

Лекція 9. Ризик і ефективність комерційної діяльності.

План

1. Показники ефективності комерційних операцій.
2. Сутність і зміст комерційного ризику. Загрози в комерційній діяльності.
3. Зниження ризиків.

Література:

Апопій В.В. Комерційна діяльність: підручник/ В.В. Апопій, С.Г. Бабенко, Я.А. Гончарук, Я.М. Антонюк, П.Ю. Балабан, І.П. Міщук, С.І. Рудницький, Ю.М. Хом'як. – К.: Знання, 2008.-558 с., с. 534-540, 547-549.
Балабан П.Ю., Балабан М.П., Мітяєва Т.Л., Михайленко О.М., Попова Л.О., Хурса М.М. Комерційна діяльність: підручник/ За ред.проф. П.Ю. Балабана.- Х: Світ Книг, 2015.- 452 с., с.403-414.

Питання 1. Показники ефективності комерційних операцій.

У загальному вигляді під *ефективністю комерційної діяльності* розуміють співвідношення між результатами комерційної діяльності та сукупними витратами на засоби виробництва і робочу силу, що використовувалися для цього протягом певного проміжку часу.

Ефективність комерційної діяльності ($E_{\text{екон}}$) розраховується як співвідношення між грошовими витратами на її здійснення за формулою:

$$E_{\text{екон}} = \frac{\text{Ефект}}{\text{Витрати}}$$

Вона залежить від взаємодії персоналу, засобів та предметів праці у процесі проведення комерційної діяльності.

Система показників ефективності комерційної діяльності включає в себе розрахунок окремих специфічних показників, на базі яких розраховуються узагальнюючі на інтегральні показники.

1. Специфічні показники (оцінка рівня та динаміки ефективності комерційних операцій, витрат, потужностей, матеріальних ресурсів тощо) є результативними та визначаються співвідношенням ефекту до витрат чи ресурсів, що його забезпечують. До них відносять

показники ефективності використання трудових, матеріальних та фінансових ресурсів.

Показник ефективності використання трудових ресурсів ($E_{т.р.}$) комерційного підприємства визначається відношенням загального обсягу товарообороту (іншого показника, що характеризує ефект комерційної діяльності) за певний проміжок часу, до величини трудових ресурсів (вартості витрат на оплату праці) за формулою:

$$E_{т.р.} = T_{\phi} / B_{зп},$$

де, T_{ϕ} – фактичний розмір товарообороту за певний проміжок часу, грн;

$B_{зп}$ – витрати на заробітну працю працівників, грн;

Ефективність використання матеріальних ресурсів ($E_{м.р.}$) вимірюється фондовіддачею і розраховується за формулою:

$$E_{м.р.} = T_{\phi} / B_{оф},$$

де, $B_{оф}$ – вартість основних фондів.

Специфічний показник ефективності використання фінансових ресурсів ($E_{ф.р.}$) розраховується як відношення товарообороту за певний проміжок часу до вартості оборотних коштів за цей же період:

$$E_{ф.р.} = T_{\phi} / B_{ок},$$

де, $B_{ок}$ – вартість оборотних коштів, грн.

Специфічні показники ефективності комерційної діяльності можуть використовуватись як у процесі розрахунку узагальнюючих та інтегральних показників ефективності комерційної діяльності підприємств, так і для визначення окремих результативних показників роботи підприємств чи використання ресурсів.

2. Узагальнюючі показники характеризують ефективність виконання окремих видів діяльності: функціональної (суто торговельної), господарської чи соціальної.

Узагальнюючий показник функціональної діяльності визначається за формулою:

$$УП_{\phi} = T_{\phi} / B_{ос} + B_{об} + \Phi_{зп},$$

T_{ϕ} – фактичний обсяг роздрібного товарообороту підприємства за рік;

B_{oc} – середньорічна вартість основних фондів, грн;

$B_{об}$ – середньорічна вартість оборотних коштів, грн;

$\Phi_{зп}$ – фонд заробітної плати торговельних працівників за рік, грн;

Узагальнюючий показник ефективності господарської діяльності ($УП_r$) визначається для комерційного підприємства співвідношенням:

$$УП_r = \frac{П_p}{B_o + E_n \times K},$$

$П_p$ – річний прибуток, грн;

B_o – витрати обігу за рік, грн;

E_n – нормативний коефіцієнт ефективності капітальних вкладень;

K – річна сума капітальних вкладень, грн.

Показники $УП_{\phi}$ і $УП_r$, в цілому кількісно характеризують ефективність економічної роботи підприємства (E_e), яка визначається за формулою:

$$E_e = \sqrt{УП_{\phi} \times УП_r},$$

3.Інтегральний показник ефективності комерційної діяльності дозволяє оцінити в цілому ефективність комерційної діяльності підприємства за певний період, що дозволяє порівнювати результативність роботи окремих підприємств. У практиці роботи його розраховують як відношення загального ефекту (економічного і соціального) до загальної суми ресурсів, що використовувалися підприємством.

З метою більш детальної оцінки ефективності комерційної діяльності вищезгадані показники доповнюють техніко-економічними, до яких відносять продуктивність праці, оборотність товарних запасів, коефіцієнти установчої та демонстраційної площі, частка площі торгового залу у загальній площі підприємства та інші.

Так, для оцінки ефективності діяльності підприємств роздрібною торгівлі традиційно застосовують комплекс показників (прямих та опосередкованих), які з урахуванням різних видів отриманого ефекту заведено об'єднувати у групи соціальних, економічних та техніко-технологічних показників.

Кінцевим результатом діяльності комерційного підприємства є вартість реалізованих товарів та послуг. Тому ефективність комерційної діяльності підприємства розглядається як відношення суми реалізованих товарів та послуг до затрат на їх реалізацію.
Ефективність = Вартість реалізованих товарів(послуг)/Затрати на реалізацію

Для більш повної оцінки ефективності комерційної діяльності підприємства можливо використання показника, який розраховується як відношення результатів діяльності підприємства до усіх затрачених коштів, включаючи вкладання коштів в основні та оборотні фонди.

Показники ефективності комерційної діяльності можуть використовуватися у процесі визначення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості підприємства, прийняття ефективних управлінських рішень, визначення сегменту ринку в зоні господарської діяльності тощо.

Для визначення ефективності комерційної діяльності можна використовувати інший підхід. Наприклад, шляхом виділення результатів і витрат на одну комерційну операцію. Основною операцією в комерційній діяльності є укладення договору.

Для оцінки виконання комерційних договорів використовується коефіцієнт виконання комерційного договору (K_B):

$$K_B = Q_{\Phi} / Q_D,$$

де Q_{Φ} / Q_D – кількість товару, поставленого за договором і фактично. Якщо комерційний договір виконується з відхиленням фактичних цін від договірних, розраховується коефіцієнт виконання комерційного договору за вартістю:

$$K_{BB} = \sum P_K Q_{\Phi} / \sum P_K Q_K,$$

де P_K – оптова ціна за комерційним договором.

Розраховується показник абсолютного відхилення комерційного договору (Δ_{BB}), коли передбачається поставка різних видів товару, кожному з яких відповідає своя ціна:

$$\Delta_{BB} = (\sum P_K \times Q_{\Phi}) + (\sum P_K \times Q_K),$$

Переважно товар, отриманий за комерційним договором, планується для подальшого перепродажу за вищими цінами. Тому при недопоставці товарів має місце втрачена вигода, яка визначається як різниця між вартістю товару в роздрібних цінах за умовами договору, де P_p – фактична роздрібна ціна продажу.

$$\Delta_{\text{ВВ}} = (\sum P_p \times Q_{\text{ф}}) - (\sum P_p \times Q_{\text{к}}),$$

Розрахунок показників відхилення поставки від умов комерційного договору дозволяє зіставити розрахункову і фактичну ефективності.

Пошук і використання резервів у комерційній діяльності є неодмінною умовою підвищення конкурентоспроможності, досягнення стабільності та укріплення позицій на ринку.

Питання 2. Сутність і зміст комерційного ризику. Загрози в комерційній діяльності.

Ризик – це можливі витрати або збитки в результаті зайняття будь-якою діяльністю. Наявність чинника ризику є потужним стимулом підвищення відповідальності за рішення, що приймаються, економії коштів і ресурсів на здійснення господарсько-фінансової діяльності.

Комерційний ризик – це ризик, що виникає у процесі підприємницької діяльності через зниження або втрату доходів за нестабільної економічної чи політичної кон'юнктури, недостовірної інформації про стан ринку тощо. Як правило, комерційний ризик виникає як наслідок ризикованої комерційної угоди, дій конкурентів, зміни ціни, непередбачених політичних подій, що мають тяжкі наслідки для торговельного бізнесу.

Крім комерційних, розрізняють наступні ризики:

- ризик втрати товару від пожежі та інших стихійних явищ;
- ризик знищення або псування вантажу від час транспортування;
- ризик втрати товару від недбалості працівників підприємства (бій);
- ризик від вірогідної нечесності службовців, що може завдати матеріального збитку фірмі;

- ризик невиконання договірних зобов'язань партнера (контрагента), від чого залежить прибуток;
- ризик призупинення ділової активності підприємства.

Комерційний ризик визначають як математичне сподівання небажаних наслідків за формулою:

$$W = P_n \times X,$$

W —величина комерційного ризику;

P_n —імовірність небажаних наслідків;

X —величина небажаних наслідків.

Наслідком виникнення ризикової події є відхилення фактичних результатів господарської діяльності від її цільових (очікуваних) результатів, що приводить до фінансових втрат підприємства (втрата окремих елементів майна, робочого часу або працездатності робітників, іміджу підприємства або його ключових співробітників, неотримання в очікуваних розмірах доходів, прибутку, грошових коштів тощо)

Сфера, в якій витрати не очікуються – це зона без ризику; їй відповідають нульові або негативні (перевищення прибутку) витрати.

***Зона допустимого ризику** – це сфера, в межах якої комерційна діяльність зберігає економічну доцільність, тобто витрати менші від очікуваного прибутку. Межа зони допустимого ризику відповідає рівню витрат, який дорівнює розрахунковому прибутку від підприємницької діяльності.*

***Зона критичного ризику** характеризується небезпекою витрат, які заздалегідь перевищують очікуваний прибуток і в результаті можуть призвести до невідшкодованої витрати всіх засобів, вкладених комерсантом у справу. В останньому випадку комерсант не тільки не отримує від угоди жодних доходів, але несе збитки в сумі всіх марних затрат.*

***Зона катастрофічного ризику** містить витрати, які за величиною перевищують критичний рівень і в результаті можуть досягти величини, яка дорівнює майновому стану підприємця. Катастрофічний ризик здатний призвести до банкрутства, повного*

розвалу комерційної фірми, її закриття та розпродажу майна.

Питання 3.

До основних способів зниження ступеня ризику належать його *уникнення та попередження, диверсифікація, страхування, одержання додаткової інформації* під час обрання варіантів рішень і результатів їх реалізації, створення запасів та резервів.

1. Уникнення ризику означає просте ухилення від певного заходу, що обтяжений надмірним (катастрофічним) ризиком. Однак уникнення ризику нерідко означає відмову від прибутку, а це пов'язане ризиком невикористаних можливостей.

2. Попередження ризику – це достатньо ефективний засіб, який лише в окремих випадках дає змогу зменшити ризик.

3. Розподіл ризику полягає в тому, щоб, наприклад, покласти певну частку відповідальності за ризик на партнера, який краще, ніж інші, здатен його контролювати.

4. Суть страхування ризику полягає в тому, що комерсант готовий відмовитися від частини доходів, тобто готовий заплатити за зниження рівня ризику до нуля. Страхування ризику – це, по суті, передання певних ризиків страховій компанії.

5. Лімітування є важливим засобом зниження рівня ризику. Його застосовують, наприклад, банки під час продажу товарів у кредит, підприємець – визначаючи суму вкладання коштів.

6. Диверсифікація є розподілом коштів між різними об'єктами вкладання, які безпосередньо не пов'язані між собою.

7. Створення резервів, запасів на покриття ймовірних витрат є способом зниження ступеня ризику.

8. Добування додаткової інформації – один із важливих способів зниження ризику. Якщо економічні дані недостатньо надійні, доцільно їх уточнити.

З метою зменшення (мінімізації) ризиків використовують методи контролю за ними, які умовно можна поділити на внутрішні і зовнішні.

До *внутрішніх* можна віднести організаційні, що передбачають контроль за ризиками,

та економічні, пов'язані з фінансуванням комерційних операцій. До **зовнішніх** методів відносять страхування та передачу контролю за ризиком.

Серед **внутрішніх методів мінімізації ризиків** найбільш поширеними є організаційні методи – відхилення (уникнення) ризиків, недопущення та мінімізація збитків. **Відхилення (уникнення) ризику** – передбачає відмову від певного управлінського рішення (комерційної операції, проекту), якщо рівень ризикованості не прийнятний для підприємства. Цей метод боротьби з ризиком в практиці фінансового менеджменту використовується відносно рідко, так як відмовляючись від певного роду діяльності, операцій або рішень комерційне підприємство втрачає певні прибутки, які могли бути отримані.

Недопущення збитків (попередження ризику) – передбачає здійснення підприємством певних заходів і дій, спрямованих на недопущення виникнення ризикових подій, а отже й збитків від них. Для недопущення збитків необхідно підвищувати обґрунтованість підготовки та реалізації управлінських рішень; мати змогу отримати додаткову інформацію; розробляти схеми здійснення комерційної діяльності, які виключали б можливість виникнення найменших ризиків.

Мінімізації збитків може бути досягнуто за рахунок диверсифікації діяльності підприємства (широти асортименту товарів, місцезнаходження структурних підрозділів, напрямів діяльності, можливих джерел отримання доходів, напрямків розвитку підприємства в майбутньому тощо);

оптимізації асортиментної політики підприємства, мінімізації інвестиційного ризику, використання портфелю валют, які знаходяться в розпорядженні підприємства та обслуговують його платіжні потреби;

лімітування обсягів найбільш ризикованих операцій та проектів (закупівлі товарів, попит на які є нестабільним, закупівлі товарів на умовах попередньої оплати, відстрочення платежу, залучення позикових коштів тощо).