

СТРАХУВАННЯ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті розкрито можливості та визначено переваги використання страхового захисту як ефективного засобу підвищення економічного потенціалу торговельного підприємства.

Ключові слова: страхування, торговельне підприємство, економічний потенціал, ризику.

L.A. PRYSTUPA, V.Y. MUDRYK
Khmelnitsky National University

INSURANCE AS THE EFFECTIVE TOOL FOR INCREASING OF THE ECONOMIC POTENTIAL OF THE TRADE ENTERPRISE

In the article we defined the essence of the risks of the trade enterprise and gave the ways for resolving them, key place among which belongs to insurance. According to the possibility of insurance the risks that are characteristic for the trade enterprises are divided into two groups: the risks to be insured and the risks that are not insurable. The attention is focused at the causes of the appearance and the components of the commercial risk of the trade entity. When choosing insurance as the method of the risk management of the trade enterprise is seen appropriate to using the proposed insurance program. Lists the most relevant of the insurance products are offered in the domestic insurance market for the trade enterprises and specified peculiarities of the insurance contracts. Identified advantages of insurance as a means of the increasing of the economic potential of the trade enterprise.

Key words: insurance, trade enterprise, the economic potential, risks.

Актуальність дослідження. В умовах ринкових трансформацій української економіки та інтеграційних процесів, загострення конкурентної боротьби на діяльність торговельних підприємств впливає низка соціально-економічних факторів, які призводять до невизначеності і, як наслідок, до ризиків. Тому функціонування та подальше підвищення економічного потенціалу торговельних суб'єктів господарювання потребує розробки ефективної системи захисту від майнових і фінансових втрат. Як свідчить світовий досвід ефективним засобом зниження ступеня впливу негативних факторів на результати господарської діяльності суб'єктів підприємництва є страхування, яке для сфери торгівлі має ряд особливостей, що обумовлені характером діяльності та здійснюваними операціями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження питань функціонування підприємств і страхування ризиків їх діяльності зробили такі вітчизняні і зарубіжні економісти: В.Д. Базилевич, А.А. Мазаракі, С.С. Осадець, Л.О. Омелянович, В.Г. Сєвка, Ю.М. Руснак, С.А. Сиятськов [1–7] та ін. Разом з тим потребують подальшого дослідження питання теоретичного обґрунтування та науково-методичного забезпечення процесів використання страхування як ефективного засобу підвищення економічного потенціалу підприємств.

Метою статті є дослідження страхування як ефективного засобу підвищення економічного потенціалу торговельного підприємства.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні в Україні функціонують торговельні структури різної організаційно-правової форми: холдинги, об'єднання, торговельні мережі. Активно ці структури розвиваються в роздрібній торгівлі продовольчими товарами у великих містах країни: Києві, Донецьку, Харкові, Одесі, Львові, що пояснюється високою купівельною спроможністю населення цих місць. Найбільшим відомими з них є наступні транснаціональні торговельні підприємства: “METRO”, “Auchan”, “Billa”, “SPAR”. До провідних національних торговельних підприємств необхідно віднести “АТБ-маркет”, “Фуршет”, “Фоззі”, “ЕКО-маркет” на регіональному рівні стійкі позиції займають “Бакалія” та “Вопак”.

Ризики, характерні для торговельних підприємств, є специфічними, оскільки підприємець – це продавець, що реалізує готові товари споживачеві, які придбані ним у інших осіб. У підприємстві під ризиком розуміють ступінь невизначеності результату управлінського рішення або господарських операцій, достовірність можливих втрат у результаті настання ризикових подій [1, с. 710].

Водночас утвердження думки про те, що найкращим способом зниження (усунення) ризику є зовнішнє страхування, було б невірним без попереднього аналізу інших можливих варіантів. Так, на нашу думку у практичній діяльності торговельного підприємства необхідно також приділяти належну увагу:

- методам запобігання ризику;
- способам прийняття ризику;
- методам зниження рівня ризику;
- можливості повної чи часткової передачі ризику.

У відповідності до можливості страхування ризику, які характерні для торговельних підприємств, можна поділити на дві групи: ризики, що підлягають страхуванню та ризики, які не підлягають страхуванню (рис. 1).



Рис. 1. Поділ ризиків, що впливають на діяльність торговельних підприємств, залежно від можливості їх страхування

В ході діяльності торговельного підприємства на ринку товарів і послуг в умовах жорсткої конкурентної боротьби обов'язково присутній комерційний ризик. Основними причинами його виникнення можуть бути:

- зниження обсягів реалізації товарів в результаті падіння попиту, введення обмежень на продаж;
- підвищення закупівельної ціни товару в процесі здійснення підприємницького проекту;
- непередбачене зниження обсягів закупівель у порівнянні із запланованими, що зменшує масштаб всієї операції і збільшує витрати на одиницю об'єму реалізованого товару (за рахунок умовно-постійних витрат);
- втрати товару із різних непередбачуваних причин;
- втрати якості товару в процесі товарообігу (транспортування, збереження), що спричиняє зниження його ціни;
- підвищення витрат реалізації в порівнянні з наміченими в результаті виплати штрафів, непередбачених мит і відрахувань, що призводить до зниження прибутку торговельного підприємства.

Комерційний ризик виступає як узагальнюючий фактор негативного впливу на діяльність, включаючи при цьому: ризик, пов'язаний із реалізацією товарів (послуг) на ринку; ризик, пов'язаний із транспортуванням товарів (транспортний); ризик, пов'язаний із прийманням товарів (послуг) покупцем; ризик, пов'язаний із платоспроможністю покупця; ризик форс-мажорних обставин.

Отже, одним із головних завдань торговельного підприємства є зниження можливих втрат від вищеперелічених ризиків.

Процес управління ризиками включає широкий спектр дій, який може бути представлений як послідовність наступних етапів:

- ідентифікація – усвідомлення ризику, встановлення причин його виникнення;
- квантифікація – вимірювання, аналіз та оцінка ризику;
- мінімізація – зниження чи обмеження ризиків за допомогою відповідних методів управління;
- моніторинг – здійснення постійного контролю за рівнем ризику.

Послідовність виконання цих дій дасть змогу підприємству ефективно управляти ризиками та мінімізувати їх негативний вплив на підприємство. Також необхідно погодитись із висновком [6, с. 14]: підприємство повинно поліпшувати політику і системи управління ризиками для відбиття змін кон'юнктури ринку, що дасть змогу завжди вчасно реагувати і попереджати можливі збитки.

При виборі такого методу управління ризиком, як страхування, торговельному підприємству варто використовувати програму страхування, основні елементи якої ідентифіковані і субординовані нами на рис. 2.

На сьогодні найбільш актуальними страховими продуктами, що пропонуються на вітчизняному страховому ринку для торговельних підприємств, на нашу думку, є наступні:

- страхування майна торговельного підприємства, зокрема товарних запасів, обладнання торгового залу та товарів;
- страхування складських приміщень;
- страхування від пошкоджень або повної загибелі частини вантажів;
- страхування від пошкодження системи водо- і теплопостачання;
- страхування від протиправних дій третіх осіб;
- страхування від нещасних випадків на виробництві;
- страхування засобів автотранспорту і цивільної відповідальності;
- страхування відповідальності за кредитами;
- страхування орендованого майна і об'єктів, що є заставним забезпеченням банківського кредиту;

- страхування відповідальності перед відвідувачами та покупцями товарів;
- страхування кредитів довіри.

Даний перелік, зважаючи на постійні зміни ринкового середовища функціонування торговельних підприємств та удосконалення практики страхової діяльності може змінюватись та розширюватись, адже рівень покриття потенційних ризиків в Україні становить близько 12–15 %, тоді як у більшості розвинених країн цей показник сягає 90–95 % [8].

Страховуючи майно, торговельне підприємство може укласти такі види договорів:

- страхування всього майна, що належить фірмі;
- страхування об'єктів, які отримало торговельне підприємство за договором оренди (якщо воно не застраховане в орендодавця);
- вибіркового страхування частини майна.



Рис. 2. Основні складові елементи програми страхування торговельного підприємства

Договір страхування майна з торговельними підприємствами може бути підписаний як на один рік, так і на невизначений термін з щорічним перерахунком вартості майна та суми платежів. При цьому договір страхування з торговельними підприємствами, діяльність яких має сезонний характер, може бути укладений на термін менше одного року. Майно, що належить підприємству, може бути застраховане за його балансовою вартістю або в певній його частині, а об'єкт, придбаний в оренду, приймається на страхування в розмірі повної його вартості.

Необхідно зазначити, що вартість послуг страхування для малих торговельних підприємств вища, ніж для великих компаній, це пов'язано зі збільшенням витрат страховиків за умови страхування майнових ризиків. Тому для зменшення вартості страхового поліса, страховики розробляють стандартні продукти, сформовані спеціально для малих торговельних підприємств, включаючи в основному у стандартний договір обов'язкове покриття всіх звичайних майнових ризиків, а також страхування відповідальності за якість товарів, робіт (послуг).

Розглянемо найбільш актуальні типи й умови страхування характерні для малих торговельних підприємств, зазначених у таблиці 1, на прикладі Програми розвитку малого підприємництва в Санкт-Петербурзі [4].

Варто зауважити, що досить зручними для торговельних підприємств можуть бути комплексні страхові продукти, за якими страховий тариф буде нижчим, ніж у окремих видів страхування, а якість обслуговування досить високою.

Зокрема, з 2009 року СГ «ТАС» на українському страховому ринку було запропоновано Програму страхування ризиків малого і середнього бізнесу «ТАС-власна справа» [9], яка призначена для підприємств малого бізнесу, що працюють у різних галузях економіки, в тому числі у торгівлі. Ця програма дала

можливість комплексного страхування не тільки майна і відповідальності перед третіми особами, але й страхування на випадок перерви в бізнесі.

Таблиця 1

Умови і тарифи по видах страхування, актуальні для малих торговельних підприємств

Види малих підприємств	Пріоритетні об'єкти страхування	Страхова сума, що рекомендується	Середній страховий тариф, %
Магазини	Товарні запаси на складі	Виходячи з ціни придбання	За умови повного пакета 0,15–0,38 залежно від виду товару
	Товари в торговельному залі	За середньомісячним залишком	0,3–0,5
	Перерва в діяльності	Залежить від витрат, які необхідно покрити	За умови повного пакета 0,13–0,35
	Відповідальність за якість товарів і послуг	5–10% від річного обороту	0,6–1 залежно від виду товару
Оптові і дрібнооптові фірми	Товарні запаси на складі	За ціною закупівлі (придбання)	0,6–1 залежно від виду товару

Отже, ми вважаємо, що страхування як засіб підвищення економічного потенціалу торговельного підприємства має наступні переваги:

- Додає впевненості у розвитку бізнесу. Виключно важливим воно є для тих торговельних підприємств, які починають свою діяльність та не володіють значними обсягами резервного капіталу, не мають відповідної кредитоспроможності та кредитної історії для швидкого отримання кредитних ресурсів у випадку форс-мажорних обставин.

- Дозволяє оптимізувати ресурси, що спрямовуються на організацію економічної безпеки. Рационалізується структура коштів, які спрямовуються на попередження або оперативне усунення наслідків стихій чи інших факторів, що перешкоджають діяльності торговельного суб'єкта господарювання.

- Охоплює значну частину ризиків торговельної діяльності. Інші методи мінімізації та попередження збитків не дозволяють забезпечити настільки повний захист від впливу несприятливих ризиків.

- Відносно невисока вартість страхування за рахунок участі в покритті страхового випадку великої кількості "учасників" формування страхового фонду.

- Застосування страховиком превентивних заходів, спрямованих на попередження страхового випадку (протипожежні заходи, попередження дорожньо-транспортних подій, епідемій тощо) та репресивних, спрямованих на усунення страхового випадку (боротьба з пожежею, повінню, епідемією тощо) створює додаткові переваги при управлінні ризиками торговельного підприємства та дозволяє знизити його рівень.

Висновки. Узагальнюючи вищевикладене, можемо стверджувати, що на сьогоднішній день, економічний потенціал вітчизняних торговельних підприємств знаходиться під впливом великої кількості ризиків, від значної частини з яких можна убезпечитись шляхом передачі їх на страхування, використовуючи при цьому розроблену нами програму страхування, що дозволяє отримати відповідний до існуючих умов функціонування торговельного підприємства страховий захист, обравши при цьому комплексне страхування або страхування від окремих ризиків.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямку є визначення за допомогою економіко-математичного моделювання фінансової ефективності страхового захисту для підвищення економічного потенціалу торговельного підприємства загалом.

Література

1. Економіка торговельного підприємства : підручник для вузів / [Мазаракі А. А. та ін.] ; під ред. Н. М. Ушакової. – К. : Хрещатик, 1999. – 800 с.
2. Михайловська І. М. Комплексне страхування торговельних підприємств як ефективний метод захисту від наслідків ризикових подій / І. М. Михайловська, А. А. Хмарук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 2. – Т. 1. – С. 50 – 52.
3. Лошенко І. Принципи забезпечення конкурентоспроможності торговельних підприємств / І. Лошенко // Маркетинг в Україні. – 2005. – 317 с.
4. Програма розвитку малого підприємництва в Санкт-Петербурзі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.spb-mb.ru/index.php?page=247>.
5. Страхування торговельних підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Tiru/2012_34/Egorkina.pdf.
6. Управління ризиками торговельного підприємства як невід'ємна складова його успіху

[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=64101>.

7. Применение страхования в системе управления рисками на предприятиях оптовой торговли [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.finbuh.ru/text/106449-1.html>.

8. Страхування в Україні на Forinsurer.com. Рейтинг страхових компаній [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/>

9. ТАС – Інформ. – № 56 (2) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tas-insurance.com.ua/m/presscentre/ua56.pdf>.

References

1. Mazaraki A. A. та in. *Ekonomika torhovelnoho pidpriemstva: Pidruchnyk dlia vuziv / Pid red. N. M. Ushakovoi. – K.: Khreshchatyk, 1999. – 800 s.*

2. Mykhailovska I. M. Kompleksne strakhuvannia torhovelnykh pidpriemstv yak efektyvnyi metod zakhystu vid naslidkiv ryzykovykh podii / I. M. Mykhailovska, A. A. Khmaruk // *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. – 2009. – № 2. – Т. 1. – S. 50 – 52.*

3. Losheniuk I. Pryntsypy zabezpechennia konkurentospromozhnosti torhovelnykh pidpriemstv // *Marketynh v Ukraini, 2005. – 317 s.*

4. Prohramma rozvytytia maloho predprynymatelstva v Sankt-Peterburhe [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <<http://www.spb-mb.ru/index.php?page=247>>.

5. Strakhuvannia torhovelnykh pidpriemstv [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Tiru/2012_34/Egorkina.pdf.

6. Upravlinnia ryzykamy torhovelnoho pidpriemstva yak nevidiemna skladova yoho uspihу [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=64101>.

7. Prymenenye strakhovaniya v systeme upravleniya ryskamy na predpriyatiyakh optovoi torhovly [Elektronny resurs]. – Rezhym dostupa: <<http://www.finbuh.ru/text/106449-1.html>>.

8. Strakhuvannia v Ukraini na Forinsurer.com. Reitynh strakhovykh kompanii [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://forinsurer.com/>

9. ТАС – Информ № 56 (2) [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.tas-insurance.com.ua/m/presscentre/ua56.pdf>.

Рецензія/Peer review : 11.7.2013 р.

Надрукована/Printed : 29.8.2013 р.

Рецензент:

УДК 339.56

С.І. КОНЄВ

Хмельницький національний університет

ОЦІНКА ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ У ЗАГАЛЬНОМУ ОБСЯЗІ ПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА

У статті розглянуті основні аспекти експортно-імпортних операцій підприємств легкої промисловості, проаналізовано індекси промислової продукції підприємств легкої промисловості та визначено частку їх експортно-імпортних операцій у загальному обсязі промисловості.

Ключові слова: експортно-імпортна діяльність, підприємства легкої промисловості, індекси промислової продукції, внутрішній ринок, зовнішній ринок.

S.I. KONEV

Khmelnytsky National University

VALUATION OF EXPORT AND IMPORT OPERATIONS OF LIGHT INDUSTRY ENTERPRISES IN GENERAL VOLUME OF INDUSTRIAL PRODUCTION

The article is about export and import operation of light industry enterprises in the view of valuation of share in general volume of industrial production. It was described the significant role of export and import operations of light industry enterprises research in their further development. There were analyzed indexes of light industry production and emphasized main changes that were made in this branch of industry. Also it was analyzed indicators of export and import operations of light industry production and calculated their share in general volume of industrial production. Also there were underlined main tendencies that were made to the export and import operations of light industry enterprises caused different factors and connected with indicators changes. As a result, there were introduced some factors which define the tendency of development of export and import operations of light industry enterprises.

Key words: export and import activities, light industry enterprises, industrial production indexes, internal market, external market.

Постановка проблеми. Сучасний розвиток промисловості будь-якої країни цілком залежить від підтримуючих її галузей. Основним та перспективним шляхом, який на сьогодні, сприяє підвищення прибутковості вітчизняних підприємств, є налагодження торговельних відносин з закордонними партнерами. Не виключенням і є вітчизняні підприємства легкої промисловості, які в основному функціонують та отримують свій прибуток від здійснення експортно-імпортних операцій. Тому, на сучасному етапі розвитку досить актуально досліджувати всі умови, в яких розвивається галузь та приналежні до неї підприємства.