

На правах рукописи

Михайловский Дмитрий Александрович

**РАЗВИТИЕ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ТОРГОВОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ
ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ**

**Специальность 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
(экономика предпринимательства)**

АВТОРЕФЕРАТ
диссертации на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Санкт – Петербург - 2022

Работа выполнена в Федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Санкт-Петербургский государственный экономический университет».

Научный руководитель - доктор экономических наук, доцент
Кунин Владимир Александрович

Официальные оппоненты: **Герасимов Кирилл Борисович**
доктор экономических наук, доцент
ФГАОУ ВО «Самарский национальный
исследовательский университет имени академика
С.П. Королева», профессор кафедры экономики

Колесников Александр Михайлович
доктор экономических наук, профессор
ФГАОУ ВО «Санкт-Петербургский
государственный университет аэрокосмического
приборостроения», профессор кафедры экономики
высокотехнологичных производств

Ведущая организация - Частное образовательное учреждение высшего
образования «**Балтийская академия туризма и
предпринимательства**», г. Санкт-Петербург

Защита состоится «___» _____ 2022 года в ___ часов на заседании
диссертационного совета Д 212.354.23 при Федеральном государственном
бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Санкт-
Петербургский государственный экономический университет» по адресу:
191023, Санкт-Петербург, наб. канала Грибоедова, д. 30/32, литер А, ауд.
_____.

С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке и на сайте
<http://unecon.ru/dis-sovety> Федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего образования «Санкт-Петербургский
государственный экономический университет».

Автореферат разослан «___» _____ 2022 г.

Ученый секретарь
диссертационного совета

М.И. Барабанова

I. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Актуальность диссертационного исследования. Повышение эффективности и конкурентоспособности национальной экономики становится приоритетной задачей правительства России в условиях возрастающей неопределенности, обусловленной политическими, социальными, экономическими, технологическими и другими факторами.

Ограничения, вызванные пандемией COVID – 19, способствовали изменению структуры торгового предпринимательства как в России, так и во всем мире. Повсеместный локдаун способствовал развитию онлайн- торговли и сервисов, формирующих инфраструктурный контур сегмента e-commerce. Рост рынка онлайн-коммерции в России в 2020 превысил 50% и достиг 11% от всех розничных продаж, приблизившись, таким образом, к уровню мировых лидеров в сфере онлайн-торговли - США и Китаю, где показатели составляют 13,9% и 29,9%, соответственно. Наблюдается ажиотажный интерес к маркетплейсам, показывающим колоссальный рост продаж на своих площадках. Так, оборот Wildberries только в первом квартале 2021 года вырос почти на 80% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составил 134,7млрд. руб. Такие же показатели роста показывают и другие российские маркетплейсы.

При этом традиционный формат розничной торговли, дабы обеспечить свою конкурентоспособность, претерпевает изменения. Ритейлеры вынуждены создавать свои онлайн филиалы и мобильные приложения, предлагать дополнительные товары и услуги, осуществлять взаимодействие с различными инфраструктурными онлайн-сервисами. Для выполнения этих задач торговые организации вынуждены внедрять современные цифровые технологии в свои бизнес-процессы.

Вместе с тем, развитие современных цифровых технологий не только изменяет существующие бизнес-модели, но и изменяет стереотипы оценки товара потребителем при покупке, что является причиной для формирования широкого спектра предпринимательских рисков.

Характер управления предпринимательскими рисками также претерпевает изменения. Традиционные инструменты в некоторых бизнес-процессах теряют свою эффективность. Требуется разработка нового инструментария, способного обеспечить комплексный, систематизированный подход в области управления рисками торговых предпринимательских структур в условиях развития современных цифровых технологий.

Таким образом, по мнению автора, в рамках цифровизации экономики наблюдается формирование существенного кластера предпринимательских рисков, требующих дополнительного изучения. Недостаточная научная проработанность данных вопросов актуализирует научные исследования в этой области, направленные на обеспечение развития торгового предпринимательства на основе эффективного управления рисками.

Степень разработанности проблемы. Исследования методологических и методических проблем, связанных с идентификацией и количественной оценкой влияния факторов неопределенности в торговом предпринимательстве, находят отражение в научных трудах отечественных и зарубежных авторов:

Альгина А. П., Балабанова И. Т., Бургонова О.В., Буянова В.П., Герасимова К.Б., Голубева А.И., Грабового П.Г., Кантильона Р., Колесникова А.М., Кунина В.А., М. Лапуста, Дж. Милля, Ф. Найта, Д. Риккардо, А. Смита, Л. Тэпмана, Г. фон Тюнен и др., которые внесли значительный вклад в теорию и практику формирования систем управления рисками предпринимательских структур.

Цель диссертационного исследования состоит в развитии теоретических положений и разработке методических рекомендаций по практическому применению методов управления рисками в торговых предпринимательских структурах.

В соответствии с поставленной целью определена логика исследования, были поставлены и решены следующие задачи:

1. Исследовать и формализовать механизм формирования и воздействия рисков на предпринимательскую структуру, определить основные тенденции, формирующиеся в торговом предпринимательстве в условиях цифровой трансформации экономики.
2. Предложить и обосновать концепцию управления рисками торговых предпринимательских структур с использованием современных цифровых технологий.
3. Разработать систему оценки рисков торговых предпринимательских структур, отвечающую требованиям современных методов управления рисками.
4. Разработать методы управления рисками торговых предпринимательских структур, ориентированные на анализ изменений потребительских предпочтений.
5. Усовершенствовать методы управления рисками торговых предпринимательских структур на стадии последствий.
6. Разработать методы управления рисками товарно-договорной группы, основанные на анализе товарного ассортимента компании и конъюнктуры локального рынка.
7. Разработать и обосновать методические рекомендации по практическому применению методов управления рисками торгового предпринимательства в условиях цифровой трансформации экономики.

Объектом исследования - является процесс управления рисками торговых предпринимательских структур в условиях цифровой трансформации экономики.

Предмет исследования - управленческие отношения, возникающие в процессе управления рисками торговых предпринимательских структур в условиях цифровой трансформации экономики.

Теоретическую основу диссертационного исследования составили фундаментальные положения теорий управления, предпринимательства и риск – менеджмента, теорий вероятности, прикладной статистики и системного анализа данных, отраженные в трудах отечественных и зарубежных ученых.

Методологическая основа. В процессе исследования использовались общенаучные методы исследования, в том числе исторический, логический анализ, синтез, индукция, дедукция, методы сравнительного анализа,

экономико-математические методы, методы экспертных оценок с использованием табличного и графического представления данных и практического опыта в области экономики предпринимательства и организации менеджмента в предпринимательской деятельности

Информационная база исследования представлена законодательными и нормативными документами Правительства РФ, официальными данными Федеральной службы государственной статистики РФ, статистическими, аналитическими материалами, представленными в научно-практических публикациях и материалах международных конференций, сведения и аналитика, размещенная на веб-ресурсах.

Обоснованность и достоверность результатов исследования основана на подтвержденных и апробированных данных исследований международных организаций и институтов, научных работах российских и зарубежных ученых в области управления рисками предпринимательских структур. Результаты диссертационного исследования апробированы на международных научных конференциях и публикациях этих результатов в научных изданиях, в том числе из рекомендованного списка ВАК и WoS.

Соответствие диссертации Паспорту научной специальности. Диссертационное исследование соответствует Паспорту научной специальности 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (Экономика предпринимательства), в соответствии с номенклатурой специальностей научных работников ВАК РФ: п.п. 8.9. Хозяйственные риски в предпринимательской деятельности (сущность, виды, риск-менеджмент); основные направления формирования системы риск-менеджмента в сфере предпринимательства; 8.11. Технология процесса разработки и принятия управленческих решений в предпринимательских структурах; 8.22. Обеспечение устойчивого развития предпринимательских структур в условиях экономического кризиса.

Научная новизна результатов исследования заключается в развитии теории управления предпринимательскими рисками на основе разработанной автором концепции и предложенных в работе методов управления, обеспечивающих снижение уровня воздействия рисков на устойчивую работу торговых предпринимательских структур в условиях цифровой трансформации экономики.

Наиболее существенные результаты исследования, обладающие научной новизной и выносимые на защиту:

1. Выявлены тенденции и закономерности развития торгового предпринимательства, заключающиеся в расширении практического применения инновационных методов управления, основанных на использовании современных цифровых технологий и инструментов анализа данных.

2. Предложена концепция сквозного управления частными рисками торговых предпринимательских структур, ориентированная на применение современных цифровых технологий, методов и инструментов, и включающая в себя базисные принципы и методику сквозного управления рисками, а также

кейсовый метод формирования информационной базы данных, используемых для обеспечения эффективного риск – менеджмента компании.

3. Предложен метод системной оценки рисков торговых предпринимательских структур, основанный на использовании показателя покупательской ликвидности товарной линейки (ППЛ). Разработан пространственный метод 3D сепарации, обеспечивающий оценку и селекцию предпринимательских рисков, управление которыми целесообразно на стадии последствий с применением метода ценовой компенсации потерь.

4. Разработан метод управления ликвидностью товарной линейки, обеспечивающий нейтрализацию широкого спектра рисков товарно-договорной группы торговой организации. Разработан и формализован перечень показателей, отражающих характеристики товарной линейки, анализ которых позволяет повысить оперативность и точность определения источников большинства товарно-договорных рисков.

5. Предложен метод ценовой компенсации потерь, основанный на компенсации убытков за счет распределения полученного ущерба от воздействия риска на определенный период времени. Введен и формализован индикатор компенсационной цены, сигнализирующий о наличии рисков завышенных цен.

6. Предложен метод сравнительного анализа показателей покупательской ликвидности товарных линеек (ППЛ) участников локального рынка, который является важным инструментом риск-менеджмента торгового предпринимательства. Предложен индикатор ППЛ, отражающий динамику основных показателей, которые определяют наличие рисков товарно-договорной группы.

7. Разработаны методические рекомендации по применению предложенных методов управления рисками и развитию систем риск-менеджмента торгового предпринимательства в условиях цифровой трансформации экономики.

Теоретическая значимость исследования заключается в развитии теории управления предпринимательскими рисками в условиях широкого распространения цифровых технологий. Предложенный инструментарий обеспечивает рост эффективности управления торговыми предпринимательскими структурами, и повышение результатов предпринимательской деятельности.

Практическая значимость диссертационного исследования подтверждена практическим применением разработанных предложений и внедрением авторских моделей и методик в процесс управления предпринимательской деятельностью конкретных субъектов предпринимательства, на которых проводилась апробация полученных научных и практических результатов. Наличие экономического эффекта обеспечивает востребованность представленных разработок в торговом предпринимательстве.

Апробация результатов исследования. Новые результаты и основные положения диссертационного исследования были представлены в докладах на научно-практических конференциях, в том числе на трех международных.

Основные положения исследования внедрены в практическую деятельность конкретных предпринимательских структур.

Публикации результатов исследования. Основные положения и выводы диссертации изложены в 13 публикациях общим объемом 4,9 п.л., в т.ч. авторских 3,8 п.л., из них 6 статей в изданиях, рекомендуемых ВАК РФ, 1 статья, индексируемая в международной базе данных WoS.

Структура и объем диссертации - диссертация состоит из введения, трех глав, заключения и приложений. Список используемых источников включает 169 наименований. Общий объем работы составляет 178 страниц.

II. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ И РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ, ВЫНОСИМЫЕ НА ЗАЩИТУ

1. Выявлены тенденции и закономерности развития торгового предпринимательства, заключающиеся в расширении практического применения инновационных методов управления, основанных на использовании современных цифровых технологий и инструментов анализа данных.

К основным тенденциям развития торгового предпринимательства в условиях цифровой трансформации экономики отнесены:

Кастомизация продукции; Децентрализация систем взаимодействия участников рынка; Развитие методов анализа больших данных; Развитие технологий машинного обучения; Развитие мобильного интернета и технологий 5G; Развитие моделей онлайн-коммерции; Рост конкуренции со стороны ПСП в создании высокотехнологичного продукта.

Результаты проведенных исследований представлены в Таблице 1, где отражены основные тенденции развития, формирующиеся в Российской Федерации в рамках развития цифровых технологий, структурированы перспективы и риски торгового предпринимательства.

2. Предложена концепция сквозного управления частными рисками торговых предпринимательских структур, ориентированная на применение современных цифровых технологий, методов и инструментов, и включающая в себя базисные принципы и методику сквозного управления рисками, а также кейсовый метод формирования информационной базы данных, используемых для обеспечения эффективного риск – менеджмента компании.

Предложенная концепция разработана для применения в торговых предпринимательских структурах, имеющих в своем ассортименте не менее 2 тысяч товарных наименований и осуществляющих свою деятельность в онлайн формате. К ним могут быть отнесены розничные ритейлеры, осуществляющие деятельность как в оф-лайн так и в он-лайн режиме, а также компании работающие в сегменте e-commerce.

Таблица 1 - Тенденции развития, перспективы и риски торгового предпринимательства в условиях цифровой трансформации экономики

ТЕНДЕНЦИИ						
кастомизация продукции	децентрализация систем взаимодействия участников рынка	развитие методов анализа больших данных	развитие технологий машинного обучения	развитие мобильного интернета и технологий 5G	развитие моделей онлайн-коммерции	рост конкуренции со стороны МСП в создании высокотехнологичного продукта
ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ						
1.рост спроса на продукцию местных производителей 2.повышение покупательской лояльности 3.снижение складских расходов 4.развитие моделей франчайзинга	1.повышение оперативности транзакций 2.снижение коммерческих издержек 3.снижение стоимости транзакций 4.сокращение цепочки добавленной стоимости 5.появление новых бизнес-моделей	1.персонализация предложений 2.снижение рекламного бюджета 3.оптимизация товарной линейки 4.оптимизация бизнес-процессов 5.появление новых продуктов	1.возможность персонализации предложения. 2.оптимизация товарной линейки 3.оптимизация бизнес-процессов 4.сокращение штата сотрудников 5.снижение себестоимости	1.появление новых бизнес моделей 2.сокращение логистических цепочек и транспортных расходов 3.повышение эффективности бизнес-процессов	1. быстрый выход на рынок и масштабируемость продаж 2.снижение зависимости от складской инфраструктуры 3.возможность выхода на международные рынки	1.персонализация предложения 2.снижение рекламного бюджета 3.оптимизация товарной линейки 4.оптимизация бизнес-процессов 5.сокращение логистических цепочек
РИСКИ						
1.рост зависимости от мощностей производителя 2.необходимость дополнительных инвестиций 3.сложность вывода на рынок импортного товара 4.зависимость от маркетинговых технологий	1.утрата конфиденциальности 2.рост расходов на кибербезопасность 3. рост зависимости от цифровой инфраструктуры 4.потребность переквалификации персонала	1.утрата конфиденциальности данных 2.рост расходов на кибербезопасность	1.потребность в переквалификации персонала 2.необходимость дополнительных инвестиций 3.рост зависимости от цифровой инфраструктуры 4.рост расходов на кибербезопасность	1.рост расходов на кибербезопасность 2.неустойчивая работа коммуникационных систем 3.увеличение доли онлайн-коммерции 4.рост зависимости от цифровой инфраструктуры 5.необходимость дополнительных инвестиций	1.обострение конкуренции на местном локальном рынке 2.рост зависимости от цифровой инфраструктуры 3.рост влияния политических факторов	1.рост расходов на кибербезопасность 2.необходимость дополнительных инвестиций 3.утрата конфиденциальности 4.необходимость переквалификации персонала

На Рисунок 1 представлена методика сквозного управления рисками, состоящая из двух этапов.

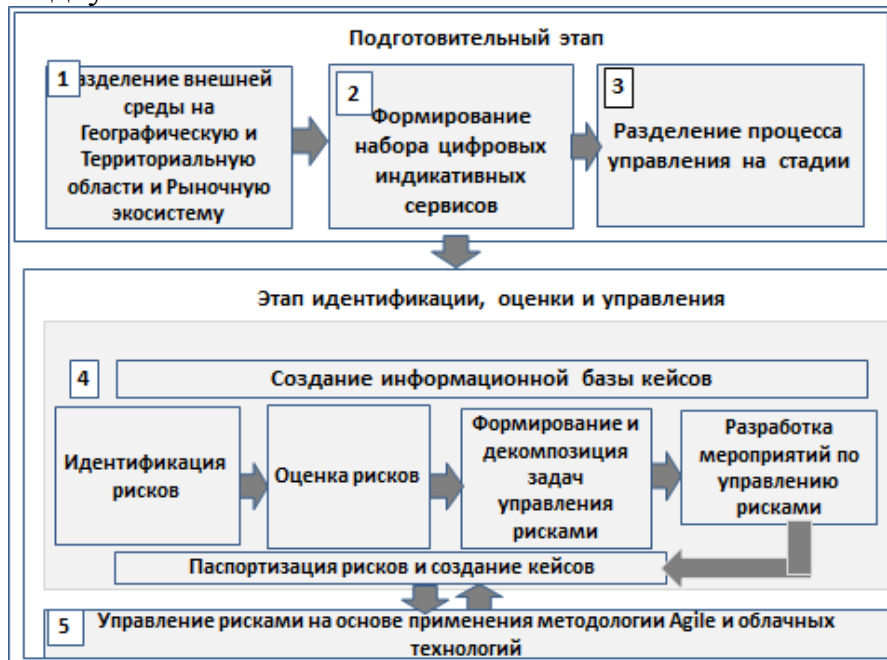


Рисунок 1 - Этапы и элементы методики сквозного управления рисками

Рассмотрим более подробно содержание каждого из модулей.

Модуль 1 – Разделение внешней среды на три области:

Географическая область объединяет субъекты внешней среды по географическим признакам и включает в себя три уровня:

- Глобальный уровень - международные организации, различные общественные, экономические структуры иностранных государств. Страновой уровень, к которому относятся российские коммерческие и некоммерческие организации, органы федеральной власти и т.д.
- Региональный уровень - региональные и муниципальные власти.

Территориальная область объединяет субъекты внешней среды, относящихся к организациям, воздействующим на компанию по месту ее расположения и включает в себя:

- Контролирующие органы – ФНС, ПФР, Роспотребнадзор и т.д
- Банк, – осуществляющий РКО компании
- Градообразующие предприятия

Рыночная экосистема включает в себя следующие субъекты:

- Покупатель - лицо, приобретающее товары или услуги;
- Конкурент – организации, ориентированные на тех же покупателей, что и рассматриваемая организация.
- Партнер – лицо, имеющее партнерские отношения с рассматриваемой предпринимательской структурой по поставке товаров или услуг.

Модуль 2 - Формирование набора цифровых индикативных сервисов. В данном модуле представлены наиболее популярные цифровые сервисы, применение которых позволяет решать задачи по идентификации рисков на

основе обработки больших массивов данных. В качестве таких сервисов предлагается использовать платформы Webhose, Skuuudle, WEBSERM и др.

Модуль 3 Разделение процесса управления на стадии. В данном модуле выделяются три стадии, характеризующие процесс зарождения, реализации и воздействия рисков:

Предрисковая стадия. На данной стадии реализуются превентивные мероприятия, нацеленные на снижение вероятности активации рисков и величину предполагаемого ущерба от их воздействия.

Стадия реализации риска. Наступает с момента активации риска и до окончания его воздействия. На этой стадии реализуются постактивационные мероприятия по управлению рисками.

Стадия последствий. На данной стадии осуществляется компенсация ущерба, полученного от воздействия реализовавшихся рисков.

Модуль 4 Создание информационной базы кейсов выполняется в пять этапов:

1. Этап идентификации рисков, на котором каждый идентифицированный риск получает идентификационный код.

2. Этап оценки рисков, на котором осуществляется оценка риска, учитывающая его векторный характер.

3. Этап определения интегральных задач и их декомпозиция на вектор задачи. Это постановка задач (вектор-задач) и их декомпозиция на частные задачи (smart-задачи).

4. Этап разработки мероприятий. Это определение методов управления риском и мероприятия, обеспечивающие снижение параметров риска на каждой стадии его воздействия.

5. Этап паспортизации рисков и создание кейсов. На данном этапе окончательно формируется паспорт кейса.

Модуль 5. – Управление рисками на основе методологии Agile

В рамках предлагаемой концепции на предрисковой стадии и стадии активации риска предложено применение гибкой методологии Agile. На Рисунке 2 представлена модель решения задач сквозного управления рисками на основе методологии Agile.

3. Предложен метод системной оценки рисков торговых предпринимательских структур, основанный на использовании показателя покупательской ликвидности товарной линейки (ППЛ). Разработан пространственный метод 3D сепарации, обеспечивающий оценку и селекцию предпринимательских рисков, управление которыми целесообразно на стадии последствий с применением метода ценовой компенсации потерь.

В целях обеспечения компенсации последствий всех потенциальных частных рисков в настоящей работе предложено проводить их предварительную селекцию на основе оценки методом 3D сепарации рисков. В рамках этого метода на предрисковой стадии осуществляется селекция

рисков на предмет возможности применения метода ценовой компенсации потерь для управления данными рисками на стадии управления последствиями. Если по результатам 3D сепарации риск относится к приемлемым, то для компенсации ущерба от его активации достаточно использовать метод компенсации потерь. Если же риск отнесён к неприемлемым, то для компенсации или снижения ущерба требуется реализация дополнительных мер, нацеленных на снижение вероятности реализации риска, ущерба от риска и значимости риска для снижения лояльности покупателей.

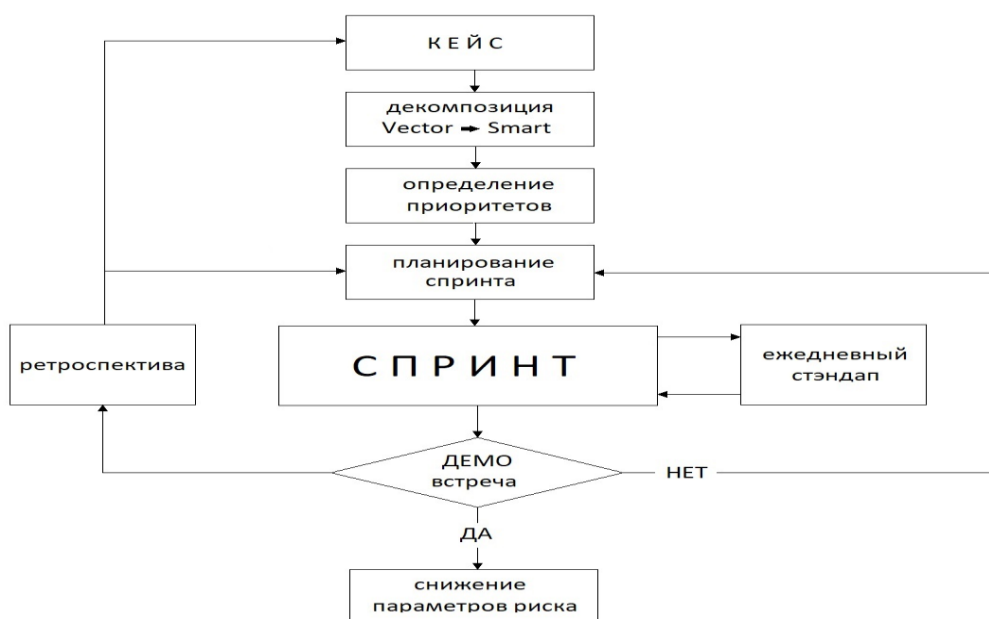


Рисунок 2 - Модель решения задач сквозного управления рисками на основе методологии Agile

Структурная схема реализации метода 3D сепарации рисков для их оценки и разработки мер по управлению рисками приведена на Рисунке 3.



Рисунок 3 - Структурная схема селекции и оценки рисков методом 3D сепарации

В процессе оценки рисков определяются следующие показатели

1. Точка 0 (T_0). Это величина, равная запланированным ежемесячным расходам торгового предприятия и является базовой для дальнейшей оценки рисков, нормируемых относительно этой величины.
2. Вероятность возникновения (активации) риска ($P_{ак}$),
3. Ущерб (B_p) - величина возможного ущерба от единичного случая воздействия риска. Применяется для расчета и оценки общей величины ущерба от рисков, оказывающих многократное воздействие.
4. Значимость риска (Z_n) – это величина, характеризующая возможное относительное изменение ППЛ под воздействием риска.

По результатам оценки показателей риска предлагается формировать трёхкомпонентный вектор,

$$\bar{R} = (P_{ак}, B_p, Z_n), \quad (1)$$

составляющими которого являются значения вероятности активации риска, ущерба и значимости риска. В целях наглядности представления информации, составляющие трёхкомпонентного вектора риска целесообразно градуировать и изобразить выделенные градации в виде шкалы, характеризующей уровень риска по каждой из компонент. Пример возможной шкалы представлен в таблице 2.

Таблица 2 - Шкала компонент вектора риска

Характеристика	Зона1	Зона2	Зона3	Зона4	Зона5
Вероятность %	5	6-20	21-35	51-65	>65
Ущерб%	<5	6-25	26-50	51-75	>75
Значимость %	<15	16-30	31-45	46-60	>60

Полученная шкала компонент вектора риска даёт возможность проводить различными способами дальнейшую сепарацию и выявление рисков, для которых ценовая компенсация потерь недостаточна. Метод 3D сепарации заключается в эмпирическом формировании критерия идентификации рисков на основе накопленного опыта управления рисками и представлений о влиянии каждого компонента на интегральный уровень риска и тяжесть последствий его активации для предприятия. Так, например, можно считать приемлемым риск с показателями компонент в зоне 1, либо один из показателей - вероятность активации риска – находится не в зоне 1, а в зоне 2. Для наглядности зоны можно выделять цветом.

4. Разработан метод управления ликвидностью товарной линейки, обеспечивающий нейтрализацию широкого спектра рисков товарно-договорной группы торговой организации. Разработан и формализован перечень показателей, отражающих характеристики товарной линейки, анализ которых позволяет повысить оперативность и точность определения источников большинства товарно-договорных рисков.

Важным элементом метода управления ликвидностью товарной линейки является показатель покупательской ликвидности товарной линейки (ППЛ). ППЛ - отражает уровень привлекательности товарного ассортимента с точки зрения покупателя, то есть характеризует ликвидность товара, имеющего определенные качественные и функциональные свойства и установленную цену на отдельно взятом локальном рынке.

Данный показатель определяется по формуле:

$$\text{ППЛ} = \frac{K \times \sum_{n=1}^5 K_n}{5}, \quad (2)$$

где,

K – сводный показатель качества товарной линейки;

K_n – показатели, выражающие характеристики товарной линейки;

K_1 – сводный показатель покупательской лояльности к бренду/торговой марке, (K_l);

K_2 – сводный показатель функциональности, (K_f);

K_3 – показатель цены ($1 - K_c$);

K_4 – сводный показатель дизайна/внешнего вида, (K_d);

K_5 – сводный показатель гарантийного обслуживания, ($K_{го}$);

Основными задачами являются: 1. Определить причины снижения спроса на определенные виды товаров или товарные линейки, 2. Оптимизировать ценовую политику и товарный ассортимент предпринимательской структуры, 3. Повысить уровень покупательской лояльности к организации.

В основе применения метода лежит следующий алгоритм:

1. Исследования рынка, опросы, сбор данных;
2. Расчет параметров ППЛ;
 - 2.1. Определение сводного показателя качества товарной линейки, (K);
 - 2.2. Расчет сводного показателя покупательской лояльности к бренду/торговой марке, (K_l);
 - 2.3. Определение сводного показателя функциональности модели, (K_f);
 - 2.4. Определение показателя цены ($1 - K_c$);
 - 2.5. Вычисление сводного показателя дизайна/внешнего вида, (K_d);
 - 2.6. Расчет сводного показателя гарантийного обслуживания, ($K_{го}$);
3. Расчет и построение индикатора ППЛ;
4. Мониторинг и анализ индикатора ППЛ;
5. Сравнительный анализ к ППЛ участников локального рынка;
6. Оптимизация ассортимента товарных групп.

Анализ индикатора ППЛ предполагает градацию этого показателя в пяти интервалах, приведенных в Таблице 3.

Таблица 3 – Шкала оценки ППЛ

номер степени	значение ППЛ	характеристика	риски товарно-договорные
I степень	>100	супер ликвидная	риски нейтрализованы
II степень	80-100	высоко-ликвидная	
III степень	60-80	средне-ликвидная	риски незначительные
IV степень	40-60	низко-ликвидная	
V степень	<40	не ликвидная	

Пример анализа индикатора ППЛ: На Рисунке 4 представлен индикатор покупательской ликвидности товарной линейки. Изменения ППЛ соответствуют изменениям потребительских предпочтений. При отсутствии воздействия рисков данный показатель имеет тенденцию плавного снижения, вызванного падением интереса потребителя к устаревающим моделям товаров. При воздействии риска 1 «Появление новой модели товара у конкурентов» наблюдается снижение показателей ППЛ, сопровождаемое изменением показателей коэффициентов характеристик товаров. То есть, появление новой модели товара на рынке снижает интерес покупателей к существующей товарной линейке и способствует развитию рисков снижения объемов продаж.

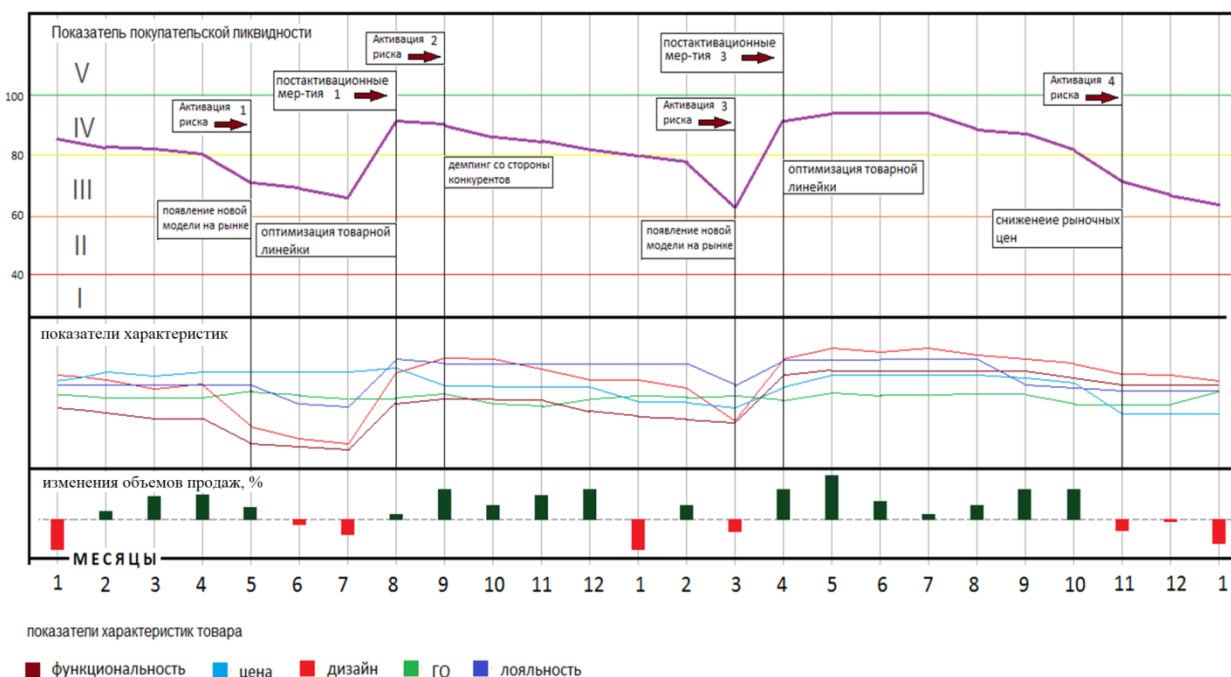


Рисунок 4 – Индикатор ППЛ

5. Предложен метод ценовой компенсации потерь, основанный на компенсации убытков за счет распределения полученного ущерба от воздействия риска на определенный период времени. Введен и формализован индикатор компенсационной цены, сигнализирующий о наличии рисков завышенных цен.

Отличием данного метода является то, что изначально в процессе ценообразования не закладываются потери от воздействия вероятных рисков,

а эти потери компенсируются путем распределения полученного ущерба на определенный период времени.

Алгоритм применения метода компенсационной цены:

1. Расчет параметров компенсационной цены.

Определение суммы непредвиденных расходов ($P_{неп}$).

1.1 Расчет среднего значения объема продаж за предыдущие 12 мес.

1.2 Определение Базовой цены ($C_б$). Данный параметр извлекается из расчетов показателя рыночной цены.

1.3 Определение временного интервала (T_c). По мнению автора, временной интервал целесообразно установить по умолчанию в 12 месяцев. Однако, в случае воздействия риска с высоким параметром величины, представляется возможным увеличение временного интервала.

1.4 Определение ежемесячной надбавки выполняется по формуле (5)

1.5 Рассчитывается компенсационный процент ($P_{ком}$) по формуле (4). Данный показатель является главным элементом в построении индикатора компенсационной цены.

1.6 Расчет компенсационной цены на каждый товар в отдельности ($C_{ком}$) осуществляется по формуле:

$$C_{ком} = C_б \times (1 + P_{ком}), \quad (3)$$

$$P_{ком} = \frac{H_{мес}}{O_{мес}}, \quad (4)$$

$$H_{мес} = \frac{P_{неп}}{T_c}, \quad (5)$$

где,

$C_б$ – Показатель базовой цены, рассчитывается методом ценового соответствия;

$P_{ком}$ – Процент компенсационный;

$P_{неп}$ – Расходы непредвиденные, полученные в результате воздействия риска;

$O_{мес}$ – Объем продаж ежемесячный;

$H_{мес}$ – Надбавка ежемесячная, (месячная сумма компенсаций)

T_c – Временной интервал

На Рисунке 5 представлен индикатор показателя компенсационной цены, отражающий характер изменений цен товарной линейки в рамках применения метода ценовой компенсации потерь.

Если показатель компенсационной цены ниже верхнего порога целевого коридора, то изменение цен на товары является несущественным, не несет в себе риски завышенных цен и не будет замечено покупателем, что позволит компенсировать рассчитанные ранее потери.

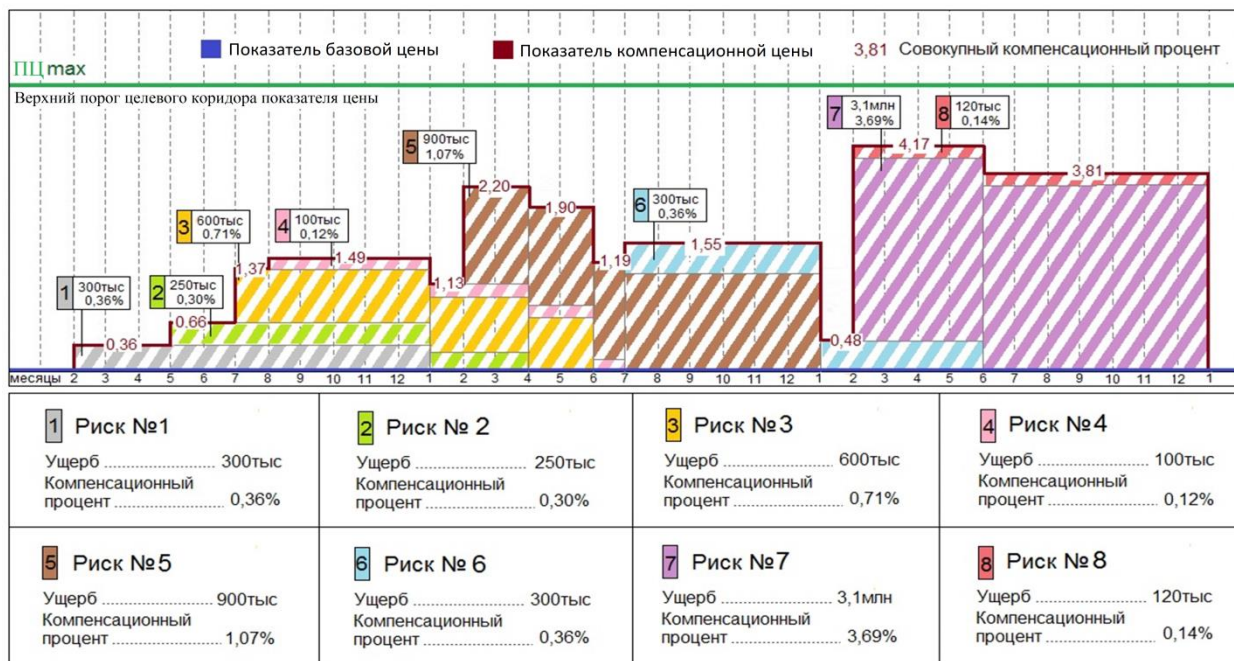


Рисунок 5 – Индикатор показателя компенсационной цены.

Если показатель компенсационной цены выше верхнего порога целевого коридора, то изменение цен на товары является существенным и влечет рост рисков завышенных цен. В этом случае, временной интервал для оценки определенного риска может быть значительно увеличен по результатам экспертных оценок.

6. Предложен метод сравнительного анализа показателей покупательской ликвидности товарных линеек (ППЛ) участников локального рынка, который является важными инструментом риск-менеджмента торгового предпринимательства. Предложен индикатор ППЛ, отражающий динамику основных показателей, которые определяют наличие рисков товарно-договорной группы:

Сравнительный анализ ППЛ участников локального рынка. Данный анализ позволяет определить конкурентную среду и занимаемую рассматриваемой торговой организацией нишу на локальном рынке. Для этого необходимо:

1. Провести анализ цен и товарного ассортимента конкурентов;
2. Провести расчет ППЛ каждой организации-конкурента;
3. На основе полученных данных сформировать диаграмму значений ППЛ на локальном рынке (Рисунок 6).

В сегменте «Лидеры» находятся значения ППЛ компаний, имеющих максимально привлекательное предложение с точки зрения покупателя. В данном сегменте товарно-договорные риски имеют минимальное значение.

В сегменте «Середняк» - организации, имеющие привлекательное предложение в рамках товарной линейки, но при этом существуют незначительные риски снижения объемов продаж. Рекомендуется пересмотреть параметры ППЛ с целью оптимизации предложения.

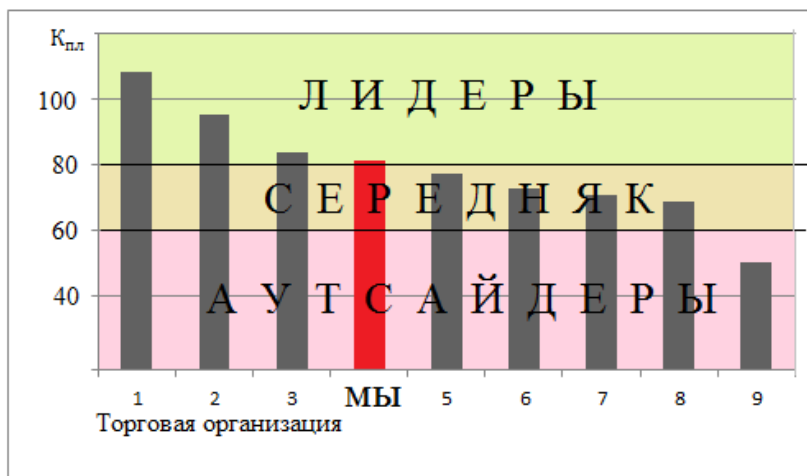


Рисунок 6 – Диаграмма значений ППЛ на локальном рынке

В сегменте «Аутсайдеры» находятся компании, имеющие высокие риски товарно-договорной группы. Требуется оптимизация товарной линейки, пересмотр политики ценообразования и т.д.

7. Разработаны методические рекомендации по практическому применению предложенных методов управления рисками и развитию систем риск-менеджмента торгового предпринимательства в условиях цифровой трансформации экономики.

1. Для повышения эффективности процесса идентификации рисков с применением набора цифровых индикативных сервисов рекомендуется, осуществлять постоянный мониторинг интернет пространства на предмет выявления новых Web-платформ, имеющих наибольшую функциональность и позволяющих повысить эффективность процесса идентификации рисков.

2. На основе информации, полученной от индикативных сервисов, рекомендуется ежемесячно осуществлять подготовку отчетности о формирующихся рисках, и прогнозах их влияния на эффективность деятельности компании.

3. На стадии операционно-превентивных мероприятий особое внимание рекомендуется уделять анализу значения ППЛ и его составляющих. Используя методы анализа на основе данного показателя, комиссия по риск-менеджменту осуществляет превентивное управление рисками товарно-договорной группы за счет оперативного регулирования товарным ассортиментом и ценовой политикой.

4. Управление на стадии реализации риска с использованием соответствующих кейсов рекомендуется осуществлять после предварительного анализа текущей ситуации и повторной аналитической оценки параметров риска. Полученные результаты и выводы должны быть отражены в отчетах аналитической группы, предоставляемых комиссии по риск-менеджменту, которая, в свою очередь, выносит предписание по компании о проведении постактивационных мероприятий.

5. На стадии управления последствиями рекомендуется применение метода ценовой компенсации потерь. Проведение мероприятий по управлению последствиями должно быть осуществлено как по окончании воздействия риска и подсчета полного ущерба, так и во время воздействия - для возмещения части ущерба. При применении метода ценовой компенсации потерь важным является определение значения базовой цены и целевого диапазона показателя цены.

6. При составлении базы кейсов следует учитывать, что в дальнейшем имеющиеся задачи будут подвержены декомпозиции для построения иерархической системы задач. При этом целесообразно дополнительно для каждого кейса разработать дорожные карты, определяющие последовательность выполнения задач.

7. При применении методологии Agile в процессе управления рисками особое внимание необходимо уделить обучению сотрудников базовым принципам Agile. Данный аспект является крайне важным для построения эффективной Agile-команды.

8. Для повышения чувствительности индикатора ППЛ к изменениям рыночной конъюнктуры рекомендуется использование окна показателей характеристик и объемов продаж, где отражается причина изменения показателей индикатора и их влияние на продажи соответственно. При этом отсутствие восстановления роста объемов продаж при проведении поставивационных мероприятий может означать наличие не идентифицированных рисков товарно-договорной группы.

III. ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ (ЗАКЛЮЧЕНИЕ)

В процессе диссертационного исследования выявлены основные тенденции и перспективы развития торгового предпринимательства, определены риски, формирующиеся в условиях цифровой трансформации экономики. Проведённые в работе исследования позволили получить следующие научные результаты:

1. Предложена концепция сквозного управления частными рисками торговых предпринимательских структур, включающая в себя базисные принципы, механизмы, инструменты и методику сквозного управления рисками, а так же кейсовый метод формирования информационной базы данных.

Разработана детальная схема визуализации концепции сквозного управления частными рисками, используемая в качестве дополнительной наглядной информации при автоматизации процессов управления рисками торговых предпринимательских структур.

В рамках концепции предполагается:

- Разделение внешней среды на три области: географическую, территориальную и область рыночной экосистемы;
- Формирование набора цифровых индикативных сервисов;

- Разделение процессов управления на три стадии: предрисковая, стадия реализации риска и стадия последствий;
- Создание информационной базы кейсов;
- Управление рисками с применением методологии Agile и облачных технологий.

2. Предложено два метода оценки рисков торгового предприятия, основанных на использовании показателя покупательской ликвидности товарной линейки (ППЛ):

- Системный метод оценки, при котором формируются основные параметры риска, являющиеся критериями для разработки операционно-превентивных мероприятий на предрисковой стадии;
- Пространственный метод 3D сепарации рисков, позволяющий оценить возможность применения метода ценовой компенсации потерь на стадии последствий.

3. Разработан метод управления покупательской ликвидностью товарной линейки, основанный на контроле и управлении перечнем показателей, отражающих характеристики товарного ассортимента торгового предприятия, таких как:

- сводный показатель качества товарной линейки;
- сводный показатель покупательской лояльности к бренду/торговой марке;
- сводный показатель функциональности;
- показатель цены;
- сводный показатель дизайна/внешнего вида;
- сводный показатель гарантийного обслуживания.

Разработан метод ценового соответствия, обеспечивающий повышение эффективности мониторинга и управления ценовыми рисками.

Предложены методы и инструменты контроля показателя покупательской ликвидности товарной линейки (ППЛ):

- Матрица сравнения функциональности товарной линейки;
- Таблица сводного показателя ГО товарной линейки;
- Таблица показателей качества товарной линейки;
- Таблица показателя лояльности к бренду/торговой марке;
- Индикатор ППЛ;

4. Предложен метод ценовой компенсации потерь, реализуемый на стадии последствий, ориентированный на возмещение ущерба от воздействия риска. Разработаны инструменты мониторинга и анализа показателя компенсационной цены, такие как:

- индикатор компенсационной цены;
- индикатор персонального показателя цены
- матрица цены локального рынка.

5. На основе метода управления покупательской ликвидностью товарной линейки разработан метод сравнительного анализа ППЛ

участников локального рынка, позволяющего определить конкурентную среду, наличие лидеров и аутсайдеров на данном рынке.

Предложены инструменты контроля и анализа:

- Диаграмма значений ППЛ локального рынка;
- Шкала оценки ППЛ;

На основе полученных научных результатов сделаны выводы и разработаны рекомендации по применению авторских методов в системе управления рисками торговых предпринимательских структур:

1. Управление рисками торговых предпринимательских структур рекомендуется осуществлять на основе предложенной в диссертационном исследовании концепции, включающей в себя базисные принципы и методику сквозного управления рисками на всех стадиях их активации и воздействия, а также кейс-метод формирования информационной базы данных.

2. Управление частными рисками торгового предпринимательства рекомендуется осуществлять по методике сквозного управления, ориентированной на создание и использование рекомендуемой в диссертации базы кейсов, определяющих последовательность действий подразделений компании на каждой стадии воздействия риска. В процессе идентификации, паспортизации оценки рисков и разработки мероприятий по управлению рисками следует использовать рекомендуемые в работе современные цифровые сервисы и инструменты.

3. Идентификацию рисков торгового предпринимательства рекомендуется проводить с учётом разграничения внешней среды на три области: Географическую, Территориальную и Рыночную экосистему, по предложенным в диссертации критериям разграничения.

4. В целях предупреждения рисков падения спроса вследствие завышения цены рекомендуется использовать предложенный в диссертации метод ценовой компенсации потерь, основанный на компенсации убытков за счет распределения полученного ущерба от воздействия риска на определенный период времени.

5. Для оценки рисков торговых предпринимательских структур рекомендуется использовать разработанный в диссертации пространственный метод 3D сепарации, обеспечивающий оценку и селекцию предпринимательских рисков, управление которыми на стадии последствий целесообразно осуществлять с применением метода ценовой компенсации потерь.

6. В целях нейтрализации широкого спектра рисков товарно – договорной группы рекомендуется применять предложенный в диссертации метод управления ликвидностью товарной линейки и формализованный перечень показателей, ориентированных на повышение оперативности и точности определения источников большинства рисков.

7. Для повышения эффективности управления ценовыми рисками рекомендуется использовать разработанный в диссертации метод ценового соответствия, предложенные индикаторы ППЛ и ценового соответствия, которые отражают динамику изменения основных показателей, определяющих наличие рисков товарно-договорной группы.

IV. ОСНОВНЫЕ НАУЧНЫЕ ПУБЛИКАЦИИ ПО ТЕМЕ ДИССЕРТАЦИОННОГО ИСЛЕДОВАНИЯ

1. Михайловский, Д.А. Факторы развития риск-менеджмента в сфере торгового предпринимательства//Проблемы обеспечения финансовой безопасности и эффективности экономических систем в XXI в: материалы Международной научно-практической конференции, Санкт-Петербург, 27 октября 2017г. / Д.А. Михайловский.–СПб.: Изд-во СПбУТЭ, 2017. – 0,3 п.л.
2. Михайловский, Д.А. Влияние современных цифровых технологий 3D печати на риски и эффективность торгового предпринимательства // Развитие финансовых отношений в период становления цифровой экономики: материалы Международной научно-практической конференции, Санкт-Петербург, 01-02 марта 2018г. / Д.А. Михайловский.– СПб.: Изд-во СПбУТЭ, 2018. – 0,3 п.л.
3. Михайловский, Д.А. Влияние рещоринга на риски торгового предпринимательства // Роль интеллектуального капитала в экономической, социальной и правовой культуре общества XXI века: материалы Международной научно-практической конференции, Санкт-Петербург, 15-16 ноября 2018г. / Д.А. Михайловский. – СПб.: Изд-во СПбУТЭ, 2018. – 0,3 п.л.
4. **Михайловский, Д.А. Влияние роста неравенства доходов населения на риски торгового предпринимательства в России / Д.А. Михайловский // Экономика и управление. – 2018. – №9(155).-С.87-91 – 0,3 п.л.**
5. Михайловский, Д.А. Риски роста безработицы и их влияние на торговое предпринимательство в период становления цифровой экономики // Развитие финансовых отношений в период становления цифровой экономики: материалы Международной научно-практической конференции, Санкт-Петербург, 14-15 марта 2019г. / Д.А. Михайловский.– СПб.: Изд-во СПбУТЭ, 2019. – 0,2 п.л.
6. Михайловский, Д.А. Основные современные тенденции, формирующие ландшафт предпринимательских рисков на макро- и микроуровнях // Роль интеллектуального капитала в экономической, социальной и правовой культуре общества XXI века: материалы Международной научно-практической конференции, Санкт-Петербург, 07-08 ноября 2019г. / Д.А. Михайловский. - СПб.: Изд-во СПбУТЭ, 2019. – 0,2 п.л.
7. **Михайловский, Д.А. Управление рисками снижения покупательской ликвидности товарной линейки торговых предпринимательских структур / Д.А. Михайловский // Проблемы современной экономики. – 2020. – №1(73).-С.71-74 – 0,5 п.л**

8. **Mikhailovsky, D. The concept of end-to-end risk management of commercial business organizations under conditions of digitalization of Russian economy // Digital Economy and Finances: Proceedings of the III International Scientific and Practical Conference (ISPC-DEF 2020) / V. D. Mikhailovsky, V.Kunin / pp 12-16; doi:10.2991/aebmr.k.200423.003 – 0,6 п.л. / 0,3 п.л. (Web of Science)**
9. **Михайловский, Д.А. Компенсационный метод управления последствиями активации предпринимательских рисков / Д.А. Михайловский // Проблемы современной экономики. – 2020. – №3(75).- С.107-109 – 0,3 п.л**
10. **Михайловский, Д.А. Методический подход к управлению стратегическими рисками в условиях высокой рыночной волатильности / Д.А. Михайловский // Экономические науки. – 2020. – №189.-С.55-63 – 0,3 п.л**
11. **Михайловский Д.А. Концептуальные основы управления рисками торговых предпринимательских структур в условиях неопределенности и воздействия повышенных внешних рисков /Д.А.Михайловский, В.А.Кунин//Экономические науки – 2021. – №195– С.93-100 –0,6 п.л. / 0,3 п.л.**
12. **Михайловский, Д.А. Модель применения методологии Agile в процессе управления предпринимательскими рисками// Цифровая экономика и финансы: материалы Международной научно-практической конференции, Санкт-Петербург, 18-19 марта 2021г. / Д.А. Михайловский.– СПб.: Изд-во СПбУТЭ, 2021. – 0,2 п.л.**
13. **Михайловский, Д.А. Оценка и селекция рисков торгового предпринимательства в условиях повышенной неопределённости и экономической нестабильности волатильности / Д.А. Михайловский, В.А.Кунин // Экономические науки. – 2021. – №9(202).-С.137-144 – 0,6 п.л / 0,3 п.л.**