

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления

(наименование института полностью)

Департамент магистратуры (бизнес-программ)

(наименование департамента)

38.04.01 Экономика

(код и наименование направления подготовки)

Управление рисками

(направленность (профиль))

МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ

на тему: «Управление финансовыми рисками предприятий торговли»

Студент

С.Ю. Гасникова

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Научный
руководитель

А.А. Шерстобитова

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель программы к.э.н, доцент А.А. Шерстобитова

(ученая степень, звание, И.О. Фамилия)

(личная подпись)

« _____ » _____ 20 _____ г.

Допустить к защите

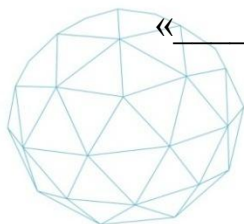
Руководитель департамента к.э.н, доцент А.А. Шерстобитова

(ученая степень, звание, И.О. Фамилия)

(личная подпись)

« _____ » _____ 20 _____ г.

Тольятти 2019



Росдистант

ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ ДИСТАНЦИОННО

Содержание

Введение.....	3
1 Теоретические основы управления финансовыми рисками.....	7
1.1 Сущность, содержание и классификация финансовых рисков.....	7
1.2 Способы оценки степени финансового риска	15
1.3 Методы управления оценки финансового риска.....	20
2 Анализ финансовых рисков на предприятиях торговли.....	29
2.1 Экономическая характеристика предприятий торговли.....	29
2.2 Анализ рисков ликвидности предприятий торговли	40
2.3 Анализ рыночных рисков в деятельности предприятий	55
3 Разработка предложений по управлению финансовыми рисками предприятий торговли.....	87
3.1 Рекомендации по управлению финансовыми рисками предприятий торговли.....	87
3.2 Оценка эффективности предложенных мероприятий.....	94
Заключение.....	100
Список используемой литературы и источников.....	104
Приложения.....	109

Введение

Современная рыночная экономика несет в себе множество рисков для хозяйственной деятельности предприятия. Нестабильная экономическая среда, внутри которой действуют предприятия, предполагает необходимость систематического анализа его деятельности.

В условиях современной рыночной экономики перед предприятиями торговли встают вопросы управления рисками. Из нескольких возможных вариантов в коммерческой деятельности необходимо принять один, оптимальный. От правильного управления рисками зависит финансовое положение компании, которое выражается в образовании, размещении и использовании его финансовых ресурсов. Прибыльность и рентабельность торговой организации зависит от мер по снижению рисков в коммерческой деятельности. Неэффективное управление рисками может привести к затруднениям в реализации товаров, уменьшению поступления средств на счет предприятия, и как следствие, к снижению платежеспособности и ухудшению финансового положения предприятия.

В любой сфере деятельности под риском понимается экономическая категория, отражающая вероятность появления неблагоприятной ситуации или неудачного исхода деятельности.

Добиваясь максимальной эффективности организации и осуществления актов купли-продажи, предприниматель-коммерсант всегда сталкивается с возможностью не получить ожидаемую прибыль, а также потерять то, что он уже имеет. Это может возникнуть по различными причинами: неумелыми действиями самого предпринимателя, неблагоприятными природными условиями, деятельностью конкурентов и др. Поэтому возникает необходимость в оценке риска, его предвидении и снижении до минимума возможных отрицательных последствий. Если же действия, сопряженные с риском, оказываются неизбежными, то необходимо научиться разумно рисковать.

Актуальность темы исследования определяется тем, что риски возникают в деятельности любого предприятия, независимо от вида его деятельности, организационно-правовой формы и сроков существования на рынке, и требуют постоянного анализа, контроля и поиска оптимальных решений в области управления ими. Деятельность торгового предприятия сопряжена с разнообразными рисками, следовательно, необходимо уметь предвидеть, оценивать и снижать негативные воздействия рисков.

Целью данной работы является разработка мероприятий по управлению финансовыми рисками предприятий торговли.

Для достижения поставленной цели необходимо решить ряд *задач*:

- рассмотреть теоретические аспекты управления рисками;
- дать общую характеристику предприятий торговли;
- проанализировать финансовое состояние предприятий торговли;
- провести анализ рисков в деятельности предприятий торговли;
- разработать мероприятия направленные на совершенствование системы управления рисками для данной организации.

Объектом исследования является финансовые риски торговых предприятий.

Предметом исследования являются организационные экономические отношения, возникающие в сфере управления финансовыми рисками предприятий торговли.

Теоретической основой для написания работы послужили разнообразные источники литературы по финансовым рискам. Для достижения поставленной цели и решения задач использовались труды следующих зарубежных и отечественных авторов: М.Л. Арнабольди и И.Энтерпрайз [29], Р. Пеллиссьер [12], М.Р. Сальвадор и Л.Ф. Салинас Казанова [23], А.Ж. Абденов [5], П.Н. Афонин [7], Т.А. Азимов и Л.Ю. Безнощук [6], А.И. Афоничкин [8], В.М. Гранатуров [18], К.Ю. Багратуни [9], П.Н. Брусов и Т.В. Филатова [15], А.В. Воронцовский [17], О.А. Фирсова [27] и других, а также ресурсы из интернета.

Научная новизна диссертационного исследования состоит в следующем:

- уточнено понятие «риск» применительно к отрасли торговли;
- предложена классификация финансовых рисков для торговых предприятий, которая включает в себя три уровня: рыночные риски, кредитные риски и риски ликвидности, что позволяет определить конкретные методы финансового риск-менеджмента;
- проведен сравнительный анализ оценки финансового риска трех предприятий торговли, таких как ООО «Полихим-Сервис», ООО «ТехноКом», ООО «НАДОС»;
- разработаны мероприятия по формированию системы управления финансовыми рисками торговых предприятий и дана их оценка.

При выполнении работы были использованы следующие основные приемы анализа: горизонтальный анализ – сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом, выявление тенденции изменения отдельных статей отчетности; вертикальный анализ – определение структуры итоговых финансовых показателей, т.е. представление отчетности в виде относительных величин; факторный анализ – определение влияния отдельных факторов на изменение результативных показателей.

При написании работы были использованы следующие источники информации: годовые отчетные документы (бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках); статистические данные; научная литература.

Апробация работы. Материалы работы были апробированы на Международной научно-практической конференции «Инструменты и механизмы формирования конкурентоспособной государственной и региональной экономики» (Магнитогорск, 04.12.2017).

Логика исследования предопределила следующую структуру работы: работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы и приложения.

Во введении ставятся цели и задачи, которые необходимо достигнуть при выполнении работы, раскрывается актуальность выбранной темы дипломного проекта.

Первая глава посвящена теоретическим аспектам управления рисками, исследованию их методологии.

Во второй главе проводится анализ деятельности торговых организации с целью выявления факторов риска.

В третьей главе предлагаются мероприятия по совершенствованию системы управления рисками на основании выявленных факторов риска.

В заключении подведены итоги работы.

Структура и объем работы. Магистерская диссертационная работа содержит введение, три главы, заключение, список использованной литературы, 6 приложений, 63 таблицы и 20 рисунка. Объем работы составляет 113 машинописных страниц.

1 Теоретические основы управления финансовыми рисками

1.1 Сущность, содержание и виды финансовых рисков

В современных условиях цель любого бизнеса в условиях жесткой конкуренции заключается в снижении затрат и получении максимальной прибыли. Для достижения данной цели обязательным является разумное соотношение авансирования ресурсов в деятельность организации с ее финансовым итоговым результатом. При этом стоит иметь в виду, что реализация хозяйственной деятельности организации обусловлена спецификой профильного бизнеса и подвержена влиянию факторов внешней среды, которые несут определенные риски для эффективной работы организации.

Система управления рисками организации направлена на достижение баланса между сокращением убытков предпринимательской деятельности и получением прибыли [45]. Она неизбежно должна быть включена как составная часть системы менеджмента в общую управленческую политику компании.

Любое предприятие в своей хозяйственной деятельности всегда сталкивается с различного рода рисками, которые в значительной степени влияют на показатели эффективности этой организации. Особую группу в структуре рисков формируют такие угрозы, которые связаны непосредственно с финансовой деятельностью, такие риски принято называть финансовыми [40].

В настоящее время не существует единого понятия «риск». Рассмотрим сущность и содержание понятия «риск» с позиции различных исследователей и хронологии становления научной дефиниции. Как считает В.С. Диев «это связано с тем, что это явление имеет несколько несовпадающих, или же вообще противоположенных реальных основ, а также с тем, что риск всегда связан с субъектом и решениями, которые тот принимает» [34].

Понятия «риск» в контексте рыночных отношений впервые стал использовать французский ученый-экономист Р. Кантильон. Он подходит к риску как к неотъемлемому сопровождению любой торговой деятельности с учетом наличия конкурентов [43]. Следствием рисков и неопределенностей он

считал как прибыль, так и потери продавца. Отметим, что его теория зарождается еще в XVIII в., когда экономические реалии и воззрения значительно отличались от сегодняшних, тем не менее, современные западные исследователи признают вклад Р. Катильона существенным и считают основоположником теории рисков. По мнению ученого, риск – это свойство какой-либо торговой деятельности, осуществляемой в условиях конкурентной среды.

В 20-30 годах XX века была разработана вторая теория экономических рисков. Основоположником данной теории были А. Маршал и А. Пиг. Предпринимательство должно руководствоваться двумя категориями: величиной ожидаемой прибыли и масштабов ее возможных несоответствий. Исходя из данной теории, поведение предпринимателя обуславливается представлением о предельной пользе.

В толковом словаре С.И. Ожегова риск трактуется как «1) возможность опасности, неудачи; 2) идти напролом, без всякого риска; с риском для жизни; группа риска (группа лиц, наиболее подверженных риску)» [18, с. 10].

С позиции юриспруденции, риск рассматривается в узком контексте случайной гибели (имущества) – «риск возможного нанесения убытков в связи с гибелью или порчей имущества по причинам, не зависящим от сторон обязательства (случай, непреодолимая сила)» [34, с. 280].

В Федеральном законе Российской Федерации «Об охране окружающей среды» встречается термин «экологический риск», который имеет значение «вероятность наступления события, имеющего неблагоприятные последствия для природной среды и вызванного негативным воздействием хозяйственной деятельности, чрезвычайными ситуациями природного и техногенного характера» [1].

С экономической точки зрения, риск – это синоним таких понятий, как опасность, связанная с событиями, которые трудно предсказать или предугадать [22, с. 325].

Отметим, что с точки зрения этимологии, понятие «риск» имеет итальянские корни происхождения, и семантика слова определяется, как опасность или предвидимое препятствие [40].

В социологии термин «риск» обозначает возможную опасность и ситуативную характеристику деятельности, состоящую в неопределенности ее исхода и возможных неблагоприятных последствий в случае ее неудачи [24, с. 209].

В интерпретации российского исследователя Балдина К.В., в мировой практике «риск» – это нечто, что является следствием неопределенности и может приводить к потерям или дополнительным возможностям организации [10, с. 159].

Интересен подход Морозова Ю.П., который определяет риск с позиции инновационного менеджмента. Он трактует «риск» как соотношение вероятности возникновения рискованной ситуации и ее возможных последствий. По мнению исследователя, процесс реализации риска приводит к отклонению фактических результатов деятельности компании от запланированных [21, с. 132].

Селезнева Н.Н. расширяет понятие «риск» и утверждает, что это не только экономическая категория, но и историческая. Как историческая категория, риск представляет собой осознанную человеком возможную опасность. Автор утверждает, что риск связан с ходом и темпами общественного развития [18, с. 28].

Зарубежный исследователь Джиллад Б. предложил синонимичное понятие «рисковая ситуация», в его интерпретации – это событие, обусловленное причинами и факторами риска. Рисковая ситуация может привести как к негативным, так и к позитивным последствиям. Характеристики рискованной ситуации могут определяться временными и структурными параметрами появления риска [26, с. 212].

Бартенев С.А. в свою очередь дает обобщенное определение понятия: «риск» – это «пускаться на неверные дела, отваживаться, идти на авось, либо действовать решительно, предприимчиво, надеясь на счастье» [5, с. 220].

Говоря о последствиях риска, российские исследователи Лобанов А.А., Чугунов А.В. обращают внимание, на то что «риск влечет за собой событие, которое может произойти или не произойти». Риск предусматривает возможные три экономических результата от наступления такого события: нулевой, отрицательный и положительный [25, с. 74].

И.А. Бланк в своих работах дает следующие определения риска: «Риск – это деятельность, связанная с преодолением неопределённости в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой имеется возможность оценить вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи и отклонения от цели» [13, с. 18]; «Риск – это потенциальная опасность потери ресурсов или недополучении доходов по сравнению с запланированным уровнем или с альтернативным вариантом» [14, с. 15].

Г.В. Чернова описывает «риск как потенциальную возможность (опасность) наступления вероятного события (совокупности событий), которые могут вызвать материальный ущерб, влекущий недополучение дохода» [37, с. 150].

С.И. Васин и В.С. Шутов предлагают более широкое трактование понятия риск. Они описывают «риск как возможность отклонения от предлагаемой цели, ради которой осуществлялась выбранная альтернатива (отклонение как отрицательного, так и положительного свойства); вероятность достижения желаемого результата; отсутствие уверенности в достижении поставленной цели; возможность материальных, нравственных и других потерь, связанных с осуществлением выбранной в условиях неопределенности альтернативы [45].

С предпринимательской точки зрения рассматривают риск С.Н. Воробьев и К.В. Балдин, которые считают, что риск – это «сознательная подверженность возможному ущербу в стремлении получить неординарную прибыль» [11, с. 34].

В настоящее время в науке существуют различные подходы к классификации рисков. Рассмотрим имеющиеся классификации.

Под классификацией риска, российские исследователи, понимают распределение риска на категории по определенным признакам для достижения целей.

Классификация рисков, по мнению Бартенева С.А., включает группы, виды, подвиды, категории и другие разновидности рисков. Риски делятся на две группы: чистые и спекулятивные, в зависимости от возможного результата. Чистые риски предполагают возможность получения отрицательного или нулевого результата. Спекулятивные риски нацелены на получение как положительного, так и отрицательного результата.

Российский исследователь Балдин К.В. разделил коммерческие риски по структурному признаку на имущественные, производственные, торговые и финансовые [10, с. 218].

Имущественные риски влекут за собой некоторые потери имущества предпринимателя, связанные с кражами, халатностью, сбоем технической и технологической систем [9].

Производственные риски, связанные с факторами, которые воздействуют на деятельность организации: отсутствие прибыли и остановка производственной деятельности.

Торговые риски, основной причиной которых, является задержка оплаты во время транспортировки товара, связана с убытком и не выполнения сроков поставки товаров.

В свою очередь Гончаренко Л., Филин С. к рискам относят такие разновидности, как инфляционные и дефляционные, валютные и риски ликвидности [37].

Инфляционный риск подразумевает под собой рост инфляции поучаемых денежных средств, которые обесцениваются быстрее, чем растут.

Дефляционный риск предполагает снижение уровня цен, изменение в худшую сторону экономических условий в среде предпринимательства и падение уровня доходов.

Валютные риски представляют собой опасность денежных потерь, связанных с резким изменением курса одной иностранной валюты по отношению к другой.

Риски ликвидности характеризуются, как возможные потери при реализации акций и других ценных бумаг, а так же товаров из-за изменения оценки потребительской стоимости и их качества.

В.А. Антонец полагает, что «финансовые риски связаны с вероятностью нарушения планируемых финансовых потоков. Прежде всего, это связано с уровнем общей экономической стабильности в стране, уровнем инфляции, дефицитом бюджетных средств, которые могут повлечь за собой действия руководства страны, влияющие на бизнес. Поэтому необходимо делать оценку устойчивости финансовых потоков к их возмущению в объеме и во времени и предусматривать меры по снижению рисков» [19, с. 169].

Классифицируя финансовые риски, принято разделять их на четыре вида:

- риски, связанные с покупательной способностью денег;
- риски, связанные с капитальными вложениями (инвестиционные риски);
- риски, связанные с изменением спроса на продукцию предприятия;
- риски, связанные с привлечением заемных средств в качестве источника финансирования [20, с. 263].

В целом, финансовый риск есть суть принятия некоторого альтернативного решения, результат этого выбора и степень оправданности его с точки зрения достижения желаемого, заранее намеченного результата при условии вероятности возникновения убытков (финансовых потерь) [43].

Финансовые риски двойственны по своей природе, именно поэтому они относятся к спекулятивным рискам, для них возможен как положительный, так

и отрицательный результат. Их особенностью является вероятность наступления ущерба в результате проведения таких операций, которые по своей природе являются рискованными [9, с. 39].

Финансовый риск (FinancialRisk) – «это риск, обусловленный структурой источников средств. В данном случае речь идёт уже не о рискованности вложения капитала в те или иные активы, а о рискованности политики в отношении целесообразности привлечения тех или иных источников финансирования деятельности компании» [12, с. 25].

Финансовые риски имеют следующую иерархию:

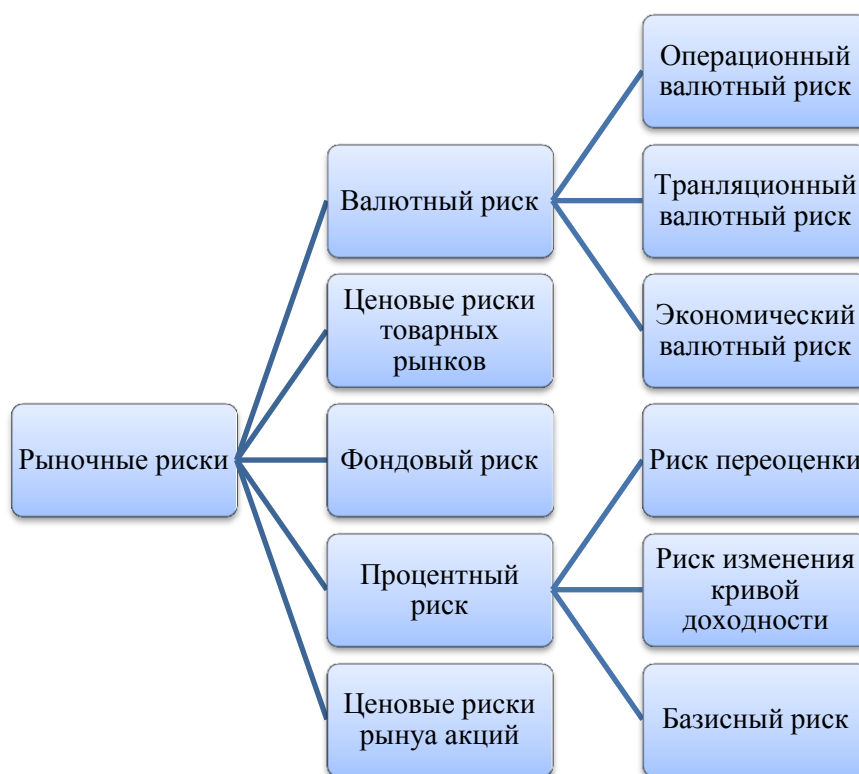


Рисунок 1 – Иерархия рыночных рисков

Как видно из рисунка 1 «рыночные риски связаны с возможными неблагоприятными для предприятия последствиями в случае изменения рыночных параметров, в частности, цен и ценовых индексов на товары, работы, услуги, ценные бумаги, драгоценные металлы; процентных ставок; курсов иностранных валют» [39].

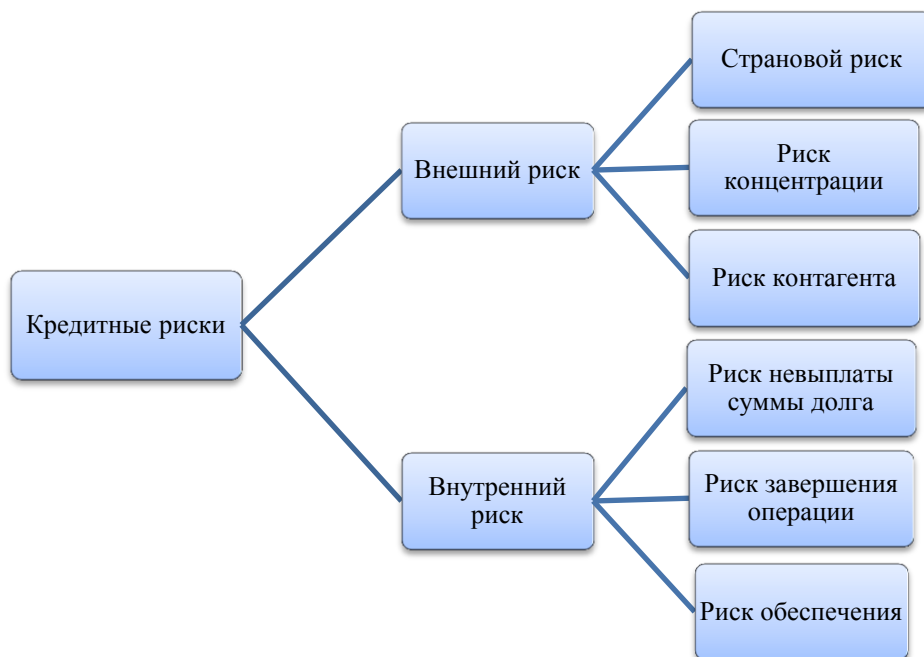


Рисунок 2 – Иерархия кредитный рисков

Кредитные риски, представленные на рисунке 2, «связаны с возможными неблагоприятными для предприятия последствиями при неисполнении или ненадлежащем исполнении другими лицами обязательств по предоставленным им заемным средствам, в том числе в форме покупки облигаций, векселей, предоставлении отсрочки и рассрочки оплаты за проданные товары, выполненные работы или оказанные услуги» [39].

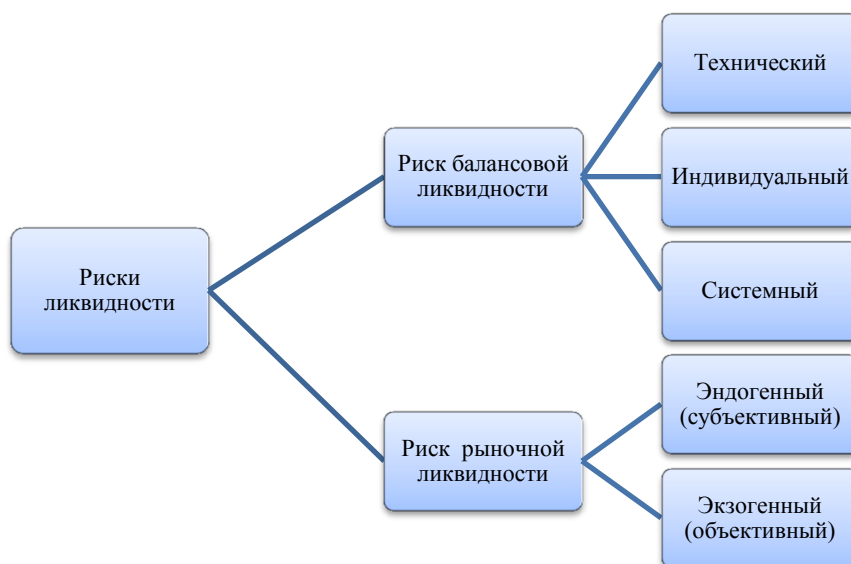


Рисунок 3 – Иерархия рисков ликвидности

Таким образом, «риски ликвидности связаны с возможностями организации своевременно и в полном объеме погасить имеющиеся на отчетную дату финансовые обязательства: кредиторскую задолженность поставщикам и подрядчикам, задолженность заимодавцам по полученным кредитам и займам, в том числе в форме облигаций, векселей» [39].

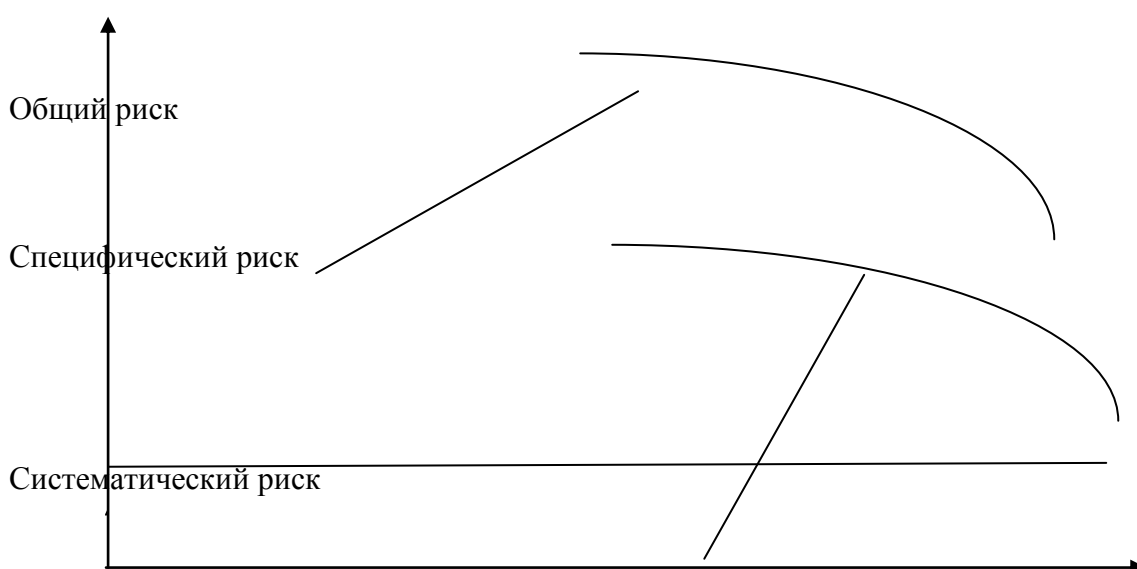


Рисунок 4 – Классификация рисков по источникам возникновения

Таким образом, можно сделать вывод, что в настоящее время в научной литературе сформированы устойчивые подходы к классификации методов

работы с рисками современной организации, в рамках каждого метода предложены конкретные инструменты, позволяющие эффективно противостоять организационным рискам в условиях повышенной турбулентности внешней среды и неустойчивости внутренних факторов.

1.2 Способы оценки степени финансового риска

Одним из важных этапов риск-менеджмента является этап оценки степени (уровня) финансового риска, так как, прежде чем управлять неким процессом или явлением, необходимо дать ему оценку, т.е. проанализировать.

В научной литературе существует много определений понятия «оценка риска», однако, в общем, под ней следует понимать систематический процесс выявления факторов и видов риска, их количественная и качественная оценка.

Источниками информации, необходимыми для анализа риска являются:

- себестоимость производства продукции;
- бухгалтерская отчетность предприятия;
- карты технологических потоков (техничко-производственные риски);
- финансово-производственные планы предприятия;
- организационная структура и штатное расписание предприятия;
- договоры и контракты (деловые и юридические риски) [37].

Политика управления рисками показывает, что предприятие при проведении оценки рисков использует множество различных методов для получения более точного результата либо для обеспечения того, чтобы их риски были оценены. Выявление, анализ и оценка рисков представляют собой один из важнейших этапов процесса управления, служат основой для разработки методов управления. Традиционно все методы, применяемые для оценки рисков, принято разделять на две большие группы: количественные и качественные.

Существуют следующие методы оценки риска:

- метод корректировки нормы дисконта;

- анализ чувствительности;
- метод сценариев;
- деревья решений;
- метод Монте-Карло;
- метод арбитражного ценообразования;
- 2-й метод балльной оценки;
- контрольные списки рисков.

Оценку финансовых рисков чаще всего можно провести количественно, поскольку имеется необходимая статистическая база по изменениям курсов валют, процентных ставок, цен на сырье и т.д. Количественная оценка финансовых рисков, сопровождающих процесс реализации финансовой политики организации, – многогранная категория, раскрывающаяся с различных сторон. Во-первых, финансовый риск всегда связан с возможными отклонениями полученных экономических результатов и финансовых показателей от ожидаемых. Во-вторых, прогнозируемые результаты деятельности организации невозможно определить гарантированно и однозначно, так как в ситуации риска не может приниматься одно знание результативности, этих значений должно быть некоторое множество, определяемое вероятностью наступления какого-либо события.

Методы количественной оценки подразделяются относительно подходов к моделированию рисков на аналитические методы, статистические методы, структурные методы и методы имитационного моделирования.

Аналитические методы подразумевают проработку модели планирования путем решения некоторой системы уравнений, связанных с функционированием предприятия в условиях риска, т.е. аналитически.

Статистические методы – это методы, при которых предполагается моделирование риска, используя различные данные статистики, результаты наблюдений и т.д. Суть таких методов заключается в определении области

риска, его коэффициента и т.д. на основе анализа вероятности возникновения потерь с использованием статистических данных предшествующих периодов.

Структурные методы – моделирование рисков в рамках данной группы методов – базируются на учете явных причинно-следственных связей, а не просто на некоторых статистических зависимостях, таких как корреляция (зависимость между двумя и более случайными величинами).

Методы имитационного моделирования, зачастую называемые методами Монте-Карло. Под имитационным моделированием понимается процесс проведения на ЭВМ экспериментов с математическими моделями сложных систем реального мира. В рамках реализации данной группы методов моделирования риска осуществляется на основе проведения большого количества статистических испытаний, по результатам которых производится подбор искомого параметра. Имитационное моделирование используется в тех случаях, когда проведение реальных экспериментов неразумно или требует значительных затрат.

Качественный анализ финансовых рисков представляет собой процесс, направленный на выявление конкретных рисков деятельности, а также порождающих их причин, с последующей оценкой возможных последствий и выработку мероприятий по работе с рисками. Задачей качественного анализа риска является выявление источников и причин риска, этапов и работ, при выполнении которых он возникает, т.е. это подразумевает:

- определение потенциальных зон риска;
- выявление рисков, сопутствующих деятельности предприятия;
- описание возможных мероприятий, направленных на уменьшение негативного влияния выявленных рисков;
- исследования на качественном уровне возможности управления рисками: уклонение от риска, диверсификация риска, локализация рисков, компенсация от рисков.
- прогнозирование практических выгод и возможных негативных последствий проявления выявленных рисков.

Основная цель данного этапа оценки – выявить основные виды рисков, влияющих на финансово-хозяйственную деятельность организации. Преимущество такого подхода заключается в том, что уже на начальном этапе анализа руководитель может наглядно оценить степень рискованности принимаемого решения и в некоторых случаях отказаться от него. Итоговые результаты качественного анализа служат исходной информацией для проведения количественного анализа, т.е. оцениваются только те риски, которые присутствуют при осуществлении конкретной операции алгоритма принятия решения. К дополнительным, но также весьма значимым результатам качественного анализа, следует отнести определение пограничных значений возможного изменения всех факторов (переменных) проекта, проверяемых на риск.

Основными методами качественного анализа являются методы экспертных оценок или эвристические методы. Метод экспертных оценок используется тогда, когда недостаток или полное отсутствие информации не позволяет использовать другие возможности.

Метод заключается в проведении опроса среди нескольких независимых экспертов, например, с целью оценки уровня риска или определения влияния различных факторов на уровень риска [12].

Оценка риска проводится экспертами, которые проставляют баллы от единицы до пяти, в зависимости от того, как оценен риск по таблице. Каждый критерий оценивается экспертами по разработанной пятиуровневой шкале, представленной в таблице 1.

Таблица 1 – Уровень вероятности и оценка категории риска [44]

Уровень вероятности	Очень высокий риск	Высокий риск	Средний риск	Маловероятный риск	Слабовероятный риск
Оценка категории риска	1	2	3	4	5

Значимость показателей определена как равно предпочтительная, поскольку риски в системе обладают равным предпочтением.

Рассмотрим типовой алгоритм для оценки финансовых рисков, который состоит из трех частей. Во-первых, анализ всех возможных финансовых рисков и выбор наиболее значимых из них, которые могут оказать существенное воздействие на финансово-хозяйственную деятельность организации. Во-вторых, определяется метод расчета того или иного финансового риска, который позволяет количественно/качественно формализовать угрозу. На последнем этапе происходит прогнозирование изменения размера потерь при различных сценариях развития предприятия, и разрабатываются управленческие решения для минимизации негативных последствий.

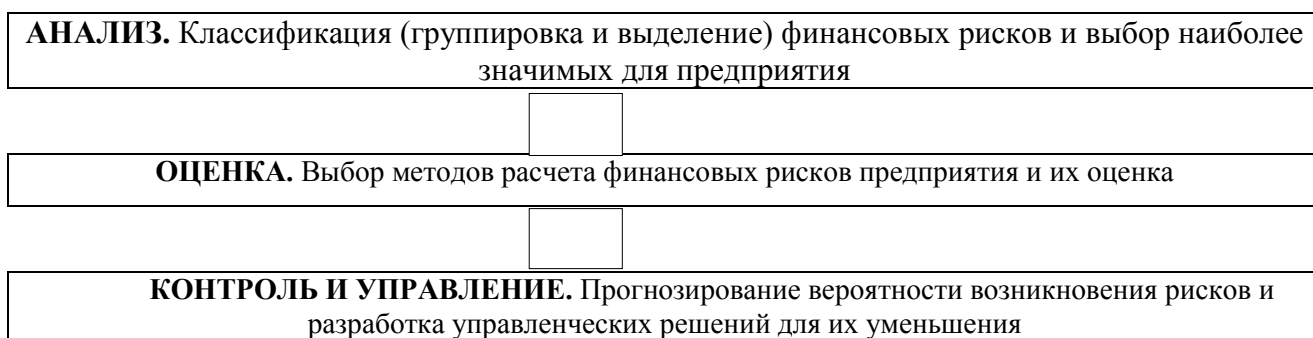


Рисунок 5 – Алгоритм оценки финансовых рисков предприятия [36]

Оценка риска занимает одно из важнейших мест в системе управления риском. Группа показателей оценки риска включает финансовые показатели, которые отражают наличие, размещение и использование финансовых ресурсов и тем самым дают возможность оценить риск деятельности компании при наступлении неблагоприятных событий. В основе управления финансовыми рисками лежит организация работ по оценке, удержанию и снижению степени риска. Оценку рисков финансового положения предприятия следует проводить, опираясь на главные документы финансовой отчетности, такие, как бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках. По результатам проведения оценки риска целесообразно рассмотреть и выбрать правильные методы управления каждой категорией рисков в целях их снижения до приемлемого уровня.

1.3 Методы управления финансовыми рисками

Управление финансовыми рисками становится одной из наиболее актуальных проблем в современной экономике, для решения которой существует целый набор тактических и стратегических методов и инструментов. Управление риском в широком смысле представляет собой вид деятельности, направленной на снижение или полное устранение влияния его неблагоприятных последствий на результаты проводимых хозяйственных операций. На практике это предполагает поиск компромисса между выгодами от уменьшения риска и необходимыми для этого затратами, а также принятия решения о том, какие действия для этого следует реализовать. Конечная цель управления финансовым риском должна способствовать реализации общей стратегии ведения бизнеса.

Система управления финансовыми рисками состоит из двух подсистем: управляемой и управляющей. Объектом управления (управляемой подсистемой) выступают рискованные операции и возникающие при этом финансовые отношения между участниками хозяйственной деятельности в процессе ее осуществления. Субъект управления (управляющая подсистема) – группа людей, которая посредством различных приемов и методов осуществляет целенаправленное воздействие на объект управления.

Управление риском включает в себя разработку и реализацию экономически обоснованных для данного предприятия рекомендаций и мероприятий, направленных на уменьшение уровня риска до приемлемого уровня [38]. Управление риском опирается на результаты оценки риска, технико-технологический и экономический анализ потенциала и среды функционирования предприятия, действующую и прогнозируемую нормативную базу хозяйствования, экономико-математические методы, маркетинговые и другие исследования.

В реальных хозяйственных ситуациях, в условиях действия разнообразных факторов риска могут использоваться различные способы

снижения уровня риска, воздействующие на те или иные стороны деятельности предприятия [38].

Многообразие применяемых в хозяйственной практике предприятий методов управления риском можно разделить на четыре группы:

- методы уклонения от риска;
- методы локализации риска;
- методы распределения риска;
- методы компенсации риска [20, с. 138].



Рисунок 6 – Классификация методов управления риском

Управление финансовыми рисками базируется на определенных принципах. На основании принципов представленных на рисунке 6, на

предприятию формируется политика управления финансовыми рисками. Эта политика представляет собой часть общей стратегии предприятия, заключающейся в разработке системы мер по нейтрализации негативных последствий рисков.

Процесс управления финансовыми рисками включает реализацию следующих этапов:

1. Постановка цели.
2. Определение возможных видов риска.
3. Оценка риска.
4. Выбор и реализация методов управления риском.
5. Контроль выполнения и анализ эффективности принятых решений.

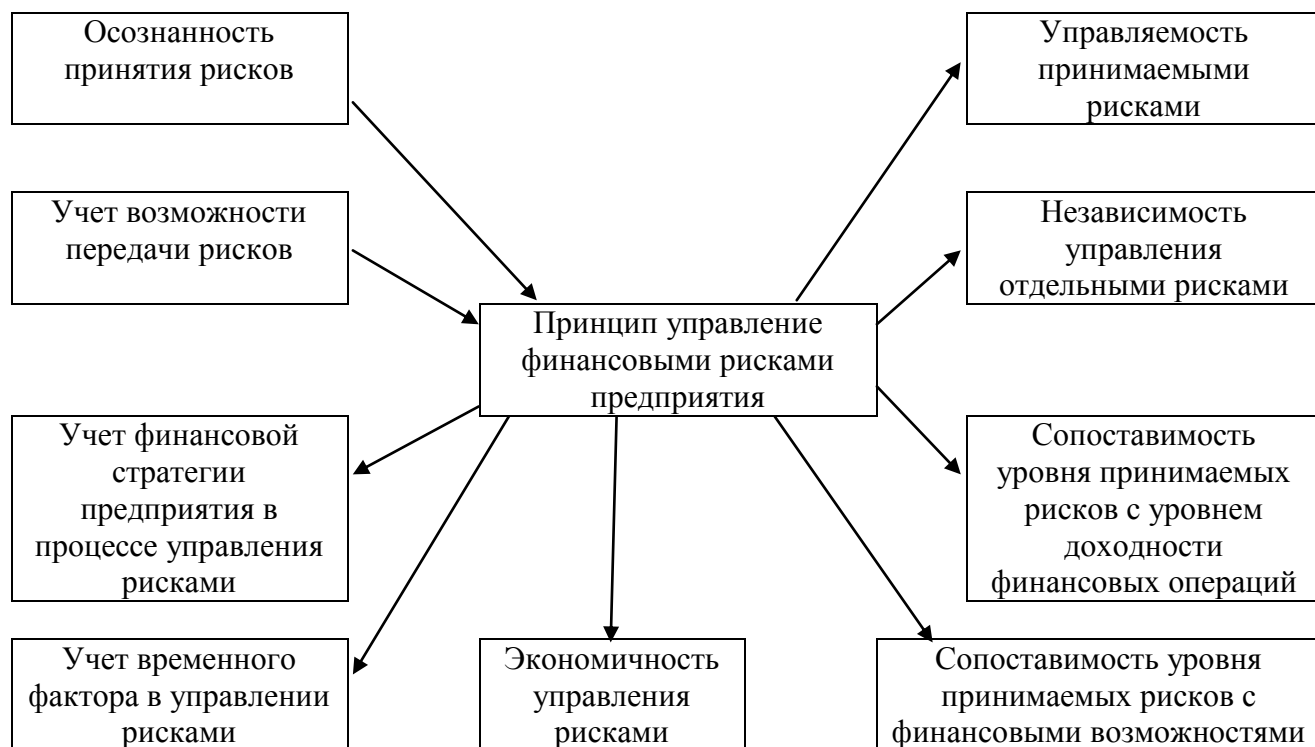


Рисунок 7 – Принципы управления финансовыми рисками предприятия

При рыночной экономике производители и продавцы, действуя в условиях конкуренции на свой страх и риск, должны поступать так, чтобы при самом худшем раскладе речь могла идти только о некотором уменьшении прибыли, но ни в коем случае не стоял вопрос о банкротстве. Риском можно управлять, используя разные меры, позволяющие в определенной степени

прогнозировать наступление рискованного события и вовремя принимать меры к снижению степени риска. До начала 70-х годов XX века организации в основном использовали страхование для управления рисками потери активов, защиты от исков третьих лиц и т.п. Безусловно, риски, от которых страховались компании, влияли на изменчивость ключевых показателей бизнеса, однако эта изменчивость характеризовалась только потерями. В настоящее время предприятие обычно имеет в своем распоряжении четыре возможных способа воздействия на выявленные риски, которые представлены на рисунке 6. Рассмотрим подробнее каждый из вариантов.

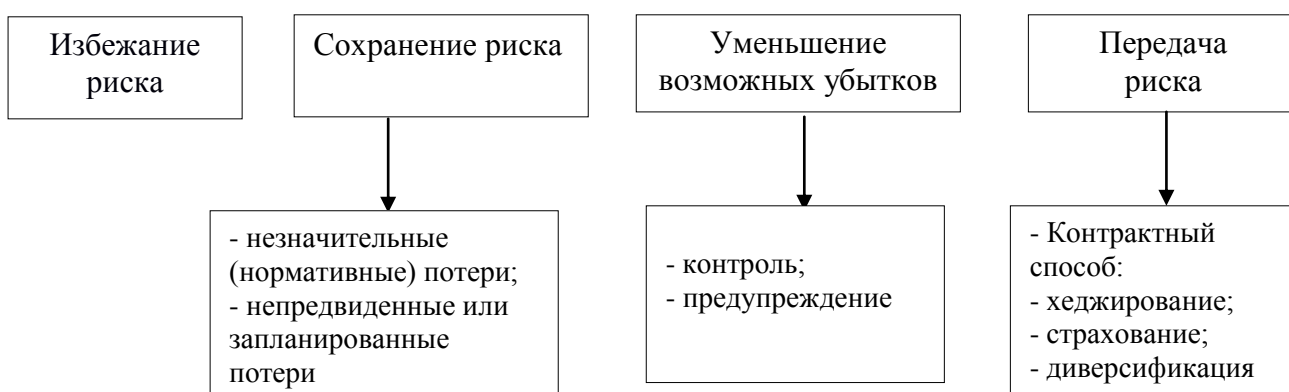


Рисунок 8 – Способы управления рисками [13, с. 49]

Избежание риска – наиболее простой метод, сущность которого заключается либо в полном отказе от участия в рискованных операциях, либо в реализации лишь тех из них, которые характеризуются незначительным уровнем риска. Избежание риска – сознательное решение не подвергать себя определенному виду риска. Человек может решить не подвергать себя риску, связанному с какой-то профессией или работой в какой-то компании, может уклоняться от работы в определенных отраслях производства, потому что они представляются ему чересчур рискованными. Но избежать риска удастся не всегда. Например, каждая девушка может подвергнуться риску сжечь пирог, потому что заболталась с подругами по телефону или смотрела интересную

передачу по телевизору. Это во многих случаях неизбежно. Основным недостатком данного подхода является то, что он лишает предприятие дополнительных источников формирования прибыли и отрицательно влияет на темпы его экономического развития и эффективность использования собственного капитала. В реальном секторе конкретными формами применения этого метода являются отказ от услуг ненадежных партнеров, стремление работать только с подтвердившими свою надежность потребителями и поставщиками и т.п. Предприятия, придерживающиеся тактики «уклонения риска», отказываются от инновационных и иных проектов, уверенность в реализации и эффективность которых вызывает сомнения. Следует также отметить, что не всегда можно уклониться от риска, особенно при реализации новых и наукоемких проектов, во многом определяющих конкурентоспособность и выживание организации в условиях рынка [25].

Уменьшение возможных убытков означает изменение бизнес-процессов в целях повышения контроля и гибкости в отношении управления ими. Этого можно добиться путем финансирования организацией предупредительных мероприятий. Изменение бизнес-процессов организации возможно двумя способами:

1. Изменение операционной деятельности. Модификация операционной деятельности в целях снижения рисков возможна, например, посредством инвестирования ресурсов для поддержания конкурентных преимуществ. Повышая гибкость операционной деятельности, предприятия могут быстрее реагировать на изменения в экономических условиях.

2. Корректировка финансовой структуры компании. Известно, что долги организации провоцируют возникновение дополнительных рисков для ее владельцев. Поэтому выбор структуры капитала – это своеобразный компромисс между налоговыми льготами, а также другими преимуществами долгового финансирования и потенциальными затратами на его обслуживание в случае возникновения экономических трудностей. Если компания тратит большую часть денежных средств на обслуживание долга, то у нее может

образоваться дефицит ликвидных активов для инвестирования. В этом случае она будет вынуждена занимать под невыгодные процентные ставки для пополнения собственных оборотных активов. Альтернативным вариантом банковскому кредитованию является стабилизация будущей выручки, что очень часто не представляется возможным [26].

Передача риска означает, что предприниматель передает ответственность за риск третьему лицу. Передача риска контрагенту возможна через приобретение страхового полиса, а также с помощью операций хеджирования и диверсификации.

Важным методом управления финансовыми рисками является диверсификация. Под диверсификацией понимается процесс распределения инвестиционных средств между различными объектами вложения капитала, которые непосредственно не связаны между собой, с целью снижения степени риска и потерь доходов. В реальном секторе экономики ее сущность проявляется в том, что инвестиционная и операционная деятельность субъекта не замыкаются на какой-нибудь одной отрасли, а реализуется сразу в нескольких направлениях.

На практике диверсификация может не только уменьшить, но и увеличить риск. Увеличение риска происходит в случае, если предприниматель вкладывает средства в область деятельности, в которой его знания и управленческие способности ограничены. Следует помнить, что диверсификация является способом снижения несистемного риска, т.е. не может быть сокращен риск, обусловленный общим состоянием экономики и связан с такими факторами, как война, инфляция и т.п.

Хеджирование – страхование риска от потерь, обусловленных неблагоприятными для производителей или потребителей изменениями рыночных цен на товары в сравнении с теми, которые ранее учитывались при заключении договора. Оно широко применяется в управлении рыночными рисками. Передача рисков с помощью хеджирования приводит к отказу от возможности получения дополнительных доходов при наступлении

благоприятных событий. Как правило, хеджирование предполагает применение различных видов производных финансовых инструментов, таких как фьючерсы, опционы, форварды, свопы и др. [36].

Фьючерсные сделки – заключаемые на биржах особые форвардные срочные соглашения, сделки купли-продажи сырьевых товаров, золота, валюты по ценам, действующим в момент сделки, с поставкой купленного товара и его оплатой в будущем. Основная цель данной сделки – получение разницы в ценах (курсах), возникающей к ликвидационному сроку, т.е. разницы между ценой контракта и в день его заключения и исполнения.

Форвардный контракт – соглашение между двумя сторонами о будущей поставке предмета контракта, которое заключается вне биржи. Все условия сделки оговариваются контрагентами в момент заключения договора. Исполнение контракта происходит в соответствии с данными условиями в назначенные сроки.

Опцион – контракт, который дает право, но не обязанность купить или продать какой-либо актив по фиксированной цене в течении жизни опциона или в определенный момент времени.

Своп – банковская сделка, состоящая из двух противоположных конверсионных операций на одинаковую сумму, заключаемых в один и тот же день [40].

Еще одним методом снижения финансовых рисков является лимитирование. Лимитирование представляет собой установление систем ограничений как сверху, так и снизу, установление предельных сумм расходов, продаж, кредитов и т.д. Лимит применяют в случаях, когда при проведении операций не принимаются определенные характеристики рискованности банковских операций. Механизм лимитирования финансовых рисков используется обычно по тем их видам, которые выходят за пределы допустимого их уровня, т.е. по финансовым операциям, осуществляемым в зоне критического риска. Лимитирование применяется банками для снижения степени риска при выдаче ссуд, инвесторам – при определении сумм вложения

капитала. Хозяйствующие субъекты применяют его при продаже товаров в кредит, предоставлении займов, определении сумм вложения капитала и т.п. [45].

Таким образом, применение предложенной методики управления финансовыми рисками позволит обеспечить наиболее приемлемый уровень управленческих решений в условиях риска. Управление рисками становится одной из наиболее актуальных проблем современного рынка, которое включает в себя разработку и реализацию экономически обоснованных рекомендаций и мероприятий, направленных на уменьшение стартового уровня риска до финального приемлемого уровня. Управление риском опирается на результаты оценки риска, технико-технологический и экономический анализы потенциала и среды функционирования предприятия, действующую и прогнозируемую нормативную базу хозяйствования, экономико-математические методы и другие исследования. Наличие надежной и актуальной информации позволяет быстро принимать управленческие решения, оказывающие влияние на снижение рисков и увеличение прибыли. Надлежащее информационное обеспечение и его эффективное использование при проведении рискованных операций сводит к минимуму вероятность ущерба и потерь.

2 Анализ финансовых рисков на предприятиях торговли

2.1 Экономическая характеристика предприятий торговли

Для того, чтобы провести анализ финансовых рисков, необходимо рассмотреть экономические характеристики трех предприятий торговли. Рассмотрим первую организацию в сфере торговли ООО «Полихим-Сервис».

Общество с ограниченной ответственностью «Полихим-Сервис» (ООО «Полихим-Сервис») осуществляет свою деятельность с 25 октября 2001 г. в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации и Федеральным законом РФ «Об обществах с ограниченной ответственностью». ООО «Полихим-Сервис» является юридическим лицом и строит свою деятельность на основании Устава ООО «Полихим-Сервис».

Согласно Уставу и учредительной документации, деятельностью ООО «Полихим-Сервис» является оптово-розничная торговля товарами длительного пользования. Общество создано с целью удовлетворения общественных потребностей в качественных товарах и услугах, соответствующих по качеству обязательным требованиям стандартов, условиям договора, а так же информации о товарах, на основе безубыточной деятельности и получении прибыли.

Рассмотрим организационную структуру управления ООО «Полихим-Сервис». Необходимо отметить, что отдела планирования, как отдельного функционального подразделения, в организации не существует. Разрешением основных вопросов, связанных с планированием деятельности фирмы, занимается заместитель директора по финансовым и коммерческим расчетам. На основании таких документов, как: бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, смета доходов и расходов, им разрабатываются и утверждаются текущие планы.

Организационная структура ООО «Полихим-Сервис» – линейно-функциональная, соблюдается принцип иерархии. Численность персонала составляет человек – 61 человек.

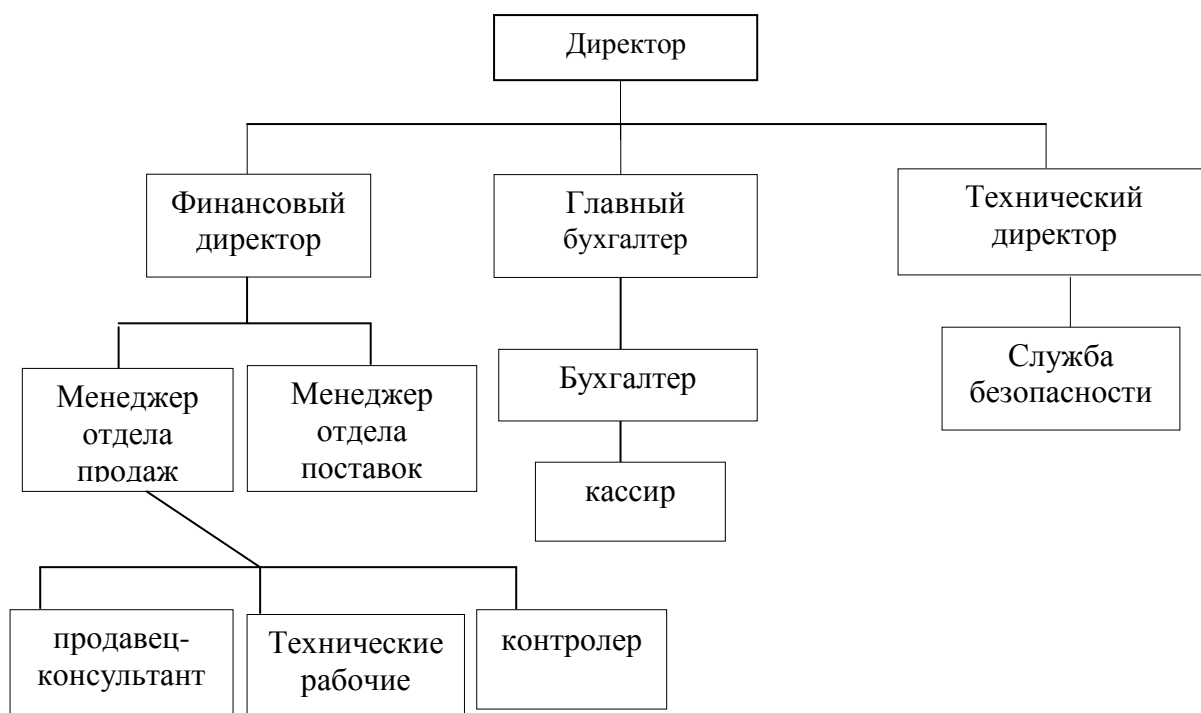


Рисунок 9 – Организационная структура ООО «Полихим-Сервис»

В 2004 г. началась торговая деятельность по продаже ковровых изделий и строительных материалов. Растущие объемы прибыли позволили в декабре 2005 г. открыть первый магазин «Ковры» в пгт. Излучинск. В последствие ООО «Полихим-Сервис» организовала сеть магазинов в Нижневартовске: «Ковры», «Домашний мир» (2010 г.). В 2011 г. в магазинах Нижневартовска был открыт «Ковровый дом», в 2015 г. – «Строй мир» и в 2016 г. – «Строй-маркет».

На сегодняшний день на территории города Нижневартовска ООО «Полихим-Сервис» имеет 5 торговых точек, в которых реализуются ковры, напольные покрытия, постельное белье, отделочные, строительные материалы и другое. Количество торговых точек ООО «Полихим-Сервис» на рынке г. Нижневартовска в 2005-2017 гг. представлено в таблице 4.

Таблица 4 – Количество действующих торговых точек ООО «Полихим-Сервис» на рынке г. Нижневартовска на 2017 г.

Торговая точка	Год открытия	Удельный вес в общем обороте, %	Выручка 2017 г., тыс. руб.
1	2	3	4
Магазин «Ковры»	2005	10	5 039 160,80

Продолжение таблицы 4

1	2	3	4
Магазин «Домашний мир»	2010	10	5 039 160,80
Магазин «Ковровый дом»	2011	30	15 117 482,40
Магазин «Строй мир»	2015	30	15 117 482,40
Магазин «Строй-маркет»	2016	20	10 078 321,60
Итого	-	100	50 391 608,00

Из таблицы 4 видно, что наибольшая часть прибыли приходится на магазины «Ковровый дом» и «Строй мир» и составляет по 30% на каждую торговую точку, т.е. 15 117 482,40 тыс. руб.

Для наглядности представим удельный вес в общей выручке по каждой торговой точке на рисунке 8.

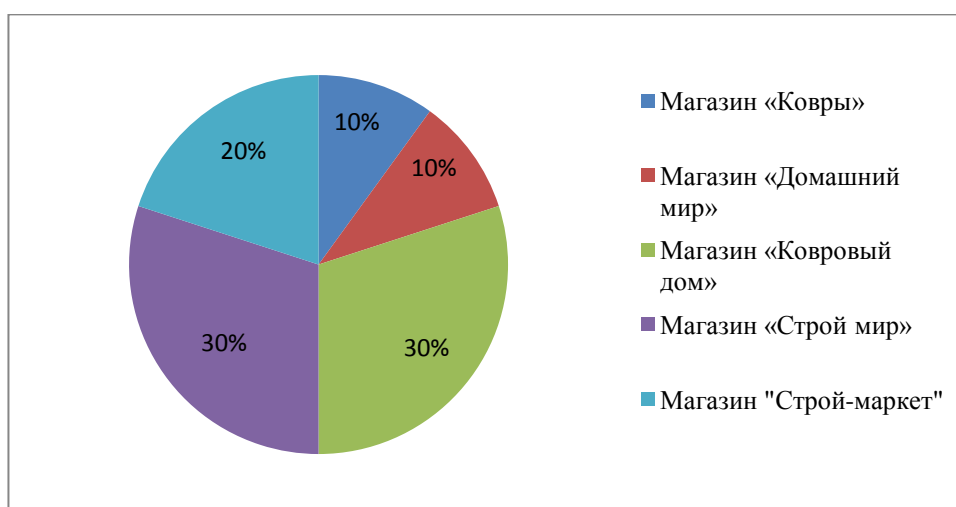


Рисунок 10 – Удельный вес каждой торговой точки в общей выручке, 2017 г.

В организации внедрены современные технологии торговли: создана компьютерная база данных, осуществляется поставка товаров по индивидуальным заказам, приобретение товаров по пластиковым картам, в кредит или рассрочку.

На рынке у фирмы прямых конкурентов, которые бы представляли весь перечень товаров, нет. Конкурентов можно выделить лишь по отдельным номенклатурным позициям. Основные конкуренты ООО «Полихим-Сервис» по конкретным видам продукции представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Основные конкуренты ООО «Полихим-Сервис», 2017 г.

Основной вид продукции	Конкурент	Место нахождения г. Нижневартовск
1	2	3
Линолеум	магазин «ИОНИС»	ул. Индустриальная д.125
Ковры и ковровые изделия	магазин «Белочка»	ул. Ханты-Мансийская д.145

1	2	3
Кафель, сан.фаянс	«ЛЕО»	ИЦ «Твой дом» ул. Мира д. 5П
Линолеум, отделочные материалы, стеновые панели, инструменты	«Половик»	ул. Индустриальная ул., 34,
Стеновые панели, отделочные материалы, плинтуса, ламинат, гипсокартон	«Строительный двор»	Индустриальная ул., 34
Сантехника, санфаянс, мебель для ванной комнаты.	«Фараоновы ванны»	ТК «ВДНХ», Индустриальная ул., 7/1
Постельное белье.	магазин «Декорадо»	ул. Северная,39,

Магазины и отделы ООО «Полихим-Сервис» оборудованы в современном стиле, имеют широкий ассортимент товаров. ООО «Полихим-Сервис» в основном работает без посредников, напрямую с производителями.

Рассмотрим структуру выручки по ассортиментным группам. Занесем данные в таблицу 6.

Таблица 6 – Структура выручки ООО «Полихим-Сервис» по ассортиментным группам

Ассортимент	Объем продаж, тыс. руб.			Удельный вес,%
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	
Линолеум	8 263 114	8 273 530	9 680 228	19,21
Ковры и ковровые изделия	9 536 347	9 548 368	11 171 819	22,17
Грязезащитные покрытия	270 992	271 334	317 467	0,63
Ламинат	1 694 777	1 696 913	1 985 429	3,94
Теплоизоляция	318 308	318 710	372 898	0,74
Плинтуса	1 234 520	1 236 077	1 446 239	2,87
Стеновые панели МДФ	1 724 887	1 727 062	2 020 703	4,01
Стеновые панели пластик	4 869 258	4 875 396	5 704 330	11,32
Гипсокартон	4 619 773	4 625 596	5 412 059	10,74
Двери	219 375	219 651	256 997	0,51
Замки	12 904	12 921	15 117	0,03
ТВК	2 890 584	2 894 228	3 386 316	6,72
Кафель	2 202 350	2 205 126	2 580 050	5,12
Сайдинг	2 662 607	2 665 963	3 119 241	6,19
Отделочные материалы	2 486 247	2 489 381	2 912 635	5,78
Инструменты	8 603	8 614	10 078	0,02
Итого	43 014 648	43 068 868	50 391 608	100

Наибольший удельный вес занимают ковры и ковровые покрытия, линолеум, пластиковые стеновые панели и гипсокартон.

С целью удержания покупателей (формирования их постоянного контингента) применяет гибкую систему скидок к цене (от 3 до 50 %), побуждая их к повторным покупкам. Скидки на остатки, для постоянных клиентов, скидки по дисконтным картам и картам «Золотая рыбка» и т.д. Подводя итоги можно сказать о том, что ООО «Полихим-Сервис» придерживается довольно грамотной ценовой политики на рынке, а также своей системой скидок стимулирует покупателей к совершению покупок.

Следующей организацией, которую необходимо рассмотреть будет ООО «ТехноКом». Юридический адрес Общества с ограниченной ответственностью «ТехноКом»: Россия, Тюменская область, Ханты-Мансийский автономный округ, г. Нижневартовск.

Основными видами деятельности ООО «ТехноКом» являются:

- продажа запасных частей к легковым автомобилям иностранного производства;
- продажа запасных частей к грузовым автомобилям.

Главной целью ООО «ТехноКом» как коммерческой организации является получение прибыли.

Численность персонала составляет человек – 50 человек. В настоящее время организационная структура предприятия выглядит следующим образом.



Рисунок 11 – Организационная структура ООО «ТехноКом»

Организационную структуру ООО «ТехноКом» можно отнести к линейно-функциональной структуре управления. Плюсом данной формы управления является качественное разделение труда в управлении, при котором линейные руководители сохраняют за собой право отдавать распоряжение и принимать решения при участии и помощи функциональных работников. Минусом в такой организационной структуре управления является постоянная необходимость в согласовании принимаемых решений, что вызывается решением производственных задач, обусловленных новыми целями функционирования и требующих определенных знаний.

На рынке у фирмы прямых конкурентов, которые бы представляли весь перечень товаров, нет. Конкурентов можно выделить лишь по отдельным номенклатурным позициям. Основные конкуренты ООО «ТехноКом» по конкретным видам продукции представлены в таблице 6.

Основные конкуренты ООО «ТехноКом» на рынке г. Нижневартовска представлены в таблице 7.

Таблица 7 – Основные конкуренты ООО «ТехноКом», 2017 г.

Основной вид продукции	Конкурент	Место нахождения г. Нижневартовск
Запчасти для автомобилей. Амортизаторы	«Автолегион»	ул. Интернациональная д. 46
Базовое сервисное обслуживание	«Автомаркет»	ул. Кузоваткина, 29 стр. 1
Запчасти для автомобилей. Системы радиосвязи	«Автомир»	ул. Интернациональная, 50 ст1.
Запчасти для автомобилей	«Автоснаб»	ул. Индустриальная, 64, стр. 8.
Автозапчасти, автотовары	«Автостоп»	ул. Северная, 23, с. 3.
Запчасти для автомобилей	ООО «Сибирь-Авто»	ул. Индустриальная, д. 73
Автозапчасти для грузовых машин	«ТехАвтоРесурс»	ул. Индустриальная ул., 46, стр. 20.
Запчасти для автомобилей	«Японец»	ул. Интернациональная, 50, стр. 14.

Рассмотрим структуру выручки по ассортиментным группам. Занесем данные в таблицу 8.

Таблица 8 – Структура выручки ООО «ТехноКом» по ассортиментным группам

Ассортимент	Объем продаж, тыс. руб.			Удельный вес, %
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	
Бамперы	2 024 652	6 429 063	8 925 302	19,21

Двигатели	2 336 624	7 419 694	10 300 570	22,17
Система питания	66 399	210 844	292 709	0,63
Система охлаждения	415 259	1 318 611	1 830 593	3,94
Фары	77 993	247 658	343 817	0,74
Крылья	302 486	960 511	1 333 452	2,87
Капот	422 637	1 342 038	1 863 116	4,01
Шины	1 193 080	3 788 495	5 259 470	11,32
Аккумуляторы	1 131 950	3 594 385	4 989 992	10,74
Фонари	53 752	170 683	236 955	0,51
Зеркала	3 162	10 040	13 939	0,03
Сцепления	708 259	2 249 001	3 122 230	6,72
Электрооборудование	539 626	1 713 524	2 378 842	5,12
Тормозная аппаратура	652 400	2 071 624	2 875 982	6,19
Коробка передач	609 187	1 934 408	2 685 489	5,78
Свечи	2 108	6 693	9 292	0,02
Итого	10 539 575	33467273	46461750	100

Наибольший удельный вес занимают двигатели, бамперы, шины и аккумуляторы.

С целью удержания покупателей (формирования их постоянного контингента) применяет гибкую систему скидок к цене (от 5 до 50 %), побуждая их к повторным покупкам. Скидки на остатки, для постоянных клиентов, скидки по дисконтным картам и картам «Золотая машинка» и т.д. Подводя итоги можно сказать о том, что ООО «ТехноКом» придерживается довольно грамотной ценовой политики на рынке, а также своей системой скидок стимулирует покупателей к совершению покупок.

Для сравнения было взято еще одно предприятие, по которому сделана экономическая характеристика. Это предприятие ООО «НАДОС». Данное предприятие расположено в Тюменской области, Ханты-Мансийского автономного округа – Югра, в г. Нижневартовске.

Предприятие зарегистрировано: 14.10.2009 г. с уставным капиталом в 100 тыс. руб. Основным видом деятельности ООО «НАДОС» является розничная торговля.

Как коммерческой организацией главной целью деятельности ООО «НАДОС» является получение прибыли и расширение рынка товаров и услуг. Общество вправе осуществлять любые, не запрещенные федеральными

законами виды деятельности. Основными видами деятельности организации ООО «НАДОС» является:

- розничная торговля табачными изделиями;
- поставка продуктов общественного питания;
- розничная торговля фруктами, овощами и картофелем;
- розничная торговля пищевыми продуктами, включая напитки и табачные изделия в специализированных магазинах;
- прочая розничная торговля пищевыми продуктами в специализированных магазинах;
- розничная торговля сахаристыми кондитерскими изделиями, включая шоколад;
- поставка продуктов общественного питания;
- прочие виды деятельности, не запрещенные законодательством;

Таким образом, ООО «НАДОС» ведет закупку алкогольной, слабоалкогольной, безалкогольной и другой продукции у российских и иностранных производителей.

Предприятие осуществляет транспортировку купленной продукции на склад хранения, где происходит переборка товара на факт обнаружения брака. Финальным этапом деятельности предприятия является реализация продукции в собственную розничную сеть транспортом предприятия.

Формы продажи, осуществляемые предприятием, включают в себя мелкий опт, розничную продажу и предлагает как наличную, так и безналичную форму оплаты с отсрочкой и без отсрочки платежа.

Организационная структура ООО «НАДОС» представлена на рисунке 11. Численность персонала составляет человек – 2510 человек.

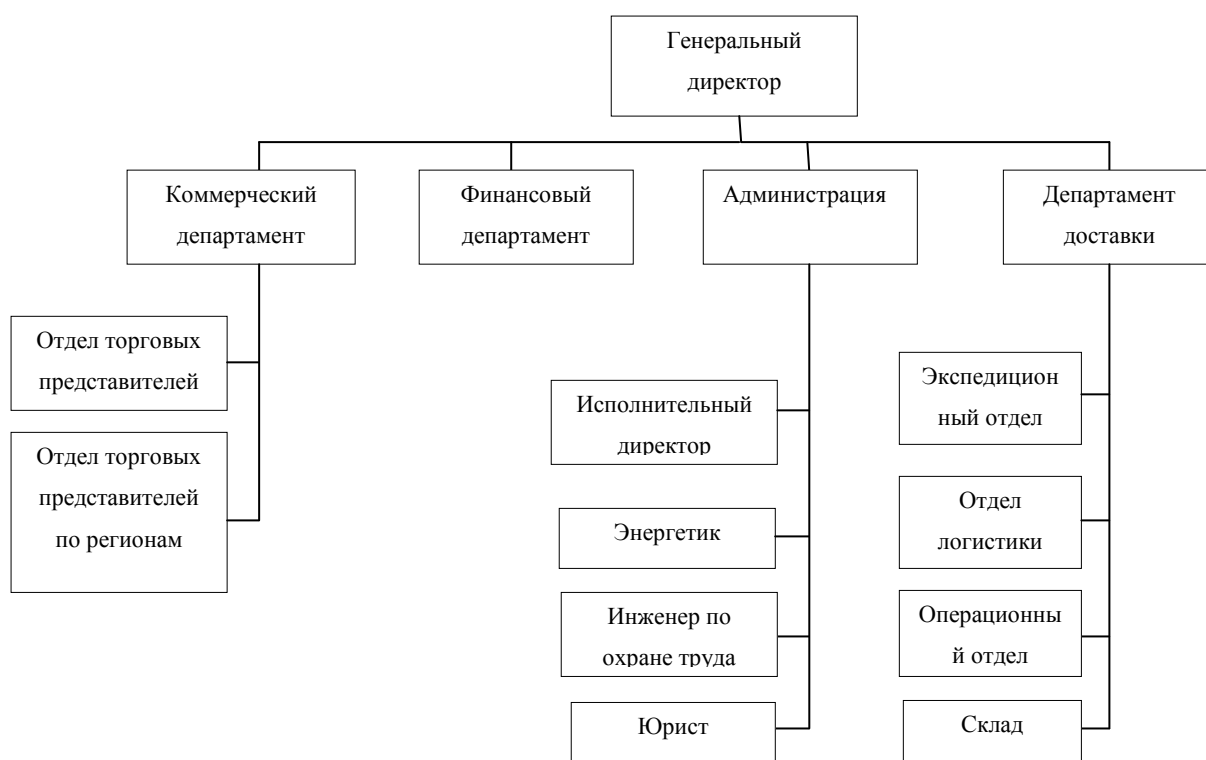


Рисунок 12 – Организационная структура ООО «НАДОС»

ООО «НАДОС» обладает ассортиментом продукции, в состав которой входит в основном продукты питания, алкогольные, слабоалкогольные, безалкогольные напитки, пиво. Предприятие является официальным дистрибьютором таких известных производителей как: ООО «ПФ Авангард»; ООО «Простоквашино»; ООО «Кока-Кола»; ООО «Кристалл»; ООО «Русская печь»; Объединение «СоюзПищеПром»; Компания «Балтика»; ООО «Московская Пивоваренная Компания» и т.д.

Заключением договоров с поставщиками и заказом продукции на основании отчетов по продажам, динамики продаж, сезонности занимаются категорийные менеджеры торгового отдела предприятия.

Результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Прибыль предприятия получают главным образом от реализации, а также от других видов деятельности (сдача в аренду основных фондов, операции с ценными бумагами, валютой и т.д.).

На сегодняшний день на территории города Нижневартовска ООО «НАДОС» имеет 6 торговых точек, в которых реализуются продукты питания, алкогольные, слабоалкогольные, безалкогольные напитки, пиво и др. Количество торговых точек ООО «НАДОС» на рынке г. Нижневартовска в 2009-2017 гг. представлено в таблице 9.

Таблица 9 – Количество действующих торговых точек ООО «НАДОС» на рынке г. Нижневартовска на 2017 г.

Торговая точка	Год открытия	Удельный вес в общем обороте, %	Выручка 2017 г., тыс. руб.
Магазин «Кедр»	2009	10	117 519 329,30
Магазин «Север»	2010	10	117 519 329,30
Магазин «Сибирь»	2011	30	352 557 987,90
Магазин «СПМ-плюс»	2012	20	235 038 658,60
Магазин «Славтек»	2015	20	235 038 658,60
ТЦ «Домашний» Магазин «Славтек»	2016	10	117 519 329,30
Итого	-	100	1175193293,00

Из таблицы 9 видно, что наибольшая часть прибыли приходится на магазин «Сибирь» и составляет 30% на каждую торговую точку, т.е. 352 557 987,90 тыс. руб.

Для наглядности представим удельный вес в общей выручке по каждой торговой точке на рисунке 13.

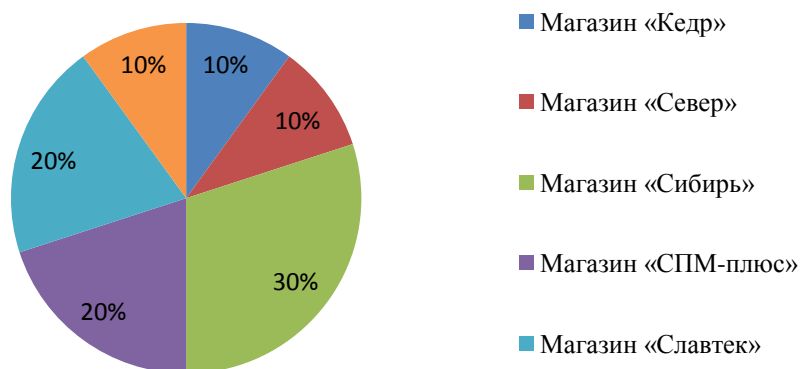


Рисунок 13 – Удельный вес каждой торговой точки в общей выручке, 2017 г.

В организации внедрены современные технологии торговли: создана компьютерная база данных, осуществляется поставка товаров по индивидуальным заказам, приобретение товаров по пластиковым картам, в кредит или рассрочку.

На рынке у фирмы прямых конкурентов, которые бы представляли весь перечень товаров, нет. Конкурентов можно выделить лишь по отдельным номенклатурным позициям. Основные конкуренты ООО «НАДОС» по конкретным видам продукции представлены в таблице 10.

Таблица 10 – Основные конкуренты ООО «НАДОС», 2017 г.

Основной вид продукции	Конкурент	Место нахождения г. Нижневартовск
Мясо/ Колбасы / Птица / Рыба / Полуфабрикаты / Хлебобулочные изделия	ЗАО «Гурман»	ул. Мира д. 16
Продукты питания/ Алкогольные, слабоалкогольные, безалкогольные напитки/ Пиво/ Мясо/ Колбасы /	ООО «Десятка»	Северный промышленный узел, ул. 2 пс, стр. 50.
Мясо/ Колбасы / Птица / Рыба / Полуфабрикаты / Хлебобулочные изделия	ООО «Закриев и Ко»	ул. Кузоваткина, 29 стр. 1
Бакалея / Молочные продукты / Жир / Маслопродукты / Мясо / Птица / Рыба / Хлебобулочные / Кондитерские изделия	ООО «Союзпищепром»	ул. Интернациональная, 50 ст1.
Молочные продукты / Жир / Маслопродукты / Мясо / Птица / Рыба / Хлебобулочные / Кондитерские изделия	Магазин «Мясная лавка»	ул. Северная, 5.
Бакалея / Молочные продукты / Жир / Маслопродукты / Мясо / Птица / Рыба / Хлебобулочные / Кондитерские изделия	ООО «Тандер»	ул. Северная, 23, с. 3.
Бакалея / Молочные продукты / Жир / Маслопродукты / Мясо / Птица / Рыба / Хлебобулочные / Кондитерские изделия	магазин «Монетка»	ул. Ханты-Мансийская, д.14
Бакалея / Молочные продукты/ Кондитерские изделия	ООО «МПК»	ул. Пермская, дом 3А
/ Молочные продукты / Жир / Маслопродукты	ООО «Белая корова»	ул. Интернациональная, 74, стр. 12.

Рассмотрим структуру выручки по ассортиментным группам. Занесем данные в таблицу 11.

Таблица 11 – Структура выручки ООО «НАДОС» по ассортиментным группам

Ассортимент	Объем продаж, тыс. руб.			Удельный вес,%
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	

Мясная продукция	159 504 506	198 247 679	225 754 632	19,21
Сыры	184 081 984	228 794 953	260 540 353	22,17
Макаронные изделия	5 231 017	6 501 616	7 403 718	0,63
Колбасные изделия	32 714 615	40 660 898	46 302 616	3,94
Бакалея	6 144 369	7 636 818	8 696 430	0,74
Кондитерские изделия	23 830 189	29 618 472	33 728 048	2,87
Замороженные продукты	33 295 839	41 383 300	47 125 251	4,01
Молочная продукция	93 992 244	116 822 682	133 031 881	11,32
Чипсы, снеки	89 176 387	110 837 068	126 215 760	10,74
Яйцо	4 234 633	5 263 213	5 993 486	0,51
Газированные напитки	249 096	309 601	352 558	0,03
Мука	55 797 516	69 350 568	78 972 989	6,72
Вода	42 512 393	52 838 528	60 169 897	5,12
Винно-водочная продукция	51 396 819	63 880 954	72 744 465	6,19
Соусы, специи	47 992 506	59 649 744	67 926 172	5,78
Консерваж	166 064	206 400	235 039	0,02
Итого	830 320 179	1 032 002 495	1 175 193 293	100

Большую часть ассортимента магазина занимает молочная продукция, колбасные, хлебобулочные и кондитерские изделия, там представлен выбор такой продукции как колбасы, сыры, масло, молоко, выпечки, конфеты, шоколад, чай и кофе, и все это в разной ценовой категории, так как этот товар относится к категории товаров первой необходимости.

Дав общую характеристику исследуемым организациям, проведем анализ рисков ликвидности представленных предприятий торговли.

2.2 Анализ рисков ликвидности предприятий торговли

Анализ рисков ликвидности предприятия будем проводить по абсолютному соотношению группы активов по их ликвидности и группы пассивов по срочности их обязательств. Уровень риска оценивается в соответствии с таблицами 1 и 2 по методике анализа и оценки Г.С. Токаренко [42].

Таблица 12 – Группировка активов баланса по степени риска ликвидности

Группа активов	Наименование актива	Риск
А1 – Наиболее ликвидны еактивы	Краткосрочные финансовые вложения	Минимальный
	Касса, расчетные счета, валютные счета	
А2 – Быстро	Дебиторская задолженность со сроком	Допустимый

реализуемые активы	погашения менее 12 мес.	
А3 – Медленно реализуемые активы	Запасы	Высокий (критический)
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	
	Дебиторская задолженность со сроком погашения более 12 мес.	
	Прочие оборотные активы	
А4 – Трудно реализуемые активы	Нематериальные активы	Очень высокий
	Основные средства	
	Незавершенное строительство	
	Долгосрочные финансовые вложения	
	Прочие внеоборотные активы	

Таблица 13 – Группировка пассивов баланса по степени риска ликвидности

Группа пассивов	Наименование обязательств	Риск
П1 – Срочные обязательства	Кредиторская задолженность	Очень высокий
П2 – Краткосрочные кредиты и займы	Займы и кредиты	Высокий
	Задолженность по выплате доходов	
	Прочие краткосрочные обязательства	
П3 – Долгосрочные кредиты и займы	Долгосрочные обязательства	Допустимый
	Доходы будущих периодов	
	Резервы предстоящих расходов	
П4 – Постоянные пассивы	Капитал и резервы	Минимальный

Прежде чем анализировать риски ликвидности, которые характерны для деятельности любой коммерческой организации, проведем вертикальный и горизонтальный анализ бухгалтерского баланса, который покажет динамику, а так же структуру основных показателей в валюте баланса (таблица 14).

Таблица 14 – Сравнительный аналитический баланс ООО «Полихим-Сервис» за 2016-2017 гг.

Показатели	Абсолютные величины (тыс. руб.)		Удельный вес, %		Изменения		
	На конец 2016 г.	На конец 2017 г.	На конец 2016 г.	На конец 2017 г.	Абсолютных величин, тыс. руб.	Уд. веса, %	% к величинам 2016 г.
Актив							
1. Внеоборотные активы	1 670 411	1 885 311	31,61	32,75	214 900	1,15	12,87
2. Оборотные активы. В том числе:	3 614 376	3 870 518	68,39	67,25	256 142	-1,15	7,09
Запасы	31 115	35 520	0,59	0,62	4 405	0,03	14,16

Дебиторская задолженность	3 583 131	3 834 959	67,80	66,63	251 828	-1,17	7,03
Денежные средства	130	39	0,002	0,001	-91	- 0,002	- 70,00
Баланс	5 284 787	5 755 829	100,00	100,00	471 042	-	8,91
Пассив							
1. Собственный капитал	1 740 474	1 683 867	32,93	29,25	-56 607	-3,68	-3,25
2. Заемный капитал. В том числе:	3 544 313	4 071 962	67,07	70,75	527 649	3,68	14,89
Кредиты и займы	2 600 946	3 129 867	49,22	54,38	528 921	5,16	20,34
Кредиторская задолженность	943 367	942 095	17,85	16,37	-1 272	-1,48	-0,13
Баланс	5 284 787	5 755 829	100,00	100,00	471 042	-	8,91

Примечание: составлено по форме №1 Бухгалтерский баланс ООО «Полихим-Сервис»

В результате построения сравнительного аналитического баланса ООО «Полихим-Сервис» за 2016-2017 года можно сделать следующие выводы. За отчетный период оборотные средства выросли на 256142 тыс. руб. или на 7,09%. Это обусловлено опережением темпов прироста мобильных активов по сравнению с темпами прироста всех совокупных активов. Произошло это главным образом за счет увеличения стоимости дебиторской задолженности и запасов на 256233тыс. руб.

За анализируемый период объемы дебиторской задолженности выросли (на 251828 тыс. руб.), что является негативным изменением и может быть вызвано проблемами, связанными с оплатой продукции (работ, услуг) предприятия, либо активным предоставлением потребительского кредита покупателям, т.е. отвлечением части текущих активов и иммобилизации части оборотных средств из производственного процесса.

Сумма денежных средств снизилась на 91 тыс. руб., или на 70%. При анализе активов виден рост стоимости внеоборотных средств на 214900 тыс. руб., или на 12,87% от их величины предыдущего периода. Произошло это главным образом за счет увеличения стоимости вложений в материальные ценности и прочих внеоборотных активов на 252392 тыс. руб.

Темп роста оборотных активов меньше темпа роста внеоборотных активов на 5,78%. Такое соотношение характеризует тенденцию к замедлению оборачиваемости оборотных активов.

Доля оборотных средств в активах занимает от 30% до 70%, поэтому политику управления активами можно отнести к умеренному типу.

Проведем анализ кредиторской и дебиторской задолженности. Занесем данные в таблицу 15.

Таблица 15 – Кредиторская и дебиторская задолженность ООО «Полихим-Сервис» за 2015-2017 гг.

Показатели	Значение, тыс. руб.			Темп роста, %	
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2016/2015 гг.	2017/2016 гг.
Дебиторская задолженность	3195718	3583131	3834959	112,1	107,1
Кредиторская задолженность	1097211	943367	942095	85,9	99,8

Примечание: составлено по форме №1 Бухгалтерский баланс ООО «Полихим-Сервис»

Из таблицы видно, что в ООО «Полихим-Сервис» превышение дебиторской задолженности над кредиторской в отчетном году на 2 892 864 тыс. руб. является негативным для предприятия, так как оборачиваемость кредиторской задолженности в разы опережает оборачиваемость дебиторской, тем не менее, кредиторскую задолженность предприятие обязано погашать независимо от состояния дебиторской.

Проведем анализ ликвидности баланса предприятия за период 2015-2017 гг. с учетом риска и для наглядности занесем полученные данные в таблицы 16-18.

Таблица 16 – Анализ ликвидности баланса предприятия за 2015 г.

Актив	Пассив	Условие	Излишек (недостаток) платежных средств, тыс. руб.
A1=147506	П1=1097211	≤	-949705
A2=3195718	П2=1762580	≥	1433138
A3=410402	П3=1030665	≤	-620263
A4=778881	П4 = 642051	≤	136830

Примечание: составлено по форме №1 Бухгалтерский баланс ООО «Полихим-Сервис»

Таблица 17 – Анализ ликвидности баланса предприятия за 2016 г.

Актив	Пассив	Условие	Излишек (недостаток) платежных средств, тыс. руб.
A1=130	П1=943367	\leq	-943237
A2=3583131	П2=2521325	\geq	1061806
A3=31115	П3=79621	\leq	-48506
A4=1670411	П4=1740474	\leq	-70063

Примечание: составлено по форме №1 Бухгалтерский баланс ООО «Полихим-Сервис»

Таблица 18 – Анализ ликвидности баланса предприятия за 2017 г.

Актив	Пассив	Условие	Излишек (недостаток) платежных средств, тыс. руб.
A1=39	П1=942 095	\leq	-942 056
A2=3 834 959	П2=998 907	\geq	2 836 052
A3=35 520	П3=2 130 960	\leq	-2 095 440
A4=1 885 311	П4=1 683 867	\geq	201 444

Примечание: составлено по форме №1 Бухгалтерский баланс ООО «Полихим-Сервис»

В результате проведенного анализа видно что, в анализируемом периоде у предприятия имеются ликвидные средства и дебиторская задолженность для погашения краткосрочных кредитов и займов (излишек составляет в 2015 г. – 483 433 тыс. руб., в 2016 г. – 118 569 тыс. руб., в 2017 г. – 1 893 996 тыс. руб.). Долгосрочные займы не соответствуют запасам (недостаток составляет в 2015 г. – 620 263 тыс. руб., в 2016 г. – 48 506 тыс. руб., в 2017 г. – 2 095 440 тыс. руб.). У предприятия имеется возможность финансирования внеоборотных активов собственным капиталом на 90%.

Итак, проведя анализ видно, что ни в один год из исследуемого периода баланс не являлся абсолютно ликвидным, так как из четырех соотношений характеризующих наличие ликвидных активов у организации за рассматриваемый период выполняется только два.

То есть при сопоставлении групп активов и пассивов не происходит выполнения следующих неравенств:

$$A_1П_1; A_2П_2; A_3П_3; A_4П_4. \quad (1)$$

Таким образом, предприятие имеет средний уровень ликвидности. Баланс организации в анализируемом периоде не является абсолютно ликвидным. Организация имеет несбалансированность дебиторской задолженности и

краткосрочных обязательств. В целом на конец анализируемого периода текущая платежеспособность предприятия возросла.

Далее рассмотрим платежеспособность ООО «Полихим-Сервис» и занесем полученные расчеты в таблицу 19.

Таблица 19 – Система показателей ликвидности предприятия

Показатели	Формула	Значение			Изменение		Нормативное ограничение
		2015	2016	2017	2016	2017	
Коэффициент текущей ликвидности	$(A1+A2+A3)/(П1+П2)$	1,313	1,043	1,994	- 0,269	0,951	не менее 2,0
Коэффициент срочной (быстрой) ликвидности	$(A1+A2)/(П1+П2)$	1,169	1,034	1,976	- 0,135	0,942	не менее 1. Допустимое значение 0,7-0,8
Коэффициент абсолютной ликвидности	$A1/(П1+П2)$	0,052	0,00004	0,000	- 0,052	- 0,000	0,2 и более. Допустимое значение 0,1
Соотношение краткосрочной дебиторской и краткосрочной кредиторской задолженности	ДЗ/КЗ	1,813	1,421	3,839	- 0,392	2,418	-

Проведя расчет коэффициентов можно сделать следующие выводы: коэффициент абсолютной ликвидности на протяжении всего исследуемого периода меньше нормального ограничения, это говорит о том, что предприятие не обладает мгновенной платежеспособностью из-за не большого количества свободных денежных средств. Это отрицательно характеризует деятельность организации.

Коэффициент критической ликвидности на протяжении всего исследуемого периода находится в пределах нормального ограничения, что положительно характеризует платежеспособность на ближайшей период. Увеличение этого коэффициента положительно сказывается на деятельности предприятия. Коэффициент текущей ликвидности на протяжении всего исследуемого периода не находится в пределах нормы. Это отрицательно

характеризует деятельность организации, т.к. это свидетельствует о нерациональной структуре активов.

В целом можно сказать, что отсутствует положительная динамика, наблюдается ситуация нестабильности, отрицательные изменения показателей на всем исследуемом периоде.

Анализ рисков ликвидности ООО «ТехноКом».

Для определения платежеспособности организации с учетом ликвидности его активов будем использовать данные баланса ООО «ТехноКом» за 2016-2017 гг. Прежде чем анализировать риски ликвидности, которые характерны для деятельности любой коммерческой организации, проведем вертикальный и горизонтальный анализ бухгалтерского баланса, который покажет динамику, а так же структуру основных показателей в валютном балансе. Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении размеров средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности, с суммами обязательств по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения. Данные сведем в таблицу 20.

Таблица 20 – Сравнительный аналитический баланс ООО «ТехноКом» за 2016-2017 гг.

Показатели	Абсолютные величины (тыс. руб.)		Удельный вес, %		Изменения		
	На конец 2016 г.	На конец 2017 г.	На конец 2016 г.	На конец 2017 г.	Абсолютных величин, тыс. руб.	Уд. веса, %	% к величинам 2016 г.
1	2	3	4	5	6	7	8
Актив							
1. Внеоборотные активы	46 577	60 055	0,71	0,46	13 478	-0,25	28,94
2. Оборотные активы. В том числе:	6 550 909	13 042 562	99,29	99,54	6 491 653	0,25	99,10
Запасы	2 613 170	3 295 296	39,61	25,15	682 126	- 14,46	26,10
Дебиторская задолженность	3 937 738	9 746 695	59,69	74,39	5 808 957	14,70	147,52
Денежные	1	571	0,000	0,004	570	0,004	57 000,00

средства							
Баланс	6 597 486	13 102 617	100,00	100,00	6 505 131	-	98,60
Пассив							
1. Собственный капитал	1 429 062	5 208 532	21,66	39,75	3 779 470	18,09	264,47
2. Заемный капитал. В том числе:	5 168 424	7 894 085	78,34	60,25	2 725 661	- 18,09	52,74
Кредиты и займы	1 114 788	2 331 379	16,90	17,79	1 216 591	0,90	109,13
Кредиторская задолженность	4 053 636	5 562 706	61,44	42,45	1 509 070	- 18,99	37,23
Баланс	6 597 486	13 102 617	100,00	100,00	6 505 131	-	98,60

Примечание: составлено по форме №1 Бухгалтерский баланс ООО «ТехноКом»

За отчетный период оборотные средства выросли на 6491653 тыс. руб. или на 99,1%. Это обусловлено опережением темпов прироста мобильных активов по сравнению с темпами прироста всех совокупных активов. Произошло это главным образом за счет увеличения стоимости дебиторской задолженности и запасов на 5 808 957 тыс. руб.

Резкое увеличение запасов (на +26.1%) делает необходимым дальнейший углубленный анализ их состава и структуры по данным аналитического учета.

За анализируемый период объемы дебиторской задолженности выросли (на 5808957 тыс. руб.), что является негативным изменением и может быть вызвано проблемами, связанными с оплатой продукции (работ, услуг) предприятия, либо активным предоставлением потребительского кредита покупателям, т.е. отвлечением части текущих активов и иммобилизации части оборотных средств из производственного процесса. Резкое увеличение дебиторской задолженности (на +147.52%) делает необходимым дальнейший углубленный анализ их состава и структуры по данным аналитического учета.

Сумма денежных средств повысилась на 570 тыс. руб., или на 57000%. При анализе активов виден рост стоимости внеоборотных средств на 13478 тыс. руб., или на 28,94% от их величины предыдущего периода. Произошло это

главным образом за счет увеличения стоимости основных средств и отложенных налоговых активов на 13478 тыс. руб. Темп роста оборотных активов опережает темп роста внеоборотных активов на 70,16%. Такое соотношение характеризует тенденцию к ускорению оборачиваемости оборотных активов.

Доля оборотных средств в активах занимает более 70%, поэтому политику управления активами можно отнести к агрессивному типу.

Анализ задолженностей организации позволяет определить ее позицию с точки зрения коммерческого кредитования, то есть установить, является ли организация нетто-заемщиком (превышение кредиторской задолженности) или нетто-кредитором (превышение дебиторской задолженности).

Проведем подробный анализ кредиторской и дебиторской задолженности. Занесем данные в таблицу 21.

Таблица 21 – Кредиторская и дебиторская задолженность ООО «ТехноКом» за 2015-2017 гг.

Показатели	Значение, тыс. руб.			Темп роста, %	
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2016/2015 гг.	2017/2016 гг.
Дебиторская задолженность	2086234	3937738	9746695	188,7	247,5
Кредиторская задолженность	3171974	4053636	5562706	127,7	137,2

Примечание: составлено по форме №1 Бухгалтерский баланс ООО «ТехноКом»

Из таблицы 21 видно, что превышение дебиторской задолженности над кредиторской в отчетном году на 9746695 тыс. руб. является положительным для предприятия, так как кредиторскую задолженность предприятие обязано погашать независимо от состояния дебиторской.

Проведем анализ ликвидности баланса ООО «ТехноКом» за 2015-2017 гг. и сведем полученные данные в таблицы 22-24.

Таблица 22 – Анализ ликвидности баланса предприятия за 2015 г.

Актив	Пассив	Условие	Излишек (недостаток) платежных средств, тыс. руб.
A1=147 506	П1=1 097 211	≤	-949 705

A2=3 195 718	П2=1 762 580	≥	1 433 138
A3=410 402	П3=1 030 665	≤	-620 263
A4=778 881	П4=642 051	≤	136 830

Примечание: составлено по форме №1 Бухгалтерский баланс ООО «ТехноКом»

Таблица 23 – Анализ ликвидности баланса предприятия за 2016 г.

Актив	Пассив	Условие	Излишек (недостаток) платежных средств, тыс. руб.
A1=1	П1=4 053 636	≤	-4 053 635
A2=3 937 738	П2=2 521 325	≥	1 416 413
A3=2 613 170	П3=-1 406 537	≥	4 019 707
A4=46 577	П4=1 429 062	≤	-1 382 485

Примечание: составлено по форме №1 Бухгалтерский баланс ООО «ТехноКом»

Таблица 24 – Анализ ликвидности баланса предприятия за 2017 г.

Актив	Пассив	Условие	Излишек (недостаток) платежных средств, тыс. руб.
A1=571	П1=5 562 706	≤	-5 562 135
A2=9 746 695	П2=998 907	≥	8 747 788
A3=3 295 296	П3=1 332 472	≥	1 962 824
A4=60 055	П4=5 208 532	≤	-5 148 477

Примечание: составлено по форме №1 Бухгалтерский баланс ООО «ТехноКом»

Таким образом, в анализируемом периоде у ООО «ТехноКом» имеются ликвидные средства и дебиторская задолженность для погашения краткосрочных кредитов и займов (излишек составляет в 2015 – 483 433 тыс. руб., в 2016 г. убыток – 2 637 222 тыс. руб., в 2017 г. – 3 185 653 тыс. руб.). Долгосрочные обязательства не соответствуют запасам в 2015 г., недостаток составляет -620 263 тыс. руб., однако в дальнейших периодах неравенство выполняется и наблюдается переизбыток, так в 2016 г. – 4 019 707 тыс. руб., в 2017 г. – 1 962 824 тыс. руб. У предприятия нет возможность финансирования внеоборотных активов собственным капиталом, так недостаток составляет в 2016 г. – 1 382 485 тыс. руб., в 2017 – 5 148 477 тыс. руб.). Из четырех соотношений характеризующих наличие ликвидных активов у организации за рассматриваемый период выполняется только два. Баланс организации в анализируемом периоде не является абсолютно ликвидным.

Далее рассмотрим платежеспособность ООО «ТехноКом» и занесем полученные данные в таблицу 25.

Таблица 25 – Система показателей ликвидности предприятия

Показатели	Формула	Значение			Изменение		Нормативное ограничение
		2015	2016	2017	2016	2017	
Коэффициент текущей ликвидности	$(A1+A2+A3)/(П1+П2)$	1,31	1,00	1,99	-0,32	0,99	не менее 2,0
Коэффициент срочной (быстрой) ликвидности	$(A1+A2)/(П1+П2)$	1,17	0,60	1,49	-0,57	0,89	не менее 1. Допустимое значение 0,7-0,8
Коэффициент абсолютной ликвидности	$A1/(П1+П2)$	0,0516	0,0000	0,0001	-0,0516	0,0001	0,2 и более. Допустимое значение 0,1
Соотношение краткосрочной дебиторской и краткосрочной кредиторской задолженности	ДЗ/КЗ	1,81	1,56	9,76	-0,25	8,20	-

Анализ соотношения активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения показывает, что предприятие имеет очень низкий уровень ликвидности. К тому же большинство коэффициентов ликвидности ниже нормативного значения. Согласно функциональному подходу анализа ликвидности, организация имеет несбалансированность запасов и кредиторской задолженности. В целом на конец анализируемого периода текущая платежеспособность предприятия возросла. Для увеличения коэффициента текущей ликвидности предприятию необходимо сокращать кредиторскую задолженность и одновременно наращивать оборотные активы.

Анализ ликвидности организации ООО «НАДОС»

Для выявления тенденций в использовании имеющихся у ООО «НАДОС» ресурсов используется ряд коэффициентов, основанных на соотношении товарооборота и величины капитала, необходимого для обеспечения такого объема операций.

Таблица 26 – Сравнительный аналитический баланс ООО «НАДОС» за 2016 и 2017 гг.

Показатели	Абсолютные величины (тыс. руб.)	Удельный вес, %	Изменения
------------	---------------------------------	-----------------	-----------

	На конец 2016 г.	На конец 2017 г.	На конец 2016 г.	На конец 2017 г.	Абсолютных величин, тыс. руб.	Уд. веса, %	% к величинам 2016 г.
1	2	3	4	5	6	7	8
Актив							
1. Внеоборотные активы	214 737 833	227 714 121	57,11	55,22	12 976 288	-1,88	6,04
2. Оборотные активы. В том числе:							
Запасы	122 185 932	139 983 972	32,49	33,95	17 798 040	1,45	14,57
Дебиторская задолженность	30 803 275	28 203 229	8,19	6,84	-2 600 046	-1,35	-8,44
Денежные средства	8 311 389	16 459 818	2,210	3,992	8 148 429	1,781	98,04
Баланс	376 038 429	412 361 140	100,00	100,00	36 322 711	-	9,66
Пассив							
1. Собственный капитал	69 200 758	82 087 977	18,40	19,91	12 887 219	1,50	18,62
2. Заемный капитал. В том числе:							
Кредиты и займы	178 993 778	206 161 766	47,60	50,00	27 167 988	2,40	15,18
Кредиторская задолженность	127 843 893	124 111 397	34,00	30,10	-3 732 496	-3,90	-2,92
Баланс	376 038 429	412 361 140	100,00	100,00	36 322 711	-	9,66

Примечание: составлено по форме №1 Бухгалтерский баланс ООО «НАДОС»

Анализ таблицы 26 показывает, что за отчетный период оборотные средства выросли на 23346423 тыс. руб. или на 14,47%. Это обусловлено опережением темпов прироста мобильных активов по сравнению с темпами прироста всех совокупных активов. Произошло это главным образом за счет увеличения стоимости запасов на 17 798 040 тыс. руб.

За анализируемый период объемы дебиторской задолженности снизились (на 2600046 тыс. руб.), что является позитивным изменением и может свидетельствовать об улучшении ситуации с оплатой продукции предприятия и о выборе подходящей политики продаж.

Сумма денежных средств повысилась на 8148429 тыс. руб., или на 98,04%. При этом их доля в общем объеме активов выросла на 1,78%.

В оборотных активах организации на конец года отмечается снижение величины краткосрочных финансовых вложений, т.е. наиболее ликвидных активов, при увеличении запасов. Данную тенденцию можно признать неудовлетворительной, так как она может указывать на снижение ликвидности баланса предприятия.

При анализе активов виден рост стоимости внеоборотных средств на 12976288 тыс. руб., или на 6.04% от их величины предыдущего периода. Произошло это главным образом за счет увеличения стоимости основных средств и вложений в материальные ценности на 16452729 тыс. руб.

Темп роста оборотных активов опережает темп роста внеоборотных активов на 8,14%. Такое соотношение характеризует тенденцию к ускорению оборачиваемости оборотных активов.

Доля оборотных средств в активах занимает от 30% до 70%, поэтому политику управления активами можно отнести к умеренному типу.

Дебиторская задолженность на протяжении всего исследуемого периода занимает в структуре баланса 6-8%, кредиторская задолженность на протяжении всего исследуемого периода занимает в структуре баланса 30-34%, такая нестабильность и несбалансированность является фактором финансового риска для деятельности организации.

Проведем анализ кредиторской и дебиторской задолженности. Занесем данные в таблицу 27.

Таблица 27 – Кредиторская и дебиторская задолженность ООО «НАДОС» за 2015-2017 гг.

Показатели	Значение, тыс. руб.			Темп роста, %	
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2016/2015 гг.	2017/2016 гг.
Дебиторская задолженность	42681625	30803275	28203229	72,1	91,5
Кредиторская задолженность	107483347	127843893	124111397	118,9	97,0

Примечание: составлено по форме №1 Бухгалтерский баланс ООО «НАДОС»

Из таблицы 27 видно, что превышение дебиторской задолженности над кредиторской в отчетном году на 95 908 168 тыс. руб. является положительным для предприятия, так как кредиторскую задолженность предприятие обязано погашать независимо от состояния дебиторской.

Проведем анализ ликвидности баланса ООО «НАДОС» за 2015-2017 гг. и полученные данные сведем в таблицы 28-30.

Таблица 28 – Анализ ликвидности баланса предприятия за 2015 г.

Актив	Пассив	Условие	Излишек (недостаток) платежных средств, тыс. руб.
A1=147 506	П1=1 097 211	≤	-949 705
A2=3 195 718	П2=1 762 580	≥	1 433 138
A3=410 402	П3=1 030 665	≤	- 620 263
A4=778 881	П4=642 051	≥	136 830

Примечание: составлено по форме №1 Бухгалтерский баланс ООО «НАДОС»

Таблица 29 – Анализ ликвидности баланса предприятия за 2016 г.

Актив	Пассив	Условие	Излишек (недостаток) платежных средств, тыс. руб.
A1=8 311 389	П1=127 843 893	≤	-119 532 504
A2=30 803 275	П2=2 521 325	≥	28 281 950
A3=122 185 932	П3=176 472 453	≤	-54 286 521
A4=214 737 833	П4=69 200 758	≥	145 537 075

Примечание: составлено по форме №1 Бухгалтерский баланс ООО «НАДОС»

Таблица 30 – Анализ ликвидности баланса предприятия за 2017 г.

Актив	Пассив	Условие	Излишек (недостаток) платежных средств, тыс. руб.
A1=16 459 818	П1=124 111 397	≤	-107 651 579
A2=28 203 229	П2=998 907	≥	27 204 322
A3=139 983 972	П3=205 162 859	≤	-65 178 887
A4=227 714 121	П4=82 087 977	≥	145 626 144

Таким образом, в анализируемом периоде у ООО «НАДОС» в 2015г. наблюдается достаточно денежных средств и дебиторской задолженности для погашения краткосрочных кредитов и займов – 483 433 тыс. руб., в остальных

недостаток составил: 2016 г.– 91 250 554 тыс. руб., 2017 г. – 80 447 257 тыс. руб.

Долгосрочные обязательства не соответствуют запасам (недостаток составляет в 2015 г. – 620 263 тыс. руб., 2016 г. – 54 286 521 тыс. руб., 2017 г. – 65 178 887 тыс. руб.

У предприятия на протяжении всего анализируемого периода не имеется возможность финансирования внеоборотных активов, так наблюдается следующий дефицит собственных средств: 2015 г. – 136 830 тыс. руб., 2016 г. – 145 537 075 тыс. руб., 2017 г. – 145 626 144 тыс. руб.

Из представленных соотношений характеризующих наличие ликвидных активов у ООО «НАДОС» за рассматриваемый период выполняется только одно. Баланс предприятия в анализируемом периоде не является ликвидным.

Таблица 31 – Система показателей ликвидности предприятия

Показатели	Формула	Значение			Изменение		Нормативное ограничение
		2015	2016	2017	2016	2017	
Коэффициент текущей ликвидности	$(A1+A2+A3)/(П1+П2)$	1,31	1,24	1,48	-0,08	0,24	не менее 2,0
Коэффициент срочной (быстрой) ликвидности	$(A1+A2)/(П1+П2)$	1,17	0,30	0,36	-0,87	0,06	не менее 1. Допустимое значение 0,7-0,8
Коэффициент абсолютной ликвидности	$A1/(П1+П2)$	0,051 6	0,063 8	0,131 6	0,012 2	0,067 8	0,2 и более. Допустимое значение 0,1
Соотношение краткосрочной дебиторской и краткосрочной кредиторской задолженности	ДЗ/КЗ	1,81	12,22	28,23	10,40	16,02	-

Проведя расчет коэффициентов можно сделать следующие выводы: коэффициент абсолютной ликвидности на протяжении всего исследуемого периода меньше нормального ограничения, это говорит о том, что предприятие не обладает мгновенной платежеспособностью из-за не большого количества

свободных денежных средств. Это отрицательно характеризует деятельность организации.

Коэффициент критической ликвидности на протяжении всего исследуемого периода не находится в пределах нормального ограничения, что положительно характеризует платежеспособность на ближайшей период. Снижение этого коэффициента отрицательно сказывается на деятельности предприятия. Коэффициент текущей ликвидности на протяжении всего исследуемого периода не находится в пределах нормы. Это отрицательно характеризует деятельность организации, т.к. это свидетельствует о нерациональной структуре активов.

В целом можно сказать, что отсутствует положительная динамика, наблюдается ситуация нестабильности, отрицательные изменения показателей на всем исследуемом периоде.

В результате проведенного анализа рисков ликвидности были выявлены следующие факторы риска для всех анализируемых предприятий:

- отсутствие положительной динамики многих показателей на протяжении всего исследуемого периода;
- дисбаланс дебиторской и кредиторской задолженности;
- коэффициенты абсолютной и текущей ликвидности меньше нормального ограничения;
- резкое изменение показателей на протяжении всего исследуемого периода.

2.3 Анализ рыночных рисков в деятельности предприятий

Для более полного анализа рисков деятельности ООО «Полихим-Сервис» выявим факторы риска связанные с возникновением коммерческого и торгового риска.

Для определения вероятности наступления рыночных рисков для ООО «Полихим-Сервис» воспользуемся методом экспертных оценок.

Генеральная совокупность, состоящая из служащих ООО «Полихим-Сервис» составляет 14 человек. Нами было опрошено более 50 % служащих (8 человек или 57%). Условия репрезентативности выборки можно считать условно соблюдены. Невозможность сплошного анкетирования привела к погрешности результатов исследования. Достоверность выборки составила 80%. Обобщенные данные о структуре респондентов представлены в таблице 32.

Таблица 32 – Структура респондентов

Служащие	Генеральная совокупность		Выборка (респонденты)	
	чел.	%	чел.	%
-руководители	12	85	6	75
-специалисты	2	15	2	25
Итого	14	100	8	100

Для установления уровня компетентности и знаний о компании была исследована продолжительность работы опрошенных в ООО «Полихим-Сервис». Полученные данные свели в таблицу 33.

Таблица 33 – Стаж работы респондентов

	Всего человек	Стаж работы в организации			
		до 3-х лет	3-5 лет	5-10 лет	10-15 лет
- руководители	6	-	-	3	3
- специалисты	2	1	1	-	-

Из таблицы видно, что большая часть опрошенных имеет стаж работы от 5 до 15 лет и не менее 3-х лет, что позволяет судить о компетентности ответов респондентов об организации, в которой они работают.

Далее перейдем к оценке важных для развития организации критериев. Данные анкетирования сведем в обобщающую таблицу 34. Столбец «ожидание» предусматривает оценку критерия в идеальном для предприятия состоянии. Столбец «фактическая мера проявления» предполагает оценку респондентами реального проявления каждого из критериев в ООО «Полихим-Сервис» в исследуемый период времени.

Таблица 34 – Оценка ожидания и фактической меры проявления, важных для развития ООО «Полихим-Сервис» критериев

Критерий оценки	Ожидание (количество человек выбравших бал)					Средний бал	Фактическая мера проявления (кол-во чел. Выбравших этот бал)					Средний бал
	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5	
Престижность предприятия	-	-	-	5	3	4,38	-	-	-	4	4	4,50
Имидж предприятия	-	-	-	4	4	4,50	-	-	-	5	3	4,38
Известность предприятия	-	-	-	5	3	4,38	-	-	-	2	6	4,75
Репутация предприятия	-	-	-	4	4	4,50	-	-	-	5	3	4,38
Конкурентоспособность предприятия	-	-	-	-	8	5,00	-	-	-	2	6	4,75
Адаптивность организации к условиям рыночной экономики (нестабильной внешней среды)	-	-	-	-	8	5,00	-	-	-	-	8	5,00
Устойчивы перспективы предприятия на ближайшие 5 лет	-	-	-	1	7	4,88	-	-	-	3	5	4,63
Качество товара	-	-	-	2	6	4,75	-	-	-	6	2	4,25
Качество обслуживания	-	-	-	1	7	4,88	-	-	-	5	3	4,38
Уровень знания характеристик и ассортимента товара продавцами консультантами	-	-	-	-	8	5,00	-	-	-	6	2	4,25
Эффективность рекламы	-	-	-	7	1	4,13	-	-	4	2	2	3,75
Широта ассортимента (линолеум, ковры и т.д.)	-	-	-	4	4	4,50	-	-	-	6	2	4,25
Глубина ассортимента (линолеум: 1,5 м., 2 м., 3 м.)	-	-	-	-	8	5,00	-	-	-	-	8	5,00
Обучение персонала	-	-	-	2	6	4,75	-	5	2	1	-	2,50
Итого	4,68						4,34					

Наиболее высокий средний бал ожидания получили такие критерии как конкурентоспособность, адаптивность организации к условиям рыночной экономики, уровень знаний характеристик ассортимента продавцами-консультантами, глубина ассортимента, но в реальности мера проявления этих критериев не всегда совпадает с ожиданием. Так, например конкурентоспособность предприятия 4,75 балла, уровень знаний характеристик ассортимента продавцами-консультантами – 4,25, так же низкий бал фактической меры проявления имеют такие критерии как эффективность рекламы – 3,75 и качество товара – 4,25. В целом можно сказать, что ожидание

не значительно расходится с фактической мерой проявления по каждому критерию, тем не менее, наметились критерии, на которые необходимо обратить внимание при дальнейшем изучении факторов риска, такие как качество товара, ширина ассортимента, эффективность рекламы, обучение персонала и качество обслуживания.

Далее рассмотрим важность и вероятности проявления рисков торговли в деятельности ООО «Полихим-Сервис».

Столбец «важность критерия» предполагает оценку экспертами важности предполагаемого риска для исследуемой организации. Столбец «вероятность проявления» предполагает оценку проявления риска в настоящее время для ООО «Полихим-Сервис». Сведем полученные данные в таблицу 35.

Таблица 35 – Оценка важности и вероятности проявления риска для ООО «Полихим-Сервис»

Риск	Важность критерия					Средний бал	Вероятность проявления					Средний бал
	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5	
Появления новых сильных конкурентов	-	-	-	2	6	4,75	1	4	1	2	-	2,50
Снижение объемов реализации	-	-	1	5	2	4,13	-	-	3	4	1	3,75
Повышение закупочных цен	-	-	-	4	4	4,5	-	1	-	6	1	3,88
Снижение качества товара	-	-	1	5	2	4,13	-	1	4	3	-	3,25
Увеличение логистических затрат	-	-	1	6	1	4,00	-	-	3	5	-	3,63
Ухудшение финансового положения предприятия	-	-	-	-	8	5,00	5	1	2	-	-	1,63
Рост налогов	-	-	-	3	5	4,63	-	-	-	7	1	4,13
Форс-мажорные обстоятельства	-	-	3	4	1	3,75	1	4	2	1	-	2,38
«Синдром усталости» продавцов	-	-	5	2	1	3,50	2	1	2	3	-	2,75
Нарушение договорных обязательств	-	-	1	5	2	4,13	-	-	1	7	-	3,88
Задержка поставок	-	-	4	3	1	3,63	-	1	6	-	1	3,13
Снижение спроса	-	-	2	2	4	4,25	-	4	2	1	1	2,88
Текучесть кадров	-	-	1	2	5	4,50	5	1	2	-	-	1,63
Рост коммунальных платежей	-	-	3	4	1	3,75	-	1	1	6	-	3,63
Повышение арендной платы	-	-	1	2	5	4,50	-	7	1	-	-	2,13
Итого	4,21						3,01					

Из таблицы 35 видно, что наиболее важным критерием для оценки рисков являются ухудшение финансового состояния организации, появление новых сильных конкурентов, повышение закупочных цен, рост налогов, повышение арендной платы. Наиболее высокая вероятность проявления риска, по мнению респондентов, характерна для следующих критериев: повышение закупочных цен – 3,88, снижение объемов реализации – 3,75, нарушение договорных обязательств – 3,88, рост коммунальных платежей – 3,63, увеличение логистических затрат – 3,63.

Затем выявим меру влияния каждого критерия на деятельность организации и занесем данные в таблицу 36.

Таблица 36 – Мера влияния факторов на деятельность ООО «Полихим-Сервис»

Критерий		Ожидание, 1-5 баллов	Фактическая мера проявления, 1-5 баллов	Рекомендуемая мера проявления, %	Фактическая мера проявления, %	Максимальная мера проявления, %
1	Престижность предприятия	4,38	4,5	87,6	90	100
2	Имидж предприятия	4,5	4,38	90	87,6	100
3	Известность предприятия	4,38	4,75	87,6	95	100
4	Репутация предприятия	4,5	4,38	90	87,6	100
5	Конкурентоспособность предприятия	5	4,75	100	95	100
6	Адаптивность организации к условиям рыночной экономики (нестабильной внешней среды)	5	5	100	100	100
7	Устойчивы перспективы предприятия на ближайшие 5 лет	4,88	4,63	97,6	92,6	100
8	Качество товара	4,75	4,25	95	85	100
9	Качество обслуживания	4,88	4,38	97,6	87,6	100
10	Уровень знания характеристик и ассортимента	5	4,25	100	85	100

	товара продавцами- консультантами					
11	Эффективность рекламы	4,13	3,75	82,6	75	100
12	Широта ассортимента (линолеум, ковры и т.д.)	4,5	4,25	90	85	100
13	Глубина ассортимента (линолеум: 1,5 м., 2 м., 3 м.)	5	5	100	100	100
14	Обучение персонала	4,75	2,5	95	50	100
Итого				93,79	86,81	100

Из таблицы 36 видно, что фактическая мера проявления критериев достаточно высока. Расхождение имеется лишь в качестве товара, качестве обслуживания, эффективности рекламы, уровне знаний и характеристиках товара, ширине ассортимента.

Проведем ранжирование критериев по фактической мере проявления и занесем данные в таблицу 37.

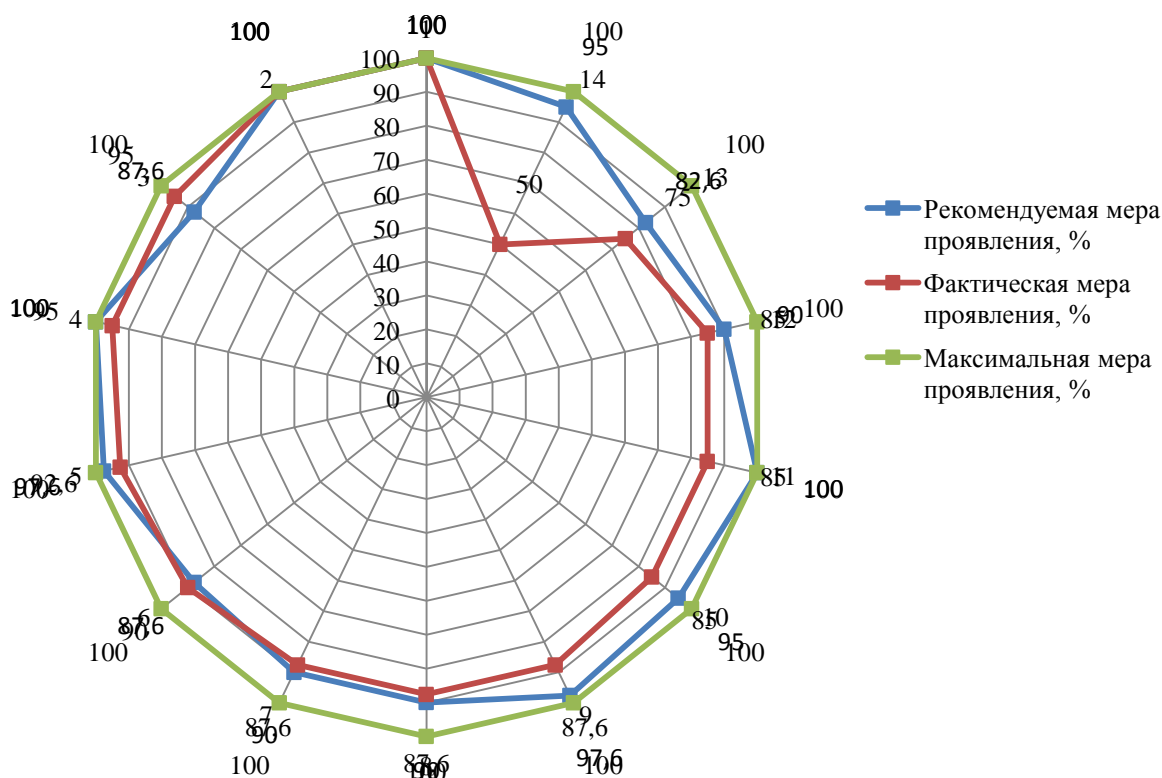
Таблица 37 – Ранжирование критериев по фактической мере проявления

Критерий	Ожидание, 1-5 баллов	Фактическая мера проявления, 1-5 баллов	Рекомендуемая мера проявления, %	Фактическая мера проявления, %	Максимальная мера проявления, %
1 Адаптивность организации к условиям рыночной экономики (нестабильной внешней среды)	5	5	100	100	100
2 Глубина ассортимента (линолеум: 1,5 м., 2 м., 3 м.)	5	5	100	100	100
3 Известность предприятия	4,38	4,75	87,6	95	100
4 Конкурентоспособность предприятия	5	4,75	100	95	100

5	Устойчивы перспективы предприятия на ближайшие 5 лет	4,88	4,63	97,6	92,6	100
6	Престижность предприятия	4,38	4,5	87,6	90	100
7	Имидж предприятия	4,5	4,38	90	87,6	100
8	Репутация предприятия	4,5	4,38	90	87,6	100
9	Качество обслуживания	4,88	4,38	97,6	87,6	100
10	Качество товара	4,75	4,25	95	85	100
11	Уровень знания характеристик и ассортимента товара продавцами-консультантами	5	4,25	100	85	100
12	Широта ассортимента (линолеум, ковры и т.д.)	4,5	4,25	90	85	100
13	Эффективность рекламы	4,13	3,75	82,6	75	100
14	Обучение персонала	4,75	2,5	95	50	100
Итого				93,79	86,81	100

По результатам приведенного ранжирования видно, что фактическая мера проявления критериев достаточно высока, но эффективность рекламы и обучение персонала значительно ниже других критериев по мере проявления.

Для наглядности данные таблицы 37 представим на рисунке 14.



1. Престижность предприятия;
2. Имидж предприятия;
3. Известность предприятия;
4. Репутация предприятия;
5. Конкурентоспособность;
6. Адаптивность организации к условиям рыночной экономики;
7. Устойчивые перспективы на ближайшие 5 лет;
8. Качество товара;
9. Качество обслуживания;
10. Уровень знания, характеристик и ассортимента товаров продавцами-консультантами;
11. Эффективность рекламы;
12. Широта ассортимента;
13. Глубина ассортимента;
14. Обучение персонала.

Рисунок 14 – Анализ перспектив развития ООО «Полихим-Сервис»

Далее подробно рассмотрим вероятность появления риска в организации, т.к. эти данные наиболее важны в оценки угроз для деятельности организации и прогнозирования ее дальнейшего развития, полученные данные сведем в таблицу 38.

Наибольшую вероятность проявления имеет рост налогов, повышение закупочных цен, снижение объемов реализации, нарушение договорных

обязательств, увеличение логистических затрат и т.д. эти критерии наиболее вероятны и являются факторами риска для деятельности организации.

Таблица 38 – Вероятность появления риска для ООО «Полихим-Сервис» в 2017 г.

Критерий		Важность критерия, 1-5 баллов	Вероятность проявления критерия в будущем, 1-5 баллов	Вероятность проявления критерия в будущем, %	Максимальная вероятность проявления критерия в будущем, %
1	Появления новых сильных конкурентов	4,75	2,5	47,50	100
2	Снижение объемов реализации	4,13	3,75	61,95	100
3	Повышение закупочных цен	4,5	3,88	69,84	100
4	Снижение качества товара	4,13	3,25	53,69	100
5	Увеличение логистических затрат	4	3,63	58,08	100
6	Ухудшение финансового положения предприятия	5	1,63	32,60	100
7	Рост налогов	4,63	4,13	76,49	100
8	Форс-мажорные обстоятельства	3,75	2,38	35,70	100
9	«Синдром усталости» продавцов	3,5	2,75	38,50	100
10	Нарушение договорных обязательств	4,13	3,88	64,10	100
11	Задержка поставок	3,63	3,13	45,45	100
12	Снижение спроса	4,25	2,88	48,96	100
13	Текучесть кадров	4,5	1,63	29,34	100
14	Рост коммунальных платежей	3,75	3,63	54,45	100
15	Повышение арендной платы	4,5	2,13	38,34	100
Итого				50,33	100

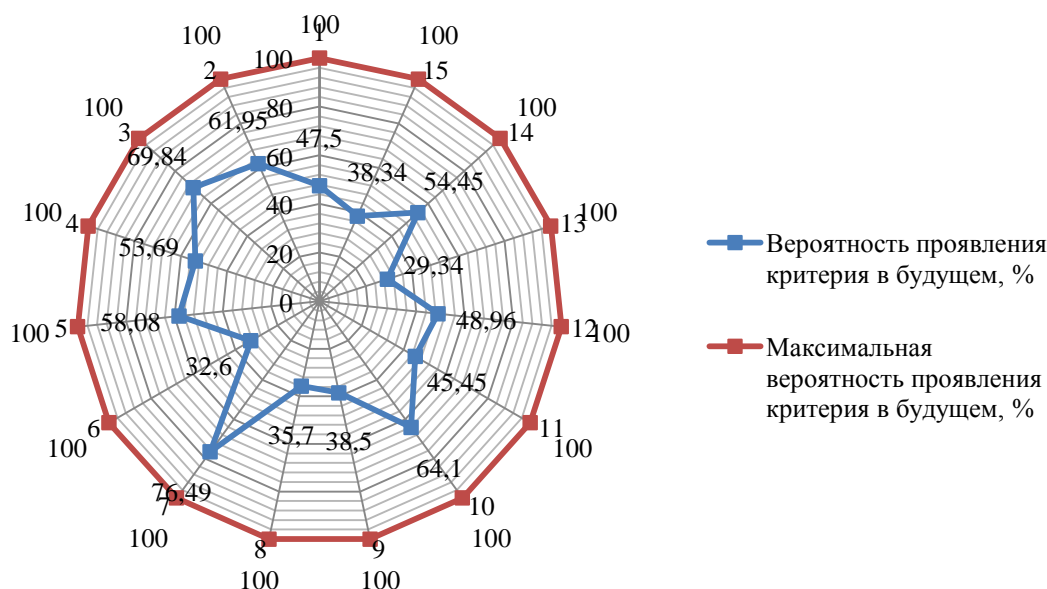
Для более наглядного представления угрозы появления рисков проведем ранжирование данных таблицы 38 по вероятности проявления критерия в будущем и занесем данные в таблицу 39. Далее определим наиболее вероятные угрозы.

Таблица 39 – Ранжирование критериев по вероятности проявления в будущем

Критерий		Важность критерия, 1-5 баллов	Вероятность проявления критерия в будущем, 1-5 баллов	Вероятность проявления критерия в будущем, %	Максимальная вероятность проявления критерия в будущем, %
1	Рост налогов	4,63	4,13	76,49	100
2	Повышение закупочных цен	4,5	3,88	69,84	100
3	Нарушение договорных обязательств	4,13	3,88	64,10	100
4	Снижение объемов реализации	4,13	3,75	61,95	100
5	Увеличение логистических затрат	4	3,63	58,08	100
6	Рост коммунальных платежей	3,75	3,63	54,45	100
7	Снижение качества товара	4,13	3,25	53,69	100
8	Снижение спроса	4,25	2,88	48,96	100
9	Появления новых сильных конкурентов	4,75	2,5	47,50	100
10	Задержка поставок	3,63	3,13	45,45	100
11	«Синдром усталости» продавцов	3,5	2,75	38,50	100
12	Повышение арендной платы	4,5	2,13	38,34	100
13	Форс-мажорные обстоятельства	3,75	2,38	35,70	100
14	Ухудшение финансового положения предприятия	5	1,63	32,60	100
15	Текучесть кадров	4,5	1,63	29,34	100
Итого				50,33	100

Из данных таблицы 39 видно, что наиболее вероятное проявлении в будущем таких критериев как рост налогов, повышение закупочных цен, нарушение договорных обязательств, снижение объемов реализации, увеличение логистических затрат, рост коммунальных платежей и снижение качества продукции, вероятность проявления этих критериев составляет более 50%.

Для наглядности данные таблицы 39 представим на рисунке 15.



1. Появление новых сильных конкурентов;
2. Снижение объемов реализации;
3. Повышение закупочных цен;
4. Снижение качества товара;
5. Увеличение логистических затрат;
6. Ухудшение финансового положения предприятия;
7. Рост налогов;
8. Форс-мажорные обстоятельства;
9. «Синдром усталости продавцов»;
10. Нарушение договорных обязательств;
11. Задержка поставок;
12. Снижение спроса;
13. Текучесть кадров;
14. Рост коммунальных платежей;
15. Повышение арендной платы.

Рисунок 15 – Анализ проявления факторов риска коммерческой деятельности ООО «Полихим-Сервис» в 2017 г.

В результате проведения подробного анализа факторов риска несостоятельности (банкротства) ООО «Полихим-Сервис» было выявлено, что риск банкротства на протяжении всего исследуемого периода отсутствует.

Однако после использования метода экспертных оценок было выявлено существование не менее важных коммерческих рисков, таких как:

- рост налогов (вероятность проявления 79,49 %);
- повышение закупочных цен (вероятность проявления 69,84%);
- нарушение договорных обязательств (вероятность проявления 64,1%);
- снижение объемов реализации (вероятность проявления 61,9%);

- увеличение логистических затрат (вероятность проявления 58,08%);
- рост коммунальных платежей (вероятность проявления 54,48%);
- снижение качества продукции (вероятность проявления 53,69%).

Все вышеперечисленные факторы риска требуют особого внимания при принятии управленческих решений. И дальнейшее их устранение будет способствовать повышению и укреплению финансового состояния ООО «Полихим-Сервис».

Проведем аналогичный анализ для предприятия ООО «ТехноКом».

Генеральная совокупность, состоящая из служащих ООО «ТехноКом» составляет 12 человек. В опросе участвовало более 50 % служащих (9 человек или 75%). Условия репрезентативности выборки можно считать условно соблюдены. Невозможность сплошного анкетирования привела к погрешности результатов исследования. Достоверность выборки составила 80%. Обобщенные данные о структуре респондентов представлены в таблице 40.

Таблица 40 – Структура респондентов

Служащие	Генеральная совокупность		Выборка (респонденты)	
	чел.	%	чел.	%
- руководители	10	83	7	78
- специалисты	2	17	2	22
Итого	12	100	9	100

Для установления уровня компетентности и знаний о компании была исследована продолжительность работы опрошенных в ООО «ТехноКом». Полученные данные свели в таблицу 41.

Таблица 41 – Стаж работы респондентов

	Всего человек	Стаж работы в организации			
		до 3-х лет	3-5 лет	5-10 лет	10-15 лет
- руководители	7	-	1	3	3
- специалисты	2	1	-	1	-

Из таблицы видно, что большая часть опрошенных имеет стаж работы от 5 до 15 лет и не менее 3-х лет, что позволяет судить о компетентности ответов респондентов об организации, в которой они работают.

Далее перейдем к оценке важных для развития организации критериев. Данные анкетирования сведем в обобщающую таблицу 42. Столбец «ожидание» предусматривает оценку критерия в идеальном для предприятия состоянии. Столбец «фактическая мера проявления» предполагает оценку респондентами реального проявления каждого из критериев в ООО «ТехноКом» в исследуемый период времени.

Таблица 42 – Оценка ожидания и фактической меры проявления, важных для развития ООО «ТехноКом» критериев

Критерий оценки	Ожидание (количество человек выбравших бал)					Средний бал	Фактическая мера проявления (кол-во чел. Выбравших этот бал)					Средний бал
	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5	
Престижность предприятия	-	-	-	4	5	4,55	-	-	-	5	4	4,44
Имидж предприятия	-	-	-	4	5	4,55	-	-	-	5	4	4,44
Известность предприятия	-	-	1	5	3	4,22	-	-	-	2	7	4,77
Репутация предприятия	-	-	-	5	4	4,44	-	-	-	4	5	4,55
Конкурентоспособность предприятия	-	-	-	-	9	5,00	-	-	-	2	7	4,77
Адаптивность организации к условиям рыночной экономики (нестабильной внешней среды)	-	-	-	-	9	5,00	-	-	-	-	9	5,00
Устойчивые перспективы предприятия на ближайшие 5 лет	-	-	-	3	6	4,66	-	-	-	4	5	4,55
Качество товара	-	-	-	2	7	4,77	-	-	-	7	2	4,22
Качество обслуживания	-	-	-	1	8	4,88	-	-	-	5	4	4,44
Уровень знания характеристик и ассортимента товара продавцами консультантами	-	-	-	-	9	5,00	-	-	-	6	3	4,33
Эффективность рекламы	-	-	-	7	2	4,22	-	-	3	2	4	4,11
Широта ассортимента	-	-	-	4	5	4,55	-	-	-	5	4	4,44
Глубина ассортимента	-	-	-	-	9	5,00	-	-	-	-	9	5,00
Обучение персонала	-	-	-	2	7	4,77	-	5	2	2	-	2,66
Итого	4,68						4,41					

Наиболее высокий средний бал ожидания получили такие критерии как конкурентоспособность, адаптивность организации к условиям рыночной экономики, уровень знаний характеристик ассортимента продавцами-

консультантами, глубина ассортимента, но в реальности мера проявления этих критериев не всегда совпадает с ожиданием. Так, например конкурентоспособность предприятия 4,77 балла, уровень знаний характеристик ассортимента продавцами-консультантами – 4,33, так же низкий бал фактической меры проявления имеют такие критерии как эффективность рекламы – 4,11 и качество товара – 4,22. В целом можно сказать, что ожидание не значительно расходится с фактической мерой проявления по каждому критерию, тем не менее, наметились критерии, на которые необходимо обратить внимание при дальнейшем изучении факторов риска, такие как качество товара, ширина ассортимента, эффективность рекламы, обучение персонала и качество обслуживания.

Далее рассмотрим важность и вероятности проявления рисков торговли в деятельности ООО «ТехноКом».

Столбец «важность критерия» предполагает оценку экспертами важности предполагаемого риска для исследуемой организации. Столбец «вероятность проявления» предполагает оценку проявления риска в настоящее время для ООО «ТехноКом». Сведем полученные данные в таблицу 43.

Таблица 43 – Оценка важности и вероятности проявления риска для ООО «ТехноКом»

Риск	Важность критерия					Средний бал	Вероятность проявления					Средний бал
	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5	
Появления новых сильных конкурентов	-	-	-	3	6	4,66	-	4	3	2	-	2,77
Снижение объемов реализации	-	-	2	5	2	4,00	-	-	3	4	2	3,44
Повышение закупочных цен	-	-	1	4	4	4,33	-	2	-	6	1	3,44
Снижение качества товара	-	-	1	6	2	4,11	-	1	4	4	-	3,33
Увеличение логистических затрат	-	-	2	6	1	3,88	-	-	4	5	-	3,55
Ухудшение финансового положения предприятия	-	-	-	1	8	4,88	5	2	2	-	-	1,66
Рост налогов	-	-	-	4	5	4,55	-	-	-	7	2	4,22
Форс-мажорные обстоятельства	-	-	3	4	2	3,88	1	4	2	2	-	2,55
«Синдром усталости»	-	-	5	2	2	3,66	2	1	2	4	-	2,88

продавцов												
Нарушение договорных обязательств	-	-	2	5	2	4,00	-	-	2	7	-	3,77
Задержка поставок	-	-	4	3	2	3,77	-	2	6	-	1	3,00
Снижение спроса	-	-	2	3	4	4,22	-	4	2	2	1	3,00
Текучесть кадров	-	-	2	2	5	3,77	5	1	3	-	-	1,44
Рост коммунальных платежей	-	-	3	4	2	3,44	-	1	2	6	-	3,55
Повышение арендной платы	-	-	2	2	5	3,77	-	8	1	-	-	2,11
Итого						4,06						2,98

Из таблицы 43 видно, что наиболее важным критерием для оценки рисков являются ухудшение финансового состояния организации, появление новых сильных конкурентов, повышение закупочных цен, рост налогов, повышение арендной платы. Наиболее высокая вероятность проявления риска, по мнению респондентов, характерна для следующих критериев: повышение закупочных цен – 3,44, снижение объемов реализации – 3,44, нарушение договорных обязательств – 3,77, рост коммунальных платежей – 3,55, увеличение логистических затрат – 3,55.

Затем выявим меру влияния каждого критерия на деятельность организации и занесем данные в таблицу 44.

Таблица 44 – Мера влияния факторов на деятельность ООО «ТехноКом»

Критерий		Ожидание, 1-5 баллов	Фактическая мера проявления, 1-5 баллов	Рекомендуемая мера проявления, %	Фактическая мера проявления, %	Максимальная мера проявления, %
1	Престижность предприятия	4,55	4,44	91	88,8	100
2	Имидж предприятия	4,55	4,44	91	88,8	100
3	Известность предприятия	4,22	4,77	84,4	95,4	100
4	Репутация предприятия	4,44	4,55	88,8	91	100
5	Конкурентоспособность предприятия	5,00	4,77	100	95,4	100
6	Адаптивность организации к условиям рыночной экономики	5,00	5,00	100	100	100

	(нестабильной внешней среды)					
7	Устойчивые перспективы предприятия на ближайшие 5 лет	4,66	4,55	93,2	91	100
8	Качество товара	4,77	4,22	95,4	84,4	100
9	Качество обслуживания	4,88	4,44	97,6	88,8	100
10	Уровень знания характеристик и ассортимента товара продавцами-консультантами	5,00	4,33	100	86,6	100
11	Эффективность рекламы	4,22	4,11	84,4	82,2	100
12	Широта ассортимента	4,55	4,44	91	88,8	100
13	Глубина ассортимента	5,00	5,00	100	100	100
14	Обучение персонала	4,77	2,66	95,4	53,2	100
Итого				93,51	88,02	100

Из таблицы 44 видно, что фактическая мера проявления критериев достаточно высока. Расхождение имеется лишь в качестве товара, качестве обслуживания, эффективности рекламы, уровне знаний и характеристик товара, ширине ассортимента.

Проведем ранжирование критериев по фактической мере проявления и занесем данные в таблицу 45.

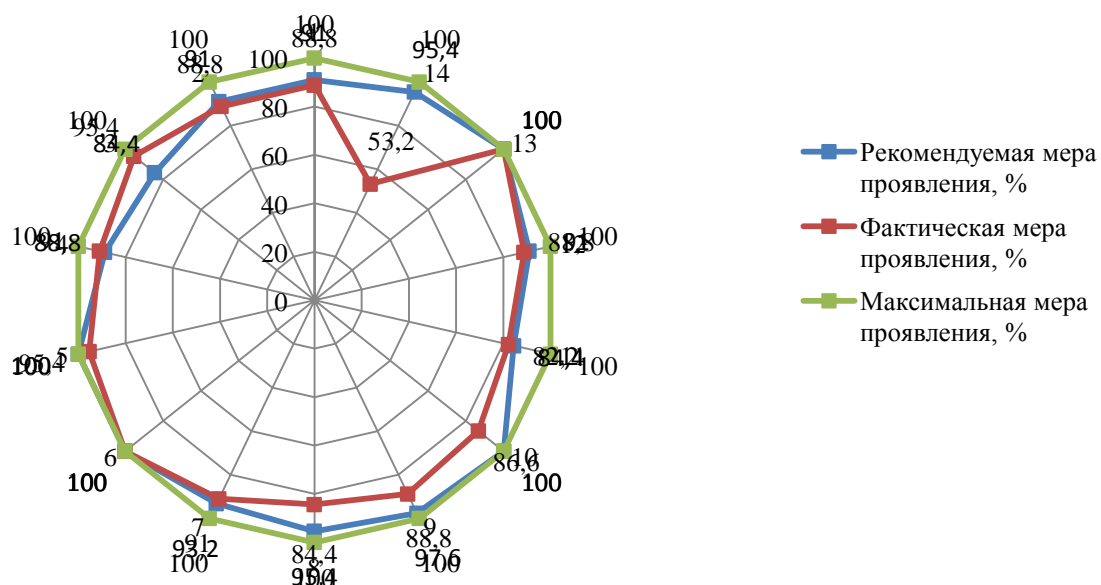
Таблица 45 – Ранжирование критериев по фактической мере проявления

Критерий	Ожидание, 1-5 баллов	Фактическая мера проявления, 1-5 баллов	Рекомендуемая мера проявления, %	Фактическая мера проявления, %	Максимальная мера проявления, %
1 Адаптивность организации к условиям рыночной экономики (нестабильной внешней среды)	5	5	100	100	100
2 Глубина ассортимента	5	5	100	100	100

3	Известность предприятия	4,22	4,77	84,4	95,4	100
4	Конкурентоспособность предприятия	5	4,77	100	95,4	100
5	Устойчивые перспективы предприятия на ближайшие 5 лет	4,66	4,55	93,2	91	100
6	Репутация предприятия	4,44	4,55	88,8	91	100
7	Престижность предприятия	4,55	4,44	91	88,8	100
8	Имидж предприятия	4,55	4,44	91	88,8	100
9	Качество обслуживания	4,88	4,44		88,8	100
10	Широта ассортимента	4,55	4,44	91	88,8	100
11	Уровень знания характеристик и ассортимента товара продавцами-консультантами	5	4,33	100	86,6	100
12	Качество товара	4,77	4,22	95,4	84,4	100
13	Эффективность рекламы	4,22	4,11	84,4	82,2	100
14	Обучение персонала	53,2	2,66	95,4	53,2	100
Итого				93,51	88,02	100

По результатам приведенного ранжирования видно, что фактическая мера проявления критериев достаточно высока, но эффективность рекламы и обучение персонала значительно ниже других критериев по мере проявления.

Для наглядности данные таблицы 45 представим на рисунке 16.



1. Адаптивность организации к условиям рыночной экономики;
2. Глубина ассортимента;
3. Известность предприятия;
4. Конкурентоспособность предприятия;
5. Устойчивые перспективы предприятия на ближайшие 5 лет;
6. Репутация предприятия;
7. Престижность предприятия;
8. Имидж предприятия;
9. Качество обслуживания;
10. Широта ассортимента;
11. Уровень знания характеристик и ассортимента товара продавцами-консультантами;
12. Качество товара;
13. Эффективность рекламы;
14. Обучение персонала.

Рисунок 16 – Анализ перспектив развития ООО «ТехноКом»

Далее подробно рассмотрим вероятность появления риска в организации, т.к. эти данные наиболее важны в оценки угроз для деятельности организации и прогнозирования ее дальнейшего развития, полученные данные сведем в таблицу 46.

Наибольшую вероятность проявления имеет рост налогов, повышение закупочных цен, снижение объемов реализации, нарушение договорных обязательств, увеличение логистических затрат и т.д. эти критерии наиболее вероятны и являются факторами риска для деятельности организации.

Таблица 46 – Вероятность появления риска для ООО «ТехноКом» в 2017 г.

Критерий		Важность критерия, 1-5 баллов	Вероятность проявления критерия в будущем, 1-5 баллов	Вероятность проявления критерия в будущем, %	Максимальная вероятность проявления критерия в будущем, %
1	Появления новых сильных конкурентов	4,66	2,77	51,63	100
2	Снижение объемов реализации	4,00	3,44	55,04	100
3	Повышение закупочных цен	4,33	3,44	59,58	100
4	Снижение качества товара	4,11	3,33	54,74	100
5	Увеличение логистических затрат	3,88	3,55	55,09	100
6	Ухудшение финансового положения предприятия	4,88	1,66	32,40	100
7	Рост налогов	4,55	4,22	76,80	100
8	Форс-мажорные обстоятельства	3,88	2,55	39,57	100
9	«Синдром усталости» продавцов	3,66	2,88	42,16	100
10	Нарушение договорных обязательств	4,00	3,77	60,32	100
11	Задержка поставок	3,77	3,00	45,24	100
12	Снижение спроса	4,22	3,00	50,64	100
13	Текучесть кадров	3,77	1,44	21,71	100
14	Рост коммунальных платежей	3,44	3,55	48,84	100
15	Повышение арендной платы	3,77	2,11	31,81	100
Итого				48,37	100

Для более наглядного представления угрозы появления рисков проведем ранжирование данных таблицы 46 по вероятности проявления критерия в будущем и занесем данные в таблицу 47. Далее определим наиболее вероятные угрозы.

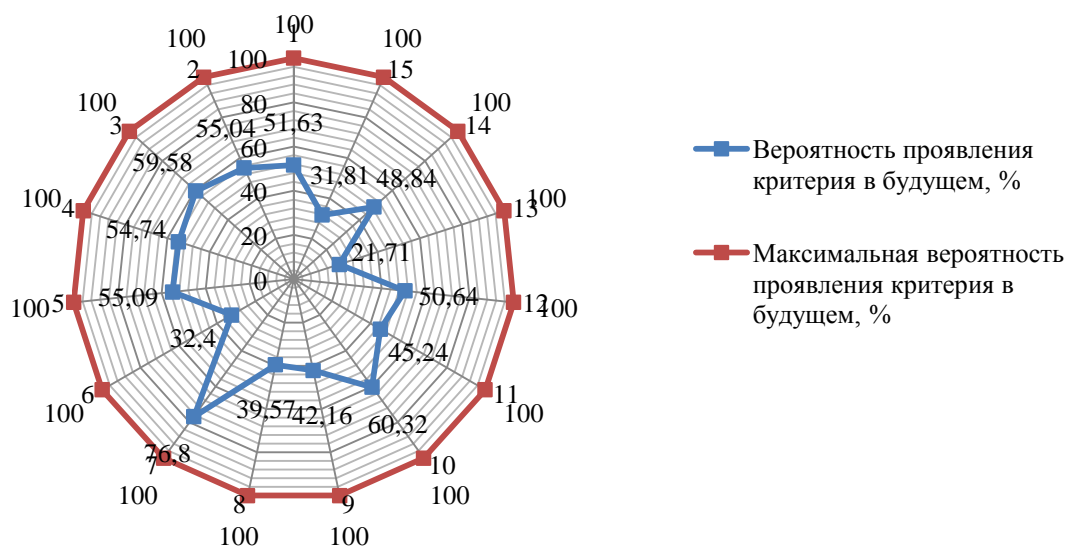
Таблица 47 – Ранжирование критериев по вероятности проявления в будущем

Критерий		Важность критерия, 1-5 баллов	Вероятность проявления критерия в будущем, 1-5 баллов	Вероятность проявления критерия в будущем, %	Максимальная вероятность проявления критерия в будущем, %
1	Рост налогов	4,55	4,22	76,80	100

2	Нарушение договорных обязательств	4	3,77	60,32	100
3	Увеличение логистических затрат	3,88	3,55	55,09	100
4	Рост коммунальных платежей	3,44	3,55	48,84	100
5	Повышение закупочных цен	4,33	3,44	59,58	100
6	Снижение объемов реализации	4	3,44	55,04	100
7	Снижение качества товара	4,11	3,33	54,74	100
8	Снижение спроса	4,22	3	50,64	100
9	Задержка поставок	3,77	3	45,24	100
10	«Синдром усталости» продавцов	3,66	2,88	42,16	100
11	Появления новых сильных конкурентов	4,66	2,77	51,63	100
12	Форс-мажорные обстоятельства	3,88	2,55	39,57	100
13	Повышение арендной платы	3,77	2,11	31,81	100
14	Ухудшение финансового положения предприятия	4,88	1,66	32,40	100
15	Текучесть кадров	3,77	1,44	21,71	100
Итого				48,37	100

Из данных таблицы 47 видно, что наиболее вероятное проявлении в будущем таких критериев как рост налогов, повышение закупочных цен, нарушение договорных обязательств, снижение объемов реализации, увеличение логистических затрат, рост коммунальных платежей и снижение качества продукции, вероятность проявления этих критериев составляет более 50%.

Для наглядности данные таблицы 47 представим на рисунке 17.



1. Рост налогов
2. Нарушение договорных обязательств
3. Увеличение логистических затрат
4. Рост коммунальных платежей
5. Повышение закупочных цен
6. Снижение объемов реализации
7. Снижение качества товара
8. Снижение спроса
9. Задержка поставок
10. «Синдром усталости» продавцов
11. Появления новых сильных конкурентов
12. Форс-мажорные обстоятельства
13. Повышение арендной платы
14. Ухудшение финансового положения предприятия
15. Текучесть кадров

Рисунок 17 – Анализ проявления факторов риска коммерческой деятельности ООО «ТехноКом» в 2017 г.

В результате проведения подробного анализа факторов риска несостоятельности (банкротства) ООО «ТехноКом» было выявлено, что риск банкротства на протяжении всего исследуемого периода высокий.

Метод экспертных оценок выявил существование не менее важных рыночных рисков, таких как:

- рост налогов (вероятность проявления 76,80%);
- нарушение договорных обязательств (вероятность проявления 60,32%);
- повышение закупочных цен (вероятность проявления 59,58%);
- увеличение логистических затрат (вероятность проявления 55,09%);

- снижение объемов реализации (вероятность проявления 55,04%);
- снижение качества продукции (вероятность проявления 54,74%);
- рост коммунальных платежей (вероятность проявления 48,84%).

Все вышеперечисленные факторы риска требуют особого внимания при принятии управленческих решений. И дальнейшее их устранение будет способствовать повышению и укреплению финансового состояния ООО «ТехноКом».

Проведем такой же анализ для ООО «НАДОС».

Для определения вероятности наступления таких рисков воспользуемся методом экспертных оценок. Генеральная совокупность, состоящая из служащих ООО «НАДОС» составляет 170 человек. В опросе участвовало более 50 % служащих (140 человек или 83%). Условия репрезентативности выборки можно считать условно соблюдены. Невозможность сплошного анкетирования привела к погрешности результатов исследования. Достоверность выборки составила 80%. Обобщенные данные о структуре респондентов представлены в таблице 48.

Таблица 48 – Структура респондентов

Служащие	Генеральная совокупность		Выборка (респонденты)	
	чел.	%	чел.	%
- руководители	100	58,8	75	53,6
- специалисты	70	41,2	65	46,4
Итого	170	100	140	100

Для установления уровня компетентности и знаний о компании была исследована продолжительность работы опрошенных в ООО «НАДОС». Полученные данные свели в таблицу 49.

Таблица 49 – Стаж работы респондентов

	Всего человек	Стаж работы в организации			
		до 3-х лет	3-5 лет	5-10 лет	10-15 лет
- руководители	75	-	20	40	15
- специалисты	65	4	55	6	-

Из таблицы видно, что большая часть опрошенных имеет стаж работы от 5 до 15 лет и не менее 3-х лет, что позволяет судить о компетентности ответов респондентов об организации, в которой они работают.

Далее перейдем к оценке важных для развития организации критериев. Данные анкетирования сведем в обобщающую таблицу 50. Столбец «ожидание» предусматривает оценку критерия в идеальном для предприятия состоянии. Столбец «фактическая мера проявления» предполагает оценку респондентами реального проявления каждого из критериев в ООО «НАДОС» в исследуемый период времени.

Таблица 50 – Оценка ожидания и фактической меры проявления, важных для развития ООО «НАДОС» критериев

Критерий оценки	Ожидание (количество человек выбравших бал)					Средний бал	Фактическая мера проявления (кол-во чел. выбравших этот бал)					Средний бал
	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5	
Престижность предприятия	-	-	-	60	80	4,57	-	-	-	70	70	4,5
Имидж предприятия	-	-	-	60	80	4,57	-	-	30	40	70	4,28
Известность предприятия	-	-	-	40	100	4,71	-	-	-	70	70	4,5
Репутация предприятия	-	-	-	60	80	4,57	-	-	-	30	110	4,78
Конкурентоспособность предприятия	-	-	-	-	140	5,00	-	-	-	20	120	4,85
Адаптивность организации к условиям рыночной экономики (нестабильной внешней среды)	-	-	-	-	140	5,00	-	-	-	-	140	5,00
Устойчивые перспективы предприятия на ближайшие 5 лет	-	-	-	20	120	4,85	-	-	-	10	130	4,92
Качество товара	-	-	-	60	80	4,57	-	-	-	70	70	4,5
Качество обслуживания	-	-	10	60	70	4,42	-	-	-	80	60	4,42
Уровень знания характеристик и ассортимента товара	-	-	-	-	140	5,00	-	-	-	20	120	4,85

продавцами консультантами												
Эффективность рекламы	-	-	10	70	60	4,35	-	-	30	50	60	4,21
Широта ассортимента	-	-	-	50	90	4,64	-	-	-	100	40	4,28
Глубина ассортимента	-	-	-	-	140	5,00	-	-	-	-	140	5,00
Обучение персонала	-	-	-	20	120	4,85	-	80	30	30	-	2,64
Итого	4,72						4,48					

Наиболее высокий средний бал ожидания получили такие критерии как конкурентоспособность, адаптивность организации к условиям рыночной экономики, уровень знаний характеристик ассортимента продавцами-консультантами, глубина ассортимента, но в реальности мера проявления этих критериев не всегда совпадает с ожиданием. Так, например конкурентоспособность предприятия 4,85 балла, уровень знаний характеристик ассортимента продавцами-консультантами – 4,85, так же низкий бал фактической меры проявления имеют такие критерии как эффективность рекламы – 4,35. В целом можно сказать, что ожидание не значительно расходится с фактической мерой проявления по каждому критерию, тем не менее, наметились критерии, на которые необходимо обратить внимание при дальнейшем изучении факторов риска, такие как качество товара, ширина ассортимента, эффективность рекламы, обучение персонала и качество обслуживания.

Далее рассмотрим важность и вероятности проявления рисков торговли в деятельности ООО «НАДОС».

Столбец «важность критерия» предполагает оценку экспертами важности предполагаемого риска для исследуемой организации. Столбец «вероятность проявления» предполагает оценку проявления риска в настоящее время для ООО «НАДОС». Сведем полученные данные в таблицу 51.

Таблица 51 – Оценка важности и вероятности проявления риска для ООО «НАДОС»

Риск	Важность критерия	Средний бал	Вероятность проявления	Средний бал
------	-------------------	-------------	------------------------	-------------

	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5	
Появления новых сильных конкурентов	-	-	-	30	110	4,78	-	70	50	20	-	2,64
Снижение объемов реализации	-	-	20	50	70	4,35	-	-	30	70	40	4,07
Повышение закупочных цен	-	-	10	60	70	4,42	-	10	-	110	20	4
Снижение качества товара	-	-	20	80	40	4,14	-	20	60	60	-	3,28
Увеличение логистических затрат	-	-	20	100	20	3,85	-	-	40	100	-	3,71
Ухудшение финансового положения предприятия	-	-	-	30	110	4,78	90	30	20	-	-	1,5
Рост налогов	-	-	-	20	120	4,85	-	-	-	110	30	4,21
Форс-мажорные обстоятельства	-	-	30	80	30	4,00	10	100	20	10	-	2,21
«Синдром усталости» продавцов	-	-	80	30	30	3,64	30	20	50	40	-	3,35
Нарушение договорных обязательств	-	-	20	80	40	4,14	-	-	20	120	-	5,71
Задержка поставок	-	-	60	50	30	3,78	-	20	90	-	30	3,28
Снижение спроса	-	-	20	40	80	4,42	-	80	20	20	20	2,85
Текучесть кадров	-	-	20	30	90	4,5	80	10	50	-	-	1,78
Рост коммунальных платежей	-	-	40	80	20	3,14	-	10	40	90	-	3,57
Повышение арендной платы	-	-	20	20	100	4,57	-	120	20	-	-	2,14
Итого	4,22						3,22					

Из таблицы 51 видно, что наиболее важным критерием для оценки рисков являются ухудшение финансового состояния организации, появление новых сильных конкурентов, повышение закупочных цен, рост налогов, повышение арендной платы. Наиболее высокая вероятность проявления риска, по мнению респондентов, характерна для следующих критериев: повышение закупочных цен – 4, снижение объемов реализации – 4,07, нарушение договорных обязательств – 5,71, рост коммунальных платежей – 3,57, увеличение

логистических затрат – 3,71.

Затем выявим меру влияния каждого критерия на деятельность организации и занесем данные в таблицу 52.

Таблица 52 – Мера влияния факторов на деятельность ООО «НАДОС»

Критерий		Ожидание, 1-5 баллов	Фактическая мера проявления, 1-5 баллов	Рекомендуемая мера проявления, %	Фактическая мера проявления, %	Максимальная мера проявления, %
1	Престижность предприятия	4,57	4,5	91,4	90	100
2	Имидж предприятия	4,57	4,28	91,4	85,6	100
3	Известность предприятия	4,71	4,5	94,2	90	100
4	Репутация предприятия	4,57	4,78	91,4	95,6	100
5	Конкурентоспособность предприятия	5,00	4,85	100	97	100
6	Адаптивность организации к условиям рыночной экономики (нестабильной внешней среды)	5,00	5,00	100	100	100
7	Устойчивы перспективы предприятия на ближайшие 5 лет	4,85	4,92	97	98,4	100
8	Качество товара	4,57	4,5	91,4	90	100
9	Качество обслуживания	4,42	4,42	88,4	88,4	100
10	Уровень знания характеристик и ассортимента товара родавцами-консультантами	5,00	4,85	100	97	100
11	Эффективность рекламы	4,35	4,21	87	84,2	100
12	Широта ассортимента	4,64	4,28	92,8	85,6	100
13	Глубина ассортимента	5,00	5,00	100	100	100
14	Обучение персонала	4,85	2,64	97	52,8	100
Итого				94,42	89,61	100

Из таблицы 52 видно, что фактическая мера проявления критериев достаточно высока. Расхождение имеется лишь в качестве товара, качестве обслуживания, эффективности рекламы, уровне знаний и характеристик товара, ширине ассортимента.

Проведем ранжирование критериев по фактической мере проявления и занесем данные в таблицу 53.

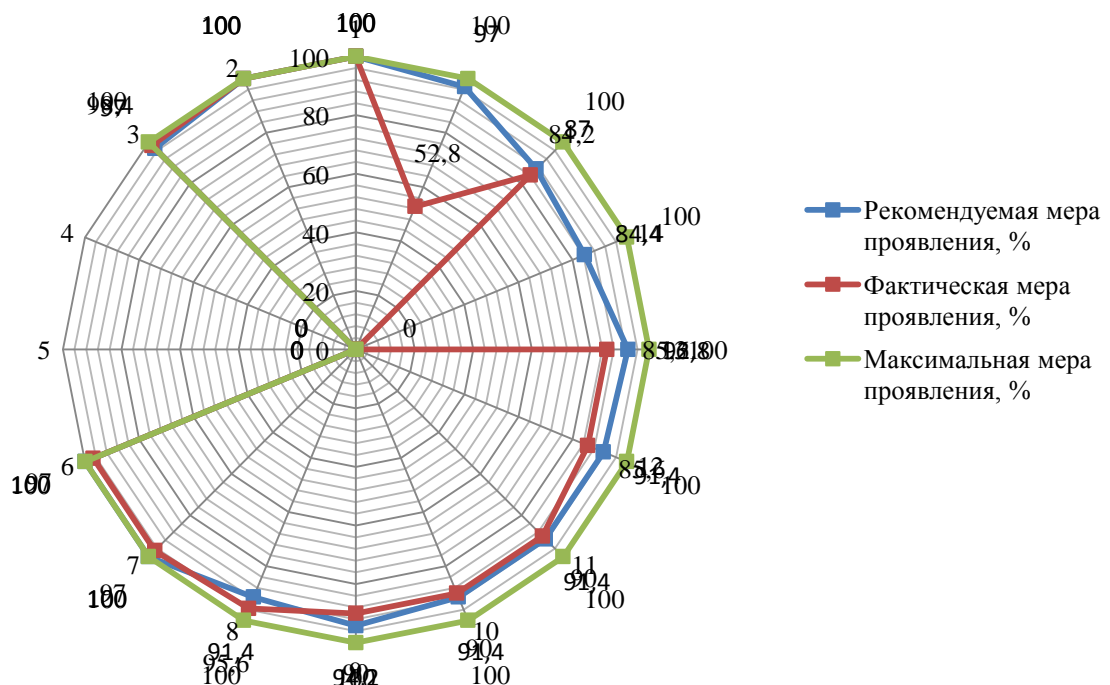
Таблица 53 – Ранжирование критериев по фактической мере проявления

Критерий		Ожидание, 1-5 баллов	Фактическая мера проявления, 1-5 баллов	Рекомендуемая мера проявления, %	Фактическая мера проявления, %	Максимальная мера проявления, %
1	Адаптивность организации к условиям рыночной экономики (нестабильной внешней среды)	5	5	100	100	100
2	Глубина ассортимента	5	5	100	100	100
3	Устойчивые перспективы предприятия на ближайшие 5 лет	4,85	4,92	97	98,4	100
4	Конкурентоспособность предприятия	5	4,85	100	97	100
5	Уровень знания характеристик и ассортимента товара родавцами-консультантами	5	4,85	100	97	100
6	Репутация предприятия	4,57	4,78	91,4	95,6	100
7	Известность предприятия	4,71	4,5	94,2	90	100
8	Престижность предприятия	4,57	4,5	91,4	90	100
9	Качество товара	4,57	4,5	91,4	90	100
10	Имидж предприятия	4,57	4,28	91,4	85,6	100
11	Широта ассортимента	4,64	4,28	92,8	85,6	100
12	Качество	4,22	4,22	84,4		100

	обслуживания					
13	Эффективность рекламы	4,35	4,21	87	84,2	100
14	Обучение персонала	4,85	2,64	97	52,8	100
Итого				94,42	89,61	100

По результатам приведенного ранжирования видно, что фактическая мера проявления критериев достаточно высока, но эффективность рекламы и обучение персонала значительно ниже других критериев по мере проявления.

Для наглядности данные таблицы 53 представим на рисунке 18.



1. Адаптивность организации к условиям рыночной экономики (нестабильной внешней среды)
2. Глубина ассортимента
3. Устойчивые перспективы предприятия на ближайшие 5 лет
4. Конкурентоспособность предприятия
5. Уровень знания характеристик и ассортимента товара продавцами-консультантами
6. Репутация предприятия
7. Известность предприятия
8. Престижность предприятия
9. Качество товара
10. Имидж предприятия
11. Широта ассортимента
12. Качество обслуживания

13. Эффективность рекламы
14. Обучение персонала

Рисунок 18 – Анализ перспектив развития ООО «НАДОС»

Далее подробно рассмотрим вероятность появления риска в организации, т.к. эти данные наиболее важны в оценки угроз для деятельности организации и прогнозирования ее дальнейшего развития, полученные данные сведем в таблицу 54.

Наибольшую вероятность проявления имеет рост налогов, повышение закупочных цен, снижение объемов реализации, нарушение договорных обязательств, увеличение логистических затрат и т.д. эти критерии наиболее вероятны и являются факторами риска для деятельности организации.

Таблица 54 – Вероятность появления риска для ООО «НАДОС» в 2017 г.

	Критерий	Важность критерия, 1-5 баллов	Вероятность проявления критерия в будущем, 1-5 баллов	Вероятность проявления критерия в будущем, %	Максимальная вероятность проявления критерия в будущем, %
1	Появления новых сильных конкурентов	4,78	2,64	50,47	100
2	Снижение объемов реализации	4,35	4,07	70,81	100
3	Повышение закупочных цен	4,42	4	70,72	100
4	Снижение качества товара	4,14	3,28	54,31	100
5	Увеличение логистических затрат	3,85	3,71	57,13	100
6	Ухудшение финансового положения предприятия	4,78	1,5	28,68	100
7	Рост налогов	4,85	4,21	81,67	100
8	Форс-мажорные обстоятельства	4,00	2,21	35,36	100
9	«Синдром усталости» продавцов	3,64	3,35	48,77	100
10	Нарушение договорных обязательств	4,14	5,71	94,55	100
11	Задержка поставок	3,78	3,28	49,59	100
12	Снижение спроса	4,42	2,85	50,38	100
13	Текучесть кадров	4,5	1,78	32,04	100
14	Рост коммунальных платежей	3,14	3,57	44,83	100

15	Повышение арендной платы	4,57	2,14	39,11	100
Итого				53,89	100

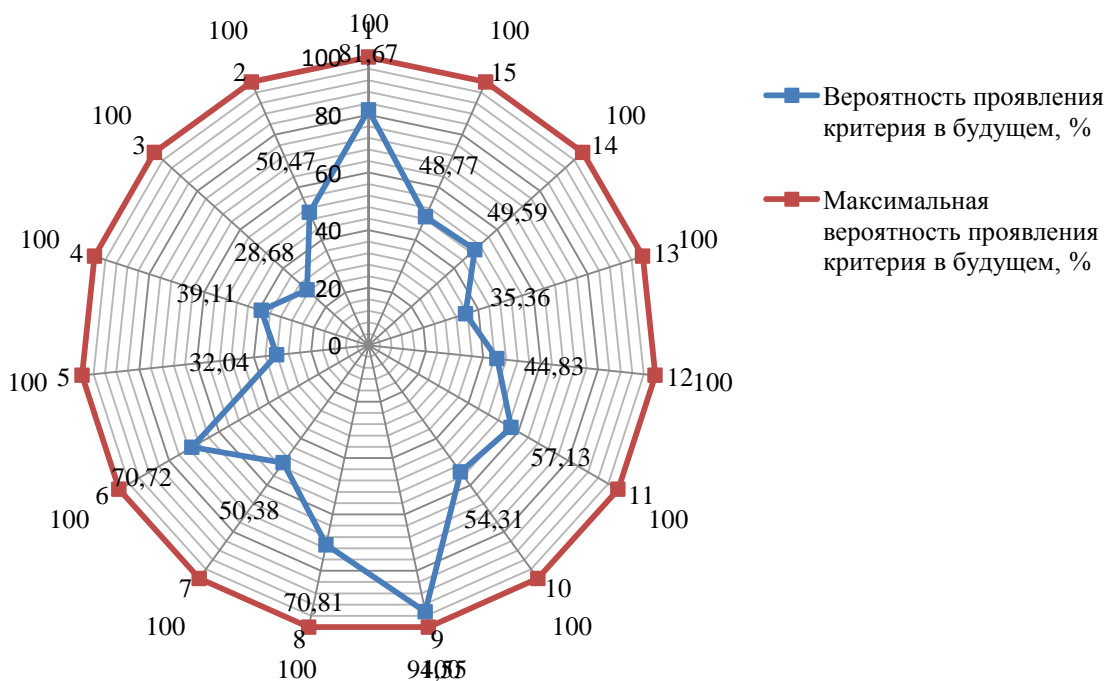
Для более наглядного представления угрозы появления рисков проведем ранжирование данных таблицы 54 по вероятности проявления критерия в будущем и занесем данные в таблицу 55. Далее определим наиболее вероятные угрозы.

Таблица 55 – Ранжирование критериев по вероятности проявления в будущем

	Критерий	Важность критерия, 1-5 баллов	Вероятность проявления критерия в будущем, 1-5 баллов	Вероятность проявления критерия в будущем, %	Максимальная вероятность проявления критерия в будущем, %
1	Рост налогов	4,85	4,21	81,67	100
2	Появления новых сильных конкурентов	4,78	2,64	50,47	100
3	Ухудшение финансового положения предприятия	4,78	1,5	28,68	100
4	Повышение арендной платы	4,57	2,14	39,11	100
5	Текучесть кадров	4,5	1,78	32,04	100
6	Повышение закупочных цен	4,42	4	70,72	100
7	Снижение спроса	4,42	2,85	50,38	100
8	Снижение объемов реализации	4,35	4,07	70,81	100
9	Нарушение договорных обязательств	4,14	5,71	94,55	100
10	Снижение качества товара	4,14	3,28	54,31	100
11	Увеличение логистических затрат	3,85	3,71	57,13	100
12	Рост коммунальных платежей	3,14	3,57	44,83	100
13	Форс-мажорные обстоятельства	4	2,21	35,36	100
14	Задержка поставок	3,78	3,28	49,59	100
15	«Синдром усталости» продавцов	3,64	3,35	48,77	100
Итого				53,89	100

Из данных таблицы 55 видно, что наиболее вероятное проявлении в будущем таких критериев как рост налогов, повышение закупочных цен, нарушение договорных обязательств, снижение объемов реализации, увеличение логистических затрат, рост коммунальных платежей и снижение качества продукции, вероятность проявления этих критериев составляет более 50%.

Для наглядности данные таблицы 55 представим на рисунке 19.



1. Рост налогов
2. Появления новых сильных конкурентов
3. Ухудшение финансового положения предприятия
4. Повышение арендной платы
5. Текучесть кадров
6. Повышение закупочных цен
7. Снижение спроса
8. Снижение объемов реализации
9. Нарушение договорных обязательств
10. Снижение качества товара
11. Увеличение логистических затрат
12. Рост коммунальных платежей
13. Форс-мажорные обстоятельства
14. Задержка поставок
15. «Синдром усталости» продавцов

Рисунок 19 – Анализ проявления факторов риска коммерческой деятельности ООО «НАДОС» в 2017 г.

Риск несостоятельности (банкротства) ООО «НАДОС» показал, что риск банкротства на протяжении всего исследуемого периода отсутствует.

Однако метод экспертных оценок выявил существование не менее важных рыночных рисков, таких как:

- рост налогов (вероятность проявления 81,67 %);
- повышение закупочных цен (вероятность проявления 70,72%);
- нарушение договорных обязательств (вероятность проявления 94,55%);
- снижение объемов реализации (вероятность проявления 70,81%);
- увеличение логистических затрат (вероятность проявления 57,13%);
- рост коммунальных платежей (вероятность проявления 44,83%);
- снижение качества продукции (вероятность проявления 54,31).

Все вышеперечисленные факторы риска требуют особого внимания при принятии управленческих решений. И дальнейшее их устранение будет способствовать повышению и укреплению финансового состояния ООО «НАДОС».

3 Разработка предложений по управлению финансовыми рисками предприятий торговли

3.1 Рекомендации по управлению финансовыми рисками предприятий торговли

На основе рассмотренных теоретических и методологических аспектов управления рисками и проведенных методов анализа рисков в деятельности ООО «Полихим-Сервис», ООО «ТехноКом», ООО «НАДОС» было выявлено наличие следующих факторов риска, которые могут повлечь негативные последствия:

- отсутствие положительной динамики многих показателей на протяжении всего исследуемого периода;
- рост налогов;
- нарушение договорных обязательств;
- повышение закупочных цен;
- увеличение логистических затрат;
- снижение объемов реализации;
- снижение качества продукции;
- рост коммунальных платежей.

На основании выявленных недостатков предложим мероприятия по совершенствованию системы управления рисковыми ситуациями на исследуемых предприятиях:

1. Совершенствовать рекламную деятельность и выпустить буклеты с целью увеличения, прибыли снижения запасов и увеличения коэффициента их оборачиваемости.

2. Создание управление финансовыми рисками или службу риск-менеджмента.

1. Выпуск рекламных буклетов.

Товарные запасы являются оборотными средствами предприятия и относятся к медленно реализуемым активам, поэтому эффективное управление

ими позволит всем предприятиям избежать иммобилизации финансовых ресурсов.

Так как на предприятиях наблюдается большое количество запасов и с каждым годом их количество возрастает, что приводит к затовариванию, снижению ликвидности, сковыванию денежных средств, то целесообразно принять меры по снижению запасов.

Для снижения запасов целесообразно совершенствовать рекламную деятельность, которая в свою очередь будет стимулировать спрос на предоставляемые товары.

Существуют различные каналы распределения рекламы: радиореклама, теле- и кинореклама, наружная реклама (знаки, указатели, щиты), реклама на транспорте, прямая почтовая рассылка, выставки и другие. В данном случае мы предлагаем печатную рекламу, потому что она имеет ряд преимуществ по сравнению с другими видами рекламы.

Достоинства печатной рекламы:

- относительная дешевизна;
- оперативность изготовления;
- некоторые носители (например, календари, афиши, буклеты) позволяют обеспечить довольно длительный рекламный контакт с потребителем.

Производство буклета требует предельной лаконичности, изящества и высочайшего качества печати. Объединяя в себе достоинства небольшой стоимости и высокой информативности, рекламные буклеты будут являться оптимальным дополнительным видом распространения информации о продукции анализируемых торговых предприятий.

Разновидности предлагаемых буклетов для всех трех предприятий представлены на рисунке 20.

Целевое назначение рекламного буклета – расширение круга потенциальных потребителей предлагаемых товаров и услуг и улучшение их сбыта.

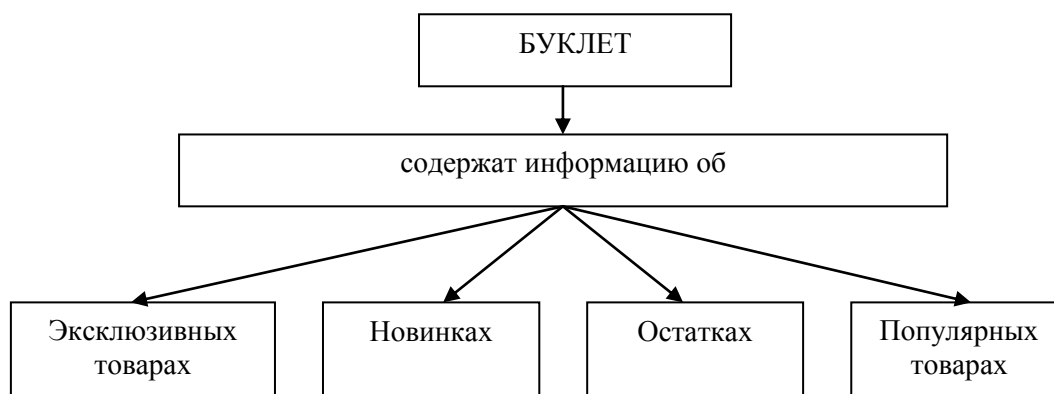


Рисунок 20 – Виды предлагаемых буклетов

В буклете будет содержаться наименование, фото, краткая характеристика и цена товара. Как средство коммуникации изображение гораздо более многозначно, чем текст. Его содержание менее определено, расплывчато. Отсутствие четкости в изображении компенсируется богатством информации. В этом состоят его преимущества:

- привлекает внимание читателя;
- вызывает интерес;
- может быстро и доходчиво изобразить вещи, которые невозможно передать словами;
- разнообразит сплошной текст;
- усиливает воздействие текста и буклета в целом;
- акцентирует внимание на деталях;
- украшает;
- надолго остается в памяти, в то время как слова забываются.

В буклет следует поместить только качественные фотографии. Самые лучшие фотографии следует размещать на первой странице. Даже если сам текст будет напечатан внутри, фотография на первой странице и заголовок могут заинтересовать читателя.

Необходимо помнить, что рекламные буклеты должны содержать в своей основе три элемента: визуальный ряд, блок информации и необходимые контакты.

Более подробную характеристику каждого вида предлагаемого буклета представим в таблице 56.

Таблица 56 – Цель и сущность предлагаемых буклетов

Буклет	Описание	Цель буклета
Эксклюзивные товары	дорогостоящие товары или предоставляемые под заказ.	наглядно представит товары узкого потребления и товары для получения которых необходимо время
Новинки	товары появившиеся совсем не давно	позволит распространить информацию о новом товаре и привлечь покупателей.
Остатки	будет содержать продукцию предназначенную для распродажи, оставшуюся в небольших количествах, продукцию с уценкой или скидкой.	направлен на ликвидацию труднореализуемого товара, оградит от залеживания товара и затоваривания
Популярные товары	товары которые пользуются наибольшим спросом по каждой номенклатурной позиции так называемые «лидеры продаж».	облегчит выбор людям не разбирающимся в строительных материалах

Буклеты можно раздавать как непосредственно в самих торговых точках, так и за их пределами.

Основные характеристики предлагаемого буклета:

- формат А4;
- на мелованной бумаге плотностью 115 г/ м²;
- с двумя фальцами (сгибами);
- шесть полос.

2. В настоящее время вопросам, связанным с управлением финансовыми рисками, уделяется большое внимание. Повышение качества управления предприятием во многом зависит от наличия в системе управления функции управления финансовыми рисками или службы риск-менеджмента. Система управления рисками на предприятиях должна стать основным объектом для проверки, контроля и оценки эффективности со стороны высшего руководства. Введение этой системы на предприятиях означает позитивное изменение всей его культурной среды, а именно:

– расширится спектр возможных и предлагаемых управляющих антирисковых воздействий, обоснованных прогнозными оценками результатов введения принятых управляющих воздействий;

– повысится точность представлений о действующем состоянии предприятия, его экономическом положении на рынке;

– благодаря созданию функции риск-менеджмента, можно увидеть взаимосвязь между прошлыми и будущими экономическими показателями организации, увидеть изменение экономического состояния предприятия за рассматриваемый период времени.

Создание на предприятиях системы управления финансовыми рисками означает, что вводятся специальные нормы управления риском, обучаются сотрудники, назначаются лица, ответственные за управление финансовыми рисками, разрабатываются процедуры мониторинга и выявления факторов риска, анализ размера потенциального ущерба и разрабатываются антирисковые управляющие воздействия. Все это складывается в новую внутрифирменную культуру, положительными чертами которой являются переход к принятию обоснованных качественным анализом и количественными расчетами решений, в условиях неопределенности и в ситуации экономического риска.

После выявления возможных финансовых рисков, с которыми могут столкнуться предприятия торговли в процессе своей деятельности, после определения факторов, влияющих на уровень рисков, после рассмотрения всех возможных последствий, связанных с финансовыми рисками, руководителям и сотрудникам предприятия необходимо разработать методы минимизации рисков, заключающиеся в выборе наиболее приемлемых путей их нейтрализации. Выбор наиболее оптимального метода должен осуществляться на основании анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятий, его ключевых факторов, характеризующих деятельность и его внешнюю среду. На основании проведенных анализов служба будет составлять план управления рисками, который должен быть основан на сильных сторонах предприятия, но

также необходимо учесть возможности и угрозы, выявленные во внешней среде.

Для того чтобы правильно выбрать один из этих способов необходимо уделять особое внимание динамике прибыли от продаж и чистой прибыли, росту или сокращению расходов, контролировать в полном ли объеме используются основные и оборотные средства предприятия, рационально ли используются материальные, трудовые и финансовые ресурсы.

При выборе инструментов управления финансовыми рисками необходимо учитывать ряд важных факторов:

- влияние реализации рисков на текущую деятельность предприятия;
- возможность воздействия на риск без дополнительного финансирования;
- возможность анализировать риски и воздействовать на них на данном этапе функционирования предприятия;
- решение, связанное с риском должно быть экономически грамотным и не должно оказывать негативного влияния на результаты деятельности предприятия;
- решение об управлении финансовыми рисками должно осуществляться в рамках стратегии предприятия;
- управление рисками должно носить системный характер;
- при управлении финансовыми рисками необходимо ориентироваться только на достоверную информацию.

В деятельности торговых предприятий должен быть построен определенный механизм управления финансовыми рисками, который включает в себя четыре этапа:

1. Создание службы риск-менеджмента. В ее обязанности будет входить минимизация потерь посредством мониторинга деятельности предприятия, выработка рекомендаций по снижению финансовых рисков, контроль за их выполнением, измерение эффективности процесса, усовершенствование этого

процесса. Сотрудники данной службы должны ориентироваться на максимальную стандартизацию универсальных параметров, характеризующих объем возможного ущерба.

2. Выбор службой риск-менеджмента оптимального способа снижения финансовых рисков.

3. Формирование комплекса мероприятий по снижению финансовых рисков, с указанием планируемого эффекта от их реализации, источников финансирования и ответственных лиц за выполнением проводимых мероприятий.

4. Исполнение выбранного метода управления финансовыми рисками.

Механизм управления рисками должен иметь четкую иерархическую структуру с необходимостью ее корректировки по итогам реализации программы мероприятий по снижению финансовых рисков и с учетом изменяющихся факторов воздействия.

Эффективность управления финансовыми рисками напрямую зависит от четкого разграничения ответственности и обязанностей должностных лиц за выполнение операций по управлению рисками. Руководители предприятий для эффективного управления рисками должны определять философию организации, знать базовые стандарты в области управления рисками, определить уровень делегирования полномочий, а также на предприятиях должна быть слаженная работа руководителей и сотрудников.

Таким образом, цель мероприятий по повышению эффективности управления финансовыми рисками состоит в повышении качества управления предприятиями.

Изменение внешней среды, целей и структуры коммерческой организации и многих других факторов, влияющих на управление рисками, обуславливают необходимость проведения периодической оценки эффективности функционирования системы управления финансовыми рисками. Для правильного выбора способа снижения финансовых рисков коммерческие организации в первую очередь должны следить за своими финансовыми

показателями, постоянно проводить анализ и оценку финансовых рисков. Но для этого им необходимо создавать самостоятельную управленческую подсистему по контролю за финансовыми рисками.

3.2 Оценка эффективности предложенных мероприятий

Процесс управления финансовыми рисками является сложной и многоуровневой процедурой. Просчитаем экономическую эффективность предложенных выше мероприятий.

Для реализации первого мероприятия необходимо разработать и напечатать буклеты. Это можно сделать несколькими способами.

Суть первого способа состоит в том, что исследуемые предприятия торговли воспользуется услугами других организаций по разработке и печати необходимых буклетов.

Второй же способ предполагает разработку и печать буклетов самостоятельно, для этого необходимо поручить разработку буклета одному из работников, который умеет пользоваться ПК и хорошо знает ассортимент фирмы. Для печати таких буклетов необходимо приобрести цветной принтер и специальную бумагу. Смета затрат на разработку и печать буклетов представлена в таблице 57.

Таблица 57 – Затраты связанные с разработкой буклетов

Способ разработки буклета	Затраты на 100 экземпляров, руб.	Итого, руб.
1 способ Под заказ (разработка и печать)	разработка – 11000 руб. печать -1600 руб.	12600
2 способ Самостоятельно (разработка и печать)	разработка – 4500 руб. покупка цветного принтера 9000 руб. покупка бумаги 120 руб.	13620

Из таблицы видно, что с тиражом в 100 экземпляров целесообразно выбрать первый способ, однако во втором случае большую часть затрат составляют единовременные затраты, а именно разработка и покупка принтера, и низкие переменные затраты связанные непосредственно с количеством

напечатанных буклетов, следовательно с увеличением тиража и расчетом на перспективу целесообразно выбрать второй способ печати.

Рассмотрим затраты необходимые для создания буклетов разными способами. Сведем полученные данные в таблицу 58.

Таблица 58 – Постоянные и переменные затраты на изготовление буклетов в 100 единиц

Вариант создания буклета	Постоянные затраты , руб.	Переменные затраты, руб.
1 способ	11000	1600
2 способ	13500	120

Стоимость одного буклета зависит непосредственно от тиража. Рассмотрим затраты на единицу по каждому способу в зависимости от тиража и сведем полученные данные в таблицу 59.

Таблица 59 – Влияние переменных и постоянных затрат на стоимость одного буклета в зависимости от тиража

Вариант создания буклета	Постоянные затраты, тыс.руб.	тираж 100 экземпляров		тираж 400 экземпляров		тираж 800 экземпляров		тираж 1200 экземпляров		тираж 2000 экземпляров	
		переменные затраты на весь объем	Стоимость ед., руб.	переменные затраты на весь объем	Стоимость ед.,руб.	переменные затраты на весь объем	Стоимость ед.,руб.	переменные затраты на весь объем	Стоимость ед.,руб.	переменные затраты на весь объем	Стоимость ед.,руб.
1 способ	11000	1400	124,000	5600	41,500	11200	27,750	16800	23,167	28000	19,5
2 способ	13500	120	136,200	480	34,950	960	18,075	1440	12,450	2400	7,95

Из таблицы 59 видно, что с расчетом на перспективу выгодно использовать второй метод с размером тиража не менее 400 экземпляров.

Для наглядности сведем данные о себестоимости в таблицу 60.

Таблица 60 – Себестоимость одного буклета в зависимости от тиража

Вариант создания буклета	Тираж				
	100 экземпляров	400 экземпляров	800 экземпляров	1200 экземпляров	2000 экземпляров

	затраты на весь объем, руб.	затраты на еденицу, руб.	затраты на весь объем, руб.	затраты на еденицу, руб.	затраты на весь объем, руб.	затраты на еденицу, руб.	затраты на весь объем, руб.	затраты на еденицу, руб.	затраты на весь объем, руб.	затраты на еденицу, руб.
1 способ	12400	124	16600	41,5	22200	27,75	27800	23,17	39000	19,5
2 способ	13620	136,2	13980	34,95	14460	18,075	14940	12,45	15900	7,95

Из таблицы 60 видно, что с увеличением тиража стоимость одного буклета снижается, следовательно с целью минимизации затрат целесообразно выпускать буклеты большими партиями.

Буклеты призваны сообщать реальным и потенциальным покупателям о проходящих в магазинах промо-акциях и специальных предложениях. Регулярные буклеты будут содержать элементы ценовых, имиджевых, сезонных и тематических буклетов, но их основная задача состоит в том, чтобы увеличить оборот магазина в целом. Это должно произойти благодаря росту числа покупателей, привлеченных представленными в буклете товарами и товарными категориями. Доля покупок товаров, представленных в рекламных буклетах и совершаемых благодаря им, в общем объеме покупок обычно не превышает 5%. Следовательно и общая выручка организации благодаря буклетам может расти в пределах 5%. Необходимо отметить, что по мнению аналитиков консалтинговых групп России предполагаемый рост выручки от печатной рекламы составляет 0,2% от тиража.

Буклеты предлагается выпускать каждый месяц и переиздавать раз в три месяца. Рассмотрим годовые затраты на выпуск и реализацию буклетов в таблице 61.

Таблица 61 – Затраты на создание буклетов в течении года

Постоянные затраты, руб.	Переменные затраты в зависимости от тиража, тыс. руб.				
	100 экземпляров	400 экземпляров	800 экземпляров	1200 экземпляров	2000 экземпляров
27000	1,68	6,72	13,44	20,16	33,6

Несмотря на то что выпуск буклетов тиражом в 100 шт. не целесообразен, для наглядности рассчитаем экономический эффект с учетом и этого тиража.

Представим экономический эффект в таблице 62.

Таблица 62 – Экономический эффект от использования буклетов

	Тираж, шт.	Затраты на выпуск, тыс.руб.	Предполагаемый рост выручки, %	Изменение выручки, тыс.руб.	Рост чистой выручки, тыс.руб.	Эффект, тыс.руб.
Буклеты	100	28,68	0,20	86,628	57,948	-4,216
	400	33,72	0,80	346,512	312,792	64,136
	800	40,44	1,60	693,024	652,584	155,272
	1200	47,16	2,40	1039,536	992,376	246,408
	2000	60,6	4,00	1732,56	1671,96	428,680

По результатам таблицы можно сделать вывод, что применение буклетов для снижения запасов и увеличения их оборачиваемости эффективно. При тираже в 400 буклетов экономический эффект составит 64,136 тыс.руб., если же тираж увеличить до 2000 шт. экономический эффект так же увеличится до 428,680 тыс.руб.

Данное мероприятие увеличит прибыль исследуемых предприятий, а так же повысит их конкурентоспособность.

2. Целью службы риск-менеджмента является минимизация потерь в результате проверки финансово-хозяйственной деятельности организации, анализ рискообразующих факторов. Руководителю организации очень важно определить место данной службы в организационной структуре предприятия, необходимо определить права и обязанности каждого сотрудника службы и назначить начальника службы риск-менеджмента.

Для проведения эффективного анализа рискообразующих факторов необходимо детально рассматривать и изучать бухгалтерскую (финансовую) отчетность организации, поскольку в ней содержится официальная информация о состоянии основных и оборотных фондов, величина дебиторской и кредиторской задолженности, величина запасов готовой продукции, величина денежных средств и их движение, обязательства и др. Благодаря анализу

бухгалтерской отчетности предприятие сможет выявить значительную долю рисков. Например, рассматривая организационную структуру и штатное расписание предприятия, можно выявить организационные риски.

В состав службы будет входить 4 человека, заработная плата в среднем составляет 20 тыс.руб.

На реализацию создания службы риск-менеджмента на исследуемых предприятиях торговли необходимы денежные затраты, представленные в таблице 63.

Таблица 63 – Затраты на создание службы риск-менеджмента

№	Затраты на организацию	Общая сумма
1	Закупка компьютеров	160 000
2	Закупка канцелярских товаров	2 000
3	Закупка мебели, в том числе	
	стол (4 шт.)	12 000
	стулья (4 шт.)	4 000
	шкафы (2 шт.)	6 000
4	Зарботная плата	80 000
5	Затраты на обучение	20 000
	Итого	284 000

Таким образом, для внедрения службы риск-менеджмента необходимо 284 000 руб. в расчете на год.

Таким образом, целью оценки эффективности предложенных мероприятий является адаптация системы управления финансовыми рисками к изменениям условий функционирования окружающей среды, влияющих на организацию рисков. Качественное управление финансовыми рисками позволит использовать оптимальные по эффективности средства контроля рисков, позволяет сократить затраты на финансирование рисков и увеличить продуктивность работы предприятия. Для эффективного управления финансовыми рисками необходимо применять последовательный алгоритм, начиная с обнаружения риска и заканчивая его полным или максимально возможным устранением.

Предлагаемые мероприятия направлены на совершенствование системы управления рисками в деятельности ООО «Полихим-Сервис», ООО

«ТехноКом» и ООО «НАДОС», позволят, снизят воздействие рисков на предприятия, а так же минимизировать их негативные последствия.

Заключение

Развитие рыночного хозяйствования преодолевает ряд трудностей, которые являются специфическими для современного состояния экономики. Причины эти обусловлены тем, что большинство управленческих решений принимается в условиях финансового риска. Все российские и зарубежные исследования проблем, которые связаны с рисками основываются на теоретическом фундаменте, включающем в себя основные понятия теории рисков.

Финансовый риск представляется собой риск, связанный с вероятностью потерь финансовых ресурсов. Многие ученые рассматривают финансовый риск как негативное явление, которое нужно либо полностью избегать, либо минимизировать. Многообразие в предпринимательской деятельности факторов, влияющих на принятие решения, позволяет говорить нам о тесной взаимосвязи финансового риска с вероятностью наступления какого-либо события или с понятием неопределенности, которые раскрывают сущность риска. Финансовые риски предприятия многообразны. Для эффективного управления ими выделяют определенную классификацию рисков. В работе приведено полное описание данной классификации, которая является наиболее универсальной.

В процессе написания работы были рассмотрены способы оценки степени финансового риска. В настоящее время выделяют два основных способа оценки: количественный и качественный. Каждый из этих способов включает в себя методы анализа и оценки рисков. Методы количественной оценки подразделяются на аналитические методы, статистические методы, структурные методы и методы имитационного моделирования. На практике обычно используют именно сочетания данных методов, поскольку таким образом можно добиться наилучшего решения поставленной задачи. В свою очередь основными методами качественного анализа являются методы экспертных оценок. Все методы характеризуются сложностью применения в

силу отсутствия четкого описания факторов риска. Оценку рисков финансового положения предприятия следует проводить, опираясь на главные документы финансовой отчетности.

Последствия финансовых рисков оказывают большое влияние на финансовые результаты торговых предприятий, которые могут привести к значительным финансовым потерям либо, в крайнем случае, к банкротству предприятия. Поэтому одной из основных задач финансового менеджера является управление финансовыми рисками. Управление рисками становится одной из актуальных проблем в современной экономике, для решения которой существуют определенные методы. В работе представлены такие методы, как избежание риска, сохранение риска, уменьшение возможных убытков (контроль, предупреждение) и передача риска (хеджирование, страхование, диверсификация).

Основополагающая цель приведенных методов – сведение к минимуму негативных последствий финансовых рисков или полное их устранение. Управление финансовыми рисками представляет собой сложный и многогранный процесс, который должен осуществляться непрерывно.

Рассматривая способы оценки и методы управления финансовыми рисками не на примере российских организаций, а с точки зрения зарубежного опыта можно увидеть, что у российских специалистов и у западных исследователей они во многом схожи. В настоящее время Россия принимает опыт от зарубежных стран. Управление финансовыми рисками на международном рынке представляет собой управление кредитным риском, ценовыми рисками, бухгалтерским и макроэкономическим валютным рисками, управление риском ликвидности и операционным риском. Зарубежные компании внедряют интегрированные системы менеджмента, которые представляют собой совокупность сразу нескольких международных стандартов в рамках одной системы, что позволяет добиться оптимального управления финансовыми рисками.

Объектом исследования в работе являются предприятия торговли,

которые занимаются розничной торговлей. Предприятия являются коммерческими организациями и имеют в качестве основной цели получение максимальной прибыли.

Управление рисками в деятельности предприятия, имеет огромное значение для успешного его функционирования, поскольку позволяет быстро реагировать на изменение факторов внешней и внутренней среды, минимизировать влияние риска и защитить предприятие от негативных последствий.

Проведенный анализ финансовых рисков трех торговых предприятий можно отметить, что проведенный анализ рисков ликвидности выявил следующие факторы риска для всех предприятий:

- отсутствие положительной динамики многих показателей на протяжении всего исследуемого периода;
- дисбаланс дебиторской и кредиторской задолженности;
- коэффициенты абсолютной и текущей ликвидности меньше нормального ограничения;
- резкое изменение показателей на протяжении всего исследуемого периода.

Проанализировав рыночные риски деятельности предприятий можно отметить то, что полученные в ходе исследования факторы риска требуют особого внимания при принятии управленческих решений. И дальнейшее их устранение будет способствовать повышению и укреплению финансового состояния для всех исследуемых предприятий.

На основании выявленных недостатков предложим комплекс мероприятий по совершенствованию системы управления рисковыми ситуациями на предприятии:

1. Совершенствовать рекламную деятельность и выпустить буклеты с целью увеличения, прибыли снижения запасов и увеличения коэффициента их оборачиваемости. Затраты – 60,6 тыс.руб. Эффект – 428,68 тыс.руб.

2. Создание управление финансовыми рисками или службу риск-менеджмента. Затраты 284 тыс.руб. в расчете на год.

Таким образом, реализация рассмотренного комплекса мероприятий, позволит снизить влияние рисков на деятельность предприятия и минимизировать нежелательные последствия, связанные с рисками.

В заключение хочется отметить, что для успешного существования в условиях рыночной экономики любому бизнесмену необходимо решаться на внедрение инновационных технологий и на смелые действия. Конечно, все это усиливает риск, но именно поэтому нужно правильно оценивать степень финансового риска и уметь грамотно им управлять, чтобы добиваться более эффективных результатов в своей финансово-хозяйственной деятельности. Система управления финансовыми рисками должна быть обязательно четкой, простой и практичной.

Список используемой литературы и источников

1. Федеральный закон «Об охране окружающей среды» от 10.01.2002 № 7-ФЗ (ред. от 24.11.2014, с изм. от 29.12.2014) «Об охране окружающей среды». URL: <http://www.consultant.ru/popular/okrsred/> (дата обращения: 05. 12. 2018).
2. Бухгалтерский баланс ООО «Полихим-Сервис» по форме №1 за 2015-2017 гг.
3. Бухгалтерский баланс ООО «Техноком» по форме №1 за 2015-2017 гг.
4. Бухгалтерский баланс ООО «НАДОС» по форме №1 за 2015-2017 гг.
5. Абденов А.Ж. Методика оценки риска для информационных системна основе экспертных оценок: учебное пособие / А.Ж. Абденов, С.А.Белкин, Р.Н. Заркумова-Райхель. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2014. – 71 с.
6. Азимов Т.А., Безнощук Л.Ю. Риски в предпринимательской деятельности // Молодой ученый. – 2016. – № 10. – С. 578-580. – URL <https://moluch.ru/archive/114/30233/> (дата обращения: 03.03.2018).
7. Афонин П.Н. Система управления рисками: учебное пособие / П.Н. Афонин. – СПб. : Троицкий мост, 2016. – 125 с.
8. Афоничкин А.И. Финансовый менеджмент в 2 ч. Часть 1. Методология: учебник и практикум для академического бакалавриата / А.И. Афоничкин, Л.И. Журова, Д.Г. Михаленко ; под ред. А.И. Афоничкина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2019. – 217 с.
9. Багратуни К.Ю. Риски: анализ и оценка : учебное пособие / К.Ю. Багратуни, М.В. Данилина. – М.: РУСАЙНС, 2016. – 138 с.
10. Балдин К.В. Риск-менеджмент / К.В. Балдин. – М.:Эксмо, 2013. – 368 с.
11. Балдин К.В. Управление рисками: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления (060000) / К.В. Балдин, С.Н. Воробьев. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 511 с.
12. Белолипецкий В.Г. Финансовый менеджмент / В.Г. Белолипецкий. – М.: КНОРУС, 2016. – 448 с.

13. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками / И.А. Бланк. – М.: Горячая линия-Телеком, 2016. – 278. с.
14. Бланк И.А. Управление торговым предприятием / И.А. Бланк. – М.: Ассоциация авторов и издателей. ТАНДЕМ. Издательство ЭКМОС, 2014. – 416 с.
15. Брусов П.Н. Финансовый менеджмент. Долгосрочная финансовая политика. Инвестиции: учебное пособие / П.Н. Брусов, Т.В. Филатова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КноРус, 2014. – 304 с.
16. Воробьев С.Н. Управление рисками в предпринимательстве / С.Н. Воробьев, К.В. Балдин. – 5-е изд. – М.: «Дашков и К^о», 2014. – 482 с.
17. Воронцовский А.В. Управление рисками: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / А.В. Воронцовский. – М.: Издательство Юрайт, 2019. – 414 с.
18. Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения / В.М. Гранатуров. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело и сервис, 2016. – 288 с.
19. Инновационный менеджмент: учебник и практикум для академического бакалавриата / В.А. Антоненц [и др.] ; под ред. В.А. Антонца, Б.И. Бедного. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Издательство Юрайт, 2019. – 303 с.
20. Казакова Н.А. Анализ финансовой отчетности. Консолидированный бизнес: учебник для бакалавриата и магистратуры / Н.А. Казакова. – М.: Издательство Юрайт, 2019. – 233 с.
21. Кушу С.О. Финансовый менеджмент: учебное пособие для обучающихся по направлениям подготовки бакалавриата «Экономика», «Менеджмент» / С.О. Кушу. – Краснодар, Саратов: Южный институт менеджмента, Ай Пи Эр Медиа, 2018. – 65 с.
22. Пелих А.С. Основы предпринимательства / А.С. Пелих. – Ростов н/Д: Феникс, 2014. – 512 с.
23. Селезнева Н.Н. Финансовый анализ. Управление финансами / Н.Н. Селезнева. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 516 с.

24. Слепухина Ю.Э. Риск-менеджмент на финансовых рынках: учебное пособие / Ю.Э. Слепухина. – Екатеринбург: Уральский федеральный университет, ЭБС АСВ, 2015. – 216 с.

25. Теория риска и моделирование рисков ситуаций / Шапкин А.С., Шапкин В.А., – 6-е изд. – М.: Дашков и К, 2017. – 880 с.

26. Управление финансовыми рисками: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / И.П. Хоминич [и др.] ; под ред. И.П. Хоминич, И.В. Пещанской. – М.: Издательство Юрайт, 2019. – 345 с.

27. Фирсова О.А. Управление рисками организаций: учебно-методическое пособие / О.А. Фирсова. – Орел: Межрегиональная Академия безопасности и выживания (МАБИБ), 2014. – 82 с.

28. Arnaboldi, Michela; Lapsley, Irvine Enterprise – wide risk management and organizational fit: a comparative study // Journal of organizational effectiveness: people and performance. – 2014. – Vol. – P. 365-377.

29. Henschel, Thomas; Durst, Susanne Risk management in Scottish, Chinese and German small and medium-sized enterprises // International journal of entrepreneurship and small business. – 2016. – Vol. 29. – P. 112.

30. Paul Hopkin Fundamentals of risk management: understanding, evaluating and implementing effective risk management. – London: KoganPage, 2017. – 541. p.

31. R. Pellissier, TE Nenzhelele – “Towards a universal competitive intelligence process model” SA Journal of Information Management, 2014.

32. Salvador M.R., Salinas Casanova L.F. – “Applying Competitive Intelligence: The Case of Thermoplastics Elastomers”, 2015.

Интернет-ресурсы

33. Анализ и оценка финансовых рисков предприятия [Электронный ресурс] // Банкир.РУ. – Электрон. дан. – URL: <http://bankir.ru/publikacii/20121016/analiz-i-otsenka-finansovykh-riskov-predpriyatiya-zaemshchika-kommercheskim-bankom-10002382> (дата обращения: 18.02.2016).

34. Диев В.С. Управление риском: методологические и ценностные аспекты.

<https://nsu.ru/xmlui/bitstream/handle/nsu/7659/15.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
(дата обращения: 15.12.2018).

35. Костина Н.В. Основные этапы развития теории риска / Н.В. Костина // Экономика. – URL: http://umsp.pskgu.ru/projects/pgu/storage/wt/wt142/wt142_19.pdf (дата обращения: 25.11.2017).

36. Методы снижения рисков [Электронный ресурс] // Энциклопедия экономиста. – Электрон. дан. – URL: <http://www.grandars.ru/student/fin-m/metody-snizheniya-riskov.html> (дата обращения: 28.02.2016).

37. Оценка риска [Электронный ресурс] // Бизнес, инвестиции, право. – Электрон. дан. – URL: <http://www.bibliotekar.ru/finance-7/36.htm> (дата обращения: 15.02.2017).

38. Панфилова Э.А. Понятие риск: Многообразие подходов и определений. URL: <https://docplayer.ru/425627-Ponyatie-riska-mnogoobrazie-podhodov-i-opredeleniy.html> (дата обращения: 25.11.2017).

39. Рогова И.А. Теоретические основы экономической категории «риск», классификация финансовых рисков / И.А. Рогова // Молодой ученый. – 2017. – № 47. – С. 73-77. – URL <https://moluch.ru/archive/181/46555/> (дата обращения: 04.04.2019).

40. Рыжкова Е.В. Особенности управления рисками промышленного предприятия / Е.В. Рыжкова, Е.В. Иода // Социально-экономические явления и процессы. 2015. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-upravleniya-riskami-promyshlennogo-predpriyatiya> (дата обращения: 15.12.2018).

41. Способы снижения финансового риска [Электронный ресурс] // Финансовые риски. – Электрон. дан. – URL: http://studystuff.ru/articles/finansovie_riski.html (дата обращения: 28.02.2016 .).

42. Султанов И.А. Проект и риск утраты ликвидности. – URL: <http://projectimo.ru/upravlenie-riskami/risk-likvidnosti.html> (дата обращения: 15.03.2019).

43. Терехова Е.А. Экономическая оценка рисков [Электронный ресурс] : учебное пособие / Е.А. Терехова, Н.В. Мозолева. – Электрон. текстовые данные. – М.: Российская таможенная академия, 2016. – 100 с. – URL:<http://www.iprbookshop.ru/69853.html>(дата обращения: 15.02.2019).

44. Финансовые риски и способы их снижения. – URL: http://www.srinest.com/book_962.html (дата обращения: 15.12.2018).

45. Характеристика управления рисками. URL: <http://www.managersystem.ru/geds-439-1.html> (дата обращения 25.01.2019).

Продолжение приложения 1

Форма 0710001 с.2

Наименование показателя		31 На декабря 20 17 г.	На 31 декабря 20 16 г.	На 31 декабря 20 15 г.
ПАССИВ				
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	1213300	1213300	1213300
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	()	()	()
Переоценка внеоборотных активов	1340			
Добавочный капитал (без переоценки)	1350			
Резервный капитал	1360			
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	470467	527074	428751
Итого по разделу III	1300	1683867	1740474	1642051
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1410	70	149	2012956
Отложенные налоговые обязательства	1420	25644	75476	108613
Оценочные обязательства	1430			
Прочие обязательства	1450			
Итого по разделу IV	1400	2121569	75625	25714
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1510	998907	2521325	1762580
Кредиторская задолженность	1520	942095	943367	1097211
Доходы будущих периодов	1530			
Оценочные обязательства	1540	10165	4739	4951
Прочие обязательства	1550			
Итого по разделу V	1500	1951167	3469431	2864742
БАЛАНС	1700	5756603	5285530	4532507

Руководитель



Н.Ф. Чурбунов

Главный бухгалтер



С.А. Никоненко

" 05 " марта 20 18 г.

Приложение 2

Отчет о финансовых результатах
за Январь-Декабрь 20 17 г.

Форма по ОКУД _____
Дата (число, месяц, год) _____
Организация ООО «Полихим-Сервис» по ОКПО _____
Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН _____
Вид экономической деятельности Розничная торговля по ОКВЭД _____
Организационно-правовая форма/форма собственности _____
Общество с ограниченной ответственностью/ частная
собственность _____ по ОКОПФ/ОКФС _____
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.) _____ по ОКЕИ _____

Коды		
0710002		
31	12	2017
54100643		
8603095293		
47.53		
12300	16	
384 (385)		

Наименование показателя	Код	За <u>Январь-Декабрь</u> <u>20 17</u> г.	За <u>Январь-Декабрь</u> <u>20 16</u> г.
Выручка	2110	50391608	43068868
Себестоимость продаж	2120	(49769387)	(42577322)
Валовая прибыль (убыток)	2100	622221	491546
Коммерческие расходы	2210	(8071)	(7970)
Управленческие расходы	2220	(243496)	(302037)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	239979	312214
Доходы от участия в других организациях	2310		
Проценты к получению	2320	76	30258
Проценты к уплате	2330	()	(90923)
Прочие доходы	2340	719908	423785
Прочие расходы	2350	(1025631)	(464696)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	6567	138403
Текущий налог на прибыль	2410	(32552)	()
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-64425	-206
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	33137	49832
Изменение отложенных налоговых активов	2450	-50	203
Прочее	2460	-2565	122
Чистая прибыль (убыток)	2400	-56607	88652

Продолжение приложения 2

Форма 0710002 с. 2

Наименование показателя	Код	За <u>Январь-Декабрь</u> 20 <u>17</u> г. ³	За <u>Январь-Декабрь</u> 20 <u>16</u> г. ⁴
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
Совокупный финансовый результат периода	2500	-	88652
Справочно Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Руководитель  _____ Н.Ф. Чурбаев

Главный бухгалтер  _____ С.А. Никоненко

“ 05 ” _____ марта _____ 20 18 г.

Формы
бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах

Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 2017 г.

		Форма по ОКУД	Коды		
		Дата (число, месяц, год)	0710001		
Общество с ограниченной ответственностью			31	12	2017
Организация	"ТехноКом"	по ОКПО	92210634		
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН	8604181560		
Вид экономической деятельности	Розничная торговля	по ОКВЭД	45.32		
Организационно-правовая форма/форма собственности	Общество с ограниченной ответственностью/частная собственность	по ОКОПФ/ОКФС	12300	16	
Единица измерения: тыс. руб.		по ОКЕИ	384		
Местонахождение (адрес) <u>628629 г. Нижневартовск, ул. Ленина 5П</u>					

Пояснения	Наименование показателя	31	На 31 декабря	На 31 декабря
		На <u>декабря</u> <u>2017</u> г.	<u>2016</u> г.	<u>2015</u> г.
	АКТИВ			
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Нематериальные активы			
	Результаты исследований и разработок			
	Нематериальные поисковые активы			
	Материальные поисковые активы			
	Основные средства	60003	46 515	47800
	Доходные вложения в материальные ценности			
	Финансовые вложения			
	Отложенные налоговые активы	52	31	7
	Прочие внеоборотные активы			
	Итого по разделу I	60055	46577	47807
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Запасы	3 295 296	2 613 170	1 339 480
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям			
	Дебиторская задолженность	0	0	99 033
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	9 746 695	3 937 738	2 086 232
	Денежные средства и денежные эквиваленты			
	Прочие оборотные активы	569	2	51
	Итого по разделу II			
	БАЛАНС	13042562	6550909	3524798

Продолжение приложения 3

Форма 0710001 с.2

Пояснения	Наименование показателя	31	На 31 декабря	На 31 декабря
		На декабря	20 16 г.	20 15 г.
		20 17 г.		
ПАССИВ				
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	100000	100000	100000
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	()	()	()
	Переоценка внеоборотных активов			
	Добавочный капитал (без переоценки)			
	Резервный капитал			
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	5 198 532	1 419 062	47 642
	Итого по разделу III	5 208 532	1 429 062	57 642
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства			
	Отложенные налоговые обязательства	73		
	Оценочные обязательства			
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу IV	73		
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	2 331 306	1 114 788	342 989
	Кредиторская задолженность			
	Доходы будущих периодов	5 562 706	4 053 636	3 171 974
	Оценочные обязательства			
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу V	7 894 012	5 168 424	3 514 963
	БАЛАНС	13 102 617	6 597 486	3 572 605

Руководитель



А.Н. Аверков



Главный бухгалтер



Е.А. Нурковская

" 16 " марта 20 18 г.

Продолжение приложения 4


Форма 0710002 с. 2

Пояснения	Наименование показателя	За <u>Январь-Декабрь</u> 20 <u>17</u> г.	За <u>Январь-Декабрь</u> 20 <u>16</u> г.
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	-	-
	Совокупный финансовый результат периода	3779470	1371422
	Справочно Базовая прибыль (убыток) на акцию	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	-	-

Руководитель 

А.Н. Аверков



Главный бухгалтер 

Е.А. Нурковская

" 16 " марта 20 18 г.

Продолжение приложения 5

Наименование показателя	Код	31 На <u>декабря</u> 20 <u>17</u> г.	На 31 декабря 20 <u>16</u> г.	На 31 декабря 20 <u>15</u> г.
ПАССИВ				
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	100000	100000	100000
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	()	()	()
Переоценка внеоборотных активов	1340			
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	9	9	9
Резервный капитал	1360	15000	15000	15000
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	81972968	69085749	58129952
Итого по разделу III	1300	82087977	69200758	58244961
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1410	176375644	125789988	87617417
Отложенные налоговые обязательства	1420	5476638	4969759	4345116
Оценочные обязательства	1430			
Прочие обязательства	1450			
Итого по разделу IV	1400	181852282	130759747	91962533
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1510	20974958	45345606	65346249
Кредиторская задолженность	1520	124111397	127843893	107483347
Доходы будущих периодов	1530			
Оценочные обязательства	1540	4739066	4538644	3800059
Прочие обязательства	1550			2091879
Итого по разделу V	1500	149825421	177728143	178721534
БАЛАНС	1700	413765680	377688648	328929028

Руководитель _____ И.Н. Звонаренко

Главный бухгалтер _____ Н.В. Федюк

" 27 " февраля 20 18 г.



Приложение 6

Отчет о финансовых результатах
за Январь-Декабрь 20 17 г.

Форма по ОКУД _____
Дата (число, месяц, год) _____
Организация ООО «НАДОС» по ОКПО _____
Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН _____
Вид экономической деятельности Розничная торговля по ОКВЭД _____
Организационно-правовая форма/форма собственности _____
Общество с ограниченной ответственностью по ОКОПФ/ОКФС _____
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.) по ОКЕИ _____

Коды		
0710002		
31	12	2017
24638186		
8630156934		
47,29		
12300	16	
384 (385)		

Наименование показателя	Код	За <u>Январь-Декабрь</u> <u>20 17</u> г.	За <u>Январь-Декабрь</u> <u>20 16</u> г.
Выручка	2110	1175193293	1032002495
Себестоимость продаж	2120	(917787784)	(792784244)
Валовая прибыль (убыток)	2100	257405509	239218251
Коммерческие расходы	2210	(264155806)	(230744885)
Управленческие расходы	2220	(0)	(0)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	-6750297	8473366
Доходы от участия в других организациях	2310	293804	12373
Проценты к получению	2320	140157	289163
Проценты к уплате	2330	(20813508)	(18274938)
Прочие доходы	2340	113061246	103757139
Прочие расходы	2350	(38547242)	(39440848)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	47384160	54816255
Текущий налог на прибыль в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2410 2421	(9906726) -939012	(10519611) -192845
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	509033	622479
Изменение отложенных налоговых активов	2450	85	293
Прочее	2460	0	0
Чистая прибыль (убыток)	2400	36968316	43674458

Продолжение приложения 6

Форма 0710002 с. 2

Наименование показателя	Код	За <u>Январь-Декабрь</u> 20 <u>17</u> г.	За <u>Январь-Декабрь</u> 20 <u>16</u> г.
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
Совокупный финансовый результат периода	2500	36968316	43674458
Справочно Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Руководитель _____

И.Н. Звонаренко



Главный бухгалтер _____

Н.В. Федюк

" 27 " февраля 20 18 г.