

сельского хозяйства и развития связей по линии агропромышленных комплексов; устранить коренные причины отсутствия продовольственной безопасности; продолжить формирование благоприятных условий, позволяющихкратно увеличить объёмы и расширить номенклатуру взаимных поставок сельскохозяйственной продукции и продовольствия на рынки обеих стран.

Кроме того, Ташкент и Москва намерены предпринимать усилия по созданию совместных логистических и оптово-распределительных центров плодоовощной продукции на территориях двух стран, развивать агропромышленную кооперацию путём организации выращивания сельскохозяйственных культур на территории РФ с последующим экспортом продукции в Узбекистан. Внедрение устойчивых методов и способов работ в партнёрстве с другими странами создаёт цепочку в сельском хозяйстве, в котором будут реализоваться ЦУР 2 для расширения прав и знаний, повышения продуктивности, осведомлённости потребителей, которые являются наиважнейшими элементами функционирования продовольственных систем.

#### **Список использованных источников:**

1. <https://www.worldbank.org/en/topic/agriculture/brief/food-security-update/what-is-food-security> - Единая группа Всемирного Банка.
2. Доклад продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН - <https://www.fao.org/newsroom/detail/un-report-global-hunger-SOFI-2022-FAO/ru>.
3. *FAO statistical yearbook 2022: Europe and Central Asia food and agriculture.*
4. <https://stat.uz/> - Статистическое агентство Республики Узбекистан.
5. [5] Римская декларация по всемирной продовольственной безопасности // АПК: экономика.

## **ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ**

**Сафаров Бахтиёр Джуракулович -**  
доцент, к.э.н., ТГЭУ  
**Дадабаев Кучкар Абдуллаевич -**  
профессор, к.э.н., ТГЭУ

Управление коммерческим риском является неотъемлемой частью менеджмента на предприятиях розничной торговли. Это связано с тем, что успешное осуществление коммерческой деятельности требует ясного представления источников коммерческого риска, умения анализировать рисковые ситуации, разрабатывать мероприятия по управлению коммерческим риском [1].

Эффективное управление коммерческим риском прежде всего предполагает знание специалистами коммерческих служб предприятий розничной торговли основных научно-методических положений теории управления риском и наличие у них умений и навыков в области анализа и предвидения коммерческого риска, разработки мероприятий по его снижению.

Сущность управления риском на предприятиях розничной торговли заключается в его выявлении и прогнозировании, принятии управленческих решений по предупреждению и снижению риска, реализации и контроле за их выполнением.

Условия неопределенности маркетинговой среды являются фактором возникновения рисков в деятельности предприятий розничной торговли. Значимость работы по управлению рисками возрастает [4].

Коммерческая деятельность предприятий розничной торговли осуществляется в рискованных условиях. Это связано с увеличением объемов информации, ускорением ритма жизни и другими обстоятельствами, характеризующими экономику рыночного типа. Растущие риски деятельности организаций вынуждают их специалистов серьезно подходить к их оценке, искать эффективные меры по предупреждению и снижению рисков. Основной целью управления риском на предприятиях розничной торговли является получение прибыли на основе сбалансированного сочетания риска и ликвидности решения. Наличие достаточно полной и должным образом структурированной информации о рисках является основой для выработки эффективных мер по управлению ими [3].

Любая предпринимательская деятельность, в том числе и торговля, считается рискованной и не может быть точно просчитана на 100%. Естественно, что участники предпринимательской деятельности настроены на получение положительных результатов от своих вложений. Следовательно, они стремятся избегать рисков или хотя бы их минимизировать.

Ритейл занимается как логистикой, так и магазинами. Но в ряде случаев логистикой занимаются другие компании - дистрибьюторы. Сейчас многие ритейлеры развивают собственную логистику (центры дистрибуции), пытаются захватить большую долю создания стоимости - занимаются и логистикой, и управлением магазинами. Например, практически все крупные продуктовые магазины имеют свои центры дистрибуции.

Оценкой отраслевых рисков занимаются как сами предприниматели, так и профессиональные оценщики (если розничное торговое предприятие продается), банки, инвесторы и др. Чтобы планировать свою хозяйственную деятельность, руководители розничных торговых предприятий должны соотносить затраты, как условно постоянные: (зарплата персонала, аренда помещения), так и условно переменные (транспортные расходы, расходы на рекламу и т.п.), со своими доходами: среднемесячный оборот, чистая прибыль. Планируя следующий календарный год, важно понимать: будет ли увеличиваться товарооборот, будет ли расти спрос на тот или иной товар.

Когда идет оценка действующего бизнеса, то часто применяют метод дисконтирования денежных потоков (DCF от англ. Discounted cash flow). Будущие денежные потоки - это поступления и расходы, которые, конечно же, зависят от множества факторов.

Для оценки рисков торгового предприятия при дисконтировании денежных потоков, используются наиболее ожидаемые денежные потоки и ставка дисконтирования для них. С точки зрения рисков, важно отметить, что один магазин может иметь отклонения от прогнозов в достаточно широком диапазоне. Рискованность прогнозов будет разной, теория оценки говорит о том, что в данном случае используется разная ставка дисконтирования, несмотря на то, что средние показатели могут совпадать.

Колебания потребительского спроса - это серьезный риск для торговых предприятий. Его называют в числе наиболее значимых и сами предприниматели, и банки, которые оценивают потенциального заемщика (собственника торгового бизнеса). Маркетинговый риск возникает из-за неправильно выбранной ценовой политики, ошибок в оценке рынка, недостатка рекламы, отсутствия выстроенной сбытовой сети. Также маркетинговый риск может быть обусловлен рыночными колебаниями цен, действиями конкурентов, изменением спроса.

Внедрение в практику предприятий розничной торговли системы риск-менеджмента позволяет обеспечить стабильность их развития, повысить обоснованность принятия решений в рискованных ситуациях, улучшить финансовое

положение за счет осуществления всех видов деятельности в контролируемых условиях [2].

Управление рисками требует четкого распределения ответственности и полномочий, необходимых для принятия управленческих решений. Решения, которые принимаются в процессе управления рисками, должны находиться в рамках законодательных требований и отвечать корпоративным целям.

Таким образом, очень важно определить оптимальный баланс между ответственностью за риск и способностью контролировать этот риск. Управление рисками зависит от эффективного процесса взаимодействия между участниками риск-менеджмента. Процесс риск-менеджмента осуществляется как во внутренней, так и внешней среде предпринимательства, поэтому необходимо взаимодействовать и с внутренними, и внешними участниками этого процесса.

Чтобы обеспечить полноценное управление рисками, в первую очередь важно наладить эффективное взаимодействие внутри предприятий розничной торговли. Управление рисками подразумевает тщательный анализ условий для принятия решений. Управление рисками - это логический и систематический процесс, который можно применять для выбора пути дальнейшего совершенствования деятельности, повышения эффективности бизнес-процессов организации. Это путь, ведущий к обеспечению гарантированной результативности бизнес-процессов. Риск-менеджмент должен быть интегрирован в ежедневную работу розничной торговли.

#### **Список литературы:**

1. Бондаренко О. Г. *Управление коммерческим риском: Учебное пособие* / О. Г. Бондаренко, В. Т. Гришина. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. - 147 с.

2. Грачев, С. А. *Оценка и управление рисками: учеб. пособие* / С. А. Грачев, М. А. Гундорова; Владим. гос. ун-т им. А. Г. и Н. Г. Столетовых. - Изд. 2-е., испр. и доп. - Владимир: Изд-во ВлГУ, 2020. - 287 с.

3. Деревяшкин С. А. *Оценка рисков: / С. А. Деревяшкин; Поволжский государственный технологический университет. - Йошкар-Ола: Поволжский государственный технологический университет, 2019. - 74 с.*

4. Черняков, М. К. *Управление рисками: учебное пособие: / М. К. Черняков, М. М. Чернякова; под ред. М. К. Чернякова; Новосибирский государственный технический университет. - Новосибирск: Новосибирский государственный технический университет, 2018. - 144 с.*

## **ЎЗБЕКИСТОНДА МЕВА САБЗАВОТЧИЛИКНИ РИВОЖЛАНТИРИШ ИСТИҚБОЛЛАРИ**

**Тураева Муяссар Расул қизи -**  
*Озиқ-овқат ва қишлоқ хўжалиги соҳасида  
стратегик ривожланиш ва тадқиқотлар  
халқаро маркази таянч докторанти*

Дунё аҳолиси сонининг кескин суръатлари ошиб бориши билан аҳолинг озқи овқатга бўлган эhtiёжлари ҳам кун сайин ортиб бормоқда. Бунда асосий вазифа тез, арзон ҳамда сифатли маҳсулотларни ишлаб чиқаришни йўлга қўйиш энг асосий долзарб мавзулардан бири бўлиб қолмоқда. шунга кўра республикамизда ҳам истеъмолчилар томонидан бозордаги озиқланиш хусусан қишлоқ хўжалиги маҳсулотларига бўлган талаб кун сайин ўзгариб бормоқда. Шу билан бирга Республикамизда бозорда танқисликни олдини олиш ҳамда қишлоқ хўжалиги маҳсулотлар таркибини кенгайтириш, ривожланлантириш ҳамда қайта ишлашга катта аҳамият берилмоқда, бунинг исботи ўлароқ Ўзбекистон Республикаси Президентининг