

4. AFME, ESF, Securitisation Data Report Q4 2014. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу – <http://www.sifma.org>
5. AFME, ESF, Securitisation Data Report Q4 2015.– [Електронний ресурс]. – Режим доступу – <http://www.sifma.org>
6. AFME, ESF, Securitisation Data Report Q4 2016.– [Електронний ресурс]. – Режим доступу – <http://www.sifma.org>

УДК 005.56 : 65.12.265

ПАРТНЕРСЬКИЙ ПОТЕНЦІАЛ ОРГАНІЗАЦІЙ: СУТНІСТЬ ТА АЛГОРИТМ ОЦІНКИ

Н. О. Крихівська

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: kryhivska@gmail.com*

При формуванні тристороннього партнерства участь приймають відповідно три рівноправні сторони і при неспроможності хоча б одної з ланок виконувати умови договору партнерських відносин ефективність роботи системи «виробництво – освіта – наука» буде під питанням. Тому, перш ніж офіційно визнати партнерські відносини такими, що сформувались необхідно виявити та оцінити рівень потенціалу організацій-партнерів, тобто рівень готовності до партнерства.

Оцінювання ступеню готовності організацій до участі у партнерських відносинах передбачає визначення рівня сукупного партнерського потенціалу, який враховує як матеріальну сторону взаємодії, так і адаптивну, тобто здатність до змін у відповідності до вимог партнерської стратегії, що визначає забезпечення синергетичного ефекту, перспектив розвитку та, як результат, досягнення стратегічної стійкості організацій-партнерів.

Як правило, перед оцінюванням доцільно детальніше розглянути тлумачення поняття «потенціал». Оцінка загальноновизнаних концепцій щодо трактування досліджуваної категорії, дозволяє виявити сукупність об'єднуючих чинників, серед яких можливість, здатність та ресурси [1]. Для забезпечення глибини і досконалості тлумачення поняття потенціал організації та можливостей його оцінювання, нами було опрацьовано підходи до визначення сутності даного поняття у якості кожного із запропонованих чинників[2].

Тому, опираючись на загальнонаукові трактування та, враховуючи сучасні складові розвитку економіки, специфіку діяльності досліджуваних організацій і цільове призначення досліджуваного партнерського потенціалу, визначимо його як сукупність можливостей організації, що обумовлені здатністю щодо формування партнерських відносин із іншими структурами та наявністю ресурсів для налагодження і провадження спільної діяльності, як результат їх оптимального поєднання.

Для полегшення сприйняття запропонованого тлумачення та подальшого його використання для здійснення оцінки готовності виробничих, освітніх та

наукових структур до участі у партнерських відносинах, доцільно детально розглянути систему показників оцінювання, яка представлена чотирирівневою ієрархічною структурою (рис. 1).

Як можна побачити із таблиці 1 на європейському ринку сек'юритизації домінують житлові MBS (RMBS, Residential mortgage-backed securities). На другому місці є обсяги випуску ABS, тобто цінні папери, що забезпечені активами, на третьому – CDO, які використовуються у синтетичній сек'юритизації. І лише незначну частку складаю є випуск CMBS, тобто цінні папери, що забезпечені комерційними іпотечними кредитами.

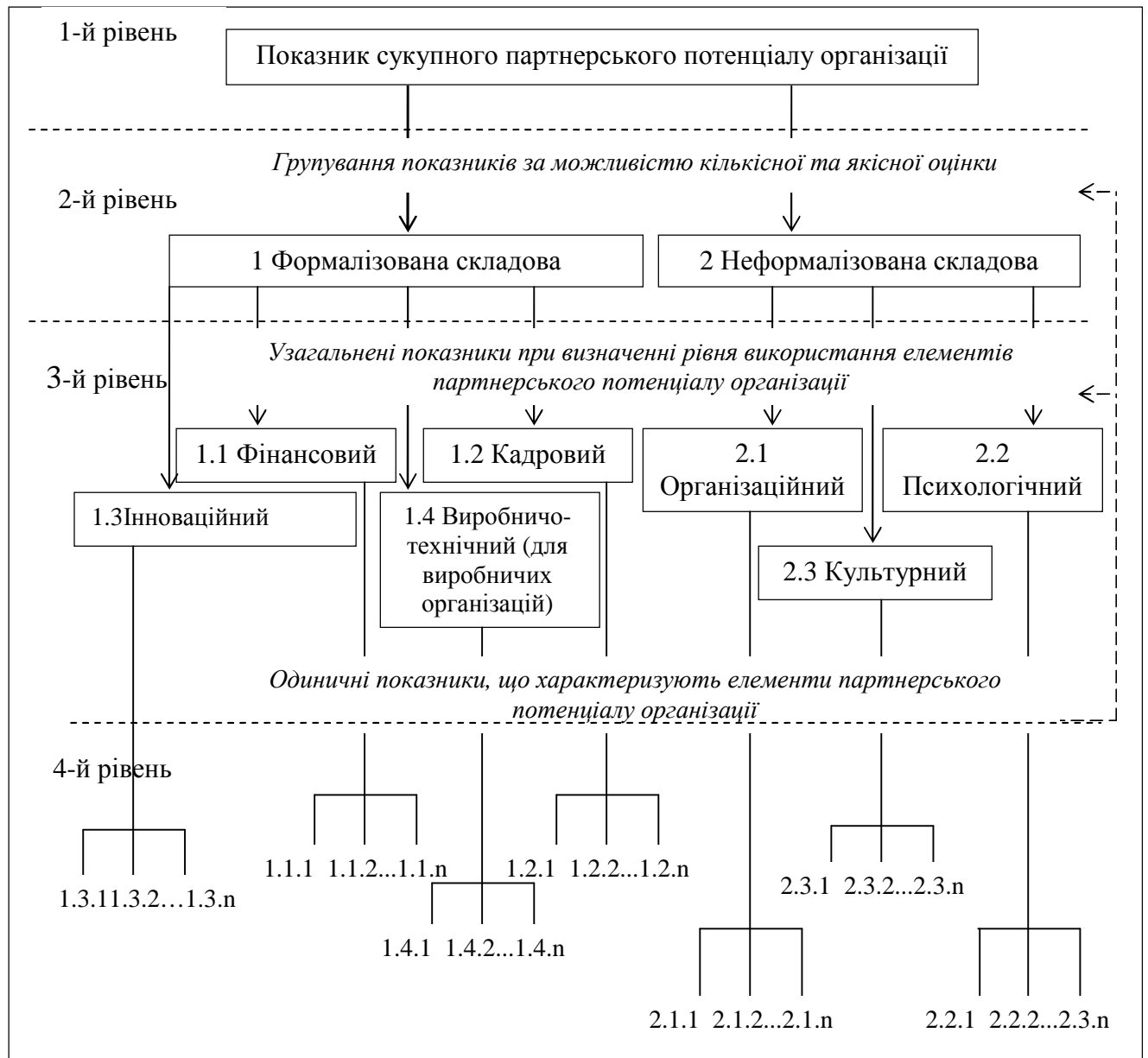


Рис. 1 Ієрархічна структура системи показників оцінювання партнерського потенціалу організації*

*- доповнено автором на основі [3]

З метою застосування наведеної ієрархічної структури показників для оцінювання готовності організацій до партнерства, варто використовувати

показники визначені в залежності від основної мети формування партнерських відносин, а також особливостей діяльності досліджуваних структур-потенційних партнерів.

Основною метою застосування наведеного алгоритму для авторського дослідження є оцінювання готовності (партнерського потенціалу) виробничих, освітніх та наукових організацій нафтогазового комплексу.

На прикладі виробничих структур наведемо перелік показників для розрахунку значення сукупного партнерського потенціалу у табл. 1.

Таблиця 1

Перелік узагальнених та одиничних показників для оцінки партнерського потенціалу виробничих структур нафтогазового комплексу

Узагальнені показники оцінювання елементів потенціалу	Одиничні показники, характерні для виробничих підприємств
1 Формалізовані	
1.1 Фінансові	1.1.1 Коефіцієнт фінансової залежності 1.1.2 Коефіцієнт самофінансування 1.1.3 Коефіцієнт фінансового ризику
1.2 Кадрові	1.2.1 Загальна чисельність працівників 1.2.2 Коефіцієнт вікового цензу 1.2.3 Укомплектованість кадрового складу
1.3 Інноваційні	1.3.1 Середньорічна вартість нематеріальних активів 1.3.2 Наукоємність виробництва 1.3.3 Рівень фінансування витрат НДДКР
1.4 Виробничо-технічні	1.4.1 Середньорічна вартість необоротних активів 1.4.2 Коефіцієнт зносу основних засобів
2 Неформалізовані	
2.1 Організаційні	2.1.1 Попередній досвід співпраці з іншими потенційними учасниками відносин 2.1.2 Територіальна близькість розташування 2.1.3 Сумісність методів управління із організаціями іншими потенційними учасниками відносин
2.2 Психологічні	2.2.1 Готовність до змін 2.2.2 Довіра працівників до організації 2.2.3 Гнучкість в управлінні
2.3 Культурні	2.3.1 Сумісність корпоративних культур 2.3.2 Наявність особистісних та професійних контактів персоналу між організаціями –іншими потенційними учасниками відносин 2.3.3 Психологічний клімат у колективі

Зауважимо, що найбільш вдалим для оцінювання готовності організацій до участі у партнерських відносинах є застосування комплексного підходу до розрахунку рівня сукупного потенціалу досліджуваних структур, який поєднує кількісну та якісну компоненти оцінювання та потребує поруч із розрахунком одиничних показників на основі звітних результатів діяльності визначених організацій, застосування методу експертних оцінок із проведенням анкетування. Зазначимо також, що для встановлення рівня розрахованого

інтегрального показника сукупного партнерського потенціалу оптимальною є класична (в системі ECTS) шкала оцінювання.

Отже, рівень партнерського потенціалу варто визначити як результуючий показник, на який здійснює вплив значна кількість факторів, що потребують оцінювання. Крім того, детальний аналіз цих факторів дасть змогу виявити «вузькі» місця в діяльності організацій – потенційних партнерів, які необхідно зазначити та вирішити ще на етапі розробки партнерської стратегії.

Список використаних джерел:

1. Калюжна Н.Г. Потенціал суб'єкта господарювання як загальнонаукова та філософська категорія// Інноваційна економіка – 2011. – Випуск 22.
2. Крихівська Н.О. Підходи до визначення поняття «економічний потенціал підприємства»/Н.О. Крихівська//Наукові записки. Серія «Економіка». – 2013. – №21. – С. 44-47
3. Пипенко І. С. Формування системи показників оцінювання потенціалу підприємства / І. С. Пипенко // Економіка транспортного комплексу. - 2015. - Вип. 25. - С. 99-111. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ektk_2015_25_10.

УДК 336.1:352

ВЕКТОРИ УДОСКОНАЛЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

І. Й. Круп'як

Тернопільський національний економічний університет

e-mail: Ridnuj@ukr.net

В сучасних умовах зростання диференціації інвестиційного забезпечення економічної сфери призводить до поглиблення територіального дисбалансу її розвитку. Причинами низького рівня інвестиційного забезпечення розвитку економіки окремих регіонів є загострення інвестиційної конкуренції між цими територіальними утвореннями, недостатня привабливість їх інвестиційного клімату та вичерпання потенціалу екстенсивного розвитку на фоні неефективних механізмів державного стимулювання залучення інвестицій. Відтак, виникає необхідність пошуку нових, відповідних сучасним реаліям шляхів удосконалення інвестиційного забезпечення розвитку економіки регіонів.

Інвестиції, як важливе джерело фінансових ресурсів у межах регіонів, не можуть бути отримані в достатньому обсязі без створення розгалуженої системи гарантійно-страхових фондів. Так, у Тернопільській області для створення гарантійних фондів потрібна активна участь з боку держави. Вважаємо, що механізмом такої підтримки є прямі бюджетні інвестиції, надання урядових гарантій при залученні іноземних інвестицій, державні дотації сільськогосподарським товаровиробникам на придбання техніки