рассматриваемых проектов с точки зрения эффективности, исходя из неких объективных и перепроверяемых критериев, и подготовка тем самым основы для принятия окончательного решения.

Анализ развития и распространения динамических методов определения эффективности инвестиций доказывает необходимость и возможность их применения для оценки инвестиционных проектов. В высокоразвитых индустриальных странах 30 лет назад отношение к этим методам оценки эффективности было примерно таким же, как в наше время в Украине: в 1964 г. в США только 16 % обследованных предприятий применяли при инвестиционном анализе динамические методы расчетов. К середине 80-х годов эта доля поднялась до 86 %. В странах Центральной Европы (ФРГ, Австрия, Швейцария) в 1989 г. более 88 % опрошенных предприятий применяли для оценки эффективности инвестиций динамические методы расчетов. При этом следует учесть, что во всех случаях исследовались промышленные предприятия, которые зачастую проводят инвестиции вследствие технической необходимости. Тем более важен динамический анализ инвестиционных проектов в деятельности финансового института, ориентированного на получение прибыли и имеющего многочисленные возможности альтернативного вложения средств.

Наконец, мероприятия по оценке риска инвестирования и применение методов учета неопределенности в финансовых расчетах, позволяющие уменьшить влияние неверных прогнозов на конечный результат и тем самым увеличить вероятность правильного решения, могут существенно повысить обоснованность и корректность результатов анализа.

Из всего многообразия динамических методов расчета эффективности инвестиций наиболее известны и часто применяются на практике метод оценки внутренней нормы рентабельности проекта и метод оценки чистого приведенного дохода от реализации проекта.

** Работа выполнена под руководствам канд.техн.наук, доц. Кузьменко Л.В.*

БЛИЩИК П.А.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРАВОВОЙ ОХРАНЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ТАЙНЫ*

Успех работы предприятия напрямую зависит от того, насколько обеспечена конфиденциальность сведений, составляющих его коммерческую тайну. Трудности обеспечения защиты коммерческой тайны в Украине обусловлены, отсутствием достаточной законодательной проработки такой защиты, наработанной обобщенной практики расследования нарушений и специалистов, способных квалифицированно выделять и защищать информа-

цию, содержащую коммерческую тайну. При этом, в законодательном порядке не регламентирован размер материального ущерба, являющийся обязательным признаком правонарушения.

Для обеспечения защиты коммерческих секретов предприятия, необходимо сформировать политику защиты коммерческой тайны и определить реальность распространения такой информации. Далее следует определить систему допуска к данным, составляющим коммерческую тайну; порядок работы меры охраны документов с грифом «КТ»; принципы организации и осуществления контроля во время работы с такими данными; определить места хранения наиболее важных сведений предприятия [1].

Проведя необходимые организационные изменения, предприятие сталкивается с таким экономическим аспектом правовой охраны коммерческой тайны, как экономическая оценка информации, её содержащей. Такая оценка важна не столько при продаже, но, в первую очередь, для установления размеров экономического ущерба от нарушения прав на неё [2]. Изложенные мероприятия помогут собственникам коммерческой тайны обеспечить надлежащий уровень ее защиты.

Список литературы: **1**. Договор о передаче ноу-хау. / *Пер. с нем. В. И. Дергачева. Под ред. докт. юр. наук проф. М. М. Богуславского.* – М.: Прогресс, 2006. – 375 с. **2**. *Рузакова О.А.* Право интеллектуальной собственности. – М.: Московская финансово-промышленная академия, 2004. – 308 с.

**Работа выполнена под руководством канд. филос. наук, проф. Переваловой Л.В.*

БОГАТЫЙ В.В.

ИССЛЕДОВАНИЕ ГЛАВНОГО СОСТАВА ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ*

Успешная деятельность предприятия не возможна без разумного управления финансовыми ресурсами. Нетрудно сформулировать цели для достижения которых необходимо рациональное управление финансовыми ресурсами:

– выживание фирмы в условиях конкурентной борьбы;
– избежание банкротства и крупных финансовых неудач;
– лидерство в борьбе с конкурентами;
– максимизация рыночной стоимости фирмы;
– приемлемые темпы роста экономического потенциала фирмы;
– рост объемов производства и реализации;
– максимизация прибыли;
– минимизация расходов;
– обеспечение рентабельной деятельности и т.д.