

Усе вищесказане свідчить про важливість розробки алгоритму формування стратегії інноваційно – інвестиційного розвитку підприємств на регіональному рівні, які підвищують ефективність управлінських рішень органів місцевої влади [2, с.25 – 27].

Отже, покращення соціально – економічної ситуації в регіоні, особливо в умовах світової фінансово – економічної кризи, неможливе в умовах політичної нестабільності, економічної роздробленості, недовіри, недосконалості управлінського апарату тощо. Спочатку потрібно узгодити регіональні інтереси з державними, а розробка інноваційно – інвестиційної стратегії розвитку регіону повинна слугувати взаємозв'язуючою ланкою. Потрібно враховувати і можливості кожного регіону при розробці та плануванні всіх без виключення показників Державного бюджету. Для цього необхідним є раціональне стимулювання науково – технічного розвитку з врахуванням потреб та вищезгаданих можливостей регіону, який становить основу соціально – економічного та політичного розвитку регіону та держави загалом. Правильне визначення інноваційно – інвестиційного потенціалу регіону можливе на основі розгляду основних системних підходів в комплексі: сукупність економічних, організаційних, соціальних, фізичних, інтелектуальних можливостей, що необхідні для здійснення даного виду діяльності. Лише при використанні такого підходу та збалансуванні всіх видів наявних ресурсів і їх рівномірного розподілу можливим буде розвиток дослідно – інвестиційної діяльності регіону та держави.

Література

1. Денисюк В.А. Розвиток інноваційних територіальних структур як важливої складової української інноваційної системи // Економічний часопис. – 2003. - №7-8. – С. 43-47.
2. Ніколенко С.С., Кушнір Л.Л. До проблеми територіального розвитку та регулювання економічних регіонів // Регіональні перспективи. – 2006. - №5-6. С. 25-27.
3. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: статистичний збірник, К. – 2012.

Сізова Н.Д., Солодовник Г.В., Котенко О.Ю.

АНАЛІЗ РИЗИКІВ У ПЛАНУВАННІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Актуальність. Аналіз економічно розвинутих країн показує, що одним з найважливіших її секторів є малий і середній бізнес. З цим сектором значною мірою пов'язане первинне накопичення капіталу, становлення середнього класу, суттєве розширення ринку праці тощо. Цей сектор відіграє також найважливішу інноваційну роль, тому що є найдинамічнішим, більшість перспективних науково-технічних ідей спочатку перевіряється в цьому секторі економіки. В 2008 році Україна стала членом СОТ, що призвело до підвищення конкуренції

на ринку. Посилення конкурентної боротьби вимагає постійного розвитку підприємств малого та середнього секторів економіки [1-2].

Метою статті є якісна та кількісна оцінка ризиків на підприємстві середнього бізнесу, яке працює у сфері комплектації та реалізації меблів, виявлення найбільш характерних видів ризику для цієї діяльності, надання кількісної оцінки та рекомендацій щодо управління фінансовими засобами в умовах ризику [1].

Серед напрямки збутової діяльності підприємств необхідно відзначити: розвиток мереж фірмових магазинів, формування маркетингових комунікацій зі споживачем, зростання частки рекламних витрат у інвестиційному бюджеті підприємств [2]. Отже, при реалізації меблів існують ризики пов'язані з неправильним визначенням сегментів ринку, на які розрахована продукція, стратегії продажу продукту та неефективною рекламою. Одним з маркетингових ризиків, який також необхідно враховувати при діяльності в даній сфері є сезонність тенденцій збуту меблевого бізнесу. Особливе місце займають ризики пов'язані з втратами підприємця, обумовленими несумлінністю або неспроможністю компаньйонів [3].

Процес якісного аналізу ризиків передбачає визначення міри їх імовірності, яка може бути визначена об'єктивним чи суб'єктивним методом. Одним з методів суб'єктивної оцінки є експертні оцінки [4].

Цей метод було використано при ранжуванні ризиків в дослідженні сфери комплектації і реалізації меблів на одному з підприємств. Оцінки були одержані від трьох експертів та приведені в узагальнюючій таблиці (таблиця 1).

Шкала оцінювання була наступною: 0 – ризик не існує; 25 – ризик скоріше за все не реалізується; 50 – про настання події нічого конкретного сказати неможливо; 75 – ризик скоріше за все виявиться; 100 – ризик виправданий. Проміжні значення показують більшу або меншу ступінь виявлення ризику.

Таблиця 1 – Оцінка настання несприятливої події

Вид ризику	Експерти			Вага	Бали
	1	2	3		
1. Зміни у митній та податковій політиці	60	75	55	1/8	7,917
2. Неефективна реклама	40	25	50	1/8	4,792
3. Затримка матеріалів постачальниками	50	65	75	1/8	7,917
4. Помилковий вибір сегменту ринку	25	50	50	1/8	5,208
5. Несвоєчасні розрахунки партнерів	70	35	50	1/8	6,458
6. Зростання цін на ресурси	75	75	75	1/8	9,375
7. Нестабільність попиту	75	75	50	1/8	8,333
8. Зростання конкуренції	60	60	75	1/8	8,125

У результаті проведеного якісного аналізу було виявлено основні проблеми та аспекти діяльності у сфері комплектації та реалізації меблів, надано загальну класифікацію ризиків та виявлено ризики, що існують в даній сфері. Таким чином, головними ризиками є (за убунням):

1. зростання цін на ресурси;
2. нестабільність попиту та зростання конкуренції;
3. зміни у законодавстві;
4. затримка матеріалів постачальниками та розрахунків партнерів;
5. помилковий вибір сегменту ринку та неефективна реклама.

Розглянемо кількісний аналіз наведених ризиків та управлінських рішень в умовах ризику для економічного агента середнього бізнесу. Маємо три проекти майбутнього підприємства з комплектації та реалізації меблів: проект 1 – крупна фірма з відкриттям свого магазину для реалізації; проект 2 – середнє підприємство з прямими поставками до магазинів (оптова торгівля); проект 3 – мале підприємство орієнтоване на індивідуальні замовлення (роздрібна торгівля).

Проблема вибору полягає у тому, що достеменно не відомо яка економічна ситуація буде в країні. Проте виходячи з оцінки ризиків можна сказати, що економіка буде: С1 – у стані кризи (з імовірністю 0,2), який характеризується зростанням цін на ресурси, нестабільністю попиту та підвищенням митних тарифів та податків; С2 – у нестабільній ситуації (0,4) – характеризується нестабільністю попиту, затримкою матеріалів постачальниками, несвоєчасними розрахунками партнерів за платежами, зростанням цін на ресурси; С3 – стабільною (0,35) – характеризується підвищенням конкуренції та можливою затримкою матеріалів постачальниками; С4 – сприятливою (0,05) – характеризується такими ризиками, як неефективна реклама та помилковий вибір сегменту ринку.

Оцінка ефективності проектів

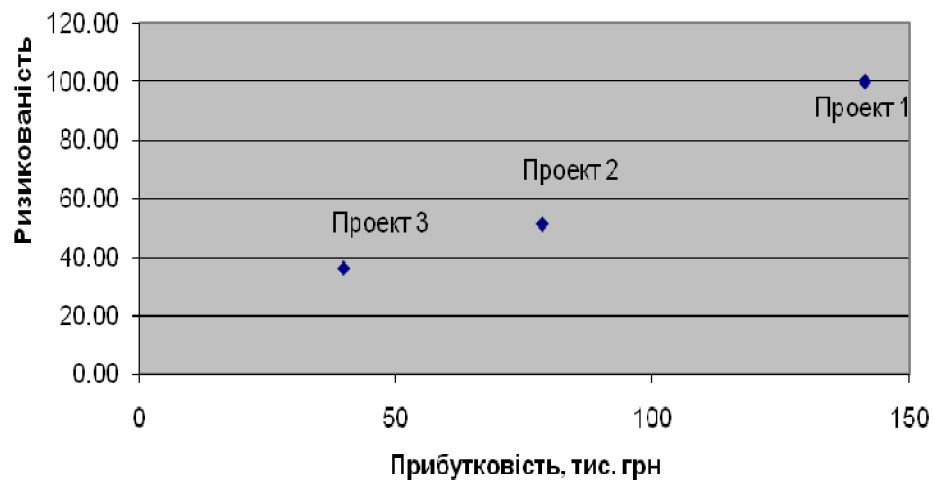


Рисунок 1 – Графічне представлення результатів кількісного аналізу

Мірою ризику комерційного (фінансового) рішення вважається середньоквадратичне відхилення значення показника ефективності цього чи рішення операції [5].

Прибутковість проектів визначається як математичне сподівання випадкової величини – прибуток (тис. грн.), ризикованість проектів – за формулою середньоквадратичного відхилення [5].

Вибір одного з проектів залежить від відношення ОПР до ризику. У випадку, коли кількість проектів, що порівнюються, перевищує два доцільно використовувати графічне представлення результатів. На рис.1 проекти надані як точки в координатах прибутковість-ризикованість.

У випадках, коли невизначеність пов'язана з повною відсутністю інформації про ймовірності станів середовища для визначення найкращих рішень використовуються наступні критерії: максимаксу, Вальда, Севіджа та Гурвиця, що відповідають різним ставленням ОПР до ризику.

В цьому випадку наведену ситуацію розвитку підприємства слід розглядати як гру з природою. Формально умови гри описуються матрицею виграшів першого гравця

$$A = \begin{matrix} & C_1 & C_2 & C_3 & C_4 \\ \begin{matrix} P_1 \\ P_2 \\ P_3 \end{matrix} & \begin{pmatrix} -25 & 125 & 230 & 320 \\ -7 & 70 & 125 & 165 \\ -17 & 30 & 75 & 100 \end{pmatrix} \end{matrix} \quad (1)$$

Елементи матриці А визначають прибуток, який отримає підприємець від реалізації власної стратегії, що відповідає рядку, в якому міститься елемент за умов настання стану середовища, що відповідає стовбцю.

Критерій Севіджа обраховується на підставі матриці ризиків або втрачених можливостей, яка в даному випадку має наступний вигляд:

$$R = \begin{matrix} & C_1 & C_2 & C_3 & C_4 \\ \begin{matrix} P_1 \\ P_2 \\ P_3 \end{matrix} & \begin{pmatrix} 18 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 55 & 105 & 155 \\ 10 & 95 & 155 & 220 \end{pmatrix} \end{matrix} \quad (2)$$

Обговорення результатів. Аналіз графічного зображення оцінок прибутковості та ризикованості кожного рішення дозволяє зробити висновки, що перший проект є найбільш ризикованим, але й найбільш прибутковим, другий проект є більш ризикований, ніж третій, проте його прибутковість значно вища. Застосування критеріїв прийняття рішень в умовах ризику та невизначеності свідчить про перевагу першої стратегії. Результати наведених розрахунків наведено у таблиці 2.

Таблиця 2 – Значення критеріїв прийняття рішень в умовах невизначеності

Значення критеріїв					
Стратегії гравця	Максимум	Вальда	Севіджа	Гурвиця	В умовах ризику
Проект 1	320	-25	18	113	141.5
Проект 2	165	-7	155	61.8	78.6
Проект 3	100	-17	220	29.8	39.85
Кінцеві значення	320	-7	18	113	141.5
Обрана стратегія	П1	П2	П1	П1	П1

Висновки. Застосування науково обґрунтованих методів оцінки ризиків та прийняття рішень в умовах ризику та невизначеності знижують імовірність настання несприятливих наслідків реалізацій певних проектів та зменшують розміри фінансових збитків на підприємствах малої та середньої сфер бізнесу.

Література

1. <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Орлов П.А. Збутова діяльність промислових підприємств: теорія та напрямки розвитку. Монографія/ Холодний Г.О., Орлов П.А. – Харків. Вид.: ХНЕУ, 2008. 1282 с.
3. Івченко І.Ю. Моделювання економічних ризиків і ризикових ситуацій : навч. посібник для студ. вищих навч. закладів / І.Ю. Івченко. К.: Центр учбової літератури, 2007. – 344 с.
4. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент. Житомир: ЖІТІ, 2001. – 440 с.
5. Новожилова М.В., Солодовник Г.В. Моделювання управління комерційним ризиком: Навчально-методичний посібник. – Харків: ХДТУБА, 2005 р. – 81с.

Сікорак Л.А., Пшенишна Л.М.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ РЕГІОНІВ

Відомо, що будівництво - головна ланка комплексу, воно створює основні фонди народного господарства. У тій же час слабкість будівельної бази стримує промислове будівництво, створення великих комбінатів, галузевих і територіально-виробничих комплексів, фондоемної важкої промисловості, яка потребує великих обсягів робіт з капітального будівництва. Виникає завдання по новому оцінити параметри результативності будівельних організацій враховуючи