

фінансової та інвестиційної діяльності на найбільш вигідних умовах, як за термінами, так і за вартістю залучених ресурсів; оптимізація процесів формування, розподілу і використання фінансових ресурсів; формування раціонального складу та оптимальної структури засобів та джерел їх утворення; забезпеченні високої віддачі на основний і оборотний капітал тощо.

Різноманіття чинників, що визначають одержання прибутку, вимагає побудови системи показників, яка забезпечить виявлення умов відповідних змін. Ці показники повинні бути економічно взаємопов'язані й забезпечувати системний підхід до вивчення процесу зміни факторів, що формують прибуток досліджуваного підприємства. Для розробки критерію ефективності управління капіталом пропонується використовувати обґрунтований в рамках теорії господарських систем підхід. Процедура побудови критерію ефективності відповідно до даного підходу узагальнено може бути представлена наступним чином: 1) визначення функції даної системи; 2) визначення набору показників, що відображають ефективність виконання функції; 3) закріплення порядку показників; 4) оцінка ефективності діяльності на основі вимірювання динаміки зміни значень показників.

За допомогою даного підходу можна оцінювати успішність руху системи до бажаного стану.

КОМЕРЦІЙНИЙ РИЗИК У ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Гугля Д.О., гр.Ф-49ск

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **В.М. Лачкова**
Харківський державний університет харчування та торгівлі

Питання ефективного розвитку вітчизняних підприємств роздрібної торгівлі безпосередньо залежать від їх здатності адаптуватися до умов невизначеності здійснення комерційної діяльності та мінімізувати спричинені нею ризики. Досвід практичної діяльності свідчить, що на теперішній час існують значні труднощі з методичним, інформаційним і організаційним забезпеченням управління комерційними ризиками на підприємствах роздрібної торгівлі.

Відповідно до існуючих класифікацій ризику, комерційний ризик відноситься до групи ризиків, пов'язаних зі сферою (типом) людської діяльності, до складу якої входять також ризики політичні, наукові, медичні, фінансові, соціальні тощо. У такому контексті за

походженням комерційний ризик зумовлений сферою комерційної діяльності, яка виступає і причиною, і джерелом, і об'єктом ризику.

Вивчення питань управління комерційними ризиками також має бути пов'язано певною провідною ідеєю або баченням, що визначатиме його зміст, суб'єктів, об'єкти, мету, завдання, принципи та методи. У працях вітчизняних і зарубіжних науковців, як правило, розглядаються окремі концептуальні положення або управління ризиками підприємств взагалі (концепції ризик-менеджменту), або управління певними видами ризику (фінансового, екологічного, інноваційного тощо). Проте окрім оцінки ризиків і боротьби з ними шляхом власне їх дослідження, можна скористатися заходами по передачі ризику. Це означає передачу відповідальності за нього третім особам при збереженні існуючого рівня ризику. До таких заходів відносяться страхування, яке має на увазі передачу ризику компанії страховки за певну платню, а так само різного роду фінансові гарантії, поручительства тощо.

Ураховуючи специфіку комерційного ризику, з одного боку, та особливості комерційної діяльності в торгівлі, з іншого, такі концептуальні положення в означеній сфері потребують подальших досліджень, що і визначило спрямованість наукового дослідження.

СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКА БАНКУ

Гуржий І.Є., гр. Ф-49ск

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **О.В. Жилякова**
Харківський державний університет харчування та торгівлі

В основі оцінки кредитоспроможності будь-якого позичальника, незалежно від його статусу чи вагомості впливу на економіку країни, лежить розробка послідовності оцінювання, побудова логічної схеми кредитного процесу, а також вибір та використання певного набору критеріїв, які могли б охарактеризувати спроможність потенційного клієнта банку вчасно та повністю розрахуватися за своїми кредитними зобов'язаннями.

Перелік показників платоспроможності позичальника банку може змінюватися в залежності від типу клієнта, його галузевої чи регіональної приналежності, а також від обраної кожним комерційним банком методики оцінювання кредитоспроможності. Найбільший акцент при оцінці робиться на підборі більш сталих компонент та