

Усвідомлення вищеописаних проблем потребує аналізу науково-технічної та інноваційної діяльності в Україні. Адже на сучасному етапі розвитку світової економіки провадження нових технологій стало визначальним фактором ринкової конкуренції, основним засобом підвищення ефективності виробництва та поліпшення якості товарів та послуг, тому об'єктивною передумовою економічного зростання є перехід до безперервного інноваційного процесу.

ЛІТЕРАТУРА

1. Гальчинський А. С., Геєць В. М., Семиноженко В. П. Інноваційна стратегія українських реформ. — К.: Знання України, 2002. — 326 с.
2. Державний комітет статистики. Україна в цифрах., — <http://www.ukrstat.gov.ua>

А. Яковенко, канд. техн. наук, доцент,
Кримський економічний інститут КНЕУ

ОЦІНКА РИЗИКУ СТАНУ І РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

Анотація. Розкривається механізм ризик-менеджменту, його особливості в досліджуваній сфері, з урахуванням досвіду комерційної діяльності підприємств санаторно-курортного призначення. Пропонуються заходи і способи щодо зниження ризиків в уникнення негативних наслідків діяльності підприємства.

Summary. Recreation based enterprises state and development risk estimation problems are being reported. Risk-management mechanism, its features in the research field are being revealed with a consideration of recreation based enterprises commercial activity experience. Risks decision measures and means for avoiding enterprise activity negative consequences are being offered.

У практичній роботі підприємств застосовуються методи кількісної і якісної оцінки ризиків. У проекті розвитку санаторію «Алушта» був застосований кількісний метод — аналіз чутливості. Особливістю цього методу є те, що він на відміну від інших показує можливу реакцію результатів фінансово-господарської діяльності підприємства на зміну різних елементів операційного важеля.

Аналіз чутливості складається з декількох кроків: вибір основного ключового показника, тобто параметра, щодо якого й провадиться оцінка чутливості; вибір факторів; розрахунку значень ключового показника на різних етапах здійснення проекту (розробка, проектування, реалізація, здійснення угоди, процес віддачі вкладених коштів).

Дослідження чутливості проекту до можливих змін параметрів проводилося за допомогою комп'ютерної системи, призначеної для моделювання бізнесу й оцінки бізнес-проектів Project Expert. Аналіз чутливості показав, що на чистий приведений дохід (NPV) більший вплив робить ціна збуту путівок, при цьому ціна путівок є більше критичним фактором. Вона вказує на більший ризик і невизначеність, відображаючи можливі наслідки змін ринкової кон'юнктури для фінансово-економічного положення підприємства. У цьому випадку для зменшення ступеня ризику менеджерам потрібно підсилити програму маркетингу або більш обережно поставитися до підвищення вартості путівок.

Зміни ж прямих витрат, а також зарплата персоналу в меншій мірі впливають на прибуток підприємства. Хоча й у цьому випадку варто приділити більше уваги програмі зниження витрат безпосередньо пов'язані із провадженням робіт, надання послуг, і іншим заходам щодо підвищення продуктивності праці.

У результаті при розробці бізнес-плану розвитку санаторію «Алушта», максимальний розмір ризиків при реалізації пропонованого проекту склав 10 %. Така величина ризиків не робить великого впливу на здібність ЗАТ «Санаторій “Алушта”» здійснити проект без шкоди у встановлені в бізнес-плані строки. На підставі проведених розрахунків з урахуванням ризиків отримані підсумкові результати про прибутки й втрати, про рух грошових коштів і баланс. За цим даними були розраховані показники ефективності проекту: чистий приведений дохід (за весь період) — $NPV = 10\,397\,264$ грн, строк окупності проекту — $PBP = 57$ місяців, індекс прибутковості — $PI = 1,26$, що говорить про оптимальну рентабельність і стабільність проекту.

Було запропоновано, що учасники проекту самі зможуть гранично мінімізувати ризики (комерційні, ресурсні, технічні, внутрішні) шляхом продуманого й ретельного здійснення наступних заходів: постійного відстеження ринкової ситуації: підвищення конкурентного статусу на цільовому ринку за рахунок використання сильних сторін санаторію й постійного вдосконалювання матеріально-технічної бази, надання послуг у різноманітному асортименті й високій якості, зниження сезонності заповнення за рахунок активізації роботи в міжсезоння й підвищення коефіцієнта завантаження, залучення нових споживачів у регіоні й за його межами, збільшення питомої ваги прямих витрат, використання системи цінового й нецінового стимулювання постійних клієнтів, розробка програми керування доходами (Yield Managment), використання системи «перевищення очікування гостюючи», коли ріст якості послуг перевищує ріст цін на них, що залучає нових клієнтів і т. п.;

У підсумку можна зробити висновок: використання пропонованої методики й моделі обліку й розрахунку ризиків, практичних рекомендацій дозволить підприємствам санаторно-курортного призначення оперативно, так і стратегічно приймати оптимальні рішення в ситуації ризику

ЛІТЕРАТУРА

1. Черкасов В. В. Проблемы риска в управленческой деятельности. — М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. — 349 с.