

- розробити методичні рекомендації щодо підвищення ефективності управління ризиками.

- підвищити кваліфікацію персоналу.

Розвиток страхування в Україні неможливий без ефективного механізму страхового менеджменту, що потребує системного аналізу діяльності страхових компаній, постійного удосконалення механізму страхового менеджменту, ефективного контролю на макро і на мікрорівнях.

Література.

1. Страхування: Підручник/ Керівник авт. кол. і наук. ред. С.С. Осадець. — 3-те вид. — К.: КНЕУ, 2006. — 599 с.

2. Карлін М. І. Управління державними фінансами: [навч. посібн.] / М. І. Карлін, О.В. Борисюк. – Луцьк : ПП Іванюк , 2013. – 273 с.

3. Борисюк О.В. Оцінка фінансових ресурсів страховика як ключовий елемент страхового менеджменту / О.В. Борисюк // Економіка та суспільство : електронне фахове видання. - Випуск № 2. – 2016. – С. 507-512.

4. Некрасова А. В. Управління фінансовими ризиками в Україні в сучасних умовах / А. В. Некрасова, В. М. Пастухов // Економічний простір. – 2011. – Вип. 16 (125). – С. 112-121.

НАПРЯМИ ПОКРАЩЕННЯ УПРАВЛІННЯ КОМЕРЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Танчук І., студент,

Науковий керівник: Сисоліна Н.П., к.е.н., доцент

Кіровоградський національний технічний університет

В умовах ринкового середовища комерційна діяльність є складовою частиною комерційного підприємництва [1, с. 7], вона не включає виробничий аспект. Проте, комерційна діяльність пов'язана практично зі всіма аспектами роботи підприємств: від технології і організації виробництва до фінансового господарювання [1, с. 7-8]. Комерційною діяльністю є діяльність, яка має на меті одержання прибутку і доходів шляхом вкладення капіталу. Вона пов'язана з такими напрямками в бізнесі як продаж товарів і послуг, постачання підприємства матеріальними ресурсами та посередницька діяльність.

Кожне підприємство постійно має різні ролі при здійсненні комерційної діяльності. У ряді випадків воно є покупцем, в інших - продавцем. Успішність комерційної діяльності визначається в першу чергу розміром отриманого прибутку, тому від неї залежать перспективи і потенціал підприємства.

Комерційна діяльність дуже багатогранна і різноманітна (рис. 1).

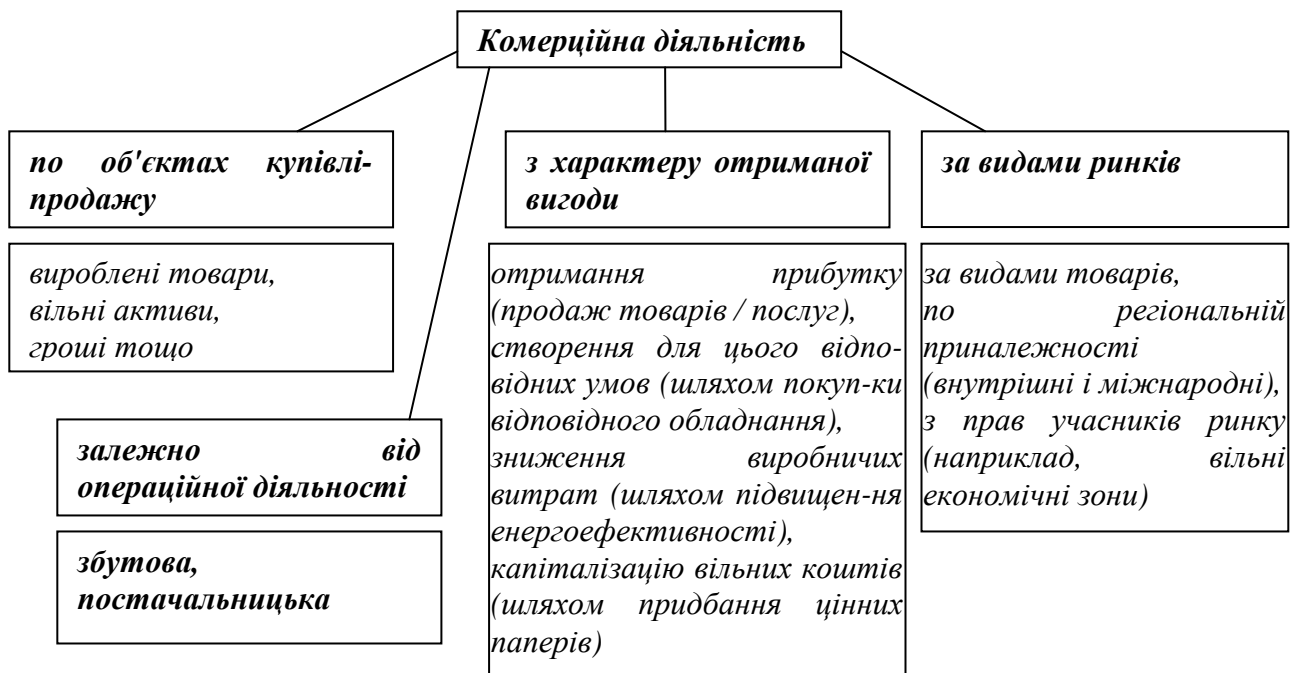


Рисунок 1 - Класифікація комерційної діяльності

Основні різновиди комерційної діяльності цілком відбивають її сутність.

Товар як об'єкт комерційних операцій (угод купівлі-продажу) має потенційну і реальну корисність.

Потенційною корисністю товару (послуги і т.п.) є здатність якого-небудь продукту праці задовольняти індивідуальні конкретні потреби з урахуванням доступності за ціною і визначається двома його невід'ємними характеристиками: якістю і ціною.

Реальна корисність товару з'являється в момент його придбання споживачем (реалізації продавцем), тобто в результаті обміну.

Створення умов для реалізації потенційної корисності товару є найважливішою задачею комерційної діяльності. Саме для цих цілей і формуються відповідні служби збуту, накопичуються матеріальні запаси, створюються торгово-посередницькі фірми.

Комерційна діяльність пов'язана з чинниками випадковості, розпливчатості, неповноти інформації, тобто з ризиком. Тому необхідно визначити практичні шляхи (напрями) зниження загрози збитків

(банкрутства), що пов'язана з певними ризиками, вибрати найбільш ефективний спосіб дій, який забезпечить прийнятний ступінь ризику.

До основних способів зниження ступеня ризику належать його уникнення (означає просте ухилення від певного заходу, що обтяжений надмірним (катастрофічним) ризиком, проте це пов'язано з ризиком невикористаних можливостей) та попередження, диверсифікація та страхування, одержання додаткової інформації під час вибору варіантів рішень і результатів їх реалізації, створення запасів та резервів тощо.

Безліч проблем, зв'язаних з вивченням економічних закономірностей у сфері виробництва і товарного обертання є актуальними, серед яких:

- система критеріїв і методи оцінки результатів роботи комерційної служби підприємства;
- система оплати й економічного стимулювання праці працівників комерційних служб.

З погляду практичного застосування особливе значення мають питання визначення оптимального рівня гнучкості економічної поведінки підприємства, що можна визначити наступним чином:

$$V = \frac{B}{P}, \quad (1)$$

де B – вигоди від реалізації альтернативних варіантів протягом певного періоду;

P – потенційний рівень альтернативних витрат підприємства за даний період.

Одним з основних напрямів підвищення гнучкості економічної поведінки підприємства є збільшення можливостей реалізації альтернатив (тобто розвиток ресурсних потоків).

Література.

1. Комерційна діяльність / [Н.О. Криковцева, О.Б. Казакова, Л.Г. Саркіян та ін.] – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 296 с.