

## СЕКЦІЯ 4

### СУЧАСНІ МОДЕЛІ ТА ТЕХНОЛОГІЇ АНАЛІЗУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Кравченко О.А., к.е.н, доц., Бусигіна А. О.

#### ОСОБЛИВОСТІ ЦІНОУТВОРЕННЯ З УРАХУВАННЯМ ЕЛАСТИЧНОСТІ ПОПИТУ

*Одеський національний політехнічний університет, Одеса*

Формування цін є важливим фактором у ринкових відносинах. Майже все на сьогоднішній день має свою ціну. Ціна визначає вартість товарів і послуг на ринках. Правильно встановлена ціна на той чи інший товар або послугу буде сприяти привабливості товарної продукції (послуги) для покупця, задовольняти його потреби та формувати попит, що робить питання конкуренції ціноутворення актуальним.

Метою даного дослідження є визначення особливостей ціноутворення з урахуванням еластичності попиту та проблем ціноутворення.

Проблемам ціноутворення присвячені дослідження таких відомих вітчизняних та зарубіжних науковців, як Г. Ассель, Б. Берман, В. Гальперін, В. Герасименко, В. Корінев, Ф. Котлер, І. Ліпсиць, Г. Маховикова та ін. [1...3]. Також даній темі присвячували свої труди такі відомі економісти і науковці, як А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс.

Ціноутворення є одним із найважливіших показників у ринкових відносинах. Встановлення цін і ціноутворення є важливим елементом для успішної діяльності підприємств в умовах ринкової економіки, так як кожна ціна, визначена підприємством, позначиться на рівні попиту на товар.

Ціноутворення є процесом вибору остаточної ціни залежно від собівартості продукції, цін конкурентів, співвідношення попиту і пропозиції та інших факторів. Головною метою ціноутворення є забезпечення своєчасної реакції для отримання максимального об'єму продажів з мінімальною втратою маржинальності.

Цінова політика продавця залежить від типу ринку. Існує ринок чистої конкуренції, монополістичної конкуренції, ринок олігополістичної конкуренції та ринок чистої монополії. Усі ці ринки мають свої особливі риси, які впливатимуть на ціноутворення. Таким чином, для правильного встановлення ціни і визначення її впливу на продаж продукції або послуг, необхідно виявити, до якого ринку буде відноситися підприємницька діяльність. Якщо вибір цільового ринку і ринкове позиціонування ретельно продумані, тоді підхід до формування комплексу маркетингу, включаючи і проблему ціни, досить ясний. Будь-яка ціна, визначена фірмою, так чи інакше позначиться на рівні попиту на товар. Виходячи з цього, можна сказати, що ринок також є важливим чинником, який необхідно враховувати при ціноутворенні, так як ринок визначає попит на пропоновану підприємствами продукцію ( послугу), конкурентоспроможність встановленої ціни.

Ціноутворення є фундаментальною основою економічного ринкового механізму. Це є процесом взаємодії економічних сегментів у ринковому процесі, механізму попиту і пропозиції. Механізм ціноутворення потребує постійного удосконалення, виходячи з необхідності ринку. Важливим значенням ціноутворення є те, що воно безпосередньо впливає на характер отримання прибутку за результатами ринкової активності підприємства. Мета ціноутворення – отримання прибутку; отримання досягнення,

збереження або збільшення товарообороту, вихід на нові ринки, перемога в конкурентній боротьбі, цінова доступність товарів споживачам.

Еластичність попиту дозволяє майже точно виміряти ступінь реакції покупця на зміну цін, рівня доходів чи інших факторів. Американський вчений П. Хейне, який глибоко досліджував взаємовідносини у ланці продавець-покупець, на прикладі взаємовідносин між фермерами і покупцями зазначає, що «можливо фермерам ніколи не доводилося чути про еластичність чи нееластичність попиту, але коли вони добиваються від уряду введення державного контролю за обсягом виробництва, то, як правило, уявляють собі зв'язок між ціною і кількістю товарів». Виходячи з прикладу П. Хейне, можна зрозуміти, що розмір товарів чи послуг має вплив на попит, отже, і на визначення ціни на продукцію. Так при зменшенні обсягу виробництва товарів, послуг є висока ймовірність того, що попит на продукцію збільшиться. Але існує і зворотна сторона при еластичності попиту. Є такі товари, при зменшенні або збільшенні ціни на які, попит не змінюватиметься або навіть може впасти. Наприклад, засоби гігієни і догляду за дітьми, користуються попитом завжди, навіть якщо ціна на них збільшилася, покупці будуть купувати даний вид продукції. Будь-яке ціноутворення в даному випадку не змінить рівень попиту. Можна зробити висновок, що на результативність ціноутворення також впливає особливості поведінки споживачів, їх потреби в тому чи іншому товарі.

Доктор економічних наук, професор Яценко В. М., у своїй статті також спирається на розгляді еластичності попиту за ціною, що виступає мірою чутливості попиту на зміну ціни. Для виміру попиту, як стверджує професор, необхідно провести його оцінку при різних цінах. На попит, крім ціни, можуть позначитися такі фактори, як маркетингові методи ціноутворення, розмір підприємства, ступінь впливу на ринок товару цін, ступінь задоволення споживачів товаром та інші. Грамотне встановлення ціни на товари і послуги забезпечить підприємству прибуток і збільшення доходів держави. Але це буде можливим тільки завдяки ретельному аналізу і дослідженню ринку.

Деякі дослідники розглядають стратегію ціноутворення, методи встановлення цін, та стверджують, що головний чинник, який впливає на процес встановлення ціни є ринок [3]. Серед проблем ціноутворення велике місце займають методи встановлення цін. В економічній літературі існують три методи ціноутворення: орієнтовані на витрати виробництва, споживчий попит, конкуренцію. Відокремлюють три сценарії дій, які впливатимуть на поточне встановлення ціни. Це підвищення, зменшення або збереження цін на існуючому рівні. Основним чинником, який вирішує, як зміниться ціна на продукцію – є конкурентна ситуація на ринку. Також велике значення для вибору цінової стратегії має конкурентна структура галузі. На ринках з досконалою конкуренцією діє достатня кількість продавців і покупців товарів та послуг. На таких ринках на ціну товарів чи послуг буде впливати ринок під впливом попиту та пропозиції. Інакше можна сказати, що покупцеві байдуже у кого купувати продукцію за встановленою ціною. Підприємства приймають ціну як задану і вирішують, скільки продукції виробляти і продавати. Споживачі, у свою чергу, теж приймають її як задану і вирішують скільки товарів купувати. Виходячи з цього можна зазначити, що великий вплив на ціноутворення має конкурентна ситуація на ринку та сам ринок, який, у свою чергу, впливає на процес встановлення ціни через попит і пропозицію на товари і послуги. Але існують випадки, коли підприємці не враховують еластичності попиту. Вони встановлюють ціну на продукцію і тільки у процесі торгівлі досліджують попит на товари/послуги, визначають яка буде еластичність попиту при зміні цін.

Виходячи з викладеного, зазначимо, що ціноутворення є головним інструментом у ринкових відносинах, є важливим фактором, який впливає на попит продукції і формує загальне положення товарів та послуг на ринку. При встановленні ціни

важливо враховувати багато факторів, таких як конкурентна ситуація на ринку, співвідношення попиту і пропозиції, об'сяг виробництва продукції.

### Список літератури:

1. Яценко В.М. Методичні основи формування механізму ціноутворення / В.М. Яценко, А. М. Шевченко // Мікроекономіка. – С. 3 — 7.
2. Хомін І.П. Попит і пропозиція як чинники ціноутворення у контексті поглядів Пола Хейне / І. П. Хомин. // АгроІнКом : аграр. інформ. наук.-виробн. журн. — 2011. — N4/6. — С. 83 — 89.
3. Белова Т.Г. Особливості ціноутворення в різних конкурентних структурах / О.Ф. Крайнюченко // Наукові праці Національного університету харчових технологій. — 2011. — № 40. — С. 110 — 112.

**Павлова Г.В.**

## ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ МЕТОДІВ УДОСКОНАЛЕННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ

*Науковий керівник: к.е.н., доц. кафедри менеджменту, Дорошук Г.А.*

*Одеський національний політехнічний університет, Одеса*

Управління бізнес-процесами організації передбачає їх постійне поліпшення й оптимізацію, тому найважливішими інструментами процесного управління є підходи і методи вдосконалення бізнес-процесів.

Вдосконалення бізнес-процесів, тобто здійснення процесних інновацій в організації, дозволяє як знизити витрати, пов'язані з певним видом діяльності, так і збільшити цінність, вироблену в рамках даного бізнес-процесу. Іншими словами, вдосконалення процесів в організації дозволяє реалізовувати як цінові, так і нецінові методи конкурентної боротьби.

Питання щодо методів удосконалення бізнес процесів розглядали такі вчені-економісти, як Д.Міллер, А.В.Козаченко, О.П. Большаков, В.Д.Михайлов, П.В. Кутелев, І.В. Мишурова та інші.

У результаті ретельного і всебічного аналізу часто можна виявити області вдосконалення бізнес-процесів за допомогою спрощення. Так, швидкість і якість протікання певного бізнес-процесу можна збільшити, якщо паралельно виконувати ті види діяльності, які раніше виконувалися послідовно, або узагальнити і систематизувати найбільш важливу інформацію (яка збирається в критичних точках протікання бізнес-процесу). Зусилля з проведення поліпшень в життя повинні бути достатньо потужними і сконцентрованими. Д. Міллер вважає, що спрощення може стосуватися всього бізнес-процесу або його окремих фрагментів. Інші підходи до вдосконалення бізнес-процесу, що виходять за рамки тільки лише спрощень, вимагають більш глибокого і радикального втручання в структуру всіх робіт та організації бізнес-процесу. Досягнення мети вдосконалення бізнес-процесів здійснюється за допомогою ряду методів. Дослідники виділяють п'ять основних методів досягнення цілей вдосконалення бізнес-процесів організацій:

- методика швидкого аналізу рішення (FAST);
- бенчмаркінг процесу;
- перепроєктування процесу;
- інжиніринг процесу;

- реінжиніринг процесу. [1]

*Методика швидкого аналізу рішення (FAST)* концентрує увагу на певному процесі в ході одно-або дводенної наради групи вдосконалення процесу для визначення способів поліпшення цього процесу протягом наступних 90 днів. В основі цієї методики лежать інтуїтивні методи прийняття рішення: колективної експертної оцінки і колективної генерації ідей («мозковий штурм») та метод деструктивної віднесеної оцінки). Типовими поліпшеннями при застосуванні FAST є зниження витрат і тривалості циклу процесу.

*Бенчмаркінг процесу* заснований на порівняльному аналізі господарських процесів організації з еталонними процесами організацій, що виконують однакові або схожі процеси, але є кращими функціонуючих. Метою бенчмаркінгу процесу є визначення причин кращого функціонування бізнес-процесів «еталонних» організацій і запобігання небажаних розбіжностей з ними в організаціях, що проводять дослідження. [3]

*Перепроєктування процесу* концентрує увагу і зусилля на вдосконалення існуючого процесу. Перепроєктування зазвичай застосовують до тих процесів, які успішно працюють і зараз, але вимагають корекції в зв'язку зі зміненими вимогами та потребами клієнта чи споживача.

*Інжиніринг* – послуги інженерно-консультаційного плану або відповідні роботи, які мають дослідний, проектно-конструкторський або розрахунково-аналітичний характер. Інжиніринг - це підготовка техніко-економічних обґрунтувань проектів, надання рекомендацій в області організації виробництва і управління. Крім усього іншого, інжиніринг включає в себе надання рекомендацій щодо шляхів і прийомів реалізації продукції. Інжиніринг – це платна послуга, яку надають спеціалізовані компанії, які володіють статусом формально незалежних компаній. Дані фірми можуть надавати послуги одночасно в декількох областях. Як правило, фірми, спеціалізацією яких є інжиніринг, залучають до виконання робіт різних фахівців і постачальників устаткування. Тобто працюють у форматі підряду. Об'єктами інжинірингу є організації, які знаходяться в кризовому стані, або фірми інноваційних стратегій розвитку. До об'єктів інжинірингу відносяться і організації-лідери, які проводять агресивну інноваційну політику. Основний процес інжинірингу – розробка виробничих технологій. Від якості цієї послуги безпосередньо залежить швидкість розвитку і ефективність роботи підприємства. Інжиніринг дієвий тільки в тому випадку, якщо всі роботи проводять фахівці: технологи, інженери, креслярі. Серед питань, що знаходяться в області інжинірингу – модернізація та раціоналізація виробничих процесів підприємства.

Реінжиніринг – це перебудова (перепроєктування) ділових процесів для досягнення радикального, стрибкоподібного поліпшення діяльності фірми. Реінжиніринг – це впровадження самих останніх інформаційних технологій для досягнення зовсім нових ділових часток. Необхідна орієнтація на постійно еволюціонуючі послуги, найкращим чином відповідають потребам споживачів. Тому необхідна розробка стратегії ІТ як ряду цілеспрямованих і скоординованих дій, що дозволяють використовувати інформаційно-технологічні ресурси для створення і підтримки стійкої конкурентної переваги компанії. Реінжиніринг – фундаментальне переосмислення і радикальне перепроєктування бізнес-процесів для досягнення максимального ефекту виробничо-господарської і фінансово-економічної діяльності, оформлене відповідними організаційно-розпорядчими і нормативними документами. Реінжиніринг використовує специфічні засоби представлення та обробки проблемної інформації, зрозумілі як менеджерам, так і розробникам інформаційних систем. Об'єктом реінжинірингу є не організації, а процеси. Підприємства піддають реінжинірингу не свої відділи продажів або виробництва, а роботу, що виконується персоналом цих відділів.

Можна виділити три типи компаній, для яких реінжиніринг необхідний і доцільний:

1. Компанії, що знаходяться на межі краху в зв'язку з тим, що ціни на товари помітно вище і (або) їх якість (сервіс) помітно нижче, ніж у конкурентів. Якщо ці компанії не почнуть рішучих кроків, вони неминуче розоряться.

2. Компанії, що не мають в поточний момент труднощів, але передбачають неминучість виникнення складних проблем, пов'язаних, наприклад, з появою нових конкурентів, зміною вимог клієнтів, зміною економічного оточення і пр.

3. Компанії, що не мають проблем зараз, не прогнозують їх у доступному для огляду майбутньому. Це компанії-лідери, які проводять агресивну маркетингову політику, не задовольняються хорошим поточним станом і бажаючи за допомогою реінжинірингу досягти кращого. [2]

За оцінками фахівців, у разі правильного проведення реінжинірингу процесу знижуються витрати, тривалість циклу скорочується на 60-90% а рівень помилок - на 40-70%.

Можна зробити висновок, що вдосконалення бізнес-процесів спрямовано на підвищення значення ключових (вимірюваних) параметрів процесу, таких як ефективність, результативність і адаптивність. Таке поліпшення обумовлює підвищення якості продукції процесу та якості управління його створення. Сучасні підходи до управління якістю і поліпшення бізнес процесів дуже тісно пов'язані і, в принципі, є різними аспектами однієї і тієї ж діяльності.

### **Список літератури:**

1. Козаченко А.В. Практичні підходи до поліпшення бізнес-процесів [Електронна версія] // Центр дистанційної освіти «Елітаріум» // <http://www.elitarium.ru/> 2010/11/24/uluchsheniye\_biznes\_processov.html
2. Електронний журнал RosInvest.Com. Стаття - Реінжиніринг або радикальне переосмислення ділових процесів.// [rosinvest.com/page/reinzhiniring-ili-radikalnoe-pereosmyslenie-delovyh-processov](http://rosinvest.com/page/reinzhiniring-ili-radikalnoe-pereosmyslenie-delovyh-processov)
3. Електронний журнал KlubOK.net. Стаття - Вдосконалення бізнес-процесів та бенчмаркінгу // <http://www.klubok.net/pageid624.html>

**Башинська І.О., Бізюкова К.В.**

## **РИЗИКИ ТА ЇХ УПРАВЛІННЯ У ЛІЗИНГОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ**

*Одеський національний політехнічний університет, Одеса*

У світовій практиці лізинг є одним із суттєвих факторів зміни технологічного укладу та реорганізації підприємств, оскільки лізингові операції дозволяють здійснювати великомасштабні інвестиції в будь-яке виробництво. Однією з найважливіших проблем при лізингу є те, що лізингова діяльність є ризиковою. Оцінка та управління ризиками лізингових компаній – одна з найбільш актуальних тем у сучасній економіці, так як діяльність лізингових компаній є вкрай затребуваною, а високий ризик лізингових угод обумовлює необхідність управління їм.

Метою даної роботи є виявлення особливостей лізингової діяльності та ризиків, що виникають у процесі лізингу.

Основні принципи лізингових відносин: цілеспрямованість; економічність; платність; терміновість; зворотність майна.

Укладання лізингу регламентується основним договором і діючими нормами Цивільного кодексу. Невиконання умов лізингових договорів представляє наступні загрози:

- Ризик неплатежу - недотримання лізингоодержувачем принципу платності і терміновості з перерахування лізингових платежів, що призводить до зниження фінансового результату і можливого збитку.
- Ціновий ризик чи ризик потенційної втрати прибутку пов'язан з можливістю зміни ціни об'єкта лізингової угоди протягом строку дії лізингового контракту. У цій ситуації лізингодавець втрачає потенційний прибуток при підвищенні цін на об'єкти лізингових угод, укладених за старими цінами. Лізингоодержувач, навпаки, зазнає збитків при падінні цін на орендоване за старими цінами обладнання.
- Ризики незбалансованої ліквідності - виникають, коли лізингодавець не в змозі рефінансувати свої активні операції, терміни платежів по яких не настали, за рахунок залучення коштів на ринку позикових капіталів.
- Процентний ризик - виникає із співвідношення відсотків за банківською позикою, отриманої для фінансування лізингової угоди, і відсотків за договором лізингу. Процентний ризик можна мінімізувати, включивши в договір лізингу статтю про те, що в разі зміни процентної ставки за банківським кредитом повинна змінитися сума лізингових платежів.
- Валютний ризик - в основі лежить зміна реальної вартості суми лізингових платежів за договором лізингу за певний період. Особливо схильні до валютних ризиків ті лізингові компанії, які беруть кредити в іноземній валюті, а отримують лізингові платежі в рублях.
- Юридичний ризик - однієї з форм прояву ризику втрати об'єкта лізингу є втрата прав власності на нього в разі відсутності свідоцтва на право власності та юридично не оформленого договору лізингу. [1].

Рівень ризику залежить від об'єкта лізингової угоди:

- Обладнання, яке не підлягає демонтажу;
- Унікальне виробниче обладнання;
- Дороге обладнання, яке важко реалізувати за прийнятною ціною. [2]

Існує кілька основних способів зниження ризиків для лізингових компаній: лімітування ризиків; зниження ступеня ризику шляхом резервування коштів на покриття непередбачених витрат; розподіл ризиків між іншими учасниками проекту; диверсифікація ризиків; страхування угоди від можливих збитків та ін..

Страховання, на відміну від інших способів зниження ризиків, володіє рядом значних переваг: ризик не уникається (тобто угода відбудеться), ризик не перекладається і не ділиться з іншим учасником, немає необхідності в окремому резервуванні коштів. Страховання лізингових операцій може гарантувати компенсацію лізингоодержувачу у зв'язку з втратою (загибеллю) або пошкодженням предмета лізингу; у зв'язку з втратою доходу в результаті загибелі або пошкодження предмета лізингу, у зв'язку з обов'язком лізингоодержувача відшкодувати шкоду, заподіяну життю, здоров'ю та майну третіх осіб; а також лізингодавцю у зв'язку з несплатою лізингоодержувачем лізингових платежів. Страховання лізингових операцій, з одного боку, забезпечує безперервність відтворення в області лізингової діяльності, а з іншого боку, компенсує втрати і підвищує платоспроможність всіх учасників лізингової угоди.

Тому страхування лізингових операцій необхідно і доцільно в рамках захисту від ризиків при лізингових угодах. [3]

Таким чином, звертаючись в банк за фінансуванням операції за участю лізингових операцій, лізингоодержувач повинен врахувати ряд факторів, які мінімізують ризики банку, а значить, дозволять йому, по-перше, отримати позикові кошти, а, по-друге, зробити це більш оперативно і на більш вигідних для себе умовах.

### **Список літератури:**

1. Епифанов М. Управление рисками // Финансовый бизнес. 1997.
2. Газман В.Д. Лизинг: теория, практика, комментарии. - М.: Фонд "Правовая культура", 1997
3. Лещенко М.И. Основы лизинга: Учеб. пособие. - М.: Финансы и статистика, 2002.

**Черепанов О. А.**

## **ПРОБЛЕМИ РИНКУ ПОСЛУГ ВАНТАЖОПЕРЕВЕЗЕНЬ**

*Науковий керівник: к.е.н., доц. кафедри економічних систем і маркетингу,  
Чередніченко В. А.*

*Одеський національний політехнічний університет, Одеса*

Ринок послуг є складною системою відносин між виробниками та споживачами послуг, їх господарських зв'язків, соціально-економічних контактів з різними цільовими аудиторіями в процесі організації купівлі-продажу послуг. За товарно-грошових ринкових відносин пріоритетне значення мають зворотні зв'язки, які надають необхідну інформацію з попиту, реакцію споживачів на ціни, дають змогу за допомогою механізму ринкового регулювання впливати на технологію і організацію надання послуг, економічну поведінку їх продавців і покупців.

В останні роки український ринок вантажоперевезень переживає активний ріст, який обмежується лише можливостями транспортної інфраструктури. У 2007 році ринок продовжував свій розвиток, при цьому попит на послуги транспортних компаній і служб доставки в багатьох регіонах (таких як Київ та Харків) істотно випереджав пропозицію. На ринку з'явилася безліч нових компаній, що пропонують послуги транспортно-експедиторського обслуговування. У 2007 році суттєво зросла конкуренція між службами доставки і транспортними компаніями, що призводить до поліпшення якості наданих послуг.

Основна тенденція на українському ринку вантажоперевезень - це значне посилення конкуренції. Нові служби доставки і транспортні компанії, пропонують свої послуги споживачам. Найбільше посилення конкуренції відбулося на ринку автомобільних вантажоперевезень, де спостерігаються найвищі темпи зростання серед всіх видів перевезень. При цьому не всі транспортні компанії можуть надавати послуги на належному рівні, в результаті чого на ринку залишаються найбільш професійні гравці або відбувається укрупнення і злиття різних служб доставки для того, щоб підвищити якість наданих транспортно-експедиторських послуг.

За статистикою вантажообіг автомобільного транспорту збільшується, але його частка в загальному вантажообігу у порівнянні з іншими видами транспорту, залишається незначною. Це результат зниження обсягу інвестицій в галузь при невеликій зношеності вітчизняного автопарку. Додаткову проблему автоперевізникам створює незадовільний стан доріг, а в міжнародному сполученні - невідповідність більшості

автомобілів екологічним стандартам і стандартам безпеки. При загальному зростанні вантажообігу знижується його обсяг у міжнародному сполученні, і особливо експорт. Однією з причин зменшення обсягу міжнародних автомобільних перевезень є незадовільний стан парку вантажних автомобілів і невідповідність їх міжнародним стандартам.

Як показує дослідження, є передумови до розвитку ринку автомобільних перевезень, підвищенню попиту на вітчизняні автомобілі і як наслідок, розвитку вітчизняної автомобільної промисловості. Однак у випадку розвитку міжнародних перевезень зростає попит на автомобілі, що відповідають європейським стандартам, тобто на іномарки.

Впровадження більш сучасної техніки, двигунів Євро-4 і вище, неминуче веде до скорочення «запасу цінової конкурентоспроможності» вітчизняних автомобілів. Крім того, з'явилися доступні «бюджетні» версії зарубіжних машин, удосконалюються умови фінансування придбання, розвивається система після продажного супроводу.

Структура попиту на вантажні різних типів формується характером вантажів та умовами їх перевезення. У міру розвитку товарних ринків істотно змінився попит на автоперевезення, що, у свою чергу, позначилося на структурі парку вантажних автомобілів.

Зростання цін на паливо останніх років поставило транспортні компанії перед фактом зниження конкурентоспроможності вітчизняних машин. Тому почався процес переходу на більш ефективний рухомий склад, зокрема іноземного виробництва. На продажу вітчизняних автомобілів негативно впливає проблема низької якості обслуговування.

Зростання промислового виробництва в країні призводить до підвищення попиту на вантажоперевезення. Є передумови до підвищення попиту на автомобільні вантажоперевезення і як наслідок, розвитку вітчизняної автомобільної промисловості. До 2014 року очікується скорочення обсягу бюджетного фінансування транспортної галузі до 20%, але очікується приріст інвестицій в дорожнє господарство. Необхідні термінові заходи щодо поліпшення становища вітчизняних перевізників на ринку міжнародних перевезень. На сьогоднішній день вітчизняні маршрути поступаються маршрутам, що проходять по території інших держав з конкурентоспроможності.

Вітчизняні вантажівки не конкурентоспроможні в силу свого низького технічного рівня, а вітчизняний автопром, на жаль, майже не може запропонувати конкурентоспроможну техніку для забезпечення міжнародних автомобільних вантажоперевезень. Незадовільний стан наших доріг сприяє більш швидкого зносу техніки, і в даних умовах уживана імпортна техніка більш популярна серед перевізників, ніж нова вітчизняна.

Підсумовуючи вищевикладене, можна сказати, що вирішення проблем транспортної галузі залежить від політики держави. Розвиток експорту транспортних послуг, транспортно-логістичних послуг у самій країні, можливий тільки при оновленні автомобільного парку прогресивними типами автомобілів.

### **Список літератури:**

1. Куликова, С.В. Дослідження зовнішнього середовища дилера вантажних автомобілів [Текст] / С.В. Куликова // РИЗИК: Ресурси, Інформація, Постачання, Конкуренція. - № 3.
2. Зінь Е.А., Турченко М.О. Планування діяльності підприємства: Підручник.-К.: „Професіонал”, 2004.
3. Зінь Е.А. Теорія управління соціально-економічними процесами: Навчальний посібник.-Рівне: УДУВГП, 1996-53 ст.



К.е.н., доц. Ковтуненко К.В., Кушніренко А.В.

## ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ТА СПОСОБИ ПРОЯВИ КАДРОВИХ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВА

Одеський національний політехнічний університет, Одеса

По сфері виникнення підприємницькі ризики можна підрозділити на зовнішні і внутрішні. Джерелом виникнення зовнішніх ризиків є зовнішня середовище по відношенню до підприємницької фірми. Підприємець не може на них впливати, а може тільки передбачати їх і враховувати їх можливість в майбутньої діяльності. Мова йде про непередбачених змінах законодавства; нестійкості політичного режиму в країні.

Внутрішні ризики виникають в разі неефективного менеджменту, помилкової маркетингової політики, а також в результаті внутрішньофірмових зловживань. Це – кадрові ризики, пов'язані з професійним рівнем співробітників підприємницької підприємства.

Особливе місце серед ризиків підприємства посідає кадровий ризик, що визначається як ймовірність втрат, пов'язаних із людським чинником, а саме: ризик втрат, зумовлений похибками робітників, смертю працівників, низьким рівнем лояльності до підприємства, низькою кваліфікацією, плінністю кадрів організації, негативними змінами у трудовому законодавстві, табл. 1 [1,2].

Таблиця 1 - Види кадрових ризиків та їх характеристика

Вид ризику	Характеристика негативного прояву ризику
Кваліфікаційний	Полягає в ймовірності втрат внаслідок недостатньої кваліфікації, досвіду чи навиків працівника на певній посаді. <i>Посадовий ризик</i> проявляється у невідповідності конкретної посади до виду діяльності, функцій, цілей, задач, технології підприємства.
Ризик плінності кадрів	Звільнення кваліфікованих ключових менеджерів, високий відсоток звільнення основного персоналу внаслідок неефективної кадрової політики. Непередбачувані витрати на пошук, підбір, навчання та перекваліфікацію нових працівників
Ризики конфлікту інтересів	Ризик проявляється у конфлікті між працівниками та адміністрацією, а також між адміністрацією та власниками підприємства через конфлікт інтересів, мотивів, планів та особистих цілей.
Ризики лояльності персоналу	Ризик проявляється у вигляді розголошення конфіденційної інформації підприємства, корупційних дій з боку управлінського персоналу, крадіжками матеріальних цінностей, псування майна підприємства.
Поведінковий ризик (ризики індивідуальної та групової поведінки працівників)	Індивідуально психологічні риси характеру працівника, низька здатність до соціально-психологічної адаптації у колективі, пригнічений чи депресивний стан нервово-психічної рівноваги. Зниження здатності працівника до навчання, невмінням спілкуватися з співробітниками та клієнтами, незацікавленості персоналу у кінцевих результатах роботи підприємства, безвідповідальності за прийняв ті рішення.
<i>Неефективних організаційних структур</i>	Ризик пов'язаний з відсутністю посадових інструкцій, наявністю дублювання або невиконання функцій та цільових завдань працівниками підприємства. Невідповідність наявної кадрової стратегії корпоративній стратегії розвитку підприємства.

Оскільки саме ці ризикоутворюючі чинники частково знаходяться у сфері впливу менеджменту підприємства, то існує можливість обмежити дію на джерело виникнення

кадрових ризиків. Кадровий ризик впливає на структуру як системи управління в цілому, так й окремих її елементів, а також взаємозв'язків між ними.

Відсутність або низький рівень адаптації працівника до організації є однією з основних причин виникнення кадрових ризиків. Близько 80 % матеріального збитку підприємство отримує від свого власного персоналу. Управлінська практика стверджує про те, що лише 20 % спроб несанкціонованого доступу до конфіденційної інформації компанії здійснюється ззовні, а зломи комп'ютерних мереж здійснюється невдоволеними, демотивованими працівниками підприємств. Прямим й опосередкованим збиткам компанії, пов'язаних з людським фактором, сприяє й неефективна організація роботи кадрових служб, служби безпеки та охорони праці на підприємстві.

Домінуючу роль у виникненні кадрового ризику відіграє внутрішня невизначеність процесу функціонування підприємства, яка пов'язана з неможливістю точного прогнозування поведінки людини у процесі роботи, із складністю інформаційних комунікаційних технологій, рівнем надійності устаткування, темпами модернізації виробництва і з прагненням людей утворювати соціальні зв'язки і групи, виявляти своє ставлення відповідно до взятих взаємних зобов'язань, ролей, традицій.

Таким чином, кадрові ризики визначимо як ймовірність втрат, пов'язаних з процесом управління персоналом на, тобто ризик втрат, зумовлений недостатньою кваліфікацією працівників, їх низьким рівнем лояльності до підприємства, летальними випадками серед працівників, нестабільністю штату організації, можливими змінами у трудовому законодавстві тощо. Ефективні методи управління кадровими ризиками забезпечать зменшення їх наслідків. Вибір методу впливу на кадрові ризики залежить перед усім від причини виникнення ризику.

### **Список літератури:**

1. Гринева Н.Е. Формирование механизма снижения кадровых рисков предприятия в условиях интернационализации производства и глобализации экономики / Н.Е.Гринева, Е.В.Гончаров, О.В. Додонов// Научный журнал “Менеджер” ДонДУУ. – № 3 (41), 2007. – С. 130–135.
2. Качан Є.П., Шушпанов Д.Г. Управління трудовими ресурсами: Навч. посібник. – К.:Видавничий дім “Юридична книга”, 2005. – 358 с.
3. Подольчак Н.Ю. Класифікація ризиків та методи їх зниження // Вісник Національного університету “Львівська політехніка”: «Менеджмент та підприємництво в Україні: Етапи становлення та проблеми розвитку». – Львів: Вид-во Національного університету “Львівська політехніка”, 2002. - №457. – С. 23-32. 4

**Панькова Ю.М., к.е.н., доц. Черкасова С.О.**

## **ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ЗМІЦНЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ**

*Одеський національний політехнічний університет, Одеса*

В сучасних умовах господарської діяльності вітчизняних підприємств, що характеризуються низкою відмінностей, притаманних світовій економіці в цілому – сильною конкуренцією, динамічністю кон'юнктури ринку, зростанням кількості та масштабів змін у зовнішньому та глобальному середовищі, проблема формування системи обліково-аналітичного забезпечення їх економічної безпеки набуло особливої

актуальності. Підвищення агресивності зовнішнього й, частково, внутрішнього середовища призвело до виникнення нових загроз і посилення їхнього впливу на результативність діяльності підприємств. Запобігання негативному впливу комплексу зовнішніх і внутрішніх загроз можливо шляхом забезпечення своєчасної реакції на них і створення умов для безпечного розвитку через ефективне управління економічною безпекою в рамках загальної системи управління суб'єктом господарювання. Прийняття оптимальних рішень в області управління й забезпечення економічної безпеки підприємств (ЕБП) потребує вирішення ряду питань, пов'язаних з оцінюванням рівня їх економічної безпеки, розробкою та практичним впровадженням відповідного обліково-аналітичного інструментарію.

Необхідно зауважити, що зміцнення економічної безпеки підприємств потребує наявності дієвої системи внутрішнього контролю, підґрунтя якої міститься в раціонально організованій системі бухгалтерського обліку. Крім того, не визиває сумнівів, необхідність в захисті бухгалтерської інформації від небажаних зовнішніх впливів та значних внутрішніх змін, що вимагає від системи управління підприємств розробляти та реалізовувати на практиці концепцію забезпечення економічної безпеки облікових даних, оскільки саме вона посідає одне із головних місць в понятті економічної безпеки підприємств.

При забезпеченні економічної безпеки підприємств через організацію бухгалтерського обліку до основних цілей системи управління можна віднести:

- своєчасне виявлення зовнішніх та внутрішніх загроз;
- збереження та ефективне використання ресурсів підприємства (фінансових, матеріальних, інформаційних, кадрових);
- прогресивний, незалежний розвиток підприємства [1].

Системний підхід передбачає тісний взаємозв'язок всіх елементів системи та гарантує комплексний ефект при впровадженні економічної безпеки на підприємствах. Процес забезпечення зміцнення економічної безпеки підприємств передбачає зниження ризику втрати достовірності, ефективності та законності використання трудових, фінансових, виробничих та підприємницьких ресурсів.

В рамках вирішення даної проблематики було виявлено внутрішні та зовнішні загрози економічній безпеці підприємства в системі бухгалтерського обліку (див. рис. 1.1).

Відповідно зовнішні загрози виникають за межами підприємства, не пов'язані з його господарською діяльністю та можуть завдати значних збитків. Внутрішні загрози ж пов'язані з його персоналом. Ці загрози зумовлені процесами, які виникають у ході господарської діяльності та можуть впливати на фінансовий результат підприємства. Найсуттєвішими з них є: протиправні дії співробітників бухгалтерської служби, порушення режиму збереження бухгалтерської інформації, що становить комерційну таємницю, відсутність належної кваліфікації бухгалтерського персоналу, неналежний рівень технічного забезпечення, суттєві прорахунки як в тактичному, так і в стратегічному управлінні.

Виявлення наведених вище загроз є передумовою, яка допоможе власникам підприємств забезпечити захист бухгалтерської інформації у складі комерційної таємниці та попередити її розголошення, щоб зменшити негативні наслідки для підприємства [3].

Отже, підводячи підсумки, слід зазначити, що обліково-аналітична система має забезпечувати можливість моделювання економічних процесів, які відбуваються на підприємстві в процесі зміцнення його економічної безпеки, та їх результатів для прийняття управлінським персоналом відповідних рішень тактичного та стратегічного характеру, вибору оптимальної альтернативи розвитку господарської діяльності з урахуванням впливу на неї внутрішніх і зовнішніх факторів.



Рис.1. Зовнішні та внутрішні загрози економічній безпеці підприємства в системі бухгалтерського обліку [2]

### Список літератури:

1. Геєць В.М. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство / В.М. Геєць, М.О. Кизим, Т.С. Клебанова, О.І. Черняк. – Х., 2006. – 240 с.
2. Дикий А.П. Організація бухгалтерського обліку як інструмент забезпечення економічної безпеки підприємств: дис. на здобуття наукового ступеня к.е.н.: спец. 08.00.09 "Бухгалтерський облік, аналіз та аудит" / А.П. Дикий. – Житомир, 2009. – 23с.
3. Черняк О. І. Моделювання економічної безпеки на макро- і мезорівнях. Монографія. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2006. – 240 с.

## ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ІННОВАЦІЙНО-АКТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Одеський національний політехнічний університет*

У наш час в умовах глобалізації впровадження інновацій у виробництво та інноваційна діяльність в цілому є одним з головних інструментів у конкурентній боротьбі, оскільки дозволяє завоювати найбільшу кількість споживачів через високу якість товару і більш низьку ціну.

Але при всіх вигодах інноваційної діяльності, таких як невеликі витрати, висока якість, скорочення часу на виробництво і витрат, пов'язаних з пошуком, наймом і навчанням персоналу, ймовірність ризику більш висока. Це, в основному, пов'язано з тим, що максимальна гарантія благополучного результату практично відсутня. Тому першочерговим завданням будь-якого інноваційно-активного підприємства є управління ризиками.

Згідно із Законом «Про інноваційну діяльність» інноваційна діяльність - це діяльність, спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг [1].

Ризик в інноваційному підприємстві можна визначити як ймовірність втрат, що виникають при вкладенні коштів у виробництво нових товарів і послуг, у розробку нової техніки і технології, які, можливо, не знайдуть очікуваного попиту на ринку, а також при вкладенні коштів у розробку управлінських інновацій, які не принесуть очікуваного ефекту.

Інноваційні процеси безпосередньо пов'язані з постійним науково-технічним прогресом і враховуючи високий ступінь невизначеності, саме неможливість доведення конструкторських і технологічних розробок до практичного впровадження і отримання відповідних комерційних і фінансових результатів є головним інноваційним ризиком. І чим масштабніше інноваційний проект, тим вище ступінь ризику його неопукності та заморозки проекту на невизначений термін.

В основному інноваційні ризики виникають при [2]:

- великий диференціації споживчих смаків. Це призводить до підвищення конкуренції і зміні кон'юнктури ринку;

- при бажанні досягти великого обсягу прибутку. Ризик втілення та реалізації більш складних проектів вище, ніж невеликих;

- невідповідність фінансових можливостей і стану ринку з покладеними на інновацію очікуваннями. Через поспіх підприємства швидше впровадити проект, не вклавши в нього достатня кількість грошей і часу, ризик провалу проекту підвищується прямопропорційно;

- при помилковому виборі проекту. При неправильній розстановці внутрішніх пріоритетів компанії часто відбувається помилковий вибір інноваційного проекту. У такому випадку, навіть якщо проект окупиться, він не допоможе досягти компанії поставлені нею цілей;

- при використанні підприємством старого обладнання. Використовуючи старе обладнання, підприємства піддає себе на ризик невідповідності якості товару або послуги вимогам ринку, при цьому підвищується ризик марності впровадження інновації;

- при використанні більш дешевого методу виробництва товару або послуги. Тут виникає ризик тимчасового отримання високого прибутку. Це пов'язано з наступним

використання цього методу іншими підприємствами. Так само можливий ризик неправильної оцінки попиту на товар або послугу;

- при купівлі нового обладнання (технології) для виробництва нового товару або послуги. Головний ризик пов'язаний з невідповідністю нового устаткування з вимогами при виготовленні нового продукту, а так само ризик неможливості використання (або продажу) нового обладнання для виробництва іншого товару або послуги при некупності нового продукту.

Для того, щоб максимально мінімізувати ризики, підприємства повинно на дуже високому професійному рівні вивчити всі питання, пов'язані з виробництвом нового продукту, можливим попитом на нього, наявною пропозицією на ринку і можливими варіантами відступу при провалі проекту.

Але так як головною метою підприємства при інноваційної діяльності є впровадження інновації, то йому необхідно детально вивчити ризики, пов'язані з інноваційними проектами. При реалізації інноваційного проекту зачіпаються різні види діяльності: інвестиційна, операційна і фінансова. Враховуючи всі ці види діяльності можна визначити основні види ризиків при впровадженні інвестиційного проекту.

Ризики, пов'язані з науково-технічною роботою:

- негативні результати науково-дослідної роботи;
- відхилення параметрів дослідно-конструкторської роботи;
- недостатня кваліфікація кадрів;
- невідповідність рівня виробництва технічному рівню інновації;
- непередбачені науково-технічні проблеми.

Ризики, пов'язані з правовим забезпеченням проекту:

- прострочені ліцензії за видом діяльності;
- недостатня патентний захист;
- ризики, пов'язані з патентним захистом;
- заборона на використання інновації.

Ризики, пов'язані з комерційною пропозицією:

- розбіжність комерційної пропозиції ринкової стратегії підприємства;
- некомпетентність постачальників;
- не маєток в наявності необхідних матеріалів та комплектуючих для початку виробництва;
- збої з термінами поставок;
- невідповідність якості матеріалів необхідному рівню.

Для кращого прогнозування ризиків і кращої підготовки до наслідків ризику необхідно здійснити такі етапи:

1. Визначити джерело ризику. Це в першу чергу необхідно для того, щоб точно розуміти які приймати рішення для зниження ступеня ризику. Також для розподілу дій ризик-менеджменту по конкретних об'єктах.

2. Визначити ступінь керованості ризику. В основному, це необхідно для розподілу ризику на дві категорії: ризики, на які можна і потрібно вплинути і ті, до якого потрібно пристосуватися.

3. Визначити ступінь прийнятності ризику. Це можна застосовувати до некерованих ризиків. Необхідно визначити критичність наслідків ризику: некритичні наслідки і критичні, які призводять до зриву проекту.

4. Визначити ступінь невизначеності ризику. Тут йде розподіл на форс-мажор, малоімовірні, з імовірністю настання 50% і з високим ступенем імовірності.

Після вивчення перерахованих вище факторів необхідно вибрати метод управління ризиками. Управління ризиками в інноваційній діяльності - це комплекс заходів та конкретних дій, які дозволяють знизити ступінь невизначеності настання ризику і його наслідків, а також підвищити корисність від впровадження інновації.

До основних завдань управління ризиками в інноваційній діяльності відносять прогнозування ризиків і наслідків, аналіз середовища, оцінка впливу, розробка комплексу щодо зниження ризиків інноваційного проекту, а також створення системи управління ризиками в інноваційній діяльності.

Одним з найскладніших етапів в інноваційній діяльності є розробка методів управління та аналіз ризиків. Цих методів описано досить багато, так як вони безпосередньо залежать від природи самого ризику. Найбільш відомі такі методи аналізу ризиків як метод аналогії, бальної оцінки, дерево рішень, статистичних випробувань, експертні методи та інші. Всі ці методи необхідні для оцінки ризику, так як це один з найскладніших етапів і від нього залежать правильність прийнятих надалі заходів, визначення якісної і кількісної оцінки ймовірних збитків.

### **Список літератури:**

1. Закон України «Об инновационной деятельности» от 4 июля 2002 года. № 40-IV.
2. Доронин С.Н., Васильев А.О., Буренкова Т.В. Обеспечение экономической безопасности инновационной деятельности предприятия. М.: МЦФЭР, 2006. - 160 с