

- зниження купівельної спроможності населення, що спричинило знецінення курсу гривні, зростання вартості комунальних послуг, зменшення реальної вартості грошей;
- проблеми пов'язані з ринками збуту – втрата ринку збуту в Росії, не спроможністю знайти нові ринки та канали просування продукції;
- фінансові проблеми, що пов'язанні із коливанням курсу валют, високою вартістю кредитних ставок, зростання вартості енергоносіїв тощо;
- проблеми пов'язані з внутрішньою політикою держави – нестабільна політична ситуація в Україні, бойові дії на сході держави, корумпованість влади тощо.

Однією з найважливіших проблем розвитку кондитерської промисловості в Україні постає відсутність власних коштів на реконструкцію виробництва. Здебільшого ця проблема стосується малих виробників, адже вони є слабо модернізованими, а їхні ринки збуту обмежені. Через це вони не можуть конкурувати з великими виробниками.

1. Шестак О.В. *Сучасний стан та тенденції розвитку кондитерської галузі / Шестак О.В. // Серія: Актуальні проблеми розвитку українського суспільства. - Харків: НТУ «ХПИ», 2013. – No 6(980). – С. 132-137.*

2. Дем'яненко К.А. *Тенденції розвитку кондитерського ринку України в сучасних умовах / Дем'яненко К.А. // «Young Scientist» – No 9 (36), september, 2016. – С. 45-50.*

Новицька Н.С.

студентка

Пошивалова О.В.

доцент

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІНСЬКОГО АНАЛІЗУ В ТОРГІВЛІ

Виокремлення управлінського аналізу із загальної облікової системи економічного суб'єкта дозволяє підприємствам більш ефективно управляти ресурсами та витратами, орієнтуючись на кінцеві результати. Управлінський аналіз в торгівлі, вирішуючи питання щодо формування витрат, оцінки ефективності використання ресурсів, формує обґрунтовані управлінські рішення, що в свою чергу сприяє більш ефективному управлінню підприємством в умовах ринкової економіки.

Сфера торгівлі знаходиться в постійному розвитку, а тому потребує вдосконалення управління в організаціях. Питання щодо аналізу в діяльності торговельних підприємств неодноразово висвітлювалось в працях різних вчених, наприклад, Н.С. Шевчук і О.М. Гайдаєнко [1], І.В. Сіменко [3], О.В. Фоміна [6], В.Т. Ушакова [5], Гринів Б. В. [2] та ін. Відтак наявність системи інформаційного забезпечення та інформаційної бази, а також розвиток і розробка нових інструментів і технологій управлінського аналізу набуває особливої актуальності та подальшого дослідження, що допоможе в виявленні та прийнятті більш правильних управлінських рішень на торговельних підприємствах.

Оскільки торгівля являється посередницькою діяльністю з просування товарів від виробників до споживачів, яка може здійснюватися за допомогою оптової чи роздрібною торгівлі, то сфера торгівлі є достатньо великою та має свої риси. Серед особливостей в торговельній діяльності головні можна виділити такі [4]:

- підприємства не займаються виробництвом продукції, а мають справу лише з товарами, придатними для продажу;
- основний результат діяльності – товарообіг, а не виручка від реалізації продукції;
- структурна основних і оборотних коштів відрізняється від структури у промислових підприємствах: вона функціонує у сфері обігу, а не у сфері виробництва. Найбільш важливу роль в оборотних активах відіграють товарні ресурси;

– невелика величина статутного капіталу, відсутність або крайнє низька величина довгострокових залучених коштів, а основними статтями пасивів являються короткострокові кредити та кредиторська заборгованість постачальникам;

– асортимент оборотних активів істотно варіюється, а тому і оборотність у товарів буде різною. Проте вона є вищою, ніж оборотність у промислових підприємствах;

Таким чином в торговельних підприємствах основою управлінського аналізу постає вміння аналізувати витрати обігу, а також достатньо уваги слід приділити аналізу дебіторської заборгованості та управлінню запасами.

Виходячи з цього, можна виділити основні напрямки управлінського аналізу в діяльності підприємств у сфері торгівлі [1]:

– планування циклу закупівель, що означає управління товарно-матеріальними цінностями;

– управління продажами, яке включає маркетинговий аналіз і управління дебіторською заборгованістю;

– планування і контроль витрат обігу.

Отже, загальною метою управлінського аналізу торгової діяльності є пошук резервів підвищення ефективності торгової діяльності.

Основними завданнями аналізу торгової діяльності є:

– вивчення товарообігу, його структури та динаміки, визначення впливу факторів на зміну його об'єму;

– виявлення резервів збільшення обсягу товарообігу;

– контроль за витратами, виявлення впливу факторів на суму і рівень витрат обігу;

– визначення резервів зниження рівня витрат обігу;

– оцінка результатів торговельної діяльності та фінансового стану організації.

Виконуючи перераховані завдання, управлінський аналіз діяльності стає більш важливим знаряддям контролю за роботою на підприємстві в сфері торгівлі, який дієво допомагає дотримуватися режиму економії, а також сприяє ліквідації різних недоліків, поширенню передового досвіду, виявленню і мобілізації невикористаних резервів.

Таким чином, управлінський аналіз являє собою процес, під час якого за допомогою різних аналітичних прийомів дані, отримані з різноманітних джерел інформації (бізнес-плани, бухгалтерська і статистична звітність, тощо), піддаються обробці в результаті чого виявляються причини щодо зміни в стані об'єкту управління та знаходяться варіанти щодо усунення недоліків та поліпшення організації управлінської діяльності на підприємстві.

В сфері торгівлі проведення управлінського аналізу діяльності на підприємстві має свої особливості, напрямки та завдання. Виходячи з цього одним із головних об'єктів управлінського аналізу постає товарообіг за певний проміжок часу, дослідження якого допоможе в підвищенні якості прийнятих управлінських рішень на торговельному підприємстві. Розробка методів і технологій аналізу залежно від виду вищевказаного показника та інших спричинить підвищення оперативності та результативності аналізу, що більш ефективно вплине на управлінні підприємствами в сфері торгівлі.

1. Гайдаєнко О.М., Шевчук Н.С. *Управлінський аналіз: навч. посіб.* – Одеса: ОНЕУ, ротапінт, 2015. - 151 с.

2. Гринів Б.В. *Економічний аналіз торговельної діяльності: навч. посіб. для студ. ВНЗ / Б. В. Гринів. - 2-ге вид., переробл. та доповн. - К. : Центр учб. л-ри, 2012. - 392 с.*

3. Сіменко І.В. *Фінансовий та управлінський аналіз підприємств: теорія та методологія: монографія / І.В. Сіменко, І.В. Гречина, Л.О. Ващенко; М-во освіти і науки України, Донець. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. Михайла Туган – Барановського. – Донецьк: [ДонНУЕТ], 2013. – 346 с.*

4. *Управленческий анализ в торговле, ч.1. - Общая характеристика торговой деятельности как объекта управленческого анализа [Электронный ресурс] — Режим доступа. – URL: <http://economedu.ru/economanaliz/249-analiz-v-torgovle.html?start=16>*

5. Ушакова Т.В., Файзрахманова Г.Р., Янковская Д.Г. *Экономический анализ в отраслях народного хозяйства : Конспект лекций / Т.В. Ушакова, Г.Р. Файзрахманова, Д.Г. Янковская.* – Казань: Казан. ун-т, 2015. – 73 с.

6. Фоміна О. В. *Організація управлінського обліку на підприємстві торгівлі / О. В. Фоміна // Бізнес Інформ.* - 2015. - № 7. - С. 295-299. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2015_7_47.

Петруха М.О
магістр
Дзюрах Ю.М.
асистент

Національний університет «Львівська політехніка»

РИЗИКИ ЛІЗИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ОСНОВНІ ЗАХОДИ ЗМЕНШЕННЯ ЇХ В УКРАЇНІ

Ризики при лізингових операціях є однією з головних перешкод розвитку лізингового бізнесу в Україні. У лізинговій діяльності ризик прийнято ототожнювати з можливістю втрати частини ресурсів, зниженням планованих доходів або появою додаткових витрат у результаті здійснення певних фінансових операцій. Ризиком можна управляти, використовуючи різні підходи, що дозволяють певною мірою прогнозувати настання ризикової події і вживати заходів щодо зниження ступеня ризику [1].

У країнах з розвинутою економікою управління ризиками базується на результатах наукових досліджень, чого не можливо сказати про управління ризиками в Україні, а це зумовлює потребу в застосуванні більш гнучкого підходу до вирішення цього питання.

Сукупність факторів невизначеності спричиняє появу ризику, сутність якого полягає в імовірності виникнення збитків чи недоодержанні доходів порівняно з прогнозованим варіантом. Питання класифікації, оцінювання, управління та мінімізації ризиків лізингової діяльності розглядаються багатьма вітчизняними та зарубіжними науковцями: А. Аюповим, В. Міщенко, І. Кулиняком, Л. Чернобай, Н. Подольчаком, В. Рошило, Н. Внуковою, О. Дорофеевою, О. Сухенко та іншими. Більшість досліджень стосуються, як правило, аналізу ризиків лізингових компаній.

Чернобай Л.І. та Кулиняк І.Я. [2, с. 325] трактують ризики лізингової діяльності як економічне явище, пов'язане з подоланням невизначеності, випадковості та конфліктності у ситуації неминучого вибору у ході здійснення лізингової діяльності, що може призвести до негативних, позитивних або нейтральних відхилень від поставленої мети.

Горшков М.С. [3] виділяє такі основні способи зниження ризиків, як встановлення кредитних лімітів для лізингоодержувачів; диверсифікація залучених інструментів, співвідношення графіка їх обслуговування з надходженням лізингових платежів; диверсифікація ризиків шляхом розподілу інвестиційного портфелю між різними типами предметів лізингу або шляхом створення дочірніх лізингових компаній, кожна з яких матиме спеціалізацію на окремому виді майна; використання механізмів забезпечення повернення інвестованих засобів (аванс, застава, банківська гарантія, акредитив, розподіл ризиків між лізингоодержувачами та лізинговими компаніями).

Сапожников В.Н. та Осипов А.С. [4] пропонують для мінімізації ризиків лізингової діяльності укладати додаткові договори із третіми особами, найчастіше з постачальником, про наступний викуп чи про повторну реалізацію отриманого об'єкта лізингу. В умовах українського ринку доцільно оцінювати, наскільки платоспроможний цей постачальник, чи інша третя особа. Ці автори також вважають доцільною розробку схем забезпечень лізингових угод. У цьому випадку як гарантійні забезпечення можуть виступати, наприклад, банківські гарантії, векселі крупних підприємств або бюджетних організацій, застави цінних паперів, застави ліквідних товарів, гарантія зворотного викупу постачальником обладнання.