

Федеральное государственное автономное  
образовательное учреждение  
высшего профессионального образования  
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Торгово-экономический институт

Кафедра экономики и планирования

УТВЕРЖДАЮ  
Заведующий кафедрой

\_\_\_\_\_      \_\_\_\_\_  
подпись      инициалы, фамилия  
«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2019 г.

**БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА**

38.03.01.10.09 Экономика предприятий и организаций  
(в сфере услуг)

«Анализ рисков предприятия и пути их минимизации»  
(на материалах ООО «ТС Командор»)

Научный руководитель \_\_\_\_\_ д.э.н., профессор Терещенко Н.Н.  
подпись, дата      должность, ученая степень      инициалы, фамилия

Выпускник \_\_\_\_\_ ЭУ15-01Б-ЭП Егоров А.Г.  
подпись, дата      группа      инициалы, фамилия

Красноярск 2019

## СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	3
1. РИСКИ В СИСТЕМЕ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	5
1.1 Риски в торговле: понятие, виды, причины возникновения .....	5
1.2 Методика оценки рисков в торговле .....	12
1.3 Методы управления торговыми рисками в условиях конкуренции ...	24
2. АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	31
2.1 Краткая организационно-экономическая характеристика деятельности предприятия.....	31
2.2 Анализ финансовых результатов торгового предприятия .....	<b>Ошибка!</b>
<b>Закладка не определена.</b>	
2.3 Анализ ресурсного потенциала торгового предприятия.....	<b>Ошибка!</b>
<b>Закладка не определена.</b>	
3. ОЦЕНКА РИСКОВ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ ИХ МИНИМИЗАЦИИ.....	<b>Ошиб</b>
<b>ка! Закладка не определена.</b>	
3.1 Выявление и анализ рисков на торговом предприятии.....	
<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>	
3.2 Мероприятия по минимизации хозяйственных рисков оценка социально-экономической эффективности .....	64
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	69
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК .....	72
ПРИЛОЖЕНИЯ .....	75

## ВВЕДЕНИЕ

Рыночная экономика, в отличие от планово-регулируемой, характеризуется большей неопределенностью, поскольку она предполагает множество субъектов хозяйствования, цели и мотивы поведения которых предсказать довольно трудно. Поэтому деятельность как отдельного предприятия, так и фирм постоянно связана с риском. Если предприятие, ориентируемое на природные показатели, старается в своем поведении минимизировать риск, то предприятие предпринимательского типа сознательно идет на риск, учитывая этот фактор как константу в своей деятельности.

Рассматривая риски современных торговых организаций, то они напрямую связаны с платежеспособностью конечного потребителя. Дело в том, что специфика предприятий торговли состоит в том, что они не являются производителями продукции, а, следовательно, могут влиять на качество продукта только сменой поставщика и оказанием высокого уровня сервиса.

При этом, ответственность за качество проданного товара лежит на торгующей организации, соответственно, при реализации товара возникает риск потери репутации в связи с реализацией продукта ненадлежащего качества. Это в свою очередь, ведет к убыткам.

Происходящие тенденции в экономике страны увеличивают актуальность страхования рисков коммерческой деятельности, т.к. снижается платежеспособность потребителя, постоянно растут цены на нефть и бензин, влияющие на издержки транспортировки товара, растет курс валюты, который отражается на стоимости продукта. Это все обуславливает необходимость управления рисками, возникающими в связи с перечисленными тенденциями.

Целью бакалаврской работы является проведение оценки рисков и разработки мероприятий по их минимизации на примере торговой организации.

Задачами бакалаврской работы стали:

1. Изучение понятия рисков в торговле, их видов и причин возникновения.
2. Изучение методики оценки рисков в торговле.
3. Определение методов управления торговыми рисками.
4. Проведение анализа деятельности ООО ТС «Командор».
5. Рассмотрение финансовых результатов деятельности ООО ТС «Командор».
6. Исследование финансового состояния ООО ТС «Командор».
7. Анализ ресурсного потенциала торгового предприятия
8. Выявление и оценка рисков на торговом предприятии.
9. Разработка мероприятий по минимизации рисков конкретного торгового предприятия.

В качестве объекта исследования выступила торговая сеть ООО «Командор».

Предметом исследования явился процесс анализа и минимизации рисков.

Теоретической базой исследования послужили законодательные, нормативные документы, труды отечественных и зарубежных авторов Воробьев С.Н., Глушенко В.В., Назарова В.Л. и др. в области оценки рисков, научные статьи периодических изданий, ресурсы сети Интернет.

Методической базой исследования являлись экономико-статистические методы анализа, а также метод экспертных оценок.

Бакалаврская работа состоит из введения, трех глав, заключения, 32 таблиц, 8 рисунков, 3х приложений, 30 использованных источников литературы.

# 1 Риски в системе хозяйственной деятельности торгового предприятия

## 1.1 Риски в торговле: понятие, виды, причины возникновения

Основной целью осуществления коммерческой (предпринимательской) деятельности любой организации является извлечение прибыли. Предприниматели стараются прогнозировать будущие финансовые результаты, но все прогнозы являются приближенными в связи с воздействием на деятельность организаций множества факторов, которые порождают возникновение рисков.

Ученые рассматривают термин «риск» с различных сторон. Некоторые придерживаются мнения, что «риск» несет отрицательную нагрузку, как вероятность возникновения неблагоприятного исхода, не рассматривая при этом положительное значение этого термина. Тем не менее «риск» определяется и как благоприятное событие, которое обеспечивает получение прибыли.

На сегодняшний день не существует принятого всеми определения коммерческого риска. Поэтому принято рассматривать несколько точек зрения на такое понятие, как «коммерческий риск», и, следовательно, существует несколько его определений.

Таблица 1– Подходы к определению понятия «коммерческий риск»

Автор	Подход к понятию
А.Г.Бадалова[3]	вероятная опасность потерпеть поражения на рынке (не суметь продать товар, не получить запланированную прибыль или понести убытки, быть вытесненным с рынка и обанкротиться)
И.Н.Барикаев [4]	опасность потерь в процессе финансово хозяйственной деятельности. Они означают неопределенность результата от коммерческой сделки
П.Г. Белов[5]	риск, возникающий в процессе реализации товаров и услуг, произведенных или закупленных предпринимателем
Е.А.Саркисова [22]	риски, связанные с возможностью недополучения прибыли или возникновения убытков в процессе проведения торговых операций, могут проявляться в виде таких событий, как неплатежеспособность покупателя к моменту оплаты товара, отказ заказчика от оплаты продукции, изменение цен на продукцию после заключения контракта, снижение спроса на продукцию.

Коммерческий риск может возникнуть в результате неожиданно произошедшей инфляции вследствие падения покупательской способности денег, а также он может быть итогом ухудшения финансового положения самого предприятия. Коммерческий риск может явиться следствием заключения рискованной сделки, неисполнения торговыми партнерами обязательств по подписанным договорам[11]. Причиной возникновения коммерческой неопределенности могут быть даже стихийные бедствия.

Анализируя все вышеперечисленные определения понятия коммерческого риска, можно прийти к общему выводу о том, что коммерческий риск предполагает вероятные потери в коммерческой деятельности компании.

На основании вышесказанного можно определить «риск» как потенциальную возможность возникновения события в условиях неопределенности среды функционирования предприятия, которое в случае возникновения имеет позитивное или негативное воздействие на репутацию компании.

Основные причины коммерческого риска[21]:

– уменьшение объемов продаж в связи со снижением спроса или потребности на товар, который реализует организация, вытеснение его конкурирующими товарами, введение ограничений на продажу;

– рост закупочной цены товара в процессе реализации деятельности;

– неожиданное, непрогнозируемое уменьшение объемов закупок в сравнении с целевыми показателями, что снижает масштаб всей операции и увеличивает расходы на единицу объема, реализуемого товара;

– потери товара;

– потери качества товара в процессе обращения (транспортировки, хранения), приводящие к снижению его цены;

–рост издержек обращения в сравнении с прогнозируемыми в связи с выплатами штрафов, непредвиденных пошлин и отчислений, приведших к снижению прибыли организации.

В предметной классификации в зависимости от характера ожидаемого результата риски подразделяются на две основные группы: частные и спекулятивные. В каждой группе, с учетом взаимосвязей рисков, идет дальнейшее дробление на группы, виды, разновидности (таблица 2).

Предметная классификация необходима, прежде всего, на этапе идентификации рисков, поскольку она представляет широкий перечень рисков и дает основу для характеристики их возможных последствий.

Таблица 2 – Предметная классификация рисков

Признак	Виды	Содержание
По характеру последствий	1)Частные (статические, простые)	Предполагает возможность получения отрицательного или нулевого результата (не приводят к положительному результату при реализации риска).
	2)Спекулятивные (динамические)	Выражается в возможности получения как отрицательного и нулевого, так и положительного результата.
В зависимости от основной причины возникновения	1)Природно-естественные	Риски, связанные с проявлением стихийных сил природы
	2)Экологические	Связаны с состоянием экологии, наступлением ответственности за нанесение ущерба окружающей среде.
	3)Политические	Определяются государственной политикой и общественно-политической ситуацией в стране.
	4)Социальные	Риски возникновения таких негативных общественных явления как преступность, несоблюдение правовых норм.
	5)Риски ответственности	Связаны с наступлением гражданской ответственности за нанесение ущерба.
	6)Транспортные	Связаны с перевозками грузов
	7)Информационные	Представляют собой потерю активов предпринимателя в результате потерь, порчи, искажения информации.
По сфере возникновения	1)Коммерческие	Риски потерь в процессе финансово-хозяйственной деятельности в результате изменений в конъюнктуре рынка, других условий. Коммерческие риски включают производственно-технические, торговые, имущественные, юридические (хозяйственно-правовые)

Продолжение таблицы 2

	1.1)Производственно-технические	Связаны с невыполнением предприятием планом и обязательств по производству и продажам в результате воздействия как внешней среды, так и других факторов.
	1.2)Торговые	Возникают в результате задержки платежей, не поставки, отказа от товара или платежа, порчи товара
	1.3)Имущественные	Риски потери имущества предпринимателя по не зависящим от него причинам
	1.4)Юридические (хозяйственно-правовые)	Связаны с хозяйственным законодательством (налоговым, трудовым, антимонопольным), наличием патентов и лицензий.
	2)Финансовые	Возникают в связи с невозможностью исполнения фирмой финансовых обязательств. Включают: риск отсутствия спроса, инвестиционные риски, риск прямых потерь, риски, связанные с покупательной способностью денег.
	2.1)Инвестиционные	Связаны с возможностью потери прибыли в ходе реализации инвестиционных проектов. Включают: риск упущенной выгоды – финансовый ущерб в результате выбора неверного инвестиционного решения; риск снижения доходности связан с уменьшением дивидендов и процентов по портфельным инвестициям, включает процентный (снижение ставки процента или отрицательная разность по ставкам по привлеченным и выданным средствам) и кредитный (непогашение основного долга и процентов); селективные риски (неправильное формирование портфеля инвестиций); проектные (связанные с конкретным проектом)
	2.2)Риск прямых потерь	Включает биржевой риск (потери от биржевых сделок) и риск банкротства
	2.3)Риски, связанные с покупательной способностью денег	В эту подгруппу входят : инфляционные риски, связанные с обесцениванием денег, падением их покупательной способности; дефляционные риски, обусловленные тем, что со снижением цен падает уровень доходов; валютные риски, связанные с неблагоприятным изменением курсов; риски ликвидности, связанные с потерями при реализации товаров или ценных бумаг из-за изменений в оценке их качества и стоимости
	3)Инновационные	Возникающие в результате неопределенности в инновационной сфере, начиная от выработки инновационной идеи, воплощения ее в продукте или технологии, заканчивая реализацией на рынке. Инновационные риски включают риск отрицательных научных или рыночных результатов, а также риск негативных экологических и социальных последствий, проектный риск.



Рассмотрим детальней основные виды рисков по сфере возникновения, выделенные нами на основании таблицы 2.

1. Коммерческий риск (представлены ранее): уменьшение объемов продаж в связи со снижением спроса или потребности на товар, который реализует организация, вытеснение его конкурирующими товарами, введение ограничений на продажу; рост закупочной цены товара в процессе реализации деятельности; неожиданное, непрогнозируемое уменьшение объемов закупок в сравнении с целевыми показателями, что снижает масштаб всей операции и увеличивает расходы на единицу объема, реализуемого товара; потери товара; потери качества товара в процессе обращения, приводящие к снижению его цены; рост издержек обращения в сравнении с прогнозируемыми в связи с выплатами штрафов, непредвиденных пошлин и отчислений, приведших к снижению прибыли организации[3].

1.1 Производственно - технический риск: вероятность потерь по причине отрицательных результатов научно-исследовательских работ; вероятность потерь вследствие не достижения запланированных технических параметров в ходе конструкторских и технологических разработок и др. Снижение намеченных объемов производства и реализации продукции вследствие снижения производительности труда, простоя оборудования, потерь рабочего времени, отсутствия необходимого количества исходных материалов, повышенного процента брака производимой продукции; снижение цен, по которым планировалось реализовывать продукцию или услугу в связи с ее недостаточным качеством, неблагоприятным изменением рыночной конъюнктуры, падением спроса и др[19].

1.2 Торговый - риск убытков или неполучения доходов из-за невыполнения одной из сторон своих обязательств по договору, например, в

результате не поставки или несвоевременной поставки товара, задержки платежей и т.п.

1.3. Имущественный - представляет собой вероятность потери предприятием части своего имущества, его порчи и недополучения доходов в процессе осуществления производственной и финансовой деятельности.

1.4 Юридический риск - это текущий или будущий риск потери дохода, капитала или возникновения убытков в связи с нарушениями или несоответствием внутренним и внешним правовым нормам, таким как законы, подзаконные акты регуляторов, правила, регламенты, предписания, учредительные документы.

2. Финансовый риск - это вероятность возникновения неблагоприятных финансовых последствий в форме потери дохода или капитала при неопределённости условий осуществления его финансовой деятельности.

2.1 Инвестиционный риск – это вероятность возникновения неблагоприятных финансовых последствий в форме потери дохода или капитала при неопределённости условий осуществления его финансовой деятельности. Это может быть и потеря капитала, и потеря темпов развития организации, и уступка позиций на рынке конкурентам.

2.2 Риск прямых потерь - включают следующие разновидности рисков:

- биржевой риск;
- селективный риск;
- риск банкротства.

Биржевой риск представляет собой опасность потерь от биржевых сделок. Сюда включается риск неплатежа по коммерческим сделкам и риск неплатежа комиссионного вознаграждения брокерской фирме, другие виды рисков.

Селективный риск - это риск неправильного выбора видов вложения капитала, видов ценных бумаг для инвестирования при формировании инвестиционного портфеля.

Риск банкротства представляет собой опасность потерь в результате неправильного выбора вложения капитала, полной потери собственного капитала хозяйствующего субъекта и его неспособности рассчитаться по взятым на себя обязательствам.

2.3 Риски, связанные с покупательной способностью денег - относятся следующие разновидности:

- инфляционные (дефляционные) риски;
- валютные риски;
- риск ликвидности.

Инфляционный риск появляется при росте инфляции и приводит к тому, что получаемые денежные доходы обесцениваются, потери - реальные. Дефляционный риск - это риск того, что при росте дефляции происходит падение уровня цен, ухудшение экономических условий хозяйственной деятельности и снижение доходов.

Валютные риски означают опасность потерь, связанных с изменением курса одной иностранной валюты по отношению к другой, при проведении внешнеэкономических, кредитных и других валютных операций.

Риск ликвидности - это риск, связанный с возможностью потерь при реализации ценных бумаг или других товаров из-за изменения оценки их качества и потребительской стоимости.

3. Инновационный риск - это вероятность потерь, возникающих при вложении предпринимательской фирмой средств в производство новых товаров и услуг, которые, возможно, не найдут ожидаемого спроса на рынке.

Таким образом, вероятность получения прибыли предприятием зависит от множества факторов, основным из которых является готовность предприятия идти на осознанный риск. Другим фактором, характеризующим

вероятность получения прибыли, является положения самого предприятия, предприятий-конкурентов, партнеров и контрагентов. Готовность предприятия идти на риск вызвана уровнем его ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, рентабельности, коммерческой активности.

## **1.2 Методика оценки рисков в торговле**

Система управления рисками состоит из нескольких этапов, одним из которых является оценка степени риска. В своем общем виде оценка риска— это процесс определения степени и величины риска одним из имеющихся способов. Способы оценки, бывают количественные и качественные. Но, помимо такого общего рассмотрения способов оценки риска, выделяют и другие, а именно[10]:

- 1) оценку риска на основе финансового анализа;
- 2) оценку риска на основе целесообразности затрат;
- 3) оценку риска с помощью леммы Маркова и неравенства Чебышева.

При оценке степени риска с помощью количественных методов, торговое предприятие стремится получить более точные результаты. Тем не менее, осуществление количественной оценки, порой, бывает невозможно или затруднительно. Главной проблемой применения этого метода является то, что для проведения количественной оценки степени риска нужна соответствующая исходная информация.

Зачастую оценка степени риска осуществляется посредством проведения финансового анализа. Применение данного метода наиболее целесообразно как для предпринимателя, владельца компании, так и для его партнеров.

Суть финансового анализа состоит в том, что возникновение и последствия риска подразделяются по некоторым областям, которых в настоящее время выделено пять. Это, в первую очередь, область

деятельности с отсутствием риска, или безрисковая область. Следующая область хозяйственной деятельности при минимальном значении риска. Третий случай – это область деятельности компании, когда наблюдается повышение уровня риска, ее принято называть областью повышенного риска. Далее идет такая форма деятельности предприятия, при которой степень риска принимает уже критические значения, это область критического риска. Последнюю область риска принято называть областью недопустимого риска, когда степень риска начинает принимать катастрофические размеры.

Границы области критического риска отличаются от границ области недопустимого риска тем, что в области критического риска возможна та величина потерь, которая хоть и превышает предполагаемые размеры прибыли, но все же не больше общего размера валовой прибыли компании. В этой области риска коэффициент риска принимает значения от 50 до 75%.

В границах области недопустимого риска возможны потери, близкие по размеру к сумме собственных средств, т.е. в данном случае возможно даже наступление полного банкротства предприятия. В области недопустимого риска коэффициент риска составляет от 75 до 100% [16].

Некоторыми известными экономистами с целью определения степени риска финансовых средств были предложены варианты определения трех показателей финансовой устойчивости предприятия:

- 1) излишек (+) или недостаток (–) собственных средств  $\pm E_c$ ;
- 2) излишек (+) или недостаток (–) собственных, среднесрочных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат  $\pm E_T$ ;
- 3) излишек (+) или недостаток (–) основных источников формирования запасов и затрат  $\pm E_H$ .

При этом необходимо определить величину основных средств и вложений компании, запасов и затрат и других показателей и составить балансовую модель устойчивости финансового состояния компании.

Балансовую модель можно представить в виде следующей формулы[16]:

$$F+ Z+ R_{as} = I_c + K_T + K_t + R_p, \quad (1.1)$$

где  $F$ – основные средства и вложения;

$Z$ – запасы и затраты;

$R_{as}$  – активы предприятия в виде денежных средств, дебиторской задолженности, краткосрочных финансовых вложений и т.д.;

$I_c$  – источники собственных средств;

$K_T$  – среднесрочные и долгосрочные кредиты и заемные средства;

$K_t$  – краткосрочные (не более одного года) кредиты, ссуды, не погашенные в срок;

$R_p$  – кредиторская задолженность и заемные средства. Для характеристики возможных источников формирования запасов принято использовать три основных показателя: наличие собственных оборотных средств компании, наличие как собственных, так и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат, а также общую величину основных источников формирования запасов и затрат.

Необходимо рассчитать показатели обеспеченности запасов и затрат по следующим формулам[19]:

$$\pm E_c = I_c - F - Z; \quad (1.2)$$

$$\pm E_T = (E_c + K_T) - F - Z; \quad (1.3)$$

$$\pm E_H = (E_c + K_T + K_t) - F - Z \quad (1.4)$$

При идентификации области финансовой ситуации, в которой в данный момент находится компания, применяют трехкомпонентный показатель:

$$\alpha = \{ S(\pm E_c), S(\pm E_T), S(\pm E_H) \}, \quad (1.5)$$

где функция определяется следующим образом:

$$S(x) = 1, \text{ если } x \geq 0;$$

$$S(x) = 0, \text{ если } x \leq 0;$$

Абсолютная устойчивость финансового состояния соответствует следующим условиям:

$$\pm E_c \geq 0;$$

$$\pm E_T \geq 0; \alpha = (1, 1, 1)$$

$$\pm E_H \geq 0.$$

Нормальная устойчивость финансового состояния соответствует следующим условиям:

$$\pm E_c < 0;$$

$$\pm E_T \geq 0; \alpha = (0, 1, 1)$$

$$\pm E_H \geq 0.$$

Неустойчивое финансовое состояние компании соответствует следующим условиям:

$$\pm E_c < 0;$$

$$\pm E_T < 0; \alpha = (0, 0, 1)$$

$$\pm E_H \geq 0.$$

Кризисное финансовое состояние компании соответствует следующим условиям:

$$\pm E_c < 0;$$

$$\pm E_T < 0; \alpha = (0, 0, 0)$$

$$\pm E_H < 0.$$

Как уже было сказано, в зависимости от уровня ожидаемых потерь выделяют несколько условных зон[13]:

1) зону минимального риска, для которой характерен уровень потерь, не превышающий размеров чистой прибыли;

2) зону повышенного риска, где уровень ожидаемых потерь не превышает размера расчетной прибыли;

3) зону критического риска, когда величина возможных потерь в границах этой зоны превышает размеры расчетной прибыли, но не больше величины ожидаемых доходов;

4) зону недопустимого риска. В рамках границ этой зоны вероятно превышение возможных потерь над величиной ожидаемого дохода от предстоящей операции. Эти потери могут даже достичь того уровня, при котором они будут приравнены к общей стоимости всего имущества предпринимателя.

Есть несколько подходов к анализу риска банкротства предприятий. В экономической практике большую известность и распространение получил подход Э. Альтмана. Вероятность банкротства вычисляется посредством использования следующей формулы[19]:

$$Z = 1,2K_1 + 1,4K_2 + 3,3K_3 + 0,6K_4 + 1,0K_5,$$

где  $K_1$  равен отношению собственного оборотного капитала к сумме активов компании;

$K_2$  равен отношению нераспределенной прибыли к сумме активов предприятия;

$K_3$  равен отношению прибыли до уплаты процентов к сумме активов компании;

$K_4$  равен отношению рыночной стоимости собственного капитала к заемному капиталу;

$K_5$  равен отношению объема продаж к сумме активов.

Э. Альтман дал интервальную оценку вероятности банкротства предприятия. Она выглядит следующим образом: при  $Z < 1,81$  существует высокая вероятность банкротства, при  $Z > 2,99$  говорят о низкой вероятности банкротства[19].



Одним из основных и доступных методов управления рисками для многих предпринимателей, даже не являющихся специалистами в области рискологии, является построение карты рисков.

Метод построения карты рисков позволяет достаточно быстро и сжато оценить риски, возможные при реализации управленческих решений предпринимателя.

Карта рисков– это отображение основного числа рисков компании с помощью построения графиков и их описания. По горизонтальной оси карты рисков отображается сила воздействия, т.е. значимость риска, а по вертикальной оси принято отмечать риски с точки зрения частоты их возникновения, или, другими словами, вероятность риска[10].

Можно построить разнообразные карты риска с разным набором показателей. На рисунке 1 изображен один из вариантов построения карты рисков.

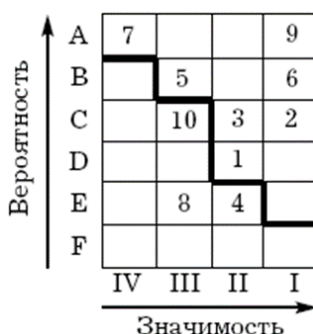


Рисунок 1– Пример построения карты рисков[7]

Здесь по вертикальной оси отображается вероятность, или частота, возникновения риска, а по горизонтальной – значимость, или сила воздействия, данного риска.

Перед построением такой карты рисков сначала специалист классифицирует оцениваемые риски по нескольким категориям значимости. На рисунке эти категории показаны римскими цифрами от I до IV. Затем тот же специалист определяет категории вероятностей возникновения рисков. На рисунке категории вероятности возникновения обозначены латинскими буквами. Арабскими цифрами от 1 до 10 обозначаются риски,

классифицированные по различным категориям вероятности и значимости. Команда, которая занимается построением карты рисков, должна выявить все возможные риски компании, которые являются потенциальными при данной стратегии развития компании[8]. Далее командой составляется письменное описание полученных сценариев. Важным для описания каждого сценария является определение объекта риска или «уязвимость компании», факторов риска или «триггерного механизма», величины возможных потерь или «последствий риска».

Следующим шагом для команды является определение ранга каждого сценария. Ранжирование производится в терминах «вероятность» и «воздействие». Полученные данные сводятся для удобства в таблицу, а затем значения «вероятности» и «значимости» переносятся на карту рисков. Таким образом, выстраивается график сочетаний вероятности возникновения и значимости каждого риска, причем важно, чтобы каждому сочетанию соответствовал один вид риска. На карту наносится жирная ломаная линия, которая представляет собой границу терпимости к риску[10]. Данная граница отделяет риски, которые в настоящий момент времени можно считать терпимыми, от тех, которым прямо сейчас необходимо уделить большое внимание и взять их под строгий контроль. Специалист выявляет критические риски, которые находятся выше границы терпимости и считаются для компании непереносимыми. До принятия верного стратегического решения специалист должен принять меры по их снижению или передаче другим лицам. А риски, находящиеся ниже границы терпимости, являются управляемыми.

Таблица 3 – Результаты проведенного сценарного анализа и ранжирования (пример)[10]

№	Объект	Последствия (описания)	Значимость потерь	Вероятность потерь
1	Прибыль от торговли парфюмерией	Фактическая прибыль от торговли парфюмерией окажется меньше	Критической	Не обязательность произойдет

		ожидаемой		
2	.....	.....	.....	.....

Первым этапом построения карты рисков компании всегда является определение области и границы предстоящего анализа. Под границами анализа принято понимать те стратегические решения, которые в состоянии охватить карта рисков.

Важнейший шаг в процессе картографирования – это отбор команды для его осуществления. От правильно подобранных специалистов зависят успех и благополучное завершение проекта картографирования.

Далее производится сценарный анализ и ранжирование. На данном этапе «коллективным разумом» компании осуществляется «мозговой штурм», связанный с определением всех потенциально возможных рисков, угрожающих деятельности организации при данной выбранной стратегии, и возможности появления этих рисков событий. В результате выявления этих рисков, их идентификации проводится обсуждение полученных результатов о существовании рисков и сценариев их появления[16]. После того как рабочей группой определено некое конкретное число сценариев, достигнут консенсус по их содержанию, команда может приступить к ранжированию сценариев по методу «воздействие – вероятность». Важно определить количественные или качественные характеристики ранжирования. Примером качественного ранжирования можно представить разделение возможного риска на катастрофический, критический, существенный и граничный. Как показано на рисунке 5, можно ранжировать риски по вероятности их возникновения. Так, существуют шесть рангов вероятности, определенных в качественном выражении от «почти невозможно» до «почти точно произойдет». Можно также определить ранги вероятности и значимости рисков количественно, но это кропотливый метод, требующий большого количества времени на анализ. Категории риска, или значимость, определяют как: I – катастрофический, II – критический, III –

существенный, IV – граничный. А вероятность потерь обозначают так: А – точно произойдет, В – почти точно произойдет, С – не обязательно произойдет, D – возможно, Е – почти невозможно, F – невозможно[7].

По полученным данным составляется карта рисков (рисунок 2), на которой прокладывается ломаная линия – граница терпимости.

Жирная ломаная линия – граница терпимости – отделяет риски, которые в данный момент являются терпимыми для компании, от тех, которые должны быть немедленно рассмотрены и по которым должны быть приняты меры по их снижению, отказу от них или передаче этих рисков третьим лицам. Выше и правее границы терпимости находятся те виды рисков, которые требуют постоянного контроля и особого внимания со стороны управления, они считаются невыносимыми. Те виды рисков, которые находятся ниже и левее этой границы, являются в данный момент терпимыми, но это совсем не означает, что ими нужно пренебрегать, просто в данный момент они не требуют управления. Проводя классификацию рисков по их значимости, можно уже приблизительно прочертить границу толерантности и примерно определить величину возможных потерь от каждого вида риска.

Заключительным шагом в данном процессе картографирования является нанесение полученных и имеющихся данных на карту. Риски наносятся на карту на основании их ранга воздействия и ранга вероятности. Здесь рассматривается классификация риска только по двум параметрам – воздействию и вероятности. Но классификаторов может быть и больше. В таком случае качественными методами не обойтись, нужно прибегать к математическим методикам. После составления карты риска важным является то, чтобы принять все возможные меры, чтобы риски из верхней зоны нетерпимых рисков перешли в нижнюю. Для этого необходимо разработать план действий для уменьшения величины и вероятности возможных потерь от негативных последствий риска (табл. 5). Это прежде

всего разработка целевых показателей, определение даты достижения целевых результатов, а также назначение ответственных за проведение данных мероприятий. Цель плана в данном случае одна – найти возможности перенести некоторые нетерпимые риски в терпимую зону.

Таблица 4 – Образец составления плана действий для уменьшения величины и вероятности возможных потерь от негативных последствий риска

Риск	Расположение на карте рисков	Меры по управлению риском	Измерение успешности управления	Ответственный

Можно сказать, что после завершения составления карты риска процесс управления рисками только начинается. Причем карта риска считается «живым организмом». Она развивается и изменяется с развитием и изменением бизнеса[12].

Для нормального функционирования любого предприятия необходимо проводить анализ рисков, в том числе и коммерческих. Существует несколько источников увеличения прибыльности торгового предприятия. Это рост продажи товаров, который возникает в результате увеличения числа новых покупателей, объемов покупаемых постоянными клиентами товаров, а также общее снижение себестоимости на продукцию и стоимости ее реализации. Они влекут за собой увеличение торговой прибыли компании. Но все вышеперечисленные явления – это последствия хорошо организованной деятельности предпринимателя. От уровня организации торгового процесса, качества работы маркетинговой службы, эффективности принятия управленческих решений напрямую зависит возможный прирост товарооборота.

Таким образом, появляются новые риски и новые возможности, старые риски теряют свою актуальность и становятся малозначимыми для бизнеса относительно некоторых новых рисков. И все эти изменения должны постоянно вноситься в карту риска компании. Она не составляется на всю

жизнь, срок ее действия – определенный период, после которого она требует корректировки и уточнения. Вне зависимости от того, на какой период приблизительно составлялась карта рисков (год, сезон и т.д.), при появлении любых новых событий, способных оказать влияние на объекты риска компании, следует немедленно принимать меры по оценке, анализу этих событий и нанесению на карту новых рисков.

Другим менее распространённым методом анализа рисков является метод экспертной оценки.

Методы экспертных оценок являются частью обширной области теории принятия решений, а само экспертное оценивание — процедура получения оценки проблемы на основе мнения специалистов (экспертов) с целью последующего принятия решения (выбора). Существует две группы экспертных оценок:

1. Индивидуальные оценки- основаны на предварительном сборе информации от экспертов, опрашиваемых независимо друг от друга, с последующей обработкой полученных данных. К этим методам можно отнести методы анкетного опроса, интервью и методы Дельфи.
2. Коллективные оценки предполагают получение общего мнения в ходе совместного обсуждения решаемой проблемы. Иногда эти методы называют методами прямого получения коллективного мнения (мозговой атаки, сценариев, «Суда», дерева целей)

Содержание метода экспертных оценок на основе заключается в следующем:

I. Создание групп. Для организации проведения экспертных оценок создаются рабочие группы, в функции которых входят проведение опроса, обработка материалов и анализ результатов коллективной экспертной оценки. Рабочая группа назначает экспертов, которые дают ответы на поставленные вопросы, касающиеся перспектив развития данной отрасли.

Количество экспертов, привлекаемых для разработки прогноза, может колебаться от 10 до 150 человек, в зависимости от сложности объекта.

II. Формулирование глобальной цели системы. Перед тем, как организовать опрос экспертов, необходимо уточнить основные направления развития объекта, а также составить матрицу, отражающую генеральную цель, подцели и средства их достижения. При этом в ходе предварительного анализа совместно с группой специалистов определяются наиболее важные цели и подцели для решения поставленной задачи. Под средствами достижения цели понимаются направления научных исследований и разработок, результаты которых могут быть использованы для достижения цели. При этом направления научных исследований и разработок не должны пересекаться друг с другом.

III. Разработка анкеты. Заключается в разработке вопросов, которые будут предложены экспертам. Форма вопроса может быть разработана в виде таблиц, но содержание их должно определяться спецификой прогнозируемого объекта или отрасли. При этом вопросы должны быть составлены по определенной структурно-иерархической схеме, т.е. от широких вопросов к узким, от сложных к простым.

При проведении опроса экспертов необходимо обеспечить однозначность понимания отдельных вопросов, а также независимость суждений экспертов.

IV. Расчёт экспертных оценок. Необходимо провести обработку материалов экспертных оценок, которые характеризуют обобщенное мнение и степень согласованности индивидуальных оценок экспертов. Обработка данных оценок экспертов служит исходным материалом для синтеза прогнозных гипотез и вариантов развития отрасли.

Окончательная количественная оценка определяется с помощью четырех основных методов экспертных оценок и множества их разновидностей:

- 1) метод простой ранжировки (или метод предпочтения);
- 2) метод задания весовых коэффициентов;
- 3) метод парных сравнений;
- 4) метод последовательных сравнений.

Метод простой ранжировки заключается в том, что каждого эксперта просят расположить признаки в порядке предпочтения. Цифрой один обозначается наиболее важный признак, цифрой два – следующий за ним по важности и т.д. полученные данные сводятся в следующую таблицу.

Для проведения анализа и выявления рисков торгового предприятия методом экспертных оценок, можно воспользоваться анкетированием (один из видов метода экспертной оценки).

Таблица 5 - Экспертные оценки признаков (направлений исследований)

Экспер- ты \ Признаки	1	2	3	...	i	...	m
X <sub>1</sub>	$\alpha_{11}$	$\alpha_{12}$	$\alpha_{13}$	...	$\alpha_{1i}$	...	$\alpha_{1m}$
X <sub>2</sub>	$\alpha_{21}$	$\alpha_{22}$	$\alpha_{23}$	...	$\alpha_{2i}$	...	$\alpha_{2m}$
X <sub>3</sub>	$\alpha_{31}$	$\alpha_{32}$	$\alpha_{33}$	...	$\alpha_{3i}$	...	$\alpha_{3m}$
...	...	...	...	...	...	...	...
X <sub>j</sub>	$\alpha_{j1}$	$\alpha_{j2}$	$\alpha_{j3}$	...	$\alpha_{ji}$	...	$\alpha_{jm}$
X <sub>n</sub>	$\alpha_{n1}$	$\alpha_{n2}$	$\alpha_{n3}$	...	$\alpha_{ni}$	...	$\alpha_{nm}$

$\alpha_{ij}$  - порядок предпочтения данного признака перед другими.

Затем с помощью методов математической статистики получают обобщенное мнение экспертов. Определяется средний ранг, среднее статистическое значение  $S_j$  j-го признака:

$$S_j = \frac{\sum_{i=1}^{m_j} \alpha_{ij}}{m_{kj}}$$

где  $m_{kj}$  - количество экспертов, оценивающих j-й признак;

i - номер эксперта;  $i = 1, \dots, m$ ;

j - номер признака,  $j = 1, 2, \dots, n$ .

Определяется средний ранг каждого признака. Чем меньше величина  $S_j$ , тем больше важность этого признака..



### **1.3 Методы управления торговыми рисками в условиях конкуренции**

При осуществлении управления рисками ставятся следующие задачи – выявление, анализ и контроль риска, угрожающего финансовому состоянию предприятия торговли. процесс управления риском может реализовываться при одном условии: в случае, когда руководитель (предприниматель, учредитель, собственник) реально осознает наличие и существование риска и опасности возникновения ущерба его материальным и имущественным интересам, зачастую выраженного убыточностью деятельности.

В настоящее время выделены несколько способов управления (контроля) рисками, которые определены уровнем финансовых затрат при их реализации[8]:

1) юридический способ. Этот способ наименее затратный. Предполагает редактирование или формирование такой системы договоров, в котором определены основные моменты, уменьшающие ответственность самого предпринимателя в случае наступления неблагоприятного события;

2) страховой способ. Является самым доступным для предпринимателя способом в современной экономике. Есть несколько возможностей страхования: самострахование, страхование у «зависимого» страховщика, взаимное страхование нескольких компаний, занимающихся одной и той же предпринимательской деятельностью (образование общества взаимного страхования), страхование у независимого страховщика на свободном рынке страхования;

Страхование рисков от нежелательных ценовых колебаний на различные виды товаров по договорам и операциям купли-продажи в будущем. Такой договор страхования называется «хедж». Различают хеджирование на повышение (страхование от увеличения цены) и на понижение (страхование от уменьшения цены).

При возможности негативных колебаний курсов валют применяют такие механизмы страхования, как валютные опционы и форвардные контракты на покупку валюты.

Валютный опцион для покупателя - это право покупки, а для продавца – обязательство продажи установленного объема валюты по согласованному курсу (на конкретную дату или на протяжении определенного периода времени).

Срочный (форвардный) контракт – это двустороннее обязательство по осуществлению валютной конвертации по фиксированному курсу в предварительно оговоренную дату.

3) организационно-технический способ. Требуется достаточного объема затрат. Предполагает проведение мероприятий по повышению эффективности работы технических средств: пожаробезопасности фирмы, усиление охраны предприятия, дополнительное обучение персонала, расширение предприятия, создание резервных фондов и т.д.;

Для уменьшения последствий проявления риска на предприятиях создаются резервные фонды. Они создаются в соответствии с уставом предприятия и действующим законодательством. В них с установленной периодичностью происходит отчисление средств. Создание резерва на покрытие непредвиденных расходов помогает управлять соотношением между потенциальными рисками, влияющими на сохранение платежеспособности предприятия, и величиной средств, необходимых для ликвидации последствий проявления риска. Резерв средств позволяет фирме регулировать отрицательный эффект убытков.

Резерв не должен использоваться компанией для компенсации затрат, понесенных в результате неудовлетворительной работы. Текущие расходы резерва должны постоянно отслеживаться и оцениваться, чтобы обеспечить наличие остатка на покрытие будущих рисков.

Некоторые компании в рамках резервного фонда создают внутренний резерв на непредвиденные обстоятельства. Естественно, что психологически сложно часть денег, которые могли бы приносить прибыль, изъять из оборота компании. Тем не менее резервные ликвидные активы гарантируют сохранность компании от потерь, хотя и не приносят прибыли.

4) финансовый способ. Наиболее дорогостоящий способ управления рисками. Его осуществление возможно посредством оформления кредитов и займов у внешних источников для погашения убытков. А также предполагает возможность получать некоторые средства из государственного бюджета в виде дотаций и компенсаций.

Лимитирование предполагает установление лимита, то есть неких предельных сумм (расходов, продажи, кредита). Он активно применяется банками при выдаче ссуд, при выдаче договоров на овердрафт. Хозяйствующие субъекты используют его при продаже товаров в кредит, определении сумм вложения капитала.

Стратегия компании в области рисков продиктована стратегией деятельности предприятия. Как правило, чем агрессивнее стратегия, тем выше может устанавливаться плановый показатель. При агрессивной политике пределом потерь рассматривается капитал предприятия, а при консервативной - прибыль.

Выделяют следующие виды лимитов:

- Структурные лимиты.

Структурные лимиты поддерживают соотношение между различными видами операций: кредитование, ценные бумаги. Они устанавливаются в процентном соотношении к совокупным активам и поддерживают общие пропорции при изменении размеров совокупных активов. Размеры структурных лимитов устанавливаются политикой банка в области рисков. Им не присущ жесткий характер.

- Лимиты контрагента.

Они включают три подвида:

а) лимит предельного риска на одного контрагента (или группу контрагентов);

б) лимит на конкретного заемщика или эмитента ценных бумаг;

в) лимит на посредника (покупателя, продавца, брокера).

- Лимиты открытой позиции.

При совершении крупных сделок, связанных с открытой позицией (валютные операции, акции), риск потери и ошибки возрастает. Поэтому заключение и оформление сделок должны проводить старшие по должности. В сделках на открытой позиции квалификация и опыт дилера имеют первоочередное значение.

- Лимиты на исполнителя и контролера сделки.

Данный вид лимитов ограничивает полномочия лиц, непосредственно совершающих, оформляющих и контролирующих операции.

- Лимиты ликвидности.

Задача данного вида лимитов - ограничить риск недостатка денежных средств для своевременного исполнения обязательств.

Система финансовых нормативов, обеспечивающих лимитирование, должна включать:

- предельный размер (удельный вес) заемных средств, используемых в хозяйственной деятельности;

- минимальный размер (удельный вес) активов в высоколиквидной форме;

- максимальный размер товарного (коммерческого) или потребительского кредита, предоставляемого одному покупателю;

- максимальный период отвлечения средств в дебиторскую задолженность.

Остановимся более подробно на способе страхования рисков.

Самострахование, как уже отмечалось, характеризуется тем, что каждая отдельная компания стремится накопить достаточно средств, которые в случае возникновения непредвиденных обстоятельств и неблагоприятного их исхода могли бы покрыть связанные с этими обстоятельствами убытки[9].

Для покрытия застрахованного риска, он должен отвечать следующим условиям[14]:

- 1) риск должен быть возможным;
- 2) риск должен носить случайный характер;
- 3) факт наступления страхового случая должен быть неизвестен ни по месту наступления, ни по времени;
- 4) последствия риска должны быть объективно измеримыми и иметь денежное выражение;
- 5) наступление страхового случая не должно быть вызвано самим страхователем или иными заинтересованными в данном страховом случае лицами;
- 6) риск должен быть субъективно направлен, т.е. быть конкретным, носящим личный характер.
- 7) страховое событие не должно иметь размеров катастрофического бедствия;
- 8) страховая защита от рисков должна проводиться в интересах общественности.

Также можно выделить управление налоговыми рисками. Любая деятельность, в том числе и торговая, связана с налогами, и поэтому учет налоговых рисков – неотъемлемая часть эффективного функционирования компании. Под налоговыми рисками принято понимать неопределенности, которые своим результатом могут иметь неблагоприятные события.

Эффективное управление налоговыми рисками требует от предпринимателя выработки эффективной стратегии. Все налоговые риски должны быть обязательно учтены при принятии управленческих решений.

Снижение степени риска – это принятие мер по сокращению вероятности возникновения риска или по сокращению возможных потерь. Такими мерами могут быть диверсификация, приобретение дополнительной информации, лимитирование, страхование и самострахование. Эти приемы являются стандартными приемами финансового риск-менеджмента, более подробно они будут рассмотрены далее. Но есть и приемы, которые присущи только налоговому риск-менеджменту[18]. Это прежде всего совершенствование организационной структуры компании, а именно вовлечение отдела налогового обеспечения в процесс принятия управленческого решения, а также необходимость подтверждения экономической обоснованности осуществленных сделок при составлении документооборота хозяйственных операций. И последняя мера по снижению уровня риска – это инициирование судебных споров в случаях, когда практика бессильна.

Таким образом, коммерческий риск можно определить как вероятные потери в коммерческой деятельности компании. Оценки рисков в осуществлении торговой деятельности является важным моментом в деятельности организаций. Существует множество методик и подходов к оценке рисков, каждая организация выбирает наиболее подходящий для себя вариант. Помимо выявления и оценки рисков, необходимо качественно ими управлять для снижения потерь и роста эффективности функционирования.

Ввиду различной среды, в которой функционируют торговые организации, каждая из них должна производить оценку имеющихся рисков, возникающих в процессе осуществления деятельности. В зависимости от масштаба, региональных особенностей функционирования каждое торговое предприятие выбирает свой метод управления рисками. Рассмотрим данный процесс на примере ТС «Командор», осуществляющей свою деятельность в г. Красноярске.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Вероятность получения прибыли предприятием зависит от множества факторов, основным из которых является готовность предприятия идти на осознанный риск. Другим фактором, характеризующим вероятность получения прибыли, является положения самого предприятия, предприятий-конкурентов, партнеров и контрагентов. Готовность предприятия идти на риск вызвана уровнем его ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, рентабельности, коммерческой активности.

Коммерческий риск можно определить, как вероятные потери в коммерческой деятельности компании. Оценки рисков в осуществлении торговой деятельности является важным моментом в деятельности организаций. Существует множество методик и подходов к оценки рисков, каждая организация выбирает наиболее подходящий для себя вариант. Помимо выявления и оценки рисков, необходимо качественно ими управлять для снижения потерь и роста эффективности функционирования.

В качестве объекта исследования выступила торговая сеть ООО «Командор». Торговая сеть «Командор» – динамично развивающаяся розничная компания, занимающая лидирующее положение по количеству магазинов, товарообороту в Красноярском крае и республике Хакасия, и одна из крупнейших торговых сетей на территории Сибири и Дальнего Востока.

ООО ТС «Командор» является крупной сетью, осуществляющей свою деятельность в области торговли. На данный момент в составе сети более 200 магазинов в 4 форматах: 17 гипермаркетов, 60 дискаунтеров, 132 супермаркета и магазина у дома. В организации имеет четкая организационная структура. Тем не менее, в организации наблюдается падение финансовых результатов и эффективности деятельности в целом.

У организации есть потенциал для развития, тем не менее, производительность труда снижается, что негативно может сказаться на эффективности деятельности. Помимо оценки материального и кадрового потенциала, необходимо проанализировать финансовое состояние организации.

В процессе анализа были выявлены следующие проблемные области:

1. Снижение финансовых результатов деятельности, выраженных уменьшением чистой прибыли и рентабельности при общем росте объемов продаж.

2. Низкая обеспеченность производственным персоналом в организации.

3. Низкая платежеспособность и ликвидность организации.

По результатам выявления и анализа рисков на торговом предприятии можно сделать следующие выводы: основными рисками ООО ТС «Командор» являются:

1. Производственно-технический риск в состав которого входит риск снижения намеченных объемов производства и реализации продукции, риск неисполнения хозяйственных договоров, риск изменения конъюнктуры рынка, усиления конкуренции. Обобщенный интегральный показатель производственно-технического риска равен 60,9%.
2. Торговый риск, состоящий из риска задержки платежей; риска не поставки, отказа от товара; риска порчи товара. Обобщенный интегральный показатель торгового риска равен 56,8%.
3. Риски, связанные с покупательной способностью денег: инфляционные (дефляционные) риски; неблагоприятное изменение курса; риск ликвидности. Обобщенный интегральный показатель равен 48,4%.



4.Риск прямых потерь: риск материальных потерь; риск трудовых потерь; риск финансовых потерь; риск потери времени; риск банкротства; биржевой риск. Обобщенный интегральный показатель политического риска равен 57,3%.

На основании выявленных рисков были разработаны мероприятия и спрогнозирован предположительный эффект от них, Открытие новых магазинов приведет к росту товарооборота, продажа дебиторской задолженности коллекторам к снижению дебиторской задолженности и увеличению прочих доходов, распродажа товаров непопулярных спросов приведет к увеличению товарооборота. При реализации предложенных мероприятий, рентабельность организации возрастет на 0,067%, рентабельность продаж возрастет на 0,003%.

Также происходит рост выручки, увеличивается валовая прибыль и снижается дебиторская задолженность.

Таким образом, снижение рисков способствует повышению эффективности торгового предприятия, выраженную через рост товарооборота, валовой прибыли и рентабельности.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. В 2 ч. Ч. 1 [Электронный ресурс] : федер. закон от 31.07.98 № 146-ФЗ ред. от 17.06.2019 № 546-ФЗ // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа : [http : // www.consultant.ru](http://www.consultant.ru).

2. Об утверждении Указаний по заполнению форм федерального статистического наблюдения № П-1 «Сведения о производстве и отгрузке товаров и услуг», № П-2 «Сведения об инвестициях в нефинансовые активы», № П-3 «Сведения о финансовом состоянии организации», № П-4 «Сведения о численности и заработной плате работников», № П-5(м) «Основные сведения о деятельности организации» [Электронный ресурс]: приказ Росстата № 772 от 22.11.2017, ред. 29.12.2018 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа : [http : // www.consultant.ru](http://www.consultant.ru).

3. Бадалова, А.Г. Управление рисками деятельности предприятия: учебное пособие / А.Г. Бадалова, А.В. Пантелеев. - Москва: Вузовская книга, 2016. - 234 с.

4. Барикаев, Е.Н. Управление предпринимательскими рисками в системе экономической безопасности. Теоретический аспект: Монография / Е.Н. Барикаев, Н.Д. Эриашвили. - Москва: ЮНИТИ, 2017. - 159 с.

5. Белов, П.Г. Управление рисками, системный анализ и моделирование в 3 ч. часть 1: Учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / П.Г. Белов. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 211 с.

6. Белоусова, И.Э. Микроэкономика: Базовый курс: учебник для бакалавров / И.Э. Белоусова, И.В. Бубликова; под ред. Г.А. Родина, С.В. Тарасова. - Москва: Юрайт, 2015. - 263 с

7. Бибикина Л. Сущность и основные этапы оценки платежеспособности организации / Л. Бибикина // Инновационная наука. – 2015. - №11. – С. 105-110 .

8. Воробьев Г.А. Теоретико-экономическое содержание материально-производственных запасов / Г.А. Воробьев // Достижения вузовской науки. – 2018. – № 16. – С. 112-115.
9. Воробьев, С.Н. Управление рисками в предпринимательстве / С.Н. Воробьев, К.В. Балдин. - Москва: Дашков и К, 2015. - 482 с.
10. Воронцовский, А.В. Управление рисками: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / А.В. Воронцовский. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 414 с.
11. Глушенко, В.В. Управление рисками. Страхование. / В. В. Глушенко. – Москва: Крылья, 2016 - 336с.
12. Ершов, М. Новые риски посткризисного мира/ М. Ершов // Вопросы экономики. – 2018. - №12. - С. 4-16.
13. Ерыгина В.В. Платежеспособность и ликвидность организации: исследование сущности и основ оценки / В.В. Ерыгина, В.В. Лобунцова // Научные исследования и разработки в эпоху глобализации : сб. ст. междунар. науч.-практ. конф. – Уфа, 2018. – С. 119-136.
14. Коваленко О.Г. Анализ и оценка платежеспособности организации / О.Г. Коваленко. // Современ. науч. исслед. и инновации. – 2016. – № 11. – С. 394-399.
15. Коваленко О.Г. Необходимость и сущность оценки платежеспособности предприятия / О.Г. Коваленко, А.Н. Кирюшкина // Карельский науч. журнал. – 2016. – Т.5, № 4. – С. 124-127.
16. Коваленко О.Г. Экономическая сущность оценки платежеспособности предприятия / О.Г. Коваленко. // Современ. науч. исслед. и инновации. – 2017. – № 1. – С. 328-333.
17. Мирмиева Г.А. Экономическая сущность платежеспособности организации и дискуссионные вопросы ее интерпретации в системе аналитической диагностики показателей финансового состояния / Г.А.

Мирмиева. // Экономика и упр. в XXI веке: тенденции развития. – 2016. – № 29. – С. 179-183.

18. Назарова В.Л. Теоретические аспекты финансовой отчетности организации / В.Л. Назарова. // Изв. Иссык-Кульского форума бухгалтеров и аудиторов стран Центральной Азии. – 2017. - № 3. – С. 372-375.

19. Николаева Т.И., Урясьева Т.И. Разработка подходов к анализу ресурсного потенциала торговой организации с целью выбора конкурентной стратегии / Т.И. Николаева, Т.И. Урясьева // Торгово-экономический журнал. – 2017. – Том 4. – № 1. – С. 35-48.

20. Плошкин, В.В. Оценка и управление рисками на предприятиях: учебное пособие / В.В. Плошкин. - Ст. Оскол: ТНТ, 2015. - 448 с.

21. Райзберг, Б.М. Предпринимательство, бизнес, риск: учебник / Б. М. Райзберг. – Москва, 2018 -142с

22. Саркисова, Е.А. Риски в торговле. Управление рисками: Практическое пособие / Е.А. Саркисова. - Москва: Дашков и К, 2016. - 242 с.

23. Струченкова, Т.В. Валютные риски: анализ и управление: [учеб. пособие] / Т.В.Струченкова. - Москва: Кнорус, 2017.- 210 с.

24. Токаренко, Г.С. Методы оценки рисков/ Г.С. Токаренко // Финансовый менеджмент. –2016. - №6. - С. 129-143.

25. Уродовских, В.Н. Управление рисками предприятия: учебное пособие / В.Н. Уродовских. - Москва: Вузовский учебник, ИНФРА-М, 2016. - 168 с.

26. Фирсова, О.А. Управление рисками организаций / О.А. Фирсова.– Москва: МОО Межрегиональная общественная организация Академия безопасности и выживания, 2015. – 226 с.

27. Чарыярова Г.Д. Платежеспособность предприятия: оценка и принятие решений / Г. Д. Чарыярова // Внутренний контроль и аудит в системе эффективного управления организацией, 2017. – С. 243-257.

28. Часовских С.В. Платежеспособность как индикатор оценки финансовых рисков организации / С. В. Часовских // Бухгалтерский учет, управление и финансы: перспективы развития в условиях экономической нестабильности : материалы Междунар. науч.-практ. конф. / под ред. В.В. Плотниковой. – Саратов, 2016. – С. 186-189.

29. Черемных, Ю.Н. Микроэкономика. Продвинутый уровень: учебник / Ю.Н. Черемных. - Москва: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 844 с.

30. Щитникова И.В. Оценка платежеспособности организаций / И. В. Щитникова // Вестн. Белорусского гос. экон. ун-та, 2017. - № 1. – С. 74-80.

Федеральное государственное автономное  
образовательное учреждение  
высшего профессионального образования  
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

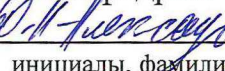
Торгово-экономический институт

Кафедра экономики и планирования

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

  
подпись

  
инициалы, фамилия

«01» 07 2019 г

**БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА**

38.03.01.10.09 Экономика предприятий и организаций  
(в сфере услуг)

«Анализ рисков предприятия и пути их минимизации»  
(на материалах ООО «ТС Командор»)

Научный руководитель

\_\_\_\_\_

подпись, дата

д.э.н., профессор

\_\_\_\_\_


должность, ученая степень

Терещенко Н.Н.

\_\_\_\_\_

инициалы, фамилия

Выпускник

  
подпись, дата

\_\_\_\_\_

ЭУ15-01Б-ЭП

\_\_\_\_\_

группа

Егоров А.Г.

\_\_\_\_\_

инициалы, фамилия

Красноярск 2019