

господарства зумовлює необхідність стратегічного управління.

Вибір стратегії розвитку даних підприємств в умовах конкуренції повинен базуватися на застосуванні концептуальних моделей, в основу яких покладено принципи розвитку економічних організацій, відповідності між внутрішнім потенціалом, зовнішніми можливостями та стратегією розвитку, узгодженості між стратегією розвитку та конкуренції. Формування стратегії розвитку підприємств ресторанного господарства є базовою основою для розробки принципів концепції інноваційних переваг, яка має орієнтувати ресторанне підприємство на інноваційні зміни та покращання показників розвитку навіть за відсутності конкуренції.

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Герасимчук В.Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання: навч. посібник.-К.: КНЕУ, 2000.- 360с.
2. Маркова В.Д., Кузнецова С.А. Стратегический менеджмент: курс лекций.- М.: ИНФРА – М, Новосибирск: сибирское соглашение, 1999.-288с.
3. Шершньова З.Є., Оборська С. В. Стратегічне управління: навч. посібник:- К.: КНЕУ, 1999-384с.
4. Томпсон-мл А. А., Стрикленд А. ДЖ. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа. 12-е издание: Пер. с англ. - М.: Издатель-ский дом "Вильямс ", 2002. - 982 с.
5. Шимановська Л.М., Жигалов В.Т. Основи менеджменту і управлінської діяльності: Підручник. –К.: Вища школа., 1994.-223с.

**Аннотация.** Статья посвящена вопросам стратегического развития предприятий ресторанного хозяйства за счет стратегического планирования и стратегического управления.

**Ключевые слова:** стратегия, стратегическое управление, управленческая деятельность, предприятия ресторанного хозяйства.

**Summary.** The article is devoted to the issues of strategic development of the enterprises of a restaurant economy at the expense of strategic planning and strategic management.

**Key words:** strategy, strategic management, management, restaurant management of the enterprise.

*Рецензент д.е.н., професор ХНЕУ Пилипенко А.А.*

*Експерт редакційної колегії к.е.н., доцент УкрДАЗТ Сухорукова Т.Г.*

УДК 339.564:658.8

## ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ І СИСТЕМНІ ІМПЕРАТИВИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ

*Піддубна Л.І., д.е.н., професор,  
Шестакова О.А., аспірант (ХНЕУ)*

У статті подано авторське трактування сутності, структурного складу та системних імперативів формування експортного потенціалу підприємства. Розроблено структурно-логічну схему його формування як системного ресурсу та обґрунтовано доцільність визначення його факторної доходності крізь показники експортної вартості активів і експортного доходу підприємства.

**Ключові слова:** економічні ресурси, активи, експортний потенціал підприємства, структура, системні імперативи, факторна доходність.

**Постановка проблеми.** Експортний потенціал підприємства як економічна категорія та об'єкт аналізу набув підвищеної уваги вчених і практиків у галузі міжнародного бізнесу. Його домінантна роль у формуванні міжнародних конкурентних переваг доведена у багатьох працях вітчизняних і зарубіжних вчених. Однак питання сутності та закономірностей формування

експортного потенціалу підприємства дотепер залишаються дискусійними, що спричинює появу «проблемних зон» і «вузьких місць» в управлінні міжнародною конкурентоспроможністю вітчизняних підприємств.

***Аналіз останніх досліджень і публікацій.***

Теоретичні і прикладні аспекти аналізу й оцінки експортного потенціалу підприємства висвітлюються в багатьох працях вітчизняних і зарубіжних вчених. В них пропонуються різні теоретичні моделі й підходи до з'ясування сутності, структурних характеристик та особливостей формування експортного потенціалу підприємства. Широкий плюралізм думок у цій сфері зумовлений складним системним механізмом формування та розвитку експортного потенціалу підприємства, що відображає сучасну практику експортної діяльності та еволюцію механізмів міжнародної конкуренції.

Важливо зазначити, що поширені у вітчизняній економічній літературі поняття економічний, ринковий, виробничий, зовнішньоекономічний, стратегічний, експортний потенціал підприємства не дістають аналогічного застосування в західній літературі. Досліджуючи фактично експортний потенціал, американські та західноєвропейські вчені застосовують такі терміни, як потенційні можливості фірми, стратегічні активи, можливості експортування, потенціал конкурентного успіху фірми на світовому ринку [1-4]. Акцент на дослідження експортного потенціалу фірм і корпорацій в західних наукових виданнях визначається тим, що експорт є початковою стадією інтернаціоналізації бізнесу, а також тим, що міжнародна конкуренція досягає своєї «напруги» саме у сфері зовнішньоторговельних відносин. Очевидно, що починаючи експортну діяльність, фірма об'єктивно відчуває гостру потребу в науковому обґрунтуванні можливостей оперування на світових ринках та в оцінці її власного експортного потенціалу. Проте загальновизнаної дефініції експортного потенціалу підприємства, як і методу його оцінки, дотепер не існує. Навіть американські та західноєвропейські інструкції-рекомендації експортерам, розроблені фахівцями наукових установ і консалтингових фірм, суттєво різняться між собою [2; 4]. Аналогічною є ситуація і у вітчизняних наукових дослідженнях.

Аналіз сучасних наукових праць дозволяє виділити три основні підходи до тлумачення сутності експортного потенціалу підприємства – структурно-функціональний, ресурсний і результативний.

*Структурно-функціональний підхід* спирається на методологічну схему «загальне – особливе – окреме» та понятійний ряд «потенціал – економічний потенціал – експортний потенціал»,

за якими експортний потенціал підприємства визначається як складова економічного потенціалу підприємства, що забезпечує формування його міжнародних конкурентних переваг [5, с.14], або як складова системи зовнішньоторговельних зв'язків підприємства [6, с. 28].

Згідно з *ресурсним підходом*, який є домінуючим в сучасних дослідженнях, експортний потенціал підприємства визначається як здатність або можливості підприємства виробляти конкурентоспроможні товари і послуги, що можуть бути реалізовані на світових ринках [7, с. 285]. Ці можливості визначаються ресурсною базою експортної діяльності, що має бути адаптована до конкурентного профілю зовнішнього ринку та факторної моделі конкурентоспроможності підприємства. Ресурсний підхід інтегрований в сучасні концепції стратегічного потенціалу підприємства, що акцентують увагу на такі його характеристики як цінність для клієнтів, специфічність, складність імітації та складність заміщення [8], які забезпечують усталеність конкурентних переваг підприємства на зовнішніх ринках.

*Результативний підхід* базується на тлумаченні експортного потенціалу підприємства крізь призму його цільової орієнтації – як механізм або засіб досягнення певної мети, а конкретніше – максимального обсягу товарів і послуг, що можуть бути вироблені і реалізовані на світових ринках [9, с. 281]. Відповідно до логічної конструкції «засіб – мета» визначаються характеристики експортного потенціалу, що уособлюють модель конкурентоспроможності підприємства. Так, експерти ЮНКТАД у [10, с. 18-19], не надаючи визначення поняття «експортний потенціал», використовують такі показники його конкурентоспроможності як: частка підприємства у світовому експорті; диверсифікація «експортного кошика» підприємства; зростання темпів експортування; рівень технології та кваліфікації кадрів в експортній сфері; частка доданої вартості; рівень реальної заробітної плати та ефект масштабу в експорті.

Аналіз існуючих теоретичних підходів свідчить, що проблема з'ясування сутності та особливостей формування експортного потенціалу підприємства залишається недостатньо вирішеною, що істотно гальмує розробка методичних засад його комплексного оцінювання та управлінських механізмів підвищення міжнародної конкурентоспроможності підприємства.

*Метою статті* є розвиток теоретико-методологічних засад аналізу експортного потенціалу підприємства на основі системної парадигми його формування та реалізації.

*Основні результати дослідження.* Проблема категоріальної визначеності експортного

потенціалу підприємства обумовлена складністю його формування як системного явища, що виникає на ґрунті зчеплення та взаємодії потенціалів підприємства (виробничої системи) і

зовнішнього ринку (системи міжнародного обміну). Логічна схема формування експортного потенціалу підприємства наведена на рис. 1.



Рисунок 1 - Логічна схема формування експортного потенціалу підприємства (системна концепція)

Наведена на рис. 1 схема відображає міжнародну економічну діяльність підприємства як системний комплекс, що включає підприємство (виробничу систему), зовнішній ринок (систему міжнародного обміну) та інституційно-регульований простір взаємодії. Усталене функціонування цього комплексу забезпечується міжсистемною взаємодією підприємства і зовнішнього ринку, в якій вихідні результати функціонування першого є вхідними для другого. Активність і раціональність взаємодії

підприємства і зовнішнього ринку як різноякісних системних агрегацій зумовлюються їх взаємосприянням у реалізації цілей їх функціонування.

Функціонування підприємства як суб'єкта міжнародної економічної діяльності обумовлює його вихід на зовнішній ринок з метою збуту кінцевих результатів діяльності (товарів, послуг), а отже – забезпечення відтворювальних основ його існування як системи. Реалізація цієї мети пов'язана із подвійною суб'єкт - об'єктною

функцією підприємства, яке, з одного боку, є суб'єктом впливу на зовнішній ринок, а з іншого – об'єктом впливу з боку останнього. Перша функція реалізується за допомогою потенціалу зовнішньоекономічної взаємодії – активів підприємства як релевантної частини його економічних ресурсів, а друга – за допомогою потенціалу розвитку зовнішнього ринку, що генерується ендегенними (конкуренція) та екзогенними (НТП) силами його розвитку. У реалізації цієї мети стан потенціалу зовнішньоекономічної взаємодії підприємства має вирішальне значення: він обумовлює масштаб і результат взаємодії підприємства із зовнішнім ринком, інтерпретація якого здійснюється за критерієм експортної конкурентоспроможності підприємства.

Проблема функціонування зовнішнього ринку зумовлена перманентним вибоєм під тиском конкуренції певної частини потенціалу його розвитку, який може бути відновлений і підвищений лише на підставі залучення ззовні потоку ресурсів, характеристики яких є симетричними потенціалу розвитку зовнішнього ринку.

Входження підприємства у зовнішній ринок в інституційно-регульованому конкурентному просторі здійснюється за умови наявності в економічному потенціалі підприємства позитивно-релевантних активів, із властивостями адекватними властивостям потенціалу розвитку зовнішнього ринку. Категоріальний зміст активів підприємства, що використовуються для реалізації цілей його зовнішньоекономічної діяльності, виражає наукове поняття «експортний потенціал підприємства».

Маючи системну сутність, експортний потенціал підприємства уособлює в собі симетричні властивості потенціалів підприємства і зовнішнього ринку і віддзеркалює глибину і масштаби їх взаємодії та рівень міжнародної конкурентоспроможності підприємства. Це дозволяє визначити експортний потенціал підприємства як інтегровану сукупність активів підприємства, які використовуються для здійснення міжнародної економічної діяльності і забезпечують конкурентоспроможність підприємства на зовнішньому ринку. Експортний потенціал підприємства є іманентним атрибутом діючого продуцента зовнішнього ринку та сутнісно-необхідною передумовою забезпечення його життєздатності як суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності.

Отже в онтологічному плані категорія «експортний потенціал підприємства» відображає характер експортної діяльності, а в гносеологічному – спосіб або механізм її здійснення – на основі формування і використання

активів підприємства, необхідних для виробництва та реалізації товарів і послуг на зовнішніх ринках.

Трактування сутності експортного потенціалу підприємства через категорію активів (від лат. *actives* – дійсний), що залучаються у сферу міжнародного бізнесу, є більш доречним з позицій їх функціональної визначеності та результатуючісності. Згідно з теорією функціональних систем роль результату в системі є вирішальною і саме він «вибирає», «стягує» і «фокусує на себе» ті частини (елементи) економічного потенціалу підприємства, які безпосередньо працюють на реалізацію цільових орієнтирів експортної діяльності підприємства. Поняття «актив» у цьому контексті можна розглядати як функціонально та результатуючий ресурс розвитку зовнішньоекономічної діяльності, що позбавлений надлишкового ступеню свободи, і у сукупності й взаємодії з іншими активами формує якісно нову системну агрегацію – експортний потенціал підприємства.

Загальне теоретичне положення, за яким експортний потенціал підприємства є не простою сукупністю його зовнішньоекономічних активів, сумнівів не викликає. Проте існують істотні розбіжності думок вчених в обґрунтуванні структури та субординації елементів експортного потенціалу підприємства. Так, одні автори «базою» (ядром) економічного потенціалу будь-якого підприємства вважають виробничий потенціал [11, с. 31], другі – управлінський потенціал [12, с. 6], треті – інтелектуальний потенціал [13, с. 14], четверті – інформаційний потенціал [14, с. 138]. Відповідно до цих уявлень визначаються різні структурні характеристики та пропонуються управлінські моделі розвитку експортного потенціалу підприємства. При цьому, у залежності від уявлення «ядра» експортного потенціалу підприємства формулюються висновки щодо певного «коду» або моделі міжнародної конкурентоспроможності підприємства – «виробничої», технологічної», «інноваційної», «інформаційної», «інституційної» тощо. Не вдаючись в поглиблений аналіз цих моделей, обмежимося розглядом особливостей самого поняття «структура експортного потенціалу підприємства».

Згідно з [15, с. 467], структура складної системи відображає її побудову у площині складу та взаємозв'язків найбільш важливих компонентів, які забезпечують існування системи та її основних властивостей. При цьому одна система може бути представлена різними структурами у залежності від аспекту аналізу або мети створення. Ці теоретичні положення набувають особливої ваги в аналізі експортного потенціалу підприємства і дозволяють з'ясувати специфіку його структурної

побудови у площині системних імперативів і закономірностей його формування та розвитку.

По-перше, експортний потенціал підприємства є складною й відкритою системою, структуру якої утворюють дві групи активів, що забезпечують реалізацію внутрішніх та зовнішніх імперативів функціонування та розвитку економічних систем [16, с. 60-61]. Внутрішні імперативи (ефективності, продуктивності, доходності) пов'язані із самими основами економічної діяльності і у площині співвідношення витрат і результатів відображають критично важливі параметри функціонування виробничих систем.

Реалізація внутрішніх імперативів в експортній діяльності підприємства забезпечується використанням першої групи активів, які уможливають саме експортоорієнтоване виробництво та пропозицію товарів і послуг на світових ринках. До цієї групи відносяться *активи пропозиції*, що, згідно з сучасною теорією факторів виробництва, формують ресурсну основу будь-якого виду економічної діяльності підприємства – його природно-ресурсний; трудовий; виробничий; технологічний та управлінський потенціали.

Зовнішні імперативи функціонування та розвитку експортоорієнтованого підприємства генеруються надсистемою (світовим ринком), а їх реалізацію забезпечують активи другої групи, що формуються під впливом зворотних зв'язків у системі «підприємство – зовнішній ринок». В цій системі саме зовнішній ринок виконує функцію упорядкування структури експортного потенціалу підприємства та його адаптації до властивостей потенціалу розвитку зовнішнього ринку. До цієї групи відносяться *активи попиту*, які структурно виокремлюються в маркетинговий, інфраструктурний та інформаційний потенціали підприємства, що формують ресурсно-аналітичне підґрунтя усталеного розвитку його експортної діяльності.

По-друге, сучасною тенденцією є підвищення системно-структурної складності експортного потенціалу підприємства, що визначається формулою 3І (інтелектуалізація, інформатизація, інституціоналізація) і знаходить відображення у зростанні ролі нематеріальної частини активів підприємства. Так, за даними консалтингової компанії «Interbrand» [17, с. 552], за останні тридцять п'ять років частка матеріальних активів у структурі загальних активів підприємства знизилась із 70% до 30%, а нематеріальні активи сьогодні генерують дохід, який капіталізується у 90% вартості підприємства.

Нарощування інтелектуальної, інформативної та інституційної компонент експортного потенціалу підприємства забезпечує не тільки підвищення доходності актуалізованої

частини його активів, а й підтримку працездатності та оперативне «включення» у разі необхідності неактуалізованої частини активів. Формування резерву або запасу розвитку експортного потенціалу підприємства забезпечує зростання його адаптивних властивостей і ефективне реагування на зміни середовища міжнародного бізнесу.

По-третє, експортному потенціалу підприємства як системному ресурсу, притаманна властивість факторної доходності, що визначається крізь такі агреговані показники як експортна вартість активів та експортний дохід підприємства. Інтерпретація факторної доходності експортного потенціалу підприємства у площині цих показників корелюється з підходами зарубіжних дослідників, і зокрема, експертів Світового банку та Міжнародного торговельного центру ООН до аналізу та оцінки порівняльних конкурентних переваг експортного сектору [18-19]. Згідно із цими підходами рівень складності експорту визначається за показниками продуктивності (доходності) його активів, які відображають рівень абсорбції знань і передових технологій в продуктах і процесах експортоорієнтованого підприємства. Так, результати обстежень, що наведені у Звіті експертів Світового банку [19], засвідчують тенденцію зниження складності експорту підприємств машинобудівного сектору України, що пов'язане із низьким рівнем його технологічного оновлення, «агресивним» регуляторним середовищем та слабким інфраструктурним забезпеченням експортної діяльності українських підприємств.

**Висновки.** Дослідження сутності, структурних характеристик і закономірностей формування та розвитку експортного потенціалу підприємства дозволяє сформулювати такі висновки.

1. Проблема категоріальної визначеності експортного потенціалу підприємства має методологічні витoki, а її вирішення потребує застосування аналітичного інструментарію теорії систем. За системним підходом взаємодія підприємства і зовнішнього ринку в інституційно-регульованому просторі здійснюється за умови наявності в економічному потенціалі підприємства активів, властивості яких є симетричними властивостям потенціалу розвитку зовнішнього ринку. Категоріальний зміст активів підприємства, що забезпечують його зчеплення та взаємодію із зовнішнім ринком, виражає наукове поняття «експортний потенціал підприємства».

2. Структуру економічного потенціалу підприємства утворюють активи пропозиції та активи попиту, що забезпечують реалізацію, відповідно, внутрішніх і зовнішніх імперативів його функціонування та розвитку. Активи

пропозиції формують ресурсну основу експортної діяльності – природно-ресурсний, трудовий, виробничий, технологічний та управлінський потенціал, а активи попиту – її маркетинговий, інфраструктурний та інформаційний потенціал, що забезпечують підвищення усталеності та адаптивності розвитку експортного потенціалу підприємства.

3. Експортний потенціал підприємства є системним ресурсом, що володіє факторною доходністю, яку доцільно визначати за допомогою показників експортної вартості активів та експортного доходу підприємства.

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Contemporary developments in international business/ K. Fatemi and D. Jourdan. – Paris: ESKA, 2002. – 432 p.
2. Criteria for successful exporting. – Delaware Development office. – 1992. – p. 18–20.
3. Michaelly M. Exports and growth: an empirical investigation / M. Michaelly // Journal of Development Economics. – 2003. – № 4 – p. 49–53
4. Rodrik D. Growth strategies / D. Rodrik. – Cambridge – 2003. – 39 p.
5. Волкова Е.В. Экспортный потенциал промышленных предприятий: теория, методология, практика : монография/ Э.В. Волкова. – Самара : Изд-во Самарский гос. экон. ун-та, 2007. – 159 с.
6. Управління експортним потенціалом України: монографія / [ А. А. Мазаракі, В. В. Юхименко, О. П. Гребельник та ін.]. За заг. ред. А. А. Мазаракі. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. – 210 с.
7. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: монографія: у 2т. За заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника. – Т. I. – К.: КНЕУ, 2006. – 816 с.
8. Отенко И. П. Стратегическое управление потенциалом предприятия : монография / И. П. Отенко. – Х.: ХНЭУ, 2006. – 256 с.
9. Солодковський Ю. М. Моделі розвитку конкурентоспроможності експорту у сучасній системі світової торгівлі / Ю. М. Солодковський // Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку : монографія у 2 т. – К.: КНЕУ, 2006. Т I – С. 163–196.
10. World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export competitiveness. – N.Y.: UNCTAD, 2003. – 378 p. – Режим доступу : [http://www.unctad.org/wir/contents/wsr\\_2002\\_content\\_en.htm](http://www.unctad.org/wir/contents/wsr_2002_content_en.htm)
11. Пономаренко В. С. Міжнародна конкурентоспроможність підприємства і диверсифікація експорту: науково-методичні аспекти аналізу та оцінки / В. С. Пономаренко, Л. І. Піддубна // Конкурентоспроможність: проблеми науки та практики : монографія/ Під. ред. В. С. Пономаренка, М. О. Кизима, О. М. Тищенко – Х.: ФОП Лібуркіна Л.М.; ВД «ІНЖЕК», 2009. – С. 7–22.
12. Калетнік Г.М., Заболотний Г.М., Коздовський С.В. Інноваційні моделі управління стратегічним економічним потенціалом сучасних економічних систем /Актуальні проблеми економіки. – 2011. - №4 (118). – С. 3-11
13. Лукичева Л. И. Внутрифирменное управление интеллектуальными активами / Л. И. Лукичева, Д. Н. Егоричев // Московский гос. ин-т электронной техники. Институт экономики и управления – М.: Омега-Л, 2004. – 185 с.
14. Мухин В. И. Исследование систем управления: учебник для вузов / В. И. Мухин. – М.: Издательство «Экзамен», 2003. – 384 с.
15. Системный анализ и принятие решений: Словарь-справочник / Под ред. В. Н. Волковой, В. Н. Козлова. – М.: Высшая школа, 2004. – 616 с.
16. Піддубна Л.І. Міжнародна конкурентоспроможність підприємства: теорія та механізм забезпечення : монографія. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2011. – 400 с.
17. Репіна І. М. Активи підприємства: категоріальний аналіз та системологія / І. М. Репіна // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. Економіка підприємства: теорія і практика. – К.: 2008. – С. 548–553.
18. Сервер міжнародного торговельного центру ООН. Режим доступу: [org/tradstat/welcome.Htm](http://org/tradstat/welcome.Htm)
19. Світовий банк. Звіт №55 895 –UA Україна: Меморандум про економічний розвиток. Версо. – 04.2010. – 120 с

**Анотація.** В статті наведено авторське тлумачення сутності, структурного складу і системних імперативів формування експортного потенціалу підприємства. Розроблена структурно-логістична схема його формування як системного ресурсу і обґрунтована цілесобразність визначення його факторної доходності по показателям експортної доходності активів і експортного доходу підприємства.

**Ключевые слова:** економічні ресурси, активи, експортний потенціал підприємства, структура, системні імперативи, факторна доходність.

**Summary.** Author's definition of essence, structure and system imperatives of enterprises export potential formation was given in the article. Structural and logical scheme of enterprises export potential, regarded as system resource, has been worked out. Expediency of determination of enterprises export potential factored yield, according to the export rates of return on assets and export earnings of the company, has been substantiated.

**Keywords:** economic resources, assets, export potential of the enterprise, structure, system imperative, factors profitability.

*Експерт редакційної колегії к.е.н., доцент УкрДАЗТ Боровик Ю.Т.*

УДК 330.338

## ОПЕРАЦІЙНІ РИЗИКИ: УПРАВЛІННЯ ТА ОСНОВНІ НАПРЯМИ ЗНИЖЕННЯ

*Посохов І.М., к.е.н., доцент (НТУ «ХП»)*

*У статті розглянуті основні визначення, проблеми управління операційними ризиками та запропоновано заходи щодо вдосконалення систем оцінки та управління ризиками.*

**Ключові слова:** банк, кредитний ризик, операційний ризик, заходи щодо вдосконалення систем оцінки та управління ризиками.

**Постановка проблеми.** Актуальність теми дослідження обумовлена тим, що в даний час відбувається постійне ускладнення операцій корпоративних структур і збільшення їх обсягів, що супроводжуються консолідацією корпоративного сектора і укрупненням корпоративних структур і багато корпоративних структур повинні вирішувати серйозні проблеми, пов'язані з реалізацією ОР. У зв'язку з цим, питання управління ОР стають достатньо актуальними не тільки за кордоном, а й в Україні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми управління операційними ризиками розглянуті в публікаціях наступних російських та вітчизняних вчених і фахівців, таких як Н. Балашова, М.А. Бухтін, А.Б. Камінський, А.Т. Кияк, Б.В. Сазикін, О.В. Пернарівський, Л.О. Примостка.

Однак, не зважаючи на наявність наукових публікацій у даній галузі, питання управління операційними ризиками корпоративних структур потребують подальших наукових досліджень.

**Мета дослідження.** Провести аналіз управління операційними ризиками і запропонувати заходи щодо вдосконалення систем оцінки та управління ризиками корпоративних структур.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Існує ряд визначень операційного

ризика, які виходять з різних поглядів на його сутність та засоби.

Операційний ризик - це ймовірність виникнення збитків в результаті недоліків чи помилок у внутрішніх процесах корпоративних структур, в діях співробітників та інших осіб, в роботі інформаційних систем, або внаслідок зовнішнього впливу [3].

У загальному значенні операційний ризик (далі ОР) - це ризик структури (в широкому сенсі цього слова) корпорації або комерційного банку. Він виникає в тому випадку, якщо в корпорації є можливість здійснювати неприпустимі операції або не здійснювати необхідні, що в свою чергу обумовлено недосконалістю структури: організаційної, інформаційної, технічної, психологічної. Так як ні одна корпоративна структура не може бути визнана ідеальною, то і ситуації з операційним ризиком, викликані даною недосконалістю, існують завжди, а його ступінь при різних обставинах може значно змінюватися. Тим не менш, виявити дані ситуації, навіть аналізуючи минулі події, аж ніяк не просто. Пов'язано це з тим, що ОР часто виступає не сам по собі, а в тандемі з іншими ризиками або навіть групами ризиків. ОР характеризується тим, що типовим для нього є незначна ймовірність подій, але в той же час надзвичайно руйнівний характер фінансових наслідків їх настання [1].