

**Толкачева Е.Г.**  
к.э.н, доцент, УО «Белорусский  
торгово-экономический  
университет потребительской  
кооперации»

## **МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОЦЕНКИ РИСКОВ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ ТОРГОВЛИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ**

В условиях развития предпринимательской инициативы и стимулирования деловой активности в Республике Беларусь существенно повышаются требования к управлению финансово–хозяйственной деятельностью организаций. Достижение данной цели невозможно без использования современного методического инструментария финансового менеджмента, практическое применение которого позволяет повысить обоснованность разрабатываемых управленческих решений в условиях неопределенности и кризисных ситуаций, своевременно реагировать на угрозы и риски.

При этом, под *риском* мы понимаем – объективно существующую в условиях неопределенности потенциальную возможность (вероятность) возникновения у организации потерь (убытков), неполучения запланированных доходов, ухудшения ликвидности и платежеспособности, наступления иных неблагоприятных последствий вследствие возникновения различных событий, связанных с внутренними или внешними факторами деятельности.

Определяя свою стратегию, политику, методики и процедуры управления каждый субъект хозяйствования должен выявлять основные риски, возникающие при осуществлении деятельности, источники их возникновения. Для обеспечения своей финансовой надежности и долгосрочного функционирования организации потребительской кооперации должны постоянно учитывать потенциальные угрозы при осуществлении инвестиционной, финансовой и текущей деятельности исходя из характера, масштабов и сложности ведения бизнеса, а также финансового положения.

Процесс управления рисками включает выявление, оценку, внутренний мониторинг, контролирование, ограничение (снижение) уровня рисков.

Выявление риска предполагает определение основных источников (факторов) риска, которые вызвали или могут вызвать потери и дополнительные затраты.

На наш взгляд, можно выделить внешние и внутренние факторы риска, которые необходимо учитывать при обосновании маркетинговой, финансовой и предпринимательской деятельности организациями потребительской кооперации. К внешним источникам экономического риска можно отнести:

рост уровня потребительских цен и тарифов на услуги населению, что приводит к снижению покупательской активности населения и товарооборота, в том числе реализации непродовольственных товаров. По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь в 2016 г. цены и тарифы на услуги населения увеличились на 19,7%, в том числе на жилищно-коммунальные услуги – на 30,5%, при этом розничный товарооборот сократился на 4,1% (по непродовольственным товарам – на 6,2%), т.е. при росте цен и тарифов на услуги на 1% розничный товарооборот уменьшался на 0,21% (реализация непродовольственных товаров – на 0,31%);

падение объемов деятельности предприятий реального сектора экономики и рост убыточных производств. Кризисное состояние предприятий реального сектора экономики приводит к тому, что они ужесточают условия поставки товаров в торговую сеть потребительской кооперации. На 1.03.2017 г. количество убыточных предприятий в Республике Беларусь составило 23,8%, в торговле – 26,5%;

падение доходов населения – основных потребителей предприятий системы потребительской кооперации, а также степень концентрации торговых объектов потребительской кооперации в сельской местности, в которой сокращается численность населения. Реально располагаемые доходы населения снизились за 2016 год на 7,5%, в том числе реальная заработная плата – на 4,3%. При уменьшении доходов населения на 1%, потери розничного оборота составляли 0,55%. Удельный вес населения в сельской местности сократился с 23,7 % в 2012 г. до 22,4% в 2015г., а уровень номинальной среднемесячной заработной платы занятых в сельском хозяйстве в процентах к среднереспубликанскому уровню соответственно с 73,3% до 72,2%.

К внутренним угрозам функционирования организаций потребительской кооперации можно отнести:

не эффективная маркетинговая и ценовая политика, что в условиях конкуренции и кризисного положения в торговой отрасли приводит к снижению объемов продаж, замедлению товарооборачиваемости и потери прибыли;

низкая обеспеченность платежными терминалами при расчете за товары (ведет к значительным расходам по инкассации выручки);

значительная доля управленческого аппарата, а также отставание темпов роста производительности труда от темпов роста средней заработной платы приводящие к росту расходов на оплату труда,;

низкая культура обслуживания клиентов и использования современных технологий продаж и др.

Оценка риска представляет собой определение величины (уровня) риска с помощью методов количественной и качественной (экспертной) оценки для формирования мотивированного суждения об уровне риска. Ограничение (снижение) риска предполагает осуществление комплекса мер, направленных на снижение вероятности наступления событий, приводящих к потерям (убыткам), уменьшение величины потерь (убытков) в случае их возникновения.

С целью выявления экономических рисков и определения их размера в организациях торговли предлагаем использовать следующую систему показателей:

положительный разрыв между темпом роста товарных запасов и темпом роста выручки от реализации товаров – приводит к замедлению товарооборачиваемости и замораживанию средств в обороте, а следовательно, к несвоевременному погашению задолженности перед кредиторами;

отрицательный разрыв между темпом роста товарооборота организации и средним темпом роста по отрасли (стране или конкурентов) – приводит к сокращению рыночной доли организации на потребительском рынке и свидетельствует о потере обслуживаемых клиентов;

повышение разрыва между уровнем издержек обращения организации и средним уровнем издержек обращения по отрасли (стране или конкурентов) –

свидетельствует о неспособности обеспечить контроль за расходами по торговой отрасли, что приводит к снижению прибыли от реализации товаров;

рост удельного веса условно–постоянных расходов на реализацию товаров – может привести в условиях падения объемов деятельности к значительным потерям прибыли от реализации, вследствие воздействия эффекта операционного рычага;

повышение разрыва между уровнем валовой прибыли организации и средним уровнем валовой прибыли по отрасли (стране или конкурентов) – свидетельствует о неэффективной ценовой политике, что приводит к снижению востребованности торговых объектов потребительской кооперации и падению товарооборота;

повышение разрыва между темпом роста выручки от реализации товаров начисленной и темпом роста выручки полученной (в оптовой торговле или предприятиях производственной сферы деятельности) – свидетельствует об отвлечении средств в расчеты с дебиторами;

рост отрицательного разрыва между фактической выручкой от реализации товаров и точкой безубыточности – свидетельствует о росте убытков, о недостаточности валовой прибыли для покрытия суммы расходов на реализацию товаров и управленческих расходов;

опережающий темп роста долгосрочных активов над темпом роста краткосрочных активов – приводит к замедлению вложенных (инвестированных) средств в активы организации, снижению собственных оборотных средств и требует наращивания собственного капитала;

повышение удельного веса выручки от реализации товаров, направляемой на погашение задолженности по налогам, социальным платежам и кредитам (или рост первоочередных платежей при сокращении выручки от реализации товаров) – свидетельствует о значительной долговой нагрузке на бизнес и может привести к потере платежеспособности организации и ее финансовой устойчивости;

опережающий темп роста просроченной дебиторской задолженности организации над темпом роста просроченных обязательств – свидетельствует об отвлечении средств из оборота, что требует привлечения кредитных

ресурсов и приводит к сокращению собственных оборотных средств;

превышение остатков краткосрочных обязательств над остатками краткосрочных активов – свидетельствует о недостаточности активов для погашения обязательств краткосрочного характера и об отсутствии собственных средств в обороте.

Предлагаемые показатели, на наш взгляд, позволят оценить уровень экономических рисков предпринимательской деятельности субъектов хозяйствования и качество управленческой деятельности организаций потребительской кооперации.

*Тимченко О.П., аспірант,*

*Київський національний університет технологій та дизайну*

## **СТРАТЕГІЧНИЙ ПІДХІД У ФОРМУВАННІ ВЗАЄМОДІЇ СУБ'ЄКТІВ ЕНЕРГЕТИЧНОГО РИНКУ**

Посилення конкуренції на світових енергетичних ринках разом із високою залежністю від імпорту енергоресурсів являються основними причинами зміни підходів до формування поля взаємодії суб'єктів енергетики, оскільки їх стабільність є основою економічної та енергетичної безпеки країни. Водночас, відсутність кореляції у цілях суб'єктів енергетики знижує ефективність виконання вимог третього Енергетичного пакету та Енергетичної стратегії України [1; 3] загалом, і являється актуальною темою дослідження.

Енергетичний сектор національної економіки вимагає побудови нової моделі розвитку, яка б відповідала викликам глобалізованого світу та сприяла оновленню внутрішніх механізмів функціонування. Розробка стратегії розвитку суб'єктів енергетичного ринку не може не враховувати тенденції світових та Європейського ринків, на чому наголошено в роботі [2].

Основні передумови для формування цільової моделі розвитку енергетики: