

Подальші дослідження доцільно присвятити питанням державного регулювання інвестиційної діяльності банків на ринку цінних паперів, застосування елементів корпоративного управління діяльністю банків, розробці стратегії їх професійної діяльності на фондовому ринку, де врахувати основні тенденції його розвитку.

Список використаних джерел

1. Школьник І.О. Взаємодія інститутів фінансового посередництва з реальним сектором економіки / І.О. Школьник, А.Ю. Семенов // Фінанси України. – 2011. – №1. – С. 83–93.
2. Білоус О.А. Операції комерційних банків на ринку цінних паперів / О.А. Білоус // Фінанси України. – 2005. – №9. – С. 93–98.
3. Деревко Ю. Інвестиційні банки: вплив на формування змішаної моделі ринку цінних паперів / Ю. Деревко // Банківська справа. – 2008. – №1 (79). – С. 90–93.
4. Ватаманюк З.Г. Небанківські фінансові інститути в економічній системі США / З.Г. Ватаманюк, О.Л. Дорош // Фінанси України. – 2003. – №3. – С. 119–127.

5. Ватаманюк З.Г. Небанківські фінансові інститути в країнах Західної Європи / З.Г. Ватаманюк, О.Л. Дорош // Фінанси України. – 2003. – №12. – С. 98–106.

6. Ватаманюк З.Г. Небанківські фінансові інститути перехідних економічних системах / З.Г. Ватаманюк, О.Л. Дорош // Фінанси України. – 2003. – №8. – С. 77–87.

7. Науменкова С.В. Система регулювання ринків фінансових послуг зарубіжних країн / С.В. Науменкова. Навчальний посібник. – К.: Центр наукових досліджень НБУ, Університет банківської справи НБУ, 2010. – 176 с.

8. Мошенський С.З. Трансформаційні процеси на світових ринках цінних паперів / С.З. Мошенський // Фінанси України. – 2009. – №7. – С. 54–63.

9. Квасова О.П. Підвищення ефективності інвестиційної діяльності фінансових посередників на ринку цінних паперів / О.П. Квасова // Наукові розробки молоді на сучасному етапі: VIII Всеукр. наук. конф. молодих вчених та студ., 23–24 квітня 2009 р.: тези. доп., Київ, КНУТД, 2009. – Том III. – С. 5–6.

УДК 69.003:339.03

О.І. МЕДЯНИК,

здобувач, Київський національний університет будівництва і архітектури

Інноваційна модель оцінки конкурентоспроможності будівельних підприємств – від постановки проблеми до програмної реалізації

Пропонується альтернативна традиційним підходам модель оцінки конкурентоспроможності будівельних організацій, яка на відміну від традиційних підходів враховує сучасні вимоги щодо організації операційної системи генпідрядника як провідної ланки втілення будівельних проєктів. Завдяки новій структурі параметрів та їх універсальному виміру модель забезпечує достовірну оцінку конкурентоспроможності будівельних організацій-виконавців, їх спроможність до ефективного втілення будівельних проєктів – як основу участі фінансово-кредитної установи чи інвестиційної компанії в інвестуванні будівництва.

Ключові слова: конкурентоспроможність, будівельна організація, інвестор, ієрархія параметрів, проєктно-цільовий підхід, вартісно-орієнтований підхід.

Предлагается альтернативная традиционным подходам модель оценки конкурентоспособности строительных предприятий, которая в отличие от традиционных подходов учитывает современные требования по организации операционной системы генподрядчика как ведущего звена воплощения строительных проектов. Благодаря новой структуре параметров и их универсальному измерению методика обеспечивает достоверную оценку конкурентоспособности строительных организа-

ций-исполнителей, их способность к эффективному воплощению строительных проектов – как основу участия финансово-кредитного учреждения или инвестиционной компании в инвестировании строительства.

Ключевые слова: конкурентоспособность, строительная организация, инвестор, иерархия параметров, проектно-целевой подход, стоимостно-ориентированный подход.

Suggested alternative approaches to traditional methods of assessing the competitiveness of construction companies, which, unlike traditional approaches, taking into account modern requirements to the operating system as the leading contractor level implementation of construction projects. The new structure parameters and their universal measurement technique provides a reliable assessment of the competitiveness of construction companies performing their capacity for effective implementation of construction projects – as a basis for participation of financial and credit institution or investment firm investing in construction.

Keywords: competitiveness, construction companies, investors, the hierarchy of options, design and targeted approach, value-oriented approach.

Постановка проблеми. Адаптація будівельного виробництва до євровимог вимагає системного поліпшення економічних відносин між учасниками інвестування та будівництва, що, своєю чергою, потребує створення нової системи параметрів оцінки конкурентоспроможності будівельних організацій – учасників реалізації інвестиційних проектів. Створення відповідної сучасним вимогам ринку методики оцінки конкурентоспроможності будівельних організацій, що дозволить інвестору та замовнику достовірно оцінити їх тендерні переваги при підготовці інвестування будівництва, визначає актуальність даної статті. З врахуванням існуючих напрацювань вітчизняних і зарубіжних вчених та думок автора, що висвітлені в попередніх роботах, є потреба багатаспектного розгляду категорії «конкурентоспроможність» БП у застосуванні до будівельних підрядних організацій, що має стати основою для достовірної прикладної оцінки стану конкурентоспроможності, яка б відображала уявлення та стратегічні наміри інвестора та давала підстави вважати дану будівельну організація надійним діловим партнером при реалізації будівельного проекту.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Як засвідчив проведений аналіз публікацій щодо змісту категорії «конкурентоспроможність підприємства», особливостей її застосування до будівельних підприємств та інструментів достовірної оцінки стану конкурентоспроможності в умовах трансформації будівельного ринку, – дослідження, зокрема праці таких вчених, як О.В. Ареф'єва, О.Ю. Амосов, І.О. Бланк, С.В. Білоусова, Г.С. Бондаренко, А.Е. Воронкова, О.В. Виноградова, І.М. Герчикова, В.Л. Горелова, В.Л. Дикань, В.М. Лич, Н.І. Осиченко, О.П. Пешкової, В.С. Пономаренка, М. Портера, Л.І. Піддубна, О.І. Пушкарь, Ю.Б. Рубін, І.В. Стародубровська, І.В. Суха, Р.М. Тихонов, Р.А. Фатхутдінов, О.В. Царенко, Н.І. Чухрай, С.М. Шкарлет, В.Д. Шапіро та ін., у науковій літературі не дано однозначного трактування категорії конкурентоспроможність у застосуванні до будівельних підприємств – виконавців будівельних робіт, а відсутність останнього унеможливорює створення дієвого механізму ефективного формування та використання ресурсів будівельних організацій як специфічних операційних систем. Наукова полеміка, що триває у вітчизняній економічній науці щодо економічної категорії «конкурентоспроможність підприємства», практично не зачіпає підрядних організацій-учасників інвестиційно-будівельного ринку. Перенесення сучасних тлумачень і напрацювань щодо цієї економічної категорії від індустріальних підприємств до будівельних підрядних організацій є штучним і недостовірним через принципову відмінність побудови і функціонування операційної системи будівельних організацій від операційних систем індустріальних підприємств.

Метою статті є виклад інноваційного змісту моделі, розробленої для потреб системної оцінки стану конкурентоспроможності будівельного підприємства як виконавця будівельного проекту, яка дозволила б інвестору проекту – ще на етапі на

стадії підготовки проекту – адекватно оцінити рівень її тендерних переваг як передумову її успішної участі в реалізації будівельних інвестиційних проектів та відповідно передумови надійності коштів, вкладених інвестором у будівельний проект.

Виклад основного матеріалу. Специфіка об'єкта дослідження виявила неспроможність прямого застосування понятійно-категоріального апарату щодо ресурсного потенціалу з індустріальних систем до застосування в підрядному будівництві. Предметом моделювання є стан конкурентоспроможності будівельного підприємства (БП) як синтезоване відображення:

- її наявного ресурсного потенціалу;
 - спроможності БП формувати і коригувати структуру ресурсного потенціалу у відповідності до стратегії та поточних потреб;
 - ретроспективно оціненої спроможності управляти зазначеним потенціалом на обраному сегменті будівельних робіт та послуг;
 - вміння достовірно оцінювати реакції зовнішнього середовища та відповідно коригувати на операційну діяльність БП;
 - дана категорія ситуативною: не лише фактичною, а й віртуальною змінною, що характеризує спроможність організації використати даний власний потенціал у певній управлінській ситуації, в певних часових та ресурсно-кадрових обставинах;
 - поліпшення стану щодо конкурентоспроможності БП обумовлюється не лише наявністю й обсягами ресурсів, а насамперед ефективністю стратегічного і оперативного управління, що успішно протистоїть негативним впливам зовнішнього оточення організації та використовує його сприятливий вплив.
- З врахуванням такого комплексного розгляду категорії «конкурентоспроможність» БП при формуванні моделі її оцінки було виявлено доцільним сполучити аналітичний, функціонально-вартісний, ситуаційний, проектно-цільовий та іміджевий підходи.

Для досягнення поставленої мети були вирішені такі завдання:

- змістовно-онтологічний порівняльний аналіз змісту категорій «конкурентоспроможність», «конкурентна перевага» і «конкурентний статус» підприємства, визначення необхідності їх адаптації до потреб будівельного підприємства в умовах інноваційного розвитку будівельного комплексу та зміни організаційно-економічних механізмів реалізації будівельних проектів;
- формування ієрархічної системи параметрів оцінки, інноваційної за змістом, яка відповідає: особливостям організації операційної системи будівельного підприємством, специфіці управління будівельним проектом та характеру взаємодії факторів зовнішнього і внутрішнього середовища та їх впливу на рівень конкурентоспроможності підприємства;
- інтеграція створеної факторної системи в єдину модель оцінки стану конкурентоспроможності будівельного підприємства, з врахуванням різної природи та вимірності факторів, розбудова інтерпретаційної шкали щодо результуючого показника моделі яка має створити найдені підстави для

оцінки стану конкурентоспроможності БП, його динаміки та резервів її поліпшення;

– розробка на основі моделі методики та програмних продуктів інтегрованої стану конкурентоспроможності БП – як формалізованої основи для прийняття інвестором та замовником будівельного проекту узгодженого рішення щодо участі даного будівельного підприємства в складі організації-виконавців будівельного проекту.

Теоретичною і методологічною основою проведених автором досліджень стали наукові концепції і теоретичні розробки провідних вітчизняних і закордонних учених у галузі конкурентоспроможності підприємств, управління, організації виробництва. У процесі досліджень застосовувалися такі методи: теоретичного узагальнення та порівняння – для уточнення наукових понять із проблем визначення конкурентоспроможності будівельних підприємств та аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища їх діяльності; статистичний аналіз – для вивчення, групування, порівняння, оцінки та інтерпретації фактичних даних про результативність господарської діяльності підприємств та основних параметрів їх продукції; системний підхід до аналізу показників характеристик діяльності підприємств, що застосовуються для оцінки рівня конкурентоспроможності; метод парних порівнянь – для визначення значимості кожного фактора з погляду його важливості з позиції споживача при реалізації методики комплексної оцінки об'єктів конкурентного середовища; метод таксономії – для формування результуючого показника моделі та при розробці інтерпретаційної шкали.

Щоб стати конкурентоспроможним у сучасних умовах, будівельному підприємству необхідно прагнути бути кращим у галузі, на ринку хоча б за одним із найважливіших показників виробничої діяльності. Для цього необхідно виявити порівняльні переваги підприємства й користуватися ними для перемоги в конкурентній боротьбі. Конкурентоспроможність будівельного підприємства – це здатність конкретної будівельної організації задовольняти потреби обраних цільових сегментів ринку житла, принаймні не гірше, ніж це роблять інші будівельні організації, що працюють у тому ж сегменті та які пропонують будівельну продукцію або послуги високої якості для задоволення тих же самих потреб.

Специфіка будівельної продукції як інвестиційного товару, як відомо, полягає в закріпленості, нерухомості, капіталоємності, матеріалоємності, тривалості створення, експлуатації тощо. Вона визначає характер взаємин учасників інвестиційного процесу, особливості обігу будівельної продукції як товару. Внаслідок нерозривності фаз виробництва й реалізації товар інвестиційного комплексу, як правило, не виходить на ринок у пошуках покупця, а створюється за замовленням відповідно до заздалегідь обраної моделі (проект) і у строго заданому місці, будучи призначеним для певного замовника (інвестора).

Вибираючи підрядну організацію (при девелоперській схемі організації будівництва), інвестор та замовник тим са-

мим оцінюють переваги виробленої нею будівельної продукції, тобто можливість задоволення своєї конкретної потреби і свою готовність нести витрати, пов'язані з будівництвом і експлуатацією об'єктів. Таким чином, сукупність якісних і вартісних характеристик будівельної продукції (будівельних послуг, підрядів) сприяє створенню її переваги над продукцією конкурентів у задоволенні конкретної потреби замовника й дозволяє кількісно оцінити її конкурентоспроможність.

Моделювався стан конкурентоспроможності БП як відображення її ресурсно-кадрового, управлінського та іміджевого потенціалу через систему регуляторів (індикаторів), що забезпечує БП стійке управління власними ресурсами з врахуванням стратегічних та оперативних потреб БО та достовірно оцінених реакцій зовнішнього середовища.

Математична формалізація моделі в укрупненому вигляді подана системою рівнянь (1).

$$FK^{AGR} = \sum_{d=1-3} PK_d \cdot SV_d = DF_1 SV_1 + DF_2 SV_2 + DF_3 SV_3; d=1-3; \sum_d SV_d = 1, \quad (1)$$

$$DFd = \sum_{m=1-3} (\sum_{m=1-3} \check{Z}_{md}^U \cdot SN_{md}) = \sum_{m=1-11} \check{Z}_{m1}^U \cdot SN_{m1} + \sum_{m=1-8} \check{Z}_{m2}^U \cdot SN_{m2} + \dots \sum_{m=1-7} \check{Z}_{m3}^U \cdot SN_{m3}; \sum_m SN_{md} = 1, \quad (2)$$

$$\check{Z}_{md}^U = TR_{md} (\check{Z}_{md}^R). \quad (3)$$

Складовими моделі є:

FK^{AGR} – результуючий показник моделі – агрегований показник конкурентоспроможності в універсальних одиницях, за яким оцінюють стан БП щодо конкурентоспроможності шляхом інтеграції дефлекторів по окремим платформам будівельного підприємства;

$PK_d = PK_1 - PK_3$ – параметри вищого рівня моделі – три платформи конкурентоспроможності, які відображають багатоаспектний підхід до розгляду цієї категорії з врахуванням специфіки операційної діяльності підрядного, проектно-орієнтованого БП;

DFd – дефлектори – універсальні індикатори – показники вищого рівня моделі, що відображають прийняте тлумачення стану конкурентоспроможності БП по окремій платформі;

d – порядковий номер (індекс) платформи та дефлектора;

m – порядковий номер індикатора;

\check{Z}_{md}^U – первинні індикатори – структуровані по платформам аргументи нижнього рівня параметри моделі – що забезпечують оцінку фінансового потенціалу БО, її фінансової спроможності та реактивності у взаємодії з зовнішнім середовищем (в першій платформі – 11 індикаторів, в другій – 8, в третій – 7);

\check{Z}_{md}^R – первинні індикатори у фізичних одиницях (реальному вимірі);

\check{Z}_{md}^U – первинні індикатори в універсальному вимірі (індекс);

TR_{md} – перехідні шаблони – спеціально розроблені для кожного з первинних індикаторів формалізовані розрахункові процедури (шаблони) переходу від реального (фізичного) виміру показника до універсального виміру (у вигляді індексів);

SV_d – сполучники верхнього рівня – коефіцієнти, за допомогою яких первинні дефлектори сполучаються (інтегруються) у результуючий показник;

SN_{md} – сполучники нижнього рівня – коефіцієнти, за допомогою яких первинні індикатори сполучаються (інтегруються) у дефлектори платформ;

Отже, розрахунковий апарат моделі забезпечує зручне і адекватне оцінювання конкурентоспроможності потенціалу БО через систему 26 параметрів (первинних індикаторів), згрупованих у три платформи. Перша група параметрів відображає результативність та маневреність використання фінансових ресурсів за підсумками реалізації будівельних проектів за 3–5 років, що передують розгляду замовником в процесі тендеру доцільності участі даної організації в реалізації певного будівельного проекту. Слід зазначити, що параметри цієї групи охоплюють як фінансові результати діяльності БП по окремим проектам, так і в цілому розкривають ефективність менеджменту БП у реалізації її стратегії;

Перша група параметрів відображає результативність та маневреність використання фінансових ресурсів БО за підсумками реалізації будівельних проектів за 3–5 років, що передують розгляду доцільності участі даної організації до ССО. Слід зазначити, що параметри цієї групи охоплюють як

фінансові результати діяльності організації по окремих проєктах, так і в цілому розкривають ефективність менеджменту організації в реалізації її стратегії.

Склад параметрів другої платформи було підбрано так, щоб якомога достовірніше відобразити зусилля топ-менеджменту БО на поліпшення структури виробничої програми (БМР) у бік зростання у вартості БМР частки послуг БО, а також успішність діяльності керівництва БО в напрямі зростання частки власних оборотних активів та забезпечення більшого рівня фінансової стійкості організації в процесі підготовки та будівництва об'єктів.

Третя платформа в складі семи параметрів дає підстави як керівництву БО, так і замовнику будівельного проекту (і майбутньому діловому партнеру БО) виявити як стан БО щодо платоспроможності, негайної та поточної ліквідності її активів, а також дослідити її віддаленість від критичного стану щодо ймовірності банкрутства (в оцінці за часткою чистого оборотного капіталу в загальній вартості джерел утворення майна). Принципово новими у складі цієї платформи є такі параметри:

Z_{33} – середньоквартальний індекс освоєння реальних інвестицій у будівельному проєкті, що споруджувався даною організацією як генпідрядником, тис. грн./кварт.;

Таблиця 1. Структура параметрів моделі інтегрованої оцінки конкурентоспроможності БП

Шифр та назва платформи DFd	Шифр первинного індикатора Zdm	Зміст первинного індикатора платформи (Zdm)	Одиниці первинного виміру
1	2	3	4
DF_1	Z_{11}	Середній за 3 роки фінансовий результат (балансовий прибуток) БО	тис. грн./рік
Платформа ПК ₁ «Оперативність ресурсовикористання і маневрування»	Z_{12}	Середній за 3 роки рівень оборотності оборотних активів БО	обертів/рік

DF_2	$Z_{1,11}$	Індекс максимальних коливань фінансового результату – оцінене за останні 5 років відношення максимального квартального прибутку циклу до мінімального прибутку (або збитку) за цей же період	Індекс (>1)
	Z_{21}	Середній для БО за 3 роки обсяг активів	тис. грн./рік
Платформа ПК ₂ «Оцінка БП щодо стійкості»	Z_{22}	Обсяг оборотних активів на 1 грн. обсягу реалізації продукції БО (виконання БМР та надання послуг)	Частка одиниці

DF_3	Z_{21}	Середній для БО за 3 роки індикатор забезпеченості власними оборотними коштами, що визначається відношенням власних оборотних коштів до обсягу власних джерел утворення майна	Відношення, частка одиниці

Платформа ПК ₃ «Захист та протидія стратегічним втратам»	Z_{31}	Середній за останні 3 роки індекс негайної ліквідності активів БО.	Індекс, одиниць
	Z_{32}	Середній за останні 3 роки індекс негайної ліквідності активів БО	Індекс, одиниць

DF_4	Z_{37}	Індикатор протидії банкрутству – середня для БО за 3 роки частка чистого оборотного капіталу організацій в загальному обсязі його джерел	Частка одиниці
	Z_{41}	Виконавча дисципліна БО – оцінюється за часткою своєчасно введених цією організацією об'єктів за останні 3 роки як відношення вартості своєчасно виконаних БМР до вартості всіх БМР за цей період	Частка одиниці
Платформа ПК ₄ «Адміністративно-управлінська та іміджева складова конкурентоспроможності БП»
	Z_{45}	Експертна оцінка функціонально-технічної компетенції керівника проєкту. Оцінюється у відносних одиницях	Відносні одиниці
	Z_{46}	Експертна оцінка готовності команди проєкту до підготовки проєкту та протидії ризикам передінвестиційної та інвестиційної фаз проєкту	Відносні одиниці

Таблиця 2. Формалізована шкала оцінки конкурентоспроможності БО

№ з/п	Діапазон індексів результуючого показника FKAGR	Вербальний ідентифікатор стану БО щодо фінансового потенціалу в цілому
1	Менше 0,51	Критичний
2	Від 0,51 до 0,69	Незадовільний
3	Від 0,7 до 0,84	Задовільний, виявлено резерви поліпшення конкурентоспроможності БП, воно бути включене до складу доцільно учасників тендеру до проекту місцевого рівня
4	Від 0,85 до 0,96	Добрий, середньогалузеві вимоги задовольняються, БП може бути включене до складу учасників тендеру до проекту регіонального рівня
5	0,97–1,04	Дуже добрий стан, вимоги замовника щодо фінансової спроможності та надійності БП як ділового партнера в цілому задовольняються, БП може бути включене до складу учасників тендеру до проекту регіонального та міжрегіонального рівня
6	1,05–1,2	Відмінний, за підсумками попередньої її участі в реалізації будівельних проєктів виявлена надійна фінансова репутація та бюджетна дисципліна БП, БП може бути включена до складу учасників тендеру до будівельного проєкту міжрегіонального та міжнародного рівня

Z_{34} – поточне відношення ліквідної експертної вартості проєкту до його загальної кошторисної вартості на поточний момент інвестування половини вартості проєкту, що визначена в зведеному кошторисному розрахунку, частка одиниці.

Четверта платформа в складі шести параметрів відображає адміністративно-управлінську та іміджеві складову конкурентоспроможності БП, успішність її діяльності на обраному сегменті ринку БМР.

Різні за змістом первинні показники по всім платформам з використанням спеціальних шаблонів TRmd трансформуються до єдиного універсального виміру (у вигляді індексу приросту), що дозволяє:

- легко інтегрувати їх у дефлектори платформ;
- зручно і формалізовано виявляти річну та поквартальну динаміку стану БП по окремих напрямках діяльності за первинними індикаторами та дефлекторами;
- адекватно діагностувати стан БП щодо конкурентоспроможності за підсумковим індексом агрегованого показника – результуючого показника моделі FKAGR за наступною шкалою оцінювання (табл. 2).

При формуванні показників моделі враховано, що однією з найважливіших умов при оцінці конкурентоспроможності будівельного підприємства є вивчення ринку будівельних і монтажних робіт, ринку інвесторів у відповідному регіоні з метою визначення можливості висновку прямих договорів підряду. Разом із цим аналізується наявність і характер цін на основні види матеріально-технічних ресурсів. Аналізується зовнішнє правове середовище, де перебуває зона господарювання, а також вплив внутрішніх економічних факторів, включаючи процентні ставки, вартість оренди приміщення тощо. Результат дослідження умов господарської діяльності в сукупності із зовнішнім середовищем у регіоні формує стратегію й тактику поведінки будівельного підприємства в умовах ринку.

Така шкала є доцільною як для оцінки стану, динаміки конкурентоспроможності БП, так і для вияву резервів її поліпшення.

Висновки

1. Адаптація будівельного виробництва до євровимог вимагає системного поліпшення економічних відносин між учасниками інвестування та будівництва, що, своєю чергою, потребує створення нової системи параметрів оцінки конкурентоспроможності будівельних організацій – учасників реалізації інвестиційних проєктів. Доведено доцільність корінної трансформації змісту категорії конкурентоспроможність для потреб будівельного підприємства з врахуванням нових вимог, які висуваються інвесторами та замовниками в умовах переходу будівництва на засади девелоперського управління.

2. Із врахуванням нових потреб представлено інноваційну модель оцінювання конкурентоспроможності БП, що базується на новій, ієрархічно збудованій, системі факторів. запроваджена в моделі інтерпретаційна шкала дозволяє особі, що приймає рішення, оцінити рівень конкурентоспроможності БП за кількома дискретними станами – від незадовільного до стану, який визначає, що «надійну фінансову репутацію та бюджетну дисципліну БП», «БП може бути включена до складу учасників тендеру до будівельного проєкту міжрегіонального та міжнародного рівня». Принципово новим є склад параметрів оцінки, завдяки якому оцінка охоплює різні складові та чинники конкурентоспроможності БП: як традиційні, що дозволяють оцінити раціональність маневрування ресурсами, фінансову стійкість та платоспроможність, так і нові, що дозволяють виявити порівняльні конкурентні економічні, функціонально-технічні та іміджеві переваги БП як підрядника в будівельному проєкті.

3. Завдяки запровадженій системі факторів, їх раціональному упорядкуванню та шкали для формалізованої інтерпретації результатів розрахунків, модель дозволяє як діагностувати стан певної БП конкурентоспроможності, так і коригувати структуру ресурсного потенціалу у відповідності до стратегії та поточних потребам.

4. Розрахунковий апарат моделі забезпечує зручне і адекватне оцінювання конкурентоспроможності БП через систему параметрів (первинних індикаторів), згрупованих у чотири платформи. Є всі підстави розглядати дану модель як інноваційний інструмент системної і достовірної оцінки

конкурентоспроможності БП як передумови ефективного втілення будівельних проєктів.

Список використаних джерел

1. Ареф'єва О.В. Управление потенциалом развития промышленных предприятий / О.В. Ареф'єва, О.В. Коренков. – К.: Грот, 2004. – 200 с.
2. Амосов О.Ю. Оцінка потенціалу конкурентоспроможності як основного аспекту розвитку підприємства / Амосов О.Ю. // «Проблеми економіки», НДЦ Індустріальних проблем розвитку НАН України №3, 2011. – С. 79–83.
3. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2002. – 751 с.
4. Виноградова О.В. Рейнжиниринг бізнес-процесів у сучасному менеджменті: Монографія. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2005. – 195 с.
5. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация.

[Текст]. – Луганск: изд-во Восточноукраинского национального университета. – 2000. – 315 с.

6. Рижаква Г.М. Методичні підходи до управління конкурентоспроможністю підприємства в контексті забезпечення економічної безпеки / Г.М. Рижаква // Зб. наукових праць «Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин». – Вип. 28. – Част. 2. – К.: КНУБА, 2012. – С. 59–69.

7. Россіхіна О.Є. Вплив конкурентоспроможності продукції на конкурентоспроможність будівельного підприємства / О.Є. Россіхіна // Науковий журнал «Економіка розвитку». – X: ХНЕУ, 2011, № 3(59). – С. 88–91.

8. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Инфора-М, 2001. – 312 с.

9. Царенко О.В. Основні напрями розвитку теорії конкурентних переваг / О.В. Царенко // Інвестиції: практика та досвід, №7. – 2009. – С. 57–60.

Л.С. СЕЛІВЕРСТОВА,
к.е.н., доцент, Київський національний університет технологій і дизайну

Управління фінансовими інвестиціями корпорації

У статті розглянуто основні форми фінансового інвестування корпорацій та запропоновано підхід до формування оптимального портфеля фінансових інвестицій.

Ключові слова: корпорація, фінансові інвестиції, стратегія, інвестиційна діяльність, формування інвестиційного портфеля.

В статье рассмотрены основные формы финансового инвестирования корпораций и предложен подход к формированию оптимального портфеля финансовых инвестиций.

Ключевые слова: корпорация, финансовые инвестиции, стратегия, инвестиционная деятельность, формирование инвестиционного портфеля.

The article discusses the basic forms of financial investment corporations and an approach to developing an optimal portfolio of financial investments

Keywords: corporation, financial investment strategy, investment activities, building an investment portfolio.

Постановка проблеми. В процесі поступового реформування української економіки посилюється увага до ефективного функціонування підприємств як фундаменту економічної стабільності країни. Одночасно з трансформацією економіки в Україні відбувається зміна форм власності більшості підприємств і створення на їхній основі переважно акціонерних товариств. Недостатній досвід корпоративного управління в Україні позначився на недосконалому здійсненні фінансової

діяльності акціонерних товариств, що створює перешкоди і не забезпечує умов для одержання прибутку.

Практика функціонування корпорацій, які в основному представлені акціонерними товариствами, в Україні далека від досконалості, що обумовлюється цілою низкою причин: порівняно нетривалим періодом їхнього існування; нестачами законодавчої бази регулювання їхньої діяльності; не використанням у повному обсязі фінансових інструментів мобілізації засобів, що широко поширені у світовій практиці тощо.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням, пов'язаним із розвитком інвестиційної діяльності на підприємствах, присвячено велику кількість публікацій. Найпоширенішими є праці закордонних авторів, зокрема Г. Марковиця, М. Міллера, Ф. Модільяні, П. Самуельсона, Р. Слоу. Ці роботи є досить високого рівня і дуже широко розкривають питання розвитку інвестиційної діяльності на підприємствах. Але досвід закордонних науковців не можна перенести на сучасні корпоративні підприємства нашої країни тому, що інвестування корпорацій за кордоном здійснюється в більшості випадків при використанні інструментів і механізмів фондового ринку. На жаль, низький рівень розвитку фондового ринку, обмежене коло інструментів, відсутність надійних індикаторів його динаміки та ряд інших факторів не дозволяє використовувати закордонний досвід управління інвестиційною діяльністю сучасних корпорацій.

Велику кількість праць, присвячених проблемам управління інвестиційною діяльністю, опубліковано і вітчизняними економістами. Зокрема, І.А. Бланк, Д.М. Черваньов, В.М. Колот,