосіб досягнення необхідних результатів діяльності.

Більшість, авторів, що розглядають інвестиційний процес, схильні отожднювати ці явища. Втім, і ті дослідники, які розділяють ці об'єктивні характеристики, не занадто чітко визначають їх теоретичні границі й, що важливіше, інструментально-аналітичне значення. Якщо потенціалом є максимально можливий результат (у цьому випадку інвестиційний) при існуючих ресурсах, то він виражає насамперед не повну скоординованість використання інвестиційних ресурсів, не оптимальність організації інвестиційного процесу, а наявні можливості підвищення результативності інноваційної діяльності підприємства шляхом формування інвестиційних ресурсів.

З економічної точки зору прийнятне наступне визначення інвестиційного потенціалу — це гранично можливий рівень внеску діяльності в поліпшення фінансових показників підприємства, досяжний при оптимальному використанні наявних інвестиційних ресурсів.

У кількісному вимірі — це величина, аналогічна інвестиційним можливостям, тобто максимально досяжна абсолютна ефективність інвестиційних проєктів підприємства (крива інвестиційних можливостей), але, що співвідноситься не з кредитно-депозитним відсотком, а з фактичною ефективністю підприємства (загальною рентабельністю).

Сукупний інвестиційний потенціал підприємства - це складна нелінійна функція потенціалів окремих видів ресурсів, яка повинна бути об'єктом конкретного творчого аналізу в кожному випадку. При цьому нам здається досить очевидним, що сукупний інвестиційний потенціал визначається, у першу чергу, найбільш сильною складовою ресурсної бази інвестиційного процесу, повна реалізація можливостей якої може бути здійснена при найменших фінансових витратах.

Поняття інвестиційного потенціалу дає не тільки статичну (фіксує) характеристику нової діяльності, але і динамічну. Інвестиційна стратегія підприємства — це принципи, критерії, стратегічні індикатори, пріоритети, ціннісні установки матеріально-технологічної інвестиційної діяльності підприємства в цілому і його СЗГ, а також програми розвитку, у яких вони реалізуються. [3,с.81] Інвестиційна стратегія підприємства формулюється й реалізується на трьох організаційно-управлінських рівнях (вище керівництво, керівництво СЗГ, керівництво інвестиційних підрозділів і проектів) шляхом здійснення управлінських функцій стратегічного аналізу, планування й контролю.

Іншим аспектом інвестиційного потенціалу є те, що інвестування — високовитратний комерційний процес, у ході якого однозначно негативно сприймаються неминучі ризики. Можна сказати, що прийнятні рівні ризиків інвестиційного процесу є дзеркальним відбиттям припустимих ймовірностей позитивного результату інноваційних розробок. Нормальним рівнем реалізації інвестиційного потенціалу є 50-70-процентна ймовірність позитивного результату, а найбільш «рішучі» учасники інвестиційної діяльності готові ризикувати й при 30-процентній впевненості в позитивному результаті. [2,с.62]

Третьою характерною рисою інвестиційного потенціалу є взаємозамінність, альтернативність його елементів. Як одну з форм взаємозамінності елементів інвестиційного потенціалу варто розглядати заощадження виробничих ресурсів у результаті застосування нового обладнання, технології, енергії, інформаційних ресурсів і методів організації управління і виробництва. При цьому ступінь альтернативності не постійний і залежить від економічної ситуації, рівня розвитку потенціалу, особливостей системи. Також важливо зрозуміти, що хоча суто теоретично елементи можуть замінюватися необмежено, існує межа взаємозамінності. У цілому завдяки цій характеристиці елементи потенціалу мають здатність досягати збалансованої рівноваги елементів.

Четвертою системною характеристикою інвестиційного потенціалу є упорядкованість взаємозв'язків і взаємодія його елементів. Це якісна і кількісна характеристика взаємозв'язків, виражена мірою відповідності і співвідношення факторів виробництва. Інтегральна дія елементів свідчить про наявність структур виробничого потенціалу, співрозмірних його мінімальній і максимальній віддачі.

Одне із суттєвих питань організації успішного функціонування інтегрованих об'єднань у підприємницькому середовищі — моделювання на практиці форм і методів управління інвестиційною діяльністю, науково обґрунтованих з мотиваційної точки зору. Мотиваційна ефективність управління інтегрованим об'єднанням, на наш погляд, є найвищою, коли воно (управління) включає оптимальні інформаційні, економічні й організаційні заходи. Центральне значення економічних відносин всередині системи інвестиційного менеджменту інтегрованої організації визначається насамперед його мотиваційним змістом, який полягає в можливості отримання більшого прибутку і ринкового контролю за

рахунок поглиблення координації функціонування суміжних галузей, зміцнення ринкових та конкурентних позицій.

Слід відзначити недоліки існуючих методичних підходів до оцінки формування інвестиційного потенціалу:

- при розгляді понять повноти і ефективності використання інвестиційного потенціалу відсутня методика їх визначення в контексті підтримки прийняття управлінських рішень;

- не розроблено метод прогнозування економічної потужності, який дозволяє оптимально та раціонально втілити інвестиційний потенціал в економічні вигоди;

- алгоритми визначення показників оцінки інвестиційного потенціалу визначаються за допомогою елементарних прийомів статистики, що має суттєві методичні недоліки.

Проблеми діагностики інвестиційного потенціалу, на наш погляд, можуть бути усунені застосуванням інформаційного підходу, який найбільш методично правильний і може бути основою для розробки адекватної потужності підприємства. Для економічної теорії підхід не є новими, але в контексті теорії інвестицій ці питання розглядаються в новому ракурсі. Методи оцінки інвестиційного потенціалу, що використовуються в умовах визначеності економічного середовища, складають основу всіх відомих методичних рекомендацій (табл. 1). Однак для їх практичного застосування в умовах інтеграційних процесів необхідне обґрунтування.

Таблиця 1

Методи оцінки інвестиційного потенціалу інтегрованих підприємств в умовах визначеності і невизначеності середовища

№	Метод оцінки інвестиційних проєктів	Зміст методу
Методи оцінки, що використовуються в умовах визначеності економічного середовища		
	<p>Метод чистої приведеної вартості (NPV)</p> <p>Метод визначення строку окупності інвестицій (PP)</p> <p>Метод оцінки внутрішньої норми прибутковості інвестицій (IRR)</p> <p>Метод оцінки індексу рентабельності (PI) і коефіцієнта ефективності інвестицій (ARR)</p>	<p>Дисконтування грошових потоків за ставкою, що відповідає очікуваному середньому рівню позичкового відсотка на фінансовому ринку</p> <p>Визначення періоду часу, упродовж якого сума чистих доходів, приведених на момент завершення інвестицій, дорівнює сумі інвестицій</p> <p>Визначення ставки дисконту, при якій чиста приведена вартість реалізації інвестиційного проєкту дорівнює нулю</p> <p>Визначення частки співвідношення приведенного чистого доходу до стартових інвестицій (PI);</p> <p>Визначення частки співвідношення середньорічного прибутку до середнього значення інвестицій (ARR)</p>
Методи оцінки, що використовуються в умовах невизначеності економічного середовища		

	<p>Метод кращого стану</p> <p>Модель оцінки капітальних активів (САРМ)</p> <p>Арбітражна теорія оцінки</p> <p>Метод порівняння прибутковості проекту із середньозваженою вартістю капіталу фірми (И/ДСС)</p> <p>Концепція стратегічної чистої поточної вартості (спрощений метод дисконтування)</p>	<p>Модифікація методу чистої поточної вартості для умов невизначеності. Застосовується ставка дисконту з поправкою на ризик інвестування</p> <p>Оцінка можливої прибутковості портфеля цінних паперів у цілому. Обмеження: Модель розрахована на один інвестиційний період. Відсутні механізми прогнозування ризику и прибутковості</p> <p>Не дозволяє оцінити ефективність інвестиційного портфеля з погляду середньої прибутковості і допускає, що на прибутковість активів може впливати не один фактор - ринковий ризик, а декілька (приріст промислового виробництва, приріст очікуваної інфляції, несподівана інфляція та ін.)</p> <p>Інвестиційний проект береться до виконання, якщо очікувана прибутковість дорівнює або є більшою за вартість капіталу фірми. Недоліки: не враховує розходжень у рівнях ризику проектів</p> <p>Передбачається, що грошові потоки мають вигляд лінійної функції від ставки прибутковості по ліквідних активах</p>
--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Досить часто потенціал підприємства розглядають як сукупність векторів потенціалів, а загальний потенціал підприємства перевищує векторну суму окремих його складових елементів. [1, с.70] Для розрахунку потенціалу за допомогою синергетичного підходу рекомендується визначати коефіцієнти синергії, завдяки яким рівень потенціалу буде дорівнювати: а) не простій сумі ресурсів, а буде відбивати можливості їх використання; б) не моделі, що враховує фактичну динаміку показників оцінки теоретичні передумови. Можна запропонувати такі вимоги щодо формування структурної моделі системи напрямів аналізу:

- 1) загальнотеоретична інтерпретація, взаємозв'язок і цілі спрямування окремих показників;
- 2) забезпечення порівнюваності, єдиної спрямованості показників груп, усієї системи;
- 3) включення у систему показників, що виступають як основні регульовальні параметри, опорні категорії;
- 4) розробка механізму регулювання значень величин показників залежно від рівня використання ресурсів;
- 5) одержання прогнозу про спрямованість динаміки показників.

Висновки. Такі великі корпоративні об'єднання завойовують у країні якісні конкурентні переваги шляхом ефекту масштабу, який виражається, го-

ловним чином, у цільових перевагах і достатній диференціації продукції в межах конкретного сегмента ринку. Вони одержують більш широкі можливості збільшити свою ринкову частку й знайти стратегічні конкурентні переваги в результаті інвестиційної діяльності впровадження технологічних інновацій і посилення впливу на зміни у вітчизнянім законодавстві.

Література

1. Масленникова Н. Цели развития организации через призму управленческих теорий. //Проблемы теории и практики управления, 2008.- № 6,- С. 77-83.
- 2.Розанова Н. Эволюция взглядов на природу фирмы в западной экономической науке // Вопросы экономики, 2008,- № 1,- С.50-67.

Клименко П.М.

ЕФЕКТИВІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Сформульовано методологію побудови системи економічної безпеки підприємства, запропоновано методіку оцінки ефективності роботи служби економічної безпеки приватного підприємства.

Постановка проблеми. Як оцінити ефективність діяльності служби економічної безпеки (СЕБ) підприємства, адже цей підрозділ не створює прибутку, а на перший погляд, навпаки є збитковим.

Аналіз досліджень і публікацій. Більшість досліджень розглядають економічну безпеку не в системі, а як варіації окремих функціональних параметрів в залежності від зміни зовнішніх умов, або як необхідну реакцію на зовнішні або внутрішні загрози. Єдина методологія підходів до оцінки економічної безпеки, як системи і функціональне навантаження її підрозділів як правило авторами публікацій не розглядалося.

Мета статті. Запропонувати нову методіку оцінки ефективності роботи СЕБ підприємства і функціональну структуру, як основи управління економічною безпекою.

Викладення основного матеріалу. Безпека є першою життєвою потребою будь-якої системи і основною її життєвою цінністю.

Безпека компанії на ринку - продукт специфічного внутрішнього виробництва "індустрії безпеки". Він проводиться компанією, нею ж споживається і бере участь у виробництві прибутку.

Об'єктом захисту системи економічної безпеки є ресурси в найширшому значенні: інформація, інтелектуальна власність, активи, майно, клієнти, персонал, технології і так далі. Сама система управління компанією також є певним ресурсом і вимагає захисту. Управління повинне бути побудовано так, щоб система безпеки не замикалася в окремій структурі. Забезпечення безпеки - це тур-