

тации и лицензионным соглашениям. Без решения этих проблем невозможна успешная конкуренция малого предпринимательства в РФ.

#### Список литературы

1. Ловчинский Н. Бизнес в условиях ВТО: правила успешной интеграции // Деловой Волгоград. 2012. №6 (58).
2. Марканова Т.А. Как помочь малому бизнесу в условиях ВТО // Торгово-промышленные ведомости. 07.12.2012 г.
3. Терентьева Ю.Г. О необходимости повышения конкурентоспособности малого туристского бизнеса в условиях вступления России в ВТО // Российское предпринимательство. 2013. № 17 (239). с. 126-132.

**А.А. Позняк, В.А. Сироткин**

*Российский государственный профессионально-педагогический университет  
г. Екатеринбург, Россия*

### **УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ**

Актуальность исследования в сфере управления рисками на предприятии обусловлена необходимостью разработки комплексного, всестороннего подхода к риск-менеджменту, который координируется в рамках всей организации.

По своей природе риски делятся на три вида[1]:

1. Когда в распоряжении субъекта, делающего выбор из нескольких альтернатив, есть объективные вероятности получения предполагаемого результата. Это вероятности, независимые непосредственно от данной фирмы: уровень инфляции, конкуренция, статистические исследования и т.д.

2. Когда вероятности наступления ожидаемого результата могут быть получены только на основе субъективных оценок, т.е. субъект имеет дело с субъективными вероятностями. Субъективные вероятности непосредственно характеризуют данную фирму: производственный потенциал, уровень предметной и технологической специализации, организация труда и т.д.

3. Когда субъект в процессе выбора и реализации альтернативы располагает как объективными, так и субъективными вероятностями.

Средствами разрешения рисков являются их избежание, удержание, передача, снижение их степени[2].

При рассмотрении деятельности ОАО «АМЗ «ВЕНТПРОМ» было выявлено, что для предприятия наиболее важными являются следующие риски: риск возникновения дебиторской задолженности, риск заключения договора с неплатежеспособным партнером, риск заключения договора на условиях, отличающихся от обычных, и пр.

Одним из способов снижения рисков неисполнения хозяйственных договоров ОАО «АМЗ «ВЕНТПРОМ» является использование страховых инструментов. Примером страхования такого рода рисков является заключение договоров страхования. Чтобы избежать подобных потерь, предприятию необходимо проверять платежеспособность поставщиков сырья, материалов и покупателей произведенной продукции.

Любое предприятие, заинтересованное в снижении возможных потерь, связанных с экономическим риском, должно решить для себя несколько проблем [3]:

- оценить возможные убытки, связанные с экономическими рисками;
- принять решение о том, оставляет ли она у себя определенные риски, т.е. несет ли всю ответственность по ним сама, отказывается от них или передает часть или всю ответственность по ним другим субъектам;
- по тем рискам или той части рисков, которые она оставляет у себя, фирма должна разработать программу управления ими, основной целью которой является снижение возможных потерь.

На основании исследований можно сделать вывод, что решение задач по управлению рисками возможно на основе разработки специальной программы целевых мероприятий по управлению риском (ПЦМ) на уровне предприятия. Разработка подобной программы на уровне предприятия должна обеспечивать такое управление рисками, при котором основным элементом структуры и дея-

тельности фирмы гарантируются высокая устойчивость и защищенность от внутренних и внешних экономических рисков.

#### Список литературы

1. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. М.: Финансы и статистика, 1996.
2. Грабовой П.Г. Риски в современном бизнесе. М.: Аланс, 1994. 159с.
3. Лапуста М.Г., Шаршукова Л.Г. Риски в предпринимательской деятельности. М.: Финансы и статистика, 1998.

**М.С. Попова, Г.С. Голошумова**

*Уральский государственный экономический университет*

*г. Екатеринбург, Россия*

### **РАЗВИТИЕ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В РОССИИ**

Розничная торговля – вид торговой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования их в личных, семейных, домашних и иных целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности [1].

В Российской Федерации основным составляющим коммерческой деятельности россиян в настоящее время является розничная торговля. С конца 1960-х годов ситуация изменилась с увеличением видимого ее значения в экономике развитых стран, с ростом ее вклада в валовой внутренний продукт.

В 1970 году в Ленинграде был открыт первый крупный универсальный магазин самообслуживания «Фрунзенский», в дальнейшем в Москве появились такие магазины как ГУМ, ЦУМ, «Первомайский», «Краснопресненский» и др. На сегодняшний день многие универмаги превратились в торговые центры, которые состоят из многих независимых магазинов, и лишь единицы не сдают свои площади в аренду. Также в России развивались специализированные магазины, такие как «Детский мир», «Спорттовары», но с развалом системы создавшей советскую торговлю разрушилась и сама торговля [2].