

крупного рогатого скота, исходя из снижения расхода корма на 1 ц и роста среднесуточного прироста.

ЛИТЕРАТУРА

1. Пестис М. В. Эффективность выращивания и откорма крупного рогатого скота в Гродненской области – Гродно: ГГАУ, 2011. – 163 с.
2. Годовые отчеты хозяйств Гродненской области за 2016 год.

УДК 336.6:338.48

МЕРОПРИЯТИЯ ПО УПРАВЛЕНИЮ КОММЕРЧЕСКИМИ РИСКАМИ

Климова Ю. Е.

УО «Могилевский государственный университет продовольствия»
г. Могилев, Республика Беларусь

Сегодня неуклонно возрастает значимость управления коммерческими рисками на пищевых предприятиях Республики Беларусь. Эта ситуация обусловлена повышением ресурсоемкости процессов разработки товаров и возможными ущербами; насыщением товарных рынков как внутри страны, так и на внешних рынках, переходом к маркетинговой стратегии, увеличивающей ее рискованность.

Суть управления коммерческими рисками состоит в том, чтобы определять потенциальные отклонения от запланированных результатов в области маркетинга и сбыта готовой продукции, а также управлять этими отклонениями для повышения экономической эффективности, сокращения убытков и улучшения обоснованности принимаемых управленческих решений. Так, на основании анализа коммерческих рисков можно разработать следующие мероприятия по управлению коммерческими рисками (таблица).

Ожидаемым результатом реализации предложенных мероприятий должна стать четкая и комплексная система и эффективная программа управления коммерческими рисками, подкрепленными нормативной базой и координируемыми риск-менеджером.

Таблица – Мероприятия по управлению коммерческими рисками

Вид коммерческого риска	Содержание мероприятия	Ожидаемый эффект
<p>Риск неисполнения хозяйственных договоров:</p> <ul style="list-style-type: none"> - риск отказа партнера от заключения договора после проведения переговоров; - риск заключения организацией договоров на условиях, отличающихся от наиболее приемлемых либо обычных для предприятия данной отрасли; - риск заключения договоров с неплатежеспособными партнерами; - риск невыполнения партнерами договорных обязательств в установленный срок; 	<p>Осуществлять проверку платежеспособности поставщиков сырья, материалов и покупателей произведенной продукции</p>	<p>Ритмичность поставок сырья и материалов Полное отсутствие готовой продукции на складе</p>
	<p>Прогнозировать отраслевую (для поставщиков) динамику цен</p>	<p>Точный расчет стоимости закупок сырья и материалов</p>
	<p>Создавать резервные запасы исходного сырья и материалов</p>	<p>Минимизация перебоев в поставках сырья и материалов</p>
	<p>Создать базу данных постоянных поставщиков сырья и материалов</p>	
<p>Риск снижения объемов реализации продукции</p>	<p>Прогнозировать поведение и динамику цен конкурентов</p>	<p>Стабильность и рост объемов реализации продукции</p>
	<p>Разработать мероприятия, направленные на снижение себестоимости готовой продукции</p>	
	<p>Создать базу данных постоянных клиентов организации</p>	
	<p>Разработать и внедрить новые пищевые продукты высшего качества</p>	
<p>Иные виды коммерческих и иных рисков</p>	<p>Распределение функций по управлению рисками среди руководства организации и специалистов</p>	<p>Системное управление рисками на всех этапах и уровнях деятельности организации</p>
	<p>Определить источники средств для покрытия издержек и непредвиденных расходов, связанных с возможными коммерческими рисками</p>	<p>Возможность покрыть непредвиденные расходы</p>

ЛИТЕРАТУРА

1. Дербичева, А. А. Современное состояние организации учёта и анализа продажи продукции в организации / А. А. Дербичева, М. Г. Просвирина // Экономика и предпринимательство. - 2017. - № 8 (ч.4). - С. 555 – 556.