

КАЛІНІЧЕНКО З.Д.

*к.е.н., доцент кафедри економіки і маркетингу
Донецький національний технічний університет
МАК Д. магістр
Донецький національний технічний університет*

ДОСЛІДЖЕННЯ НАПРЯМКІВ РОЗВИТКУ ІНТЕГРОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВ

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

Інтерпретація потенціалу підприємства і його розвитку стосується завдань, які здатне виконувати підприємство з урахуванням реальних умов зовнішнього середовища.

Сучасні структурні й функціональні зміни покликані привести основні компетенції підприємств у відповідність зі складними умовами розвитку. Використання потенціалу спрямоване на досягнення конкурентоспроможності та ефективної діяльності.

Основні результати дослідження. Використовуючи поняття потенціалу, можна розглядати дві складові: розвиток (формування потенціалу) і цільову діяльність (використання потенціалу). Формулювання завдання розвитку може виглядати в такий спосіб: необхідно вибрати варіант розвитку, при якому наявний потенціал допускає хоча б один спосіб досягнення необхідних результатів діяльності.

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 проектів 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. 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 підрозділів, а також програми розвитку, у яких вони реалізуються [1].

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].

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. 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 включає оптимальні інформаційні, економічні й організаційні заходи. *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. Методи оцінки інвестиційного

потенціалу, що використовуються в умовах визначеності економічного середовища, складають основу всіх відомих методичних рекомендацій (табл. 1).

Таблиця 1. Методи оцінки інвестиційного потенціалу інтегрованих підприємств в умовах визначеності і невизначеності середовища

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

Висновки. Корпоративні об'єднання завойовують в країні якісні конкурентні переваги шляхом ефекту масштабу, який виражається, головним 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, 2010.- № 6,- С. 77-83.

2.Розанова Н. Эволюция взглядов на природу фирмы в западной экономической науке // Вопросы экономики, 2008,- № 1,- С.50-67.