У цілому зазначимо, що заводське управління якістю за своєю формою є програмно-цільовим, а за змісту - інноваційним процесом. Його реалізація вимагає розроблення відповідних організаційних рішень, що забезпечують ефективну взаємодію структурних підрозділів виробничого підприємства. Практична реалізація ринкових вимог до якості продукції може бути досягнута завдяки продуманій і добре організованій системі управління якістю - функціональній підсистемі системи менеджменту якості, що є самостійною системою з усіма властивими їй ознаками.

**Література**

1. Мелешин С.П. Разработка системы качества – требование времени / С. П. Мелешин// Стандарты и качество. – 2000. – №7. – С. 104.
2. Никифоров А. Д. Управлениекачеством: учеб. пособие для вузов / А. Д. Никифоров. – М.: Дрофа, 2004.
3. Рахлин К. М. Принципы планирования и учета затрат на качество / К. М. Рахлин, Л. Е. Скрипко // Стандарты и качество. – 2000. – №3. – С. 60 – 62.

# ВИЗНАЧЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇСКЛАДОВОЇ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

*Є.О.Кобальчинська*

Одеський національний політехнічний університет

**Розкрито сутність інтелектуального потенціалу промислових підприємств. Проаналізовано його складові компоненти. Визначено проблеми до підхідів оцінки інтелектуального потенціалу промислових підприємств та запропоновано методи оцінки та управління ним.**

В умовах ринкової економіки основним джерелом успіху стає сукупність можливостей та ресурсів, які має підприємство, а також, так званий інтелектуальний потенціал.

Першими кроками в цьому може стати вибір найбільш точного та об'єктивного інструменту управління організацією, одним з яких може служити оцінка конкурентоспроможності організації стосовно її потенціалу.

Є різні тлумачення терміна «інтелектуальний потенціал», він є об'єктом наукових досліджень багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених.

Слово «потенціал» походить від латинського «potentia», що означає сила, міцність.

У тлумачному словнику сучасної української мови «потенціал» трактується як «запас чого-небудь, резерви; приховані здатності, сили для якої-небудь діяльності, що можуть виявитися за певних умов» [3]. Саме на створення цих «певних умов» для прояву прихованих і розвитку наявних ресурсів орієнтоване управління інтелектуальним потенціалом промислових підприємств.

Інтелектуальний потенціал підприємства розглядається як внутрішній ресурс підприємства, здатний предоставити йому нові конкурентні переваги та забезпечити його економічний зріст.

Питанням щодо сутності та значення інтелектуального потенціалу приділяють увагу такі дослідники, як М.Я. Демчишин, Ю.В. Ґава, Л.В.Городянська, І.П. Мойсеєнко, І.М.Репіна, В.А. Садовський, Е.А. Стеценко, І.М.Федонін та ін.

Під інтелектуальним потенціалом підприємства розуміється сукупність інтелектуальних здатностей робітників (знань, вмінь, інформації, цінностей, навичок і т.д.) та можливостей їхнього розкриття, розвитку і використання щодо забезпечення економічного росту підприємства.

У цьому випадку управління інтелектуальним потенціалом - це діяльність, спрямована на активне використання наявних ресурсів і потенційних можливостей підприємства з метою отримання кінцевого результату, бажано прибутку, або іншої користі.

Для розробки принципів і визначення методів управління інтелектуальним потенціалом промислових підприємств постає необхідність встановлення його структури та складових компонентів.

Під час визначення структури інтелектуального потенціалу дослідники, переважно, базуються на тісно пов'язаному з ним терміном «інтелектуальний капітал» та визначають його як інтелектуальний потенціал, що активно використовується у процесах економічної діяльності з метою отримання доходу.

У деяких підходах інтелектуальний потенціал входить у склад інших складових потенціалу підприємства.

Так, у роботі Татаркиной А.И. [6] до основних складових економічного потенціалу відносять наступні: екологічний потенціал, матеріально-технічний потенціал виробничий, інфраструктурний потенціал і науково-технічний потенціал. Звідси вже просліджується значимість інтелектуального потенціалу, одже його складові сформовані на науково-технічній, інноваційній, виробничий та трудовій основі.

Окремі фахівці пропонують розглядати інтелектуальний потенціал підприємства, як його готовність до генерування та освоєння інновацій [1]. Вони вважають, що оцінка рівня інтелектуального потенціалу підприємства має враховувати новизну продукції підприємства, новизну використаних технологій виробництва та продажів, освітній і кваліфікаційний рівень персоналу (менеджменту, спеціалістів, робітничих кадрів), досвід інноваційної діяльності (складність розробок, масштаби дослідницьких та інженерних проектів), участь підприємства в галузевих виставках тощо.

На думку Лапіна Е.В, інтелектуальний потенціал регулює виробничі процеси, сприяє підвищенню продуктивності живої праці, ефективності використання предметів труда і енергетичних ресурсів, допомагає підняти рівень та ефективність технології [5].

У сучасному діловому суспільстві ідентифікація поточного становища компанії потребує оцінки інтелектуального капіталу компанії, а також здатності компанії досягнути бажаного становища за допомогою ресурсів, які вона має. Тому оцінка інтелектуального потенціалу підприємства є необхідною.

Існують різні методи оцінки, в основному оцінюють кадрові, наукові та управлінські складові.

Для оцінки інтелектуального капіталу в загальному випадку використовують наступні групи методів [2, 4]:

1. Методи прямого вимірювання інтелектуального капіталу (Direct Intellectual Capital methods (DIC)). Ці методи основані на вартісній оцінці окремих елементів інтелектуального капіталу, які потім зводяться в інтегральну оцінку.

2. Методи визначення ринкової капіталізації (Market Capitalization Methods (MCM)). Основано на численні гудвіла - різниці між ринковою вартістю суб'єкта господарювання (оцінка фондового ринку) та вартістю його чистих активів.

3. Методи розрахунку віддачі активів (Return on Assets methods (ROA)). Базуються на численні різниці між відношенням доходу суб'єкту господарювання за визначений період (за виключенням податків) до вартості його матеріальних активів (ROA) та аналогічним показником галузі в цілому. Добуток отриманої різниці та вартості матеріальних активів, суб'єкту господарчої діяльності, що оцінюється, є середнім доходом від інтелектуального капіталу. Потім шляхом прямої капіталізації або дисконтування отриманого грошового потоку, визначають вартість його інтелектуального капіталу.

4. Методи бальної оцінки (Scorecard Methods (SC)). Ці методи передбачають виділення елементів інтелектуального капіталу субєкту госоподарювання та їх відносну бальну або ж індикативну оцінку (в динаміці або ж в порівнянні з іншими субєктами господарювання в даній галузі або ринку).

Отже, ці методики не показують можливості реалізації інтелектуального потенціалу. Тобто необхідні таки методики, які дозволять не тільки виявити реальний рівень інтелектуального потенціалу, але й можливості та напрямки реалізації потенціалу.

В західній економіці, а останнім часом і в нашій країні, найбільш використовують слідуючі методи оцінки інтелектуального потенціалу.

Витратний підхід передбачає визначення інтелектуального потенціалу шляхом підсумовування витрат на створення і використання його компонентів.

Дохідний підхід у своїй основі містить прогнозування величини очікуваних чистих результатів використання інтелектуального капіталу підприємства, скоригованих з врахуванням фактору часу.

Порівняльний (ринковий) підхід передбачає зіставлення критеріїв інтелектуального потенціалу підприємства з відповідними показниками інших підприємств, у тому числі таких, що вже підлягали оцінці. Цій метод, на наш погляд, є найбільш об'єктивним для наших умов.

Систематична оцінка інтелектуального потенціалу підприємства, реалізація управлінських задач відповідно до моніторингу його поточного рівня дозволять керівництву підприємства більш зважено і обґрунтовано планувати і реалізувати творчу інноваційну діяльність.

**Література**

1. Аренков И.А. Инновационный потенциал фирмы: стратегия развития / И.А. Аренков, П.Ф. Баум, В.В. Томилов / Санкт-Петербургский гос. Ун-т экономики и финансов. – СПб. : Изд+во Санкт-Петербургского гос. Ун-та экономики и финансов, 2001. – 122 с.
2. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии / Э. Брукинг ; пер. с англ, под ред. Л. Н. Ковачин. - СПб : Питер, 2001 - 288 с.
3. Великий тлумачний словник сучасної української мови: 170 000 слів і словосполучень. – К. ; Ірпінь: ВТФ "Перун", 2004. – 1440 с.
4. Козырев А. Н. Интеллектуальный капитал / А. Н. Козырев. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://revolution.allbest.ru
5. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия: Монография. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2002. – 310 с.
6. Социально-экономический потенциал региона: проблемы оценки, использования и Управления /Под ред. А.И. Татаркина. – Екатеринбург: Уральское отд-е РАН, 1997. – 379 с.

# ЕТАПИ РОЗВИТКУ ІНТЕРНЕТ: ВІД СТВОРЕННЯ ДО КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ

*О.О. Романенко*

Київський національний лінгвістичний університет

**Розглянуто етапи розвитку Інтернет. Констатовано, що поява Інтернет ґрунтується на розвитку мережевих технологій, вдосконаленні операційних систем, розвитку мов програмування. Виділено технології та організації винаходи яких сприяли створенню та комерціалізації Інтернет.**

Концепція та методологія маркетингу носять універсальний характер та використовуються підприємствами та організаціями різних форм власності всіх секторів національної економіки для підвищення конкурентоспроможності. Проте, використання маркетингу в діяльності підприємств з використанням цифрових технологій є необхідним для розробки ефективних маркетингових програм промислових підприємств [1].

Поява і розвиток Інтернет обумовлені наступними технологічними інноваціями:

— мережеві технології;

— персональні комп'ютери;