

Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение
высшего профессионального образования
«МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ПУТЕЙ СООБЩЕНИЯ»

Институт экономики и финансов

Кафедра «Финансы и кредит»

З.П. Межох, И.Н. Долгачева

**ФИНАНСОВАЯ СРЕДА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА,
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ РИСКИ**

КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ

Москва – 2016

Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение
высшего профессионального образования
«МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ПУТЕЙ СООБЩЕНИЯ»

Институт экономики и финансов

Кафедра «Финансы и кредит»

З.П. Межох, И.Н. Долгачева

**ФИНАНСОВАЯ СРЕДА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА,
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ РИСКИ**

Рекомендовано редакционно-издательским

Советом университета в качестве учебного пособия для студентов 4

курса направления «Экономика» и «Менеджмент»

Москва – 2016

УДК 336.64

М 43

Межох З.П., Долгачева И.Н. Финансовая среда предпринимательства, предпринимательские риски: Конспект лекций для студентов 4 курса направления «Экономика» и «Менеджмент». – М.: МГУПС (МИИТ), 2016.

– 82 с.

В конспекте лекций изложены теоретические основы финансовой среды предпринимательства и предпринимательских рисков. Рассмотрены сущность, функции и виды предпринимательских рисков, вопросы управления финансовыми рисками.

Конспект лекций предназначен для студентов экономических специальностей, изучающих дисциплины: «Финансовая среда предпринимательства, предпринимательские риски», «Управление рисками».

[Вернуться в каталог учебников](#)

Дополнительные материалы:

- для рефератов;

- преподавателям для повышения квалификации.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	4
1. Понятие финансовой среды предпринимательства и предпринимательских рисков.....	6
1.1. Финансовая среда предпринимательства.....	6
1.2. Предпринимательские риски в условиях рыночных отношений.....	18
1.3. Сущность и функции предпринимательских рисков.....	24
1.4. Классификация предпринимательских рисков.....	31
2. Система управления предпринимательскими рисками.....	44
2.1. Методы оценки и анализа предпринимательских рисков.....	44
2.2. Управление предпринимательскими рисками.....	60
2.2.1. Методы снижения финансовых рисков.....	67
2.2.2. Методы передачи финансовых рисков.....	71
Литература.....	81

[Ручной реферат дипломных и курсовых работ](#)

[Сайт-визитка - лучший старт интернет-бизнеса](#)

[Дистанционное обучение созданию сайтов](#)

ВВЕДЕНИЕ

Предпринимательская деятельность является рискованной. С развитием рыночных отношений проблема управления предпринимательским риском становится все более актуальной. Однако в настоящее время теоретические аспекты ее решения разработаны еще недостаточно полно и глубоко. Что касается практической реализации вопросов управления рисками, то они находятся пока на стадии внедрения в деятельность предприятия.

Многие решения предприниматели принимают в условиях неопределенности, когда сложно спрогнозировать и предсказать результат от реализации принятого решения. Объективной основой существования предпринимательского риска является неопределенность внешней среды по отношению к фирме. Устранить неопределенность невозможно, так как она является объективной реальностью.

Существенное влияние на степень риска оказывают многочисленные факторы внешней и внутренней среды предпринимательства, факторы макро- и микроэкономического уровня воздействия. Особое место в экономической среде предпринимательства занимает финансовая среда, которая представляет собой сферу реализации финансовых и кредитных отношений между хозяйствующими субъектами. Именно в сфере финансового рынка осуществляются операции по инвестированию и финансированию деятельности предприятий, а также по страхованию проводимых операций. Поэтому финансовая среда предпринимательства представляет интерес для финансового менеджера.

Что такое предпринимательский риск? Трудно однозначно ответить на этот вопрос, так как риск - понятие сложное и многоаспектное. В экономической литературе нет единого мнения относительно определения сущности предпринимательского риска, поэтому большой интерес представляет анализ различных точек зрения по этому вопросу.

Аналогичная ситуация складывается и в отношении функций этой экономической категории. Различные ученые выделяют от двух до шести функций предпринимательского риска.

Достаточно сложной представляется и система классификации предпринимательских рисков, так как риск многообразен. Существует много различных признаков, по которым можно объединить риски в группы. Однако единая классификационная система находится пока на стадии разработки. Решение данной проблемы осложняется также и тем, что с развитием рыночных отношений, появлением новых методов финансирования и инвестирования, новых инструментов финансового рынка возникают и новые виды риска.

Очень важным аспектом управления предпринимательскими рисками являются оценка и анализ степени риска применительно к каждой конкретной хозяйственной операции и к каждому отдельно взятому финансовому инструменту. Оценка может производиться различными методами - как количественными, так и качественными. Затем результаты такой оценки используются предпринимателями при выборе одного из альтернативных вариантов решения задачи.

Но недостаточно только оценить степень риска. Важно научиться минимизировать возможные потери, которые смогут иметь место при наступлении рискованного события. С этой целью на предприятиях должна разрабатываться система управления предпринимательскими рисками, основанная на использовании многообразных методов избежания риска или снижения степени риска. К ним относятся страхование, лимитирование, хеджирование, диверсификация и многие другие методы.

Какие методы будут использоваться на каждом конкретном предприятии и насколько они будут эффективными, зависит от опыта и знаний финансового менеджера данного предприятия.

Все эти и некоторые другие вопросы нашли подробное освещение в данном учебном пособии. Пособие может быть использовано в качестве дополнительного материала при подготовке к занятиям студентами любых форм обучения.

1. ПОНЯТИЕ ФИНАНСОВОЙ СРЕДЫ

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РИСКОВ

1.1. Финансовая среда предпринимательства

Под финансовой средой предпринимательства принято понимать совокупность хозяйствующих субъектов и сил, действующих вне пределов данного предприятия (фирмы) и влияющих на возможности финансового менеджера размещать денежные средства и получать доходы.

В свою очередь, финансовая среда предпринимательства состоит из микросреды и макросреды.

Микросреда характеризуется субъектами, имеющими непосредственное отношение к данной фирме (предприятию) и к возможностям ее руководства по извлечению доходов. В нее входят:

- поставщики;
- посредники;
- покупатели (клиенты);
- конкуренты;
- контактные аудитории.

Что касается **макросреды**, то она представлена силами более широкого плана, оказывающими влияние на конъюнктуру рынка в целом. Такие силы могут иметь следующий характер:

- природный;
- технический;
- политический;
- экономический;
- демографический;
- культурный.

Сначала охарактеризуем составляющие микросреды предпринимательства.

Первая составляющая финансовой микросреды предпринимательства - **поставщики** - юридические и физические лица, обеспечивающие данное предприятие и его конкурентов производственными запасами, необходимыми для дальнейшего выпуска готовой продукции. На финансовую деятельность данного предприятия изменения в "среде поставщиков" могут повлиять, главным образом, следующим путем: повышение цен на предметы снабжения во многом обуславливает повышение цен на готовую продукцию данного предприятия. Кроме того, непоставки тех или иных производственных запасов, неритмичность поставок, забастовки и прочие события на предприятиях-поставщиках приводили к нарушению графиков отгрузки уже готовой продукции данного предприятия своим покупателям. Негативные последствия таких явлений в "среде поставщиков" для финансовой деятельности фирмы (предприятия) могут быть как краткосрочного, так и долгосрочного плана. В краткосрочном плане могут быть снижены и упущены возможности сбыта готовой продукции покупателям. В долгосрочном же плане, и это является более негативным, вполне реален подрыв благорасположения к предприятию со стороны покупателей со всеми вытекающими отсюда отрицательными последствиями.

Вторая составляющая финансовой микросреды предпринимательства - **посредники** - организации, помогающие данному предприятию (фирме) в продвижении, распространении и сбыте ее готовой продукции среди покупателей и таким образом влияющие на возможном уровне на величину получаемых предприятием (фирмой) доходов. Посредники могут быть следующих четырех видов:

- торговые посредники (дилеры);

- посредники по организации товародвижения;
- маркетинговые посредники;
- финансово-кредитные посредники.

Торговые посредники представляют собой организации, помогающие данному предприятию (фирме) находить покупателей и/или непосредственно продавать им его готовую продукцию. Необходимость существования торговых посредников обуславливается тем, что они могут обеспечить удобство места, удобство времени и удобство процедуры продажи готовой продукции покупателям с меньшими издержками, чем это смог бы сделать сам производитель. Если бы производитель захотел самостоятельно обеспечить вышеперечисленные удобства, то для этого ему пришлось бы организовывать, обеспечивать и финансировать широкую сеть торговых точек в масштабах региона или всей страны. Поэтому более разумным является поддержание сотрудничества с независимыми торговыми посредниками. Удобство места создается дилерами путем накопления запасов готовой продукции в местах нахождения самих покупателей. Удобство времени обеспечивается наличием готовой продукции в периоды, когда спрос на нее особенно велик. Чаще это касается товаров сезонного характера продвижения и продажи. И наконец, удобство процедуры приобретения готовой продукции заключается в продаже товара с одновременной передачей права пользования им.

Следует, однако, помнить, что выбор и организация работы с торговыми посредниками являются для финансового менеджера крайне непростой задачей. Производитель имеет дело, скорее, не с множеством мелких независимых дилеров, а с еще более крупными и растущими торговыми посредниками. В силу этого посреднические организации обладают достаточной мощностью и в состоянии либо диктовать свои условия производителю, либо вообще не допускать последнего на те или иные рынки сбыта готовой продукции и извлечения доходов. Кроме того, к выбору торговых посредников необходимо осторожно относиться и потому, что, получив одни каналы товародвижения и сбыта готовой продукции, можно одновременно лишиться других, а также поддержки возможно более приемлемых для производства дилеров. Но все же следует исходить из того, что в цепочке взаимоотношений "производитель - торговый посредник" первичным является производитель - в силу приоритетности сферы материального производства по сравнению со сферой распределения, так как непосредственно в первой из них создается совокупный общественный продукт и национальный доход.

Посредники по организации товародвижения представляют собой организации, помогающие производителю готовой продукции создавать запасы собственных изделий и осуществлять их транспортировку от мест производства до мест назначения. Они бывают следующих типов:

- складские организации;
- транспортные организации.

Первые - обеспечивают накопление и сохранность готовой продукции на пути к месту назначения. Вторые - перемещают запасы готовой продукции из одного места в другое. Для финансового менеджера с точки зрения взаимоотношений с данной категорией посредников немаловажным является выбор более экономичных методов отгрузки и транспортировки готовой продукции, а также учет таких качеств этих посредников, как сохранность грузов, возможные объемы и скорость их транспортировки.

Маркетинговые посредники включают в себя фирмы маркетинговых исследований, фирмы исследования проблем предпринимательского риска, консультационные фирмы по маркетингу и предпринимательскому риску, а также всякого рода рекламные агентства. Основное назначение этой категории посредников - помогать производителю точнее нацеливать и продвигать его готовую продукцию на подходящие для него рынки сбыта с возможно меньшим риском и большим извлечением дохода. Для производителя пользование услугами данной категории посредников не является необходимым. Предприятие (фирма) должно самостоятельно решить, будет ли оно пользоваться услугами данной категории посредников или же выполнит необходимые работы самостоятельно. К выбору конкретных контрагентов из среды данной категории посредников следует относиться особенно внимательно в силу того, что такие фирмы существенно отличаются друг от друга качеством и объемами предоставляемых услуг, расценками на них, а главное - своими творческими возможностями.

К числу финансово-кредитных посредников относятся банки, кредитные учреждения, страховые компании. Основное назначение этих посредников — помогать предприятию-производителю финансировать сделки по приобретению производственных запасов и сбыту

собственной готовой продукции и/или страховать себя от предпринимательского риска, связанного с покупкой и продажей товаров. Практически все предприятия (фирмы) не могут обойтись без помощи финансово-кредитных посредников при финансовом обеспечении своих сделок. Поэтому следует помнить, что существенное влияние на финансовое положение предприятия могут оказать повышение стоимости кредита и/или сокращение возможностей кредитования, а в более широком смысле — финансовые кризисы, парализующие во многом работу финансово-кредитных посредников. Учитывая такие обстоятельства, предприятию (фирме) в лице финансового менеджера особенно необходимо налаживать прочные связи с наиболее важными для нее и надежными финансово-кредитными организациями.

Покупатели или **клиенты** представляют собой третью составляющую микросреды предпринимательства. Они бывают следующих видов:

- покупатели потребительского рынка;
- покупатели рынка производителей;
- покупатели рынка промежуточных продавцов;
- покупатели рынка государственных учреждений;
- покупатели международного рынка.

Первый вид покупателей - физические лица, приобретающие товары или услуги в целях личного потребления.

Второй вид покупателей формируют организации, приобретающие товары или услуги для дальнейшего их использования в процессе производства для создания уже иной готовой продукции.

Третий вид покупателей составляют физические и юридические лица, приобретающие товары или услуги в целях их последующей перепродажи для извлечения собственной прибыли в сфере обращения.

Четвертый вид покупателей - государственные учреждения, приобретающие товары или услуги в целях собственного потребления или для последующего использования их в сфере коммунальных услуг, или же для использования данных товаров или услуг в целях благотворительности.

И наконец, пятый вид покупателей является весьма специфичным, так как он объединяет вышеперечисленные четыре вида покупателей и отличается от них тем, что включает всех покупателей, но только находящихся за пределами страны производства товаров или услуг.

Четвертая составляющая микросреды предпринимательства – **конкуренты**. Любой производитель в своей хозяйственной деятельности сталкивается с конкурентами, борющимися с ним за рынки сбыта готовой продукции, а следовательно - за возможности извлечения большей величины дохода. Причем для характеристики понятия "конкуренты" недостаточно просто понимания их как других хозяйствующих субъектов, влияющих на возможности сбыта продукции и получения дохода. Говоря об этом понятии, следует выделять отдельные разновидности конкурентов:

- желания-конкуренты;
- товарно-родовые конкуренты;
- товарно-видовые конкуренты;
- марки-конкуренты.

Желания-конкуренты - это желания, которые покупатель, возможно, захочет удовлетворить. Например, если Вы захотели улучшить свои транспортные возможности, то альтернативными желаниями ми-конкурентами могут быть покупка автомашины, покупка мотоцикла и т.д.

Товарно-родовые конкуренты - основные способы удовлетворения выбранного ранее желания. Это значит, что если Вы склонны к приобретению мотоцикла, то уже будете решать, какой именно тип мотоцикла приобрести.

Товарно-видовые конкуренты - это прочие разновидности того же товара. способные

удовлетворить конкретные желания покупателя. В нашем примере это могут быть разноцилиндровые виды мотоциклов.

Марки-конкуренты - товары разных производителей (фирм), способные удовлетворить окончательно определившееся желание покупателя. В нашем случае - это мотоциклы аналогичных типов и видов, но производимые разными фирмами. В другом примере марками-конкурентами могут быть, скажем, видеокассеты сходных характеристик, но производимые разными фирмами. Например, одна из них - фирмой "Сони", другая - фирмой "BASF", третья - фирмой "ДЭУ Электронике" и т. д.

Понимание того, как именно покупатели принимают решение, в определенной мере облегчает финансовому менеджеру выявление всех возможных конкурентов, мешающих данному предприятию (фирме) продавать больше своей готовой продукции. Причем основополагающей является конкуренция марок-конкурентов, так как именно они активно ограничивают возможности сбыта готовой продукции и извлечения доходов данного предприятия. Например, при разных технических характеристиках и репутациях фирм-производителей, допустим тех же мотоциклов или видеокассет, у покупателя может возникнуть желание приобрести те из их марок-конкурентов, которые, по его мнению, более привлекательны, в первом случае - дизайном, во втором — оформлением и упаковкой.

Последняя составляющая микросреды предпринимательства — так называемые **контактные аудитории**. Их можно классифицировать прежде всего по таким признакам:

- по характеру воздействия на интересы предприятия (фирмы);
- по содержанию самих контактных аудиторий.

Под контактной аудиторией понимают любую группу, которая проявляет потенциальный или реальный интерес к деятельности данного предприятия (фирмы) и может оказывать влияние на его способности извлекать доход от реализации готовой продукции (услуг) в процессе хозяйственной деятельности.

Таким образом, по характеру воздействия на вышеуказанные способности данного предприятия контактные аудитории могут быть следующих видов:

- * благотворительные аудитории;
- * искомые аудитории;
- * нежелательные аудитории.

Благотворительные аудитории - группы, интерес которых к предприятию (фирме) носит положительный характер (например, спонсоры).

Искомые аудитории - группы, чьей заинтересованности предприятие (фирма) ищет, но не обязательно находит (например, средства массовой информации, группы депутатов).

Нежелательные аудитории - группы, интерес которых предприятие (фирма) должно стараться не привлекать, но обязательно вынуждено считаться с ним, если он проявляется (например, общества потребителей, налоговые органы и т. д.).

По содержанию контактные аудитории классифицируются на следующие группы:

- финансовые круги;
- контактные аудитории средств информации;
- контактные аудитории государственных учреждений;
- гражданские группы действий;
- местные контактные аудитории;
- широкая публика;
- внутренние контактные аудитории.

Финансовыми кругами называются те контактные аудитории, которые оказывают влияние на способности предприятия (фирмы) обеспечивать себя капиталом. К этой группе контактных

аудиторий относятся банки и другие кредитные учреждения, инвестиционные компании, брокерские фирмы фондовой биржи и акционеры. В своей деятельности финансовый менеджер должен добиваться благосклонного расположения этих контактных аудиторий. Это может достигаться публикацией годовых отчетов данной фирмы, ответами на вопросы, касающиеся финансовой деятельности фирмы, но не представляющей "коммерческой тайны". Таким образом, финансовым кругам предоставляются доказательства финансовой устойчивости, и в их представлении формируется благоприятный образ данного предприятия (фирмы).

Контактные аудитории средств информации представляют собой организации, распространяющие новости, статьи и комментарии. Ими являются телекомпании, радиостанции, газеты и журналы. Как и в отношении финансовых кругов, фирма в лице ее финансового менеджера, заинтересована в создании благоприятного образа ее деятельности в средствах массовой информации. Это достигается не только наиболее распространенным способом в виде рекламы собственной готовой продукции, но и более "утонченными" методами, допустим, публикацией статей о благотворительной деятельности предприятия (фирмы) и т.д.

В отношениях с **контактными аудиториями государственных учреждений** финансовый менеджер должен учитывать все происходящие изменения в государственной сфере и адекватно реагировать на них. Например, финансовый менеджер фирмы, как выразитель интересов ее руководства, должен своевременно откликаться на государственные требования и запреты в области экологического контроля, прав покупателей, безопасности производства и готовой продукции, истины в рекламе и т.д.

К **контактным аудиториям гражданских групп действия** относятся союзы потребителей, группы защитников окружающей экологической среды, представители религиозных, национальных меньшинств и т.п. В целях создания и поддержания благоприятного образа предприятия (фирмы) в этой группе контактных аудиторий целесообразным является поддержание постоянного контакта с ними или, по крайней мере, учет пожеланий данных контактных аудиторий по отношению к хозяйствующему субъекту.

Под **местными контактными аудиториями** понимаются, как правило, окрестные жители и их общие организации. В силу близости своего места проживания они склонны проявлять большой интерес к деятельности нашей фирмы. Кроме того, следует помнить, что местные контактные аудитории вблизи производств повышенной степени опасности (химические и др.), как правило, будут с предубеждением относиться к деятельности таких предприятий, и особенно к инновационным проектам с повышенным предпринимательским риском. Поэтому во взаимоотношениях с данными контактными аудиториями фирме целесообразно иметь сотрудника ответственного за связи с общиной, которому следует присутствовать на собраниях ее членов и иметь контакты с представителями местных органов законодательной и исполнительной власти.

Понятие **широкая публика** является специфичным в группах контактных аудиторий, так как она не выступает по отношению к предприятию (фирме) в виде организованной силы, но образ предприятия в глазах широкой публики сказывается на его коммерческой деятельности. В свете этого любому хозяйствующему субъекту следует постоянно и придирчиво следить за отношением широкой публики к собственно производимой им готовой продукции и к его деятельности. В целях создания более благоприятного образа своей деятельности в глазах широкой публики фирме разумно делать пожертвования на благотворительные цели, избегать недобросовестной рекламы, разработать четкий порядок рассмотрения претензий покупателей и т.д.

Последняя группа контактных аудиторий - **внутренние контактные аудитории**, к которым относятся собственные рабочие и служащие предприятия (фирмы), его управляющие, а также добровольные помощники. Общее правило в отношении таких контактных аудиторий состоит в том, что, когда собственные рабочие и служащие позитивно настроены по отношению к своей фирме, такое их отношение распространяется и на другие контактные аудитории. Для создания такого положения фирмам целесообразно издавать информационные бюллетени в целях мотивирования и информирования собственных внутренних контактных аудиторий.

Перейдем теперь к характеристике основных составляющих макросреды предпринимательства. Напомним, что она включает природный, технический, политический, экономический, демографический и культурный факторы.

Воздействие природного фактора на среду предпринимательства характеризуется в настоящее время такими основными тенденциями;

- определенным дефицитом некоторых видов сырья;

- тенденцией (хотя и слабой) к удорожанию энергоносителей;
- ростом загрязнения окружающей среды;
- растущим вмешательством государства в процесс рационального использования и воспроизводства природных ресурсов.

Первая тенденция проявляется в том, что возникает проблема истощения таких невозобновляемых ресурсов, как нефть, газ, уголь. При существующих сейчас масштабах производства уже начинает ощущаться дефицит золота, платины, серебра, урана, олова, свинца и некоторых других металлов, что вынуждает при разработке инвестиционных проектов искать им замену. Ставится вопрос о возможном дефиците в перспективе даже таких, казалось бы неисчерпаемых, природных ресурсов, как вода и воздух. Кроме того, нарастают проблемы экологического плана, связанные с использованием таких возобновляемых природных ресурсов, как продовольствие и лес.

Вторая тенденция является как бы следствием первой в части основного энергоносителя - нефти. Истощение ее запасов отражается не только на тенденции к удорожанию как ее, так и других энергоносителей, но и на высокой стоимости этого энергоносителя. Просматривается тенденция к росту инвестируемых средств в поиск альтернативных источников энергии (солнечной, ядерной, ветровой и т.д.).

Особенно очевидно просматривается третья тенденция воздействия природного фактора на состояние предпринимательства. Уже сейчас существуют проблемы удаления отходов химических и ядерных производств, опасного уровня содержания ртути в водах морей, увеличения "озоновых дыр" в атмосфере земли и засорения окружающей среды материалами, не поддающимися биохимическому разложению.

Последняя тенденция воздействия природного фактора на среду предпринимательства во многом является отражением трех предыдущих. В связи с этим финансовый менеджер должен иметь в виду, что государство вынуждено решительно вмешиваться в процесс рационального использования природных ресурсов. Это нужно для того, чтобы иметь возможность получать необходимые для деятельности фирмы природные ресурсы, не нанося одновременно вред экологической среде.

Таким образом, тенденции воздействия природного фактора макросреды предпринимательства должны учитываться финансовым менеджером в целях более успешного ведения финансовой деятельности.

Воздействие технического (научно-технического) фактора на среду предпринимательства проявляется такими основными тенденциями:

- ускорение научно-технического прогресса (НТП);
- появление безграничных возможностей;
- рост ассигнований на НИОКР;
- увеличение внимания к внедрению небольших усовершенствований в уже существующую готовую продукцию;
- ужесточение государственного контроля за доброкачественностью и безопасностью товаров.

Ускорение НТП проявляется в том, что многие привычные сейчас товары век назад еще не существовали. Полагают, что в среднем семь из десяти производимых в конце XX века товаров, в конце XIX века еще не производились (аэрозоли, телевизоры, холодильники, синтетические моющие средства, компьютеры, пейджеры и т.д.). Причем в последние десятилетия темпы роста НТП увеличиваются.

Появление так называемых "безграничных возможностей" характеризуется разработкой новых технологий, которые могут коренным образом преобразить производственные процессы, а следовательно, и готовую продукцию. Например, создание оборудования для опреснения морской воды, электромобилей, робототехники и т.д.

Увеличение ассигнований на НИОКР просматривается в экономике многих развитых стран. Причем приоритетными являются следующие пять отраслей в порядке важности: ракетно-космическая и авиационная промышленность; электротехническая промышленность и

... промышленность средств связи; химическая промышленность; машиностроение и металлообработка; автомобильно-транспортная промышленность.

Повышение внимания к внедрению небольших усовершенствований в уже существующую готовую продукцию проявляется в том, что многие предприятия (фирмы) вместо того, чтобы рисковать, предлагая крупные новшества, занимаются доступными усовершенствованиями уже существующих товаров. Здесь на практике обнаруживается их склонность к неоклассической теории предпринимательского риска, ориентирующей на надежность, по сравнению с рискованностью инвестиций.

И наконец, ужесточение государственного контроля за доброкачественностью и безопасностью товаров отражает как тенденцию растущих требований к этим параметрам со стороны покупателей, так и настоятельную необходимость избежания всякого рода аварий и техногенных катастроф.

Учет финансовым менеджером основных тенденций воздействия технических факторов макросреды на предпринимательскую деятельность позволит ему в большей мере соответствовать современным потребностям хозяйственной деятельности и "идти в ногу" с НТП.

Основными направлениями воздействия политического фактора макросреды на предпринимательскую деятельность являются:

- увеличение числа законодательных актов, регулирующих предпринимательскую деятельность;
- повышение требований со стороны государственных учреждений, следящих за соблюдением законов.

Первая тенденция является определяющей и обуславливается следующими причинами:

Во-первых, необходимостью защищать предприятия (фирмы) друг от друга. Дело в том, что, как правило, предприниматели на словах превозносят конкуренцию, но, когда затрагиваются их собственные интересы по извлечению прибыли, они пытаются нейтрализовать своих конкурентов. Следовательно, законы принимаются для определения понятия "недобросовестная конкуренция", а главное - для предотвращения ее проявлений и сговора на рынках сбыта готовой продукции.

Во-вторых, необходимостью защиты потребителей от недобросовестной деловой практики производителей. Наиболее распространенными способами введения покупателей в заблуждение относительно качества своей готовой продукции являются ложь в рекламе товаров, выпуск продукции, которая не соответствует техническим условиям, введение в заблуждение посредством упаковки или уровня цен и т.д.

В-третьих, необходимостью защиты интересов общества от недобросовестной деловой практики предпринимателей, так как предпринимательская деятельность не всегда обеспечивает лучшее качество жизни. Например, по мере ухудшения экологической обстановки будут вводиться новые законы и ужесточаться положения старых.

Учитывая это, а также повышение требований со стороны государственных учреждений, следящих за соблюдением законов, финансовому менеджеру необходимо внимательно следить за тем, что происходит в сфере законодательства при размещении (инвестировании) средств с целью извлечения большей величины прибыли.

Говоря о воздействии экономического фактора макросреды на предпринимательскую деятельность, отметим, что величина доходов конкретного предприятия (фирмы) во многом определяется уровнем покупательной способности населения. Он, в свою очередь, зависит от уровня текущих доходов, сбережений населения, уровня цен на готовую продукцию и от доступности кредита. На покупательной способности населения сказываются также экономические спады, финансовые кризисы, высокий уровень безработицы, растущая стоимость получения кредита. Помимо отмеченных выше факторов, финансовый менеджер должен быть также в курсе распределения доходов по отдельным категориям населения, а также географических различий в структуре распределения доходов.

Воздействие демографического фактора макросреды на предпринимательскую деятельность определяет следующее:

- наличие мирового "демографического взрыва" в основном за счет так называемых "развивающихся стран";
- снижение рождаемости и старение населения большинства "промышленно развитых стран";
- повышение образовательного уровня и рост числа служащих.

И наконец, воздействие культурного фактора макросреды характеризуется такими основными тенденциями:

- стойкой приверженностью большинства населения основным традиционным культурным ценностям;
- наличием субкультур в рамках единой человеческой культуры.

Таким образом, учет финансовым менеджером всех составляющих **микро- и макрофинансовой** среды предпринимательства является необходимым условием его успешной деятельности по инвестированию средств и извлечению возможно более высоких величин доходов (прибыли) для данного предприятия (фирмы).

1.2. Предпринимательские риски в условиях рыночных отношений

Термин "рыночное хозяйство" означает как можно более широкое децентрализованное управление производством и потреблением через рынок сбыта, равенство шансов, эффективность производства и экономическую свободу. Потенциальная эффективность рыночного хозяйства основывается на децентрализованном и свободном выборе профессии и рабочего места, на возможности свободного принятия решений в отношении производства и потребления товаров, на децентрализованном решении об использовании доходов и собственности.

Кроме того, считается, что открытость по отношению к нововведениям и эффективность информационной системы рынка сбыта, характеризуемая постоянной конкурентной борьбой, быстрее и лучше всего позволяет определить новые потребности, а также решение перспективных задач.

Координация отдельных решений осуществляется посредством механизма цен, которые образуются на рынке при стечении предложения и спроса. Свободно образующиеся цены дают производителям возможность понять, что стоит производить и предложить потребителю. В то же самое время они в необходимом объеме показывают потребителю, что он в состоянии осуществить в рамках возможностей своего дохода и с учетом своих пожеланий. Свободные цены в этом отношении нужны главным образом для выполнения важной информационной функции для производителей и потребителей.

Деление процесса управления на тысячи отдельных решений не предотвращает ошибок. Однако это в большой мере мешает принятию ложных крупномасштабных решений, имеющих место в строго централизованных системах управления экономикой. Совокупность информации, предоставляемой производителям и потребителям в рыночном процессе, намного шире, чем в случае централизованного управления. Смотри по обстоятельствам, действующим на данный момент, индивидуумы независимо друг от друга принимают лучшие для себя решения. Они пересматривают и в случае необходимости отменяют эти решения, когда меняются экономические условия, в частности цены, которые играют решающую роль в процессе принятия решений. В этом отношении рыночное хозяйство - непрерывный процесс, в ходе которого индивидуумы путем проб и ошибок обнаруживают новые и правильные для себя экономические решения. В таких условиях немаловажным является понятие "предпринимательские риски", то есть процесс принятия решений в неопределенной обстановке. Изучение данной экономической дисциплины, которая начала складываться во многих зарубежных странах с конца XIX - начала XX века, позволяет в определенной мере облегчить процесс принятия решений с учетом вероятности достижения того или иного результата и ориентировать деятельность субъектов экономики в русле социально-рыночных принципов ведения хозяйства.

Необходимо учитывать, что в настоящее время недостаточно ограничиваться упоминанием лишь термина "рыночное хозяйство" в силу того, что во многих зарубежных странах принципиально применяемая экономическая система носит название "социально-рыночное хозяйство" (Германия, страны Скандинавии и т.д.). Социально-рыночное хозяйство, как концепция экономической политики, нацелено на экономически эффективное, свободное, социальное и справедливое устройство экономики и общества. Данная система рассматривается в качестве "третьего пути" между необузданным капитализмом XIX века и системами со строго

в качестве третьего пути между всеобщим капитализмом XIX века и системами со строго централизованным управлением экономикой.

В чем же заключается социальный аспект рыночного хозяйства?

Социальный аспект состоит в большей по сравнению с классически капиталистической системой эффективности социально-рыночного хозяйства, которое приносит всем, а не отдельным группам населения, подъем благосостояния и экономическую независимость. Предпосылкой для этого, однако, является контроль над рынком за счет конкурентной борьбы, которая обеспечивает стимулы для новых экономических решений и капиталовложений. Следовательно, в условиях социально-рыночного хозяйства значение изучения такого понятия, как предпринимательские риски отнюдь не уменьшается, а даже возрастает, как показывает опыт вышеупомянутых стран.

Важная цель конкурентной борьбы состоит в том, чтобы плоды экономических нововведений не оставались надолго в руках отдельных людей, а широко распространялись и передавались потребителям. Из-за конкурентной борьбы прибыль предприятий-первопроходцев, разработавших новые достижения и приступивших к новым проектам, ограничена во времени. Предприниматели, догоняющие их в ходе конкурентной борьбы за наверстывание упущенного, снова лишают их данного преимущества. Прочная прибыль в конкурентной борьбе достижима только для тех, кто постоянно ищет новые решения в ситуации неопределенности, то есть идет на предпринимательский риск. Эффективное функционирование конкурентной борьбы, однако, подвергается угрозе, если частная экономическая власть предотвращает возможность возникновения новых конкурентов или если конкурентная борьба предотвращается из-за сговора между конкурентами. Задача политики, регулирующей конкурентную борьбу, состоит в предотвращении концентрации власти на рынке сбыта в целях реализации принципов социально-рыночного ведения хозяйства.

В условиях социально-рыночного хозяйства рыночные отношения рассматриваются не как самоцель, а в качестве инструмента для реализации социального аспекта рыночного хозяйства в целях повышения жизненного уровня населения всех групп.

Социальный аспект состоит в децентрализованной ответственности каждого члена общества за себя, за коллектив, в котором он работает, и за свою семью.

Социальный аспект состоит также в равенстве шансов, обеспечиваемых государством, в том числе за счет предоставления бесплатного образования в школах и в высших учебных заведениях, а также за счет дополнительного финансового субсидирования в процессе обучения тех детей, родители которых имеют относительно низкую заработную плату.

Социальный аспект в странах с развитым социально-рыночным хозяйством проявляется также в многочисленных правах на участие в управлении различными органами самоуправления (коммунальными органами, социальным страхованием или предприятием).

Социальный аспект адекватно выражается в многочисленных защитных правах, существующих в трудовом законодательстве, в случаях всякого рода аварий и катастроф, а также для работников тех предприятий, которые подверглись финансовому риску банкротства.

Социальный аспект выражается также и в механизмах перераспределения доходов государством в рамках пенсионного страхования, страхования по болезни, а помимо этого - во множестве отдельных мер в пользу экономически менее обеспеченных людей или людей, попавших в нужду.

Таким образом, реализация социального аспекта рыночного хозяйства требует не только рассмотрения понятия "предпринимательский риск", но и сильного государства, создающего условия, способствующие тому, чтобы предприниматель пошел на экономический риск.

Социально-рыночное хозяйство предполагает, что в его суть входят планы и решения, разработанные на основе централизованной ответственности, а также координация посредством использования рынка сбыта и конкурентной борьбы. Это означает, что необходимо обеспечить свободный доступ к рынку и что действующие лица в экономике должны иметь достаточно свободы для принятия своих экономических решений с точки зрения своей собственной ответственности. Однако это не означает полную воздержанность государства. Напротив, это даже требует достаточно сильного государства, задачи которого по регулированию экономических процессов можно сформулировать так:

- создание надежного правопорядка, в рамках которого возможно принимать децентрализованные решения. Сюда относится также регулирование возможной

экономической жизни по договорным отношениям, а также порядок распоряжения и пользования собственностью;

- обеспечение внутренней и внешней безопасности;
- обеспечение стабильного валютного порядка;
- предоставление и всемерное развитие инфраструктуры, в первую очередь, в области образования и науки, а также в сфере транспорта, городского планирования и т.д.;
- обеспечение постоянной конкурентной борьбы, ее всемерное поощрение и предотвращение образования картелей власти на рынке сбыта продукции;
- обеспечение социальных гарантий и гарантий в области трудового права для защиты более слабых членов общества;
- требования, запреты и рыночно-хозяйственные стимулы для контроля за деятельностью субъектов экономики с точки зрения нормальной экологической обстановки;
- определение четкого и постоянного законодательства в области налогового и социального права;
- разработка законодательства в области внешнеэкономических отношений;
- глобальное управление экономическими процессами в рамках принципов рыночного хозяйства.

Реализация указанных выше задач государства в условиях рыночного хозяйства необходима для постоянного достижения целей функционирования данной экономической системы. Можно выделить четыре основные цели социально-рыночного хозяйства:

- обеспечение стабильного уровня цен;
- обеспечение высокого уровня занятости населения;
- обеспечение социальных гарантий и социальной справедливости;
- повышение на этой основе жизненного уровня населения.

Обеспечение стабильного уровня цен в странах с развитым социально-рыночным хозяйством достигается за счет стимулирования, в первую очередь, производителей продукции, за счет независимости от правления центрального эмиссионного банка, установления стабильного валютного законодательства и за счет сбалансированных внешнеэкономических связей.

Порядок на рынке труда характеризуется, прежде всего, тарифной автономией. Она позволяет работодателям и профсоюзам децентрализованно и на основе собственной ответственности договариваться о зарплатах и условиях труда в тех отраслях, за которые они отвечают (в частности в металлургии, полиграфической бумажной, химической промышленности, в государственном секторе, секторе страховых компаний и банков и т.д.).

Социальные гарантии и социальная справедливость и, в частности, справедливое распределение доходов и имущества достигается путем регулирования тарифных соглашений между профсоюзами и работодателями, а также за счет разветвленной сети социального законодательства. Первоначальное распределение доходов и имущества, свободно образовавшееся на рынке, по социальным причинам исправляется государством за счет дополнительного налогообложения или налоговых льгот, а также за счет перечисления финансовых ресурсов из частного в государственный сектор экономики. Выравнивание различий за счет социальных мер означает исправление ситуации в пользу тех, кто собственными силами не в состоянии идти в ногу с рыночным процессом (учащиеся, больные, отдельные категории семей, пожилые люди). Такое регулирование не означает нивелировку доходов, но позволяет обеспечить рост жизненного уровня не отдельным, а практически всем группам населения.

Таким образом, обеспечение роста жизненного уровня достигается только в условиях стабильного уровня цен, высокого уровня занятости, социального обеспечения и социальной справедливости. Катализатором же этих явлений, характеризующих экономический рост, выступает постоянное и всемерное сохранение и поощрение конкурентной борьбы.

К областям экономической политики, непосредственно связанным с понятием

предпринимательские риски, принято, прежде всего, относить политику, регулирующую конкурентную борьбу, а также денежно-валютную и структурную политику.

Конкурентная борьба является основой для повышения производительности труда и внедрения достижений технического прогресса. В наиболее широком понимании конкурентная борьба-двигатель процесса всеобщего усовершенствования в народном хозяйстве. Она является инструментом реализации пожеланий потребителей. Именно она заставляет предпринимателей постоянно думать о наиболее благоприятных возможностях производства, о новых выгодных рынках сбыта, о нововведениях и возможностях сбыта новых видов продукции, т.е. осуществлять экономический риск.

Сохранение функционирования конкурентной борьбы является постоянной задачей экономического развития. Такое функционирование обеспечено в тех случаях, когда она на длительный период гарантирует самое дешевое снабжение потребителей изделиями соответствующего качества, когда она содействует техническому прогрессу и гарантирует, что возможности раскрытия личности каждого члена общества и сбалансирование интересов общества в целом не будут ущемляться. Основной целью политики, определяющей конкурентную борьбу, является обуздание и контроль экономической власти, которая постоянно таит в себе опасность выдвижения препятствий на пути конкурентной борьбы. Поэтому конкурентная борьба нуждается в эффективных правовых условиях, с помощью которых можно предотвратить возникновение картелей власти и концернов, а также ограничение ими конкурентной борьбы. Этому способствует детально разработанное в большинстве зарубежных стран специальное антимонопольное законодательство, например закон против ограничений конкурентной борьбы ("Картельный закон" в Германии) и т.д. Этот и аналогичные законы в основном базируются на принципе запрета заключения договоров, ограничивающих конкурентную борьбу, и на контроле за слиянием фирм.

Наряду с конкурентной борьбой второй важнейшей предпосылкой функционирования предпринимательских рисков является сбалансированная денежно-валютная политика, которая должна, прежде всего, выражаться в стабильности цен. Стабильность, т.е. сокращение роста установленных цен до действительно необходимого уровня (3-5% годовых), нужна также для того, чтобы предотвратить искажения экономических процессов и дать правильные сигналы в отношении цен. Опыт прошлого показывает, что инфляция имеет только отрицательные последствия. Она усугубляет разногласия в отношении распределения национального продукта, ставит должников в привилегированное положение по сравнению с кредиторами и тем самым мешает размещению средств на рынке ссудного капитала. Кроме того, она таит в себе постоянную опасность самоусиления со всеми отрицательными последствиями для государства и производителей. С точки зрения предпринимательских рисков она выступает сдерживающим фактором инвестирования средств.

Надо также учитывать, что для понятия "предпринимательские риски" также важным является проведение эффективной так называемой "структурной политики". Дело в том, что национальные и международные рынки сбыта в равной мере подвержены постоянным изменениям. В системе рыночного хозяйства меры по модернизации и рационализации, а также освоение новых направлений экономического развития являются первостепенными задачами предприятий. В связи с этим предпринимательские риски выступают и как объективная необходимость, и как своеобразный катализатор ускорения экономического развития.

Задача же государства заключается в содействии способности и готовности предпринимателей взять на себя экономический риск. Причем государство должно проводить структурную политику, не нарушающую связей, сложившихся на рынке. Сюда относится, прежде всего, создание рамочных условий для гибкого приспособления к новым внутренним и внешним ситуациям, сложившимся в экономике, при меньших потерях. Таким образом, структурной является политика, определяющая и контролирующая экономическое устройство и способствующая тому, чтобы предприниматели принимали на себя экономический риск.

1.3. Сущность и функции предпринимательских рисков

Что такое риск? Ответить на этот вопрос не просто, ибо существует различное понимание сущности данного явления в нашей стране и за рубежом.

В целом преобладают два противоположных взгляда на сущность риска. С одной стороны, риск предстает в виде возможной неудачи, опасности, материальных потерь, которые могут наступить в результате претворения в жизнь выбранного решения; с другой - риск отождествляется с предполагаемой удачей, благоприятным исходом.

Экономический риск представляет собой совокупность вероятных экономических,

политических, нравственных и других положительных и неблагоприятных последствий, которые могут наступить при реализации выбранных решений. Кроме того, риск является неотъемлемым свойством новаторской, инновационной экономической деятельности.

Экономический риск представляет собой такую сторону деятельности субъектов хозяйственной жизни, которая связана с преодолением фактора неопределенности в ситуации неизбежного выбора, и в процессе которой имеется возможность оценить вероятности достижения желаемого результата, неудачи и отклонения от цели, содержащиеся в выбираемых альтернативах.

Можно дать более простое и функциональное определение риска, как вероятности угрозы потери предприятием части своих ресурсов, недополучения доходов или появления дополнительных расходов в результате осуществления конкретной деятельности.

Иными словами, в конкретной экономической, хозяйственной и производственной деятельности, а также при решении новаторских, творческих задач следует:

- выявлять возможные благоприятные и отрицательные последствия своих действий;
- учитывать степень вероятности получения нужного результата, вероятность положительных последствий и отклонений от выбранной цели.

Каковы объективные и субъективные причины существования предпринимательского риска?

Риск во всех странах связан с состоянием информационной обеспеченности решения. Решения могут приниматься в различных условиях:

- в условиях определенности, когда все последствия принимаемого решения могут быть оценены;
- в условиях риска, когда последствия принимаемых решений могут быть оценены с определенной степенью вероятности;
- в условиях полной неопределенности, когда нет никаких исходных данных для оценки принимаемых решений.

Предпринимательский риск имеет объективную основу из-за неопределенности внешней среды по отношению к предпринимательской фирме. Внешняя среда включает в себя объективные экономические, социальные и политические условия, в рамках которых фирма осуществляет свою деятельность и к динамике которых она вынуждена приспосабливаться. Неопределенность ситуации предопределяется тем, что она зависит от множества переменных факторов, контрагентов и лиц, поведение которых не всегда можно предсказать с достаточной точностью.

Так как неопределенность - характерная черта в условиях рыночного хозяйства, риск является объективно неизбежным элементом любого хозяйственного решения.

Но **риск и неопределенность** - не одно и то же: риск характеризует такую ситуацию, когда наступление неизвестных событий вероятно и может быть оценено количественно, а неопределенность - когда вероятность наступления таких событий оценить заранее невозможно.

Неопределенность и риск в предпринимательской деятельности играют очень важную роль, заключая в себе противоречие между планируемым и действительным, то есть источник развития предпринимательской деятельности.

Наличие предпринимательского риска - это обратная сторона экономической свободы, своеобразная плата за нее. Свободе одного предпринимателя сопутствует одновременно и свобода других предпринимателей, следовательно, по мере развития рыночных отношений в нашей стране будет усиливаться неопределенность и предпринимательский риск.

Устранить неопределенность будущего в предпринимательской деятельности невозможно, так как она является элементом объективной деятельности. Риск присущ предпринимательству и является неотъемлемой частью его экономической жизни.

Для понимания природы предпринимательского риска фундаментальное значение имеет связь **риска и прибыли**. Адам Смит в "Исследованиях о природе и причинах богатства народов" отмечал, что достижение даже обычной нормы прибыли всегда связано с большим или меньшим риском. По мнению Смида, риск является неотъемлемой частью предпринимательства.

меньшим риском. получение прибыли возникает по причине неопределенности, в отсутствии которой все, относящееся к получению прибыли, было бы широко известно, все возможности ее получения были бы полностью использованы и, следовательно, прибыли везде равнялись бы нулю". Таким образом, при отсутствии неопределенности любые расхождения между выручкой и издержками будут устранены в процессе конкуренции, и прибыль станет равной нулю. В реальном, постоянно меняющемся и поэтому всегда неопределенном мире такого явления не происходит.

Предприниматель проявляет готовность идти на риск в условиях неопределенности, поскольку наряду с риском потерь существует возможность получения дополнительных доходов. Й. Шумпетер в книге "Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, процента и цикла конъюнктуры)" пишет о том, что если риски не учитываются в хозяйственном плане, тогда они становятся источником, с одной стороны, убытков, а с другой - прибылей. Можно избрать решение, содержащее меньше риска, но при этом меньше будет и получаемая прибыль.

До сих пор мы обращали внимание только на объективную сторону предпринимательского риска. Действительно, риск связан с реальными процессами в экономике. Объективность риска связана с наличием факторов, существование которых в конечном счете не зависит от действий предпринимателей.

В то же время отдельные ученые разрабатывают субъективный подход к риску. Так, В. Ойгензихт в своей работе "Проблема риска в гражданском праве" исходит из того, что риск всегда субъективен, поскольку реализуется через человека. Именно предприниматель оценивает ситуацию, формирует множество возможных исходов, представляет вероятности их осуществления и делает выбор из множества альтернатив. Кроме этого, восприятие риска зависит от восприятия каждого конкретного человека с его характером, складом ума, психологическими особенностями, уровнем знаний в своей области деятельности. Оценка риска и выбор решения во многом зависят от человека. Одна и та же рискованная ситуация воспринимается разными предпринимателями по-разному, так как риск воспринимается сугубо индивидуально.

Возникновение интереса к проявлению риска в хозяйственной деятельности в России связано с проведением экономической реформы. Экономические преобразования, происходящие в России, характеризуются ростом числа предпринимательских структур, созданием ряда новых рыночных инструментов. В связи с процессами демонополизации и приватизации государство правомерно отказалось от роли единоличного носителя риска, переложив всю ответственность на предпринимательские структуры. Однако большое число предпринимателей открывает свое дело при самых неблагоприятных условиях. До конца 80-х годов российская экономика характеризовалась достаточно стабильными темпами развития. Первыми признаками проявления кризиса явились негативные процессы в инвестиционной сфере (снижение ввода в действие основных производственных фондов), результатом чего стало снижение объемов произведенного национального дохода, промышленной и сельскохозяйственной продукции.

Кризисные явления в России являются одной из причин усиления предпринимательского риска, что приводит к увеличению числа убыточных предприятий.

Риск выполняет две функции: регулятивную и защитную.

Регулятивная функция имеет противоречивый характер и выступает в двух формах: конструктивной и деструктивной. Риск предпринимателя, как правило, ориентирован на получение значимых результатов нетрадиционными способами. Тем самым он позволяет преодолеть консерватизм, догматизм, косность, психологические барьеры, препятствующие перспективным нововведениям. В этом проявляется **конструктивная форма регулятивной функции предпринимательского риска**.

Конструктивность выражается, в частности, в том, что риск при осуществлении экономических задач выполняет роль катализатора, что наглядно проявляется на примере венчурного (рискового) капитала и деятельности инновационных банков. Венчурный капитал предназначается для финансирования новаторских начинаний (внедрение технических новшеств, выпуск новых видов продукции) и формируется из взносов отдельных вкладчиков, корпораций, правительственных ведомств, страховых компаний, банков, университетов, пенсионных фондов. Вложения не могут изыматься ранее оговоренных сроков (8-10 лет), соответствующих периоду становления новой фирмы и возмещения венчурных затрат. Своеобразие венчурного капитала состоит в том, что он используется в самых передовых направлениях научно-технического прогресса (НТП).

Конструктивная форма регулятивной функции риска заключается также и в том, что способность рисковать — один из путей успешной деятельности предпринимателя, состоит в исследовании источников риска при проектировании операций, форм сделок, исключая или снижающих возможные последствия риска как отрицательного отклонения.

Деструктивная форма регулятивной функции риска проявляется в том, что реализация решений с неисследованным или необоснованным риском может приводить к операциям, которые относят к авантюрным, волонтаристским.

Однако риск может стать проявлением авантюризма, субъективизма, если решение принимается в условиях неполной информации, без должного учета закономерностей развития явления. В этом случае риск выступает в качестве дестабилизирующего фактора. Следовательно, хотя риск и "благородное дело", но не любые решения целесообразно реализовывать на практике - они должны быть обоснованными, иметь взвешенный, разумный характер.

В связи с вышеизложенным возникает вопрос: что такое "разумный риск"? Наиболее удачным является определение К. Татеиси. В работе "Вечный дух предпринимательства" он пишет: "Когда дело доходило до принятия решений, то я лично всегда придерживался "правила 70/30". Скажем, вносится предложение о создании новой отрасли производства: если я на 70% уверен в успехе дела, то даю свое согласие. Оставшиеся 30% сомнений станут стимулятором для рассмотрения мер, которые следует принять в случае неудачи. Это и называется "разумным риском". Однако К. Татеиси считает, что в некоторых случаях "правило 70/30" ограничивает свободу действия предпринимателей и иногда разумнее использовать "правило 30/70".

Защитная функция риска имеет также два аспекта: социально-правовой и историко-генетический.

Суть **социально-правового аспекта** защитной функции состоит в обеспечении права новатора на риск. Если для предпринимателя риск - естественное состояние, то нормальным должно быть и терпимое отношение к неудачам. Инициативным, предприимчивым хозяйственникам нужна социальная защита, правовые, политические и экономические гарантии, исключающие в случае неудачи наказание и стимулирующие оправданный риск.

Практическая реализация защитной функции связана с внедрением в уголовное, хозяйственное и трудовое законодательство категории правомерного риска. В современных условиях право на риск имеет не меньшее значение, чем право на самооборону. В Основах уголовного законодательства РФ уже предусмотрено понятие хозяйственного и профессионального риска и регламентируется освобождение от уголовной ответственности в связи с ним. Однако здесь не содержится формулировка о правомерности экономического риска, и эта категория ставится в зависимость не от правовых категорий, а от современных научно-технических знаний и т.д.

Экономический риск можно считать правомерным, если он является единственно возможным средством осуществления конкретных хозяйственных задач; если с помощью специальных методик оцениваются благоприятные и неблагоприятные последствия риска; если прогнозируемые положительные результаты риска значительно превышают вероятность возможного ущерба.

Правовое регулирование рискованной деятельности необходимо не только для защиты инициативных работников, но и для стимулирования на практике способности идти на риск.

Вторым аспектом защитной функции является **историко-генетический аспект**. Уже на ранних этапах развития цивилизации люди стихийно искали способы избежать всевозможных нежелательных последствий (например, создание запасов на случай неурожая).

В настоящее время предусмотрительность проявляется в форме создания и функционирования фондов риска, которые способствуют стабилизации экономической, хозяйственной и производственной деятельности. Стабильность обеспечивается и благодаря механизму перераспределения риска: государство полностью или частично возмещает сельскохозяйственному производству ущерб от засухи, урагана и т.п. за счет специальных резервов и накоплений от доходов в других отраслях, то есть осуществляет перенос риска из одной сферы в другую.

По мнению некоторых экономистов следует особо выделить **аналитическую функцию** предпринимательского риска, которая связана с тем, что наличие риска предполагает необходимость выбора одного из возможных вариантов решений, в связи с чем предприниматель в процессе принятия решения анализирует все возможные альтернативы, выбирая наиболее

рентабельные и наименее рискованные. В зависимости от конкретного содержания ситуации риска альтернативность обладает различной степенью сложности и разрешается различными способами. В простых ситуациях, например, при заключении договора поставки сырья, предприниматель опирается, как правило, на интуицию и прошлый опыт. Но при оптимальном решении той или иной сложной производственной задачи, например при принятии решения об инвестициях, необходимо использовать специальные методы анализа.

Другие выделяют еще одну - **инновационную функцию**. Инновационную функцию предпринимательский риск выполняет, стимулируя поиск нетрадиционных решений проблем, стоящих перед предпринимателем. Анализ зарубежной литературы показывает, что в международной хозяйственной практике накопился положительный опыт инновационного рискованного хозяйствования. Большинство фирм, компаний добиваются успеха, становятся конкурентоспособными на основе инновационной экономической деятельности, связанной с риском. Рисковые решения, рискованный тип хозяйствования приводят к более эффективному производству, от которого выигрывают и предприниматели, и потребители, и общество в целом.

Некоторые ученые выделяют **компенсирующую функцию** риска. Эта функция может обеспечивать компенсирующий успех (положительную компенсацию) - дополнительную прибыль в случае благоприятного исхода (реализации шанса).

Рассматривая функции предпринимательского риска, следует еще раз подчеркнуть, что, несмотря на значительный потенциал потерь, который несет в себе риск, он является и источником возможной прибыли. Поэтому основная задача предпринимателя не отказ от риска вообще, а выбор решений, связанных с риском на основе объективных критериев, а именно: до каких пределов может действовать предприниматель, идя на риск.

1.4. Классификация предпринимательских рисков

Под классификацией риска следует понимать распределение рисков на конкретные группы по определенным признакам для достижения поставленных целей.

В экономической литературе, посвященной проблемам предпринимательства, нет стройной системы классификации предпринимательских рисков. Существует множество подходов к классификации риска.

Сложность классификации предпринимательских рисков заключается в их многообразии. Кроме того, экономическое и политическое развитие современного мира порождает новые виды риска, которые довольно трудно оценить количественно. Возникает "эффект домино", когда в случае краха одной компании возникает ряд банкротств компаний, связанных с ней.

Усиление компьютеризации предпринимательских организаций приводит к возможности потерь в результате сбоя компьютерной системы. Свой вклад вносит сюда и деятельность "хакеров".

Определенный интерес представляет классификация предпринимательского риска И. Шумпетера, который выделяет два вида риска:

- риск, связанный с возможным техническим провалом производства, сюда же относится опасность потери благ, порожденная стихийными бедствиями;
- риск, сопряженный с отсутствием коммерческого успеха.

Ю. Осипов различает три вида предпринимательского риска:

- инфляционный;
- финансовый;
- операционный.

С. Валдайцев разделяет все риски на две группы:

- коммерческие;
- технические.

Другие к основным видам предпринимательских рисков относят:

- производственный;

- коммерческий;
- финансовый и кредитный.

Однако все перечисленные виды классификаций риска недостаточно полно отражают его разнообразие, поэтому необходимо в первую очередь выделить виды рисков, сгруппировав их по определенным признакам.

С риском предприниматель сталкивается на разных этапах своей деятельности, и, естественно, причин возникновения конкретной рискованной ситуации может быть очень много. Обычно под причиной возникновения подразумевается какое-то условие, вызывающее неопределенность исхода ситуации. Для риска такими источниками являются: непосредственно хозяйственная деятельность самого предприятия, недостаток информации о состоянии внешней среды, оказывающей влияние на результат предпринимательской деятельности. Исходя из этого, следует различать:

- риск, связанный с хозяйственной деятельностью;
- риск, связанный с личностью предпринимателя;
- риск, связанный с недостатком информации о состоянии внешней среды.

Риск, связанный с недостатком информации о состоянии внешней среды по отношению к предприятию (фирме), наиболее важен в современных условиях хозяйствования. Недостаточность информации о партнерах (покупателях или поставщиках), особенно их деловом имидже и финансовом состоянии, грозит предпринимателю возникновением риска. Недостаток информации о налогообложении в России или в стране зарубежного партнера - это источник потерь в результате взыскания штрафных санкций с предпринимательской фирмы со стороны государственных органов. Недостаток информации о конкурентах также может стать источником потерь для предпринимателя.

Риск, связанный с личностью предпринимателя, определяется тем, что все предприниматели обладают различными знаниями в области предпринимательства, различными навыками и опытом ведения предпринимательской деятельности, различными требованиями к уровню рискованности отдельных сделок.

Источниками риска могут быть случайные явления природы, ненадежность технических элементов, неверные решения и запаздывание решений, другие ошибки менеджмента, действия конкурентов. Поэтому представляется возможным классифицировать источники риска следующим образом:

- природные (тайфуны, сильные морозы, землетрясения, дожди, засухи, нашествия насекомых и другие). Эти источники порождают риски, связанные с тем, что в процессе выполнения операции или функционирования системы внешние условия выходят за пределы заданных параметров и являются причиной отрицательного отклонения;
- ненадежность элементов операций и систем. Под надежностью (в широком смысле слова) понимают способность технического устройства к бесперебойной (безотказной) работе в течение заданного промежутка времени в определенных условиях. При анализе источников риска в технике все источники отказов делят на конструктивные (связаны с конструктивными особенностями данного товара, определяющими режим эксплуатации деталей) и внутренне присущие материалу, из которого изготовлена деталь. Конструктивные причины отказов стремятся устранить в ходе испытаний товара. Теория проектирования испытаний разработана. Внутренне присущие причины можно снизить выбором или улучшением материалов, из которых изготовлена деталь, своевременной профилактикой, заменой деталей и оборудования;
- человеческий фактор. Человеческий фактор может быть источником риска вследствие действия конкурентов, наличия тайны, конфиденциальности, которые могут порождать неопределенность знаний об объекте управления (риск изучения) или в следствие ошибочных действия менеджера или оператора (риск действия), конфликтов. Поэтому менеджмент и риск не отделимы друг от друга.

Риск изучения определяется тем, что нельзя эффективно управлять и оценить риск управления объектом, о котором у менеджера существуют весьма смутные и не структурированные представления.

Риск действия связан с возможностью принятия опасных решений и возникновением риска в процессе исполнения этих решений. Это возможно вследствие того, что любое управленческое решение принимается в условиях, первую часть которых можно считать определенными (детерминированными), вторую - случайными, а третью - неопределенными. Можно утверждать, что чем больше доля случайных и неопределенных условий принятия решений, тем выше риск принятия опасных решений.

В зависимости от объекта, рисковость которого пытаются охарактеризовать и проанализировать, выделяют следующие виды риска:

- экономический (предпринимательский);
- политический;
- экологический;
- физиологический (риск, связанный с угрозой жизни человека).

Экономистов, в первую очередь, интересуют предпринимательские риски. **Предпринимательский риск** - это риск деятельных компаний, обусловленный характером бизнеса. Бизнес невозможен без риска.

По сфере возникновения предпринимательские риски можно подразделить на внешние и внутренние. Источником возникновения **внешних рисков** является внешняя среда по отношению к предпринимательской фирме. Предприниматель не может оказывать на них влияние, он может только предвидеть и учитывать их в своей деятельности.

Таким образом, к внешним относятся риски, непосредственно не связанные с деятельностью предпринимателя. Речь идет о непредвиденных изменениях законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность; неустойчивости политического режима в стране деятельности и других ситуациях, а соответственно и о потерях предпринимателей, возникающих в результате начавшейся войны, национализации, забастовок, введения эмбарго и т.д.

Источником **внутренних рисков** является сама предпринимательская фирма. Эти риски возникают в случае неэффективного менеджмента, ошибочной маркетинговой политики, а также в результате внутрифирменных злоупотреблений.

Основными среди внутренних рисков являются кадровые риски, связанные с профессиональным уровнем и чертами характера сотрудников предпринимательской фирмы.

По уровню принятия решений в современных условиях хозяйствования выделяют два типа предпринимательского риска: макроэкономический (глобальный) риск и риск на уровне отдельных фирм (локальный).

Глобальный риск связан с разработкой и реализацией стратегических задач в рамках всего государства. Его субъектами являются государственные организации.

Локальный риск сопряжен с осуществлением частных, более конкретных задач на отраслевом, региональном уровне, на производстве или в его структурных подразделениях.

До середины 80-х годов в России основная доля риска приходилась на глобальный уровень - уровень государства. С появлением самостоятельности хозяйствующих субъектов ситуация изменилась, теперь основную часть риска несут предпринимательские организации. Самостоятельно определяя свои капиталовложения и направления инновационной деятельности, самостоятельно заключая договоры с потребителями и поставщиками, они полностью принимают на себя связанный с этими решениями предпринимательский риск.

С точки зрения длительности по времени предпринимательские риски можно разделить на кратковременные и постоянные.

К группе **кратковременных** относятся те риски, которые угрожают предпринимателю в течение конечного известного отрезка времени, например, транспортный риск, когда убытки могут возникнуть во время перевозки груза, или риск неплатежа по конкретной сделке.

К **постоянным рискам** относятся те, которые непрерывно угрожают предпринимательской деятельности в данном географическом районе или в определенной отрасли экономики, например, риск неплатежа в стране с несовершенной правовой системой или риск разрушения

зданий в районе с повышенной сейсмической опасностью.

Поскольку основная задача предпринимателя — рисковать расчетливо, не переходя ту грань, за которой возможно банкротство фирмы, следует выделять допустимый, критический и катастрофический риски.

Допустимый риск - это угроза частичной потери прибыли от реализации того или иного проекта или от предпринимательской деятельности в целом. В данном случае потери возможны, но их размер меньше ожидаемой предпринимательской прибыли; таким образом, данный вид предпринимательской деятельности или конкретная сделка, несмотря на вероятность риска, сохраняет свою экономическую целесообразность.

Следующая степень риска, более опасная в сравнении с допустимым, - это **критический риск**. Этот риск связан с опасностью потерь в размере всей ожидаемой прибыли предприятия и части произведенных затрат на осуществление данного вида предпринимательской деятельности или отдельной сделки. При этом критический риск первой степени связан с угрозой получения нулевого дохода, но при возмещении произведенных предпринимателем материальных затрат. Критический риск второй степени связан с возможностью потерь в размере полных издержек в результате осуществления данной предпринимательской деятельности, то есть вероятны потери намеченной выручки, и предпринимателю приходится возмещать затраты за свой счет.

Катастрофический риск – это риск, характеризующийся опасностью, угрозой потерь в размере, равном или превышающем все имущественное состояние предпринимателя. Катастрофический риск, как правило, приводит к банкротству предпринимательской фирмы, так как в данном случае возможна потеря не только всех вложенных предпринимателем в определенный вид деятельности или в конкретную сделку средств, но и его имущества. Это характерно для ситуации, когда предпринимательская фирма получала внешние займы под ожидаемую прибыль; при возникновении катастрофического риска предпринимателю приходится возвращать кредиты из личных средств.

По степени правомерности предпринимательского риска могут быть выделены: оправданный (правомерный) и неоправданный (неправомерный) риски. Возможно, это наиболее важный для предпринимательского риска элемент классификации, имеющий наибольшее практическое значение. Для разграничения оправданного и неоправданного предпринимательского риска необходимо учесть в первую очередь то обстоятельство, что граница между ними в разных видах предпринимательской деятельности, в разных секторах экономики различна. Так, в области научно-технического прогресса допустимая вероятность получения отрицательного результата на стадии фундаментальных исследований составляет 5-10%, в области прикладных научных разработок - 90-95%. Очевидно, что данная область деятельности характеризуется высоким уровнем риска, однако, существуют отдельные отрасли, например атомная энергетика, где возможность риска вообще не допускается.

Все предпринимательские риски можно также разделить на две большие группы в соответствии с возможностью страхования: страхуемые и не страхуемые. Предприниматель может частично переложить риск на другие субъекты экономики, в частности обезопасить себя, осуществив определенные затраты в виде страховых взносов. Таким образом, некоторые виды риска, такие, как:

риск гибели имущества, риск возникновения пожара, аварий и др., предприниматель может застраховать.

Риск страхуемый - вероятное событие или совокупность событий, при наступлении которых страхование целесообразно и страховая компания берет на себя этот риск и выплачивает по нему возмещение. В зависимости от источника опасности страхуемые риски подразделяются на две группы:

- риски, связанные с проявлением стихийных сил природы (погодные условия, землетрясения, наводнения и др.);
- риски, связанные с целенаправленными действиями человека.

К рискам, которые целесообразно страховать, относятся:

- вероятные потери в результате пожаров и других стихийных бедствий;
- вероятные потери в результате автомобильных аварий;
- вероятные потери в результате порчи или уничтожения продукции при транспортировке;

- вероятные потери в результате ошибок сотрудников фирмы;
- вероятные потери в результате передачи сотрудниками фирмы коммерческой информации конкурентам;
- вероятные потери в результате невыполнения обязательств субподрядчиками;
- вероятные потери в результате приостановки деловой активности фирмы;
- вероятные потери в результате возможной смерти или заболевания руководителя или ведущего сотрудника фирмы;
- вероятные потери в результате возможного заболевания, смерти или несчастного случая с сотрудником фирмы.

Однако существует еще одна группа рисков, вероятность которых трудно рассчитать, которые не берутся страховать страховые компании, но при этом именно взятие на себя **нестрахуемого риска** является потенциальным источником прибыли предпринимателя. Но если потери в результате страхового риска покрываются за счет выплат страховых компаний, то потери в результате нестрахуемого риска возмещаются из собственных средств предпринимательской фирмы. Основными внутренними источниками покрытия такого риска являются: собственный капитал фирмы, а также специально созданные резервные фонды. Кроме внутренних, есть еще и внешние источники покрытия вероятных потерь, например, за дочерние банки отвечает материнский банк.

Следует выделить еще две большие группы рисков: статистические (простые) и динамические (спекулятивные). Особенность **статистических рисков** заключается в том, что они практически всегда несут в себе потери для предпринимательской деятельности. При этом потери для предпринимательской фирмы, как правило, означают и потери для общества в целом.

В соответствии с причиной потерь статистические риски могут далее подразделяться на следующие группы:

- вероятные потери в результате негативного действия на активы фирмы стихийных бедствий (огня, воды, землетрясений, ураганов и т.п.);
- вероятные потери в результате преступных действий;
- вероятные потери вследствие принятия законодательства неблагоприятного для предпринимательской фирмы (потери связаны с прямым изъятием собственности либо с невозможностью взыскать возмещение с виновника из-за несовершенства законодательства);
- вероятные потери в результате угрозы собственности третьих лиц, что приводит к вынужденному прекращению деятельности основного поставщика или потребителя;
- потери вследствие смерти или недееспособности ключевых работников фирмы либо основного собственника предпринимательской фирмы (что связано с трудностью подбора квалифицированных кадров, а также с проблемами передачи прав собственности).

В отличие от статистических рисков, **динамические риски** несут в себе либо потери, либо прибыль для предпринимательской фирмы. Поэтому их можно назвать "спекулятивными". Кроме того, динамические риски, ведущие к убыткам для отдельной фирмы, могут одновременно принести выигрыш для общества в целом. Поэтому динамические риски являются трудными для управления.

С позиции системного подхода риски можно разделить на две группы: систематические и несистематические (специальные).

Систематический риск обусловлен действием многообразных, общих для всех хозяйствующих субъектов факторов, состоянием рынка в целом, возможными изменениями макроэкономического характера. Это - снижение деловой активности национальной экономики, региона, отрасли; инфляция; изменение банковских процентов, налоговых и таможенных ставок, введение квот и ограничений на хозяйственные операции; военно-политические конфликты и др.

Несистематический риск обусловлен действием факторов, полностью зависящих от

деятельности самого хозяйствующего субъекта. Причины его возникновения индивидуальны для фирмы: это - невыполнение поставщиками своих обязательств (риск приобретения); поведение покупателей (риск реализации продукции); внешняя конкуренция; получение или потеря крупных контрактов; потеря рынков сбыта товаров вследствие ухудшения их качества; неэффективная ценовая политика, снижение доходности продаж и рентабельности капитала; снижение ликвидности активов; рост дебиторской задолженности; иммобилизация оборотных средств и др.

Уровень систематического риска относительно одинаков для различных хозяйственных субъектов, тогда как уровень несистематического риска сильно колеблется даже у организаций, сопоставимых по масштабам и сфере деятельности и другим общим признакам.

В литературе по теории бизнеса часто можно встретиться с терминами "высокий риск" и "слабый риск". Уровень риска зависит от отношения масштаба ожидаемых потерь к объему имущества предпринимательской фирмы, а также от вероятности наступления этих потерь.

Предпринимательские риски можно также классифицировать и по сфере деятельности. В зависимости от этого выделяют:

- производственный;
- технический;
- коммерческий;
- внешнеэкономический;
- финансовый.

Производственный риск связан непосредственно с процессом производства продукции, при котором могут возникнуть такие проблемы, как неэффективное использование ресурсов, рост затрат, увеличение всякого рода потерь (рабочего времени, от брака и т.д.)

Технический риск вызывается внедрением в производство новой техники и технологии, что приводит к опасности техногенных катастроф. К нему относятся риски потерь в результате поломки оборудования, вследствие недостижения необходимых параметров, запланированных при внедрении в производство новой техники, потерь вследствие отрицательных результатов проведения научно-исследовательских работ и др.

Коммерческий риск представляет собой риск, возникающий в процессе реализации товаров или услуг. Он включает в себя транспортный риск (риск, связанный с транспортировкой товаров); риск неплатежеспособности покупателя; риск потерь при отсутствии спроса на товар на рынке.

Особую группу составляют **внешнеэкономические риски**. Они характерны для предприятий, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность в любой сфере хозяйственной деятельности. Они вызываются различиями, существующими между отдельными странами в политическом устройстве, в промышленных стандартах, в законодательной базе, в экономических условиях хозяйствования, степени развитости рыночных отношений и другими аналогичными причинами.

Большую группу в составе предпринимательских рисков составляют **финансовые риски**. Они возникают при осуществлении финансового предпринимательства или финансовых сделок, в сфере отношений предприятия с банками и другими финансовыми институтами. Причины финансового риска - высокая величина соотношения собственных и заемных средств, зависимость от кредиторов, пассивность капитала, одновременное размещение больших средств в одном проекте.

Финансовые риски - это спекулятивные риски. Особенностью финансового риска является вероятность наступления ущерба в результате проведения каких-либо операций в финансово-кредитной и биржевой сфере, совершения операций с фондовыми ценными бумагами, то есть возникают риски, которые вытекают из природы этих операций.

Финансовые риски подразделяются на два вида:

- риски, связанные с покупательной способностью денег;
- риски, связанные с вложением капитала (инвестиционные риски).

К рискам, связанным с покупательной способностью денег относятся: инфляционные и дефляционные риски, валютные риски, риски ликвидности.

Инфляция означает обесценение денег и рост цен. Дефляция - процесс, обратный инфляции, и выражается в снижении цен и увеличении покупательной способности денег.

Соответственно, **инфляционный риск** - это риск того, что при росте инфляции намечаемые денежные доходы обесцениваются с точки зрения реальной покупательной способности быстрее, чем растут. В таких условиях предприниматель несет реальные потери.

Дефляционный риск - это риск того, что при росте дефляции происходит падение уровня цен, ухудшение экономических условий предпринимательства и снижение доходов.

Валютные риски представляют собой опасность валютных потерь, связанных с изменением курса иностранной валюты по отношению к другой иностранной валюте при проведении внешнеэкономических, кредитных и других валютных операций.

Риски ликвидности - это риски, связанные с возможностью потерь при реализации ценных бумаг или других товаров из-за изменения оценки их качества и потребительской стоимости.

Инвестиционные риски включают в себя следующие подвиды рисков:

- риск упущенной выгоды;
- риск снижения доходности;
- риск прямых финансовых потерь.

Риск упущенной выгоды - это риск наступления косвенного (побочного) финансового ущерба (неполученная прибыль) в результате неосуществления какого-либо мероприятия: например, при продаже в кредит невыполнение условий оплаты в срок ведет к росту дебиторской задолженности. Имобилизация средств при дебиторской задолженности может быть оценена размером недополученного дохода вследствие более выгодного размещения этих средств. Другой пример - страхование, хеджирование, инвестирование т.п.

Риск снижения доходности может возникнуть в результате уменьшения размера процентов и дивидендов по портфельным инвестициям, по вкладам и кредитам. Он включает в себя следующие разновидности: процентные риски и кредитные риски.

К процентным рискам относится опасность потери денежных средств организации вследствие превышения процентов по привлекаемым источникам над процентами на размещенные средства. К ним также относятся риски потерь, которые могут понести инвесторы в связи с изменением дивидендов по акциям, процентных ставок на рынке по облигациям, сертификатам и другим ценным бумагам.

Рост рыночной ставки процента ведет к понижению курсовой стоимости ценных бумаг, особенно облигаций с фиксированным процентом. При повышении процента может начаться массовый сброс ценных бумаг, эмитированных под более низкие фиксированные проценты и по условиям выпуска досрочно принимаемых обратно эмитентом. Процентный риск несет инвестор, вложивший средства в среднесрочные и долгосрочные ценные бумаги с фиксированным процентом при текущем повышении среднерыночного процента по сравнению с фиксированным уровнем. Иными словами, инвестор мог бы получить прирост доходов за счет повышения процента, но не может высвободить свои средства, вложенные на указанных выше условиях.

Процентный риск несет эмитент, выпускающий в обращение среднесрочные и долгосрочные ценные бумаги с фиксированным процентом при текущем понижении среднерыночного процента по сравнению с фиксированным уровнем. Иными словами, эмитент мог бы привлекать средства с рынка под более низкий процент, но он уже связан с дополнительным выпуском ценных бумаг. Этот вид риска при быстром росте процентных ставок в условиях инфляции имеет значение и для краткосрочных ценных бумаг.

Кредитный риск представляет собой опасность неуплаты заемщиком основного долга и процентов, причитающихся кредитору. К кредитному риску относится также риск такого события, при котором эмитент, выпустивший долговые ценные бумаги, окажется не в состоянии выплачивать проценты по ним или основную сумму долга. Кредитный риск может быть также разновидностью **рисков прямых финансовых потерь**.

К рискам прямых финансовых потерь относятся:

- биржевой риск;
- селективный риск;
- риск банкротства;
- кредитный риск.

Биржевой риск представляет собой опасность потерь от биржевых сделок. Это риск неплатежа по коммерческим сделкам, риск неплатежа комиссионного вознаграждения брокерской фирмы и др.

Селективный риск (от лат. *selectio* - выбор, отбор) - это риск неправильного выбора видов вложения капитала, вида ценных бумаг для инвестирования в сравнении с другими видами ценных бумаг при формировании инвестиционного портфеля.

Риск банкротства представляет собой опасность, вследствие неправильного выбора сферы вложения капитала, полной потери предпринимателем собственного капитала и неспособность его рассчитываться по взятым на себя обязательствам, в результате чего предприниматель становится банкротом.

Нами рассмотрена классификация предпринимательских рисков. При этом необходимо отметить, что данная классификация в некоторой степени условна, так как провести жесткую границу между отдельными видами рисков довольно сложно. Многие риски взаимосвязаны между собой, но все они в конечном счете влияют на результаты деятельности предпринимательской фирмы и требуют учета для успешной деятельности этой фирмы.

2. СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМИ РИСКАМИ

2.1. Методы оценки и анализа предпринимательских рисков

В процессе управления риском особый интерес представляет механизм оценки предпринимательского риска, по которому рассчитывается риск, влияющий на результаты предпринимательской деятельности. **Оценка риска** - это определение количественным или качественным способом величины (степени) риска. Следует отметить, что целостной теории оценки предпринимательского риска в отечественной экономической науке нет, так как всякая теория основывается на концепции, которая является обобщением практики, а практики свободного предпринимательства в России пока недостаточно.

Предпринимательский риск имеет математически выраженную вероятность наступления потери, которая опирается на статистические данные и может быть рассчитана с достаточно высокой точностью.

С этой целью проводится анализ и оценка риска. Назначение анализа заключается в том, чтобы получить необходимые данные для принятия решения и оценить его последствия.

Оценка предпринимательского риска и достоверность расчетов зависит от опыта предпринимателя и от ситуации, в которой принимается решение. Если решение принимается в условиях определенности, предприниматель точно знает результат каждого из вариантов решения. Примером могут служить депозитные сертификаты, когда достоверно известно, какой процент прибыли будет получен на вложенные средства.

Однако в условиях рынка предпринимателю приходится принимать решение в условиях неопределенности.

Последовательность проведения анализа риска показана на рис. 1.

Оценка финансовых рисков проводится с целью определения вероятности и размера потерь, характеризующих величину (или степень) риска. Она может осуществляться различными

методами, объединенными в три основные группы:

- Качественный анализ.
- Количественный анализ.
- Комплексный анализ.

Рис. 1. Схема проведения анализа риска

Качественный анализ имеет своей главной задачей определить возможные виды риска, факторы, влияющие на уровень риска, а также и потенциальные области риска.

Все факторы, влияющие на степень риска, можно подразделить на внешние и внутренние. **Внешние факторы** – политическая и экономическая ситуация в стране и за ее пределами, законодательно-правовая основа предпринимательской деятельности, налоговая система, конкуренция, стихийные бедствия и др. **Внутренние факторы** - экономическая стратегия фирмы, степень использования ресурсов в производственно-хозяйственной деятельности, квалификация работников, качество менеджмента и др.

Что касается **областей риска**, то в условиях рыночной экономики можно выделить пять основных областей риска в деятельности любой фирмы:

- безрисковую область - при этом фирма ничем не рискует и получает, как минимум, расчетную прибыль;
- область минимального риска - фирма рискует частью или всей величиной прибыли;
- область повышенного риска - фирма рискует тем, что в худшем случае произведет покрытие всех затрат, а в лучшем - получит прибыль намного меньше расчетной;
- область критического риска - фирма рискует не только потерять прибыль, но и недополучить предполагаемую выручку. Масштабы ее деятельности сокращаются, она теряет оборотные средства, влезает в долги;
- область катастрофического риска - деятельность фирмы приводит к банкротству.

Качественный анализ может производиться различными методами, важнейшими из которых являются метод использования аналогов и метод экспертных оценок.

Метод использования аналогов заключается в отыскании и использовании сходства, подобия между явлениями, предметами, системами. Он часто применяется, если использовать другие методы оценки риска не представляется возможным. Однако применение этого метода характеризуется субъективизмом, так как большое значение имеют знания и опыт аналитика.

Метод экспертных оценок реализуется путем обработки мнений опытных предпринимателей и специалистов, выступающих в качестве экспертов. Каждому отдельно работающему эксперту предоставляется перечень возможных рисков и предлагается оценить по специальной шкале вероятность их наступления. Затем оценки экспертов подвергаются анализу на их противоречивость: они должны удовлетворять следующему правилу: максимально допустимая разница между оценками двух экспертов по любому виду риска не должна превышать 50 баллов, что позволяет устранить кардинальные различия в оценках экспертами вероятности наступления отдельного вида риска. В результате получают экспертные оценки вероятностей допустимого критического риска или оценки наиболее вероятных потерь. При этом методе большое значение имеет правильный подбор экспертов.

Количественный анализ - представляет собой определение размеров отдельных рисков, производимое математическими и статистическими методами. Могут использоваться следующие методы количественного анализа:

- статистический;
- метод оценки вероятности ожидаемого ущерба;
- метод минимизации потерь;
- математический;
- метод использования "дерева решений";

- оценка риска на основе анализа финансовых показателей деятельности предприятия.

Суть **статистического метода** заключается в том, что изучается статистика потерь и прибылей, имевших место на данном предприятии за определенный промежуток времени, устанавливается величина и частота получения определенного результата и на основе этого составляется прогноз на будущее.

С этой целью рассчитывают коэффициент вариации (V), который характеризует изменение (колеблемость) количественной оценки признака при переходе от одного варианта к другому. Коэффициент вариации - относительная величина, поэтому на его размер не оказывают влияния абсолютные значения изучаемого показателя. Он представляет собой отношение среднего квадратического отклонения (σ) к средневзвешенному значению события (\bar{X}) и определяется в процентах:

$$V = \frac{\sigma}{\bar{X}} \times 100\% \quad (2.1)$$

Чем больше значение коэффициента вариации, тем сильнее колеблемость анализируемого признака. Эмпирически установлена следующая качественная оценка различных значений коэффициента вариации:

- до 10 % - слабая колеблемость;
- от 10% до 25 % - умеренная;
- свыше 25 % - высокая.

Среднее ожидаемое значение события является средневзвешенной величиной из всех возможных результатов с учетом вероятности наступления каждого результата и определяется по формуле:

$$\bar{X} = \sum_{i=1}^n X_i \cdot p_i \quad (2.2)$$

где X_i - абсолютное значение i результата; p_i - вероятность наступления i результата; n - число вариантов исхода события.

Средняя величина представляет собой обобщенную количественную характеристику и не позволяет принять решение в пользу какого-либо варианта. Для окончательного решения необходимо измерить колеблемость показателей, то есть степень отклонения ожидаемого значения от средней величины. Мерами абсолютной колеблемости является дисперсия (σ^2) и среднее квадратическое отклонение (σ).

Дисперсия представляет собой среднее взвешенное из квадратов отклонений действительных результатов от средних ожидаемых:

$$s^2 = \sum_{i=1}^n (X_i - \bar{X})^2 \cdot p_i \quad (2.3)$$

Дисперсия сигнализирует о наличии риска, но при этом скрывает направление отклонения от ожидаемого значения, так как разность берется в квадрате, а предпринимателю важен знак (+; -) этого отклонения, чтобы знать прибыль (+) или убыток (-) наиболее вероятно получить при сделке.

Среднее квадратическое отклонение определяется по формуле:

$$s = \sqrt{s^2} \quad (2.4)$$

Оно указывается в тех же единицах, что и варьирующий признак.

Статистический метод может применяться и в несколько упрощенном виде. Известно, что количественно риск инвестора характеризуется оценкой вероятной величины максимального и минимального доходов. При этом, чем больше диапазон между ними при равной их вероятности, тем выше степень риска

тем выше степень риска.

В этом случае для расчета дисперсии можно использовать следующую формулу:

$$S^2 = P_{\max} (X_{\max} - \bar{X})^2 + P_{\min} (\bar{X} - X_{\min})^2, \quad (2.5)$$

где $P_{\max, \min}$ - вероятность получения максимального и минимального доходов; $X_{\max, \min}$ - максимальная, минимальная величина дохода; \bar{X} - средняя ожидаемая величина дохода.

Преимуществами статистического метода оценки предпринимательского риска является его точность и несложность математических расчетов, а явным недостатком - необходимость большого количества исходных данных. Кроме того, им невозможно воспользоваться для новых предприятий.

Метод оценки вероятности ожидаемого ущерба основан на том, что степень риска определяется как произведение ожидаемого ущерба на вероятность того, что этот ущерб произойдет. Наилучшим является решение с минимальным размером рассчитанного показателя. Математически суть этого метода можно выразить в виде формулы:

$$R = A \times p_1 + B \times p_2, \quad (2.6)$$

где A и B - ущерб при принятии различных решений; p_1 и p_2 - степень вероятности получения ущерба.

Метод минимизации потерь основан на расчете возможных потерь при выборе определенного варианта решения задачи. С этой целью выделяют два вида потерь:

Потери, вызванные неточностью изучаемой модели (объекта), или так называемый "риск изучения" ($R_{И}$). Нельзя эффективно управлять объектом, о котором у менеджера существуют неясные представления.

Потери, вызванные неточностью неэффективностью управления или "риск действия" ($R_{Д}$). Он связан с возможностью принятия неверных решений и возникновением потерь в процессе исполнения этих решений.

Средние потери (R) в настоящем и будущем дает сумма этих потерь:

$$R = R_{И} + R_{Д}. \quad (2.7)$$

Важное значение для оценки предпринимательских рисков имеет математический метод. Суть **математического метода** заключается в использовании для оценки риска критерия математического ожидания, критерия Лапласа и критерия Гурвица. Основным из них является критерий математического ожидания.

Исходные данные для расчета обычно представляются в виде таблицы.

Таблица

Выбор решения	варианта	Состояние «среды» (S) и их вероятностей (p)		
		$S_1 (p_1)$	$S_2 (p_2)$	$S_3 (p_3)$
A_1		X_{11}	X_{12}	X_{1j}
A_2		X_{21}	X_{22}	X_{2j}
A_3		X_{i1}	X_{i2}	X_{ij}

В таблице X_{ij} обозначает результат, который можно получить от i решения при j состоянии среды. Критерий математического ожидания определяется по формуле:

max

$$K = \sum_i M(x_i) \quad (2.8)$$

где $M(x_i)$ - математическое ожидание результата для i строки. Математическое ожидание рассчитывается по формуле:

$$M(x_i) = \sum_j x_{ij} r_j \quad (2.9)$$

где r_j - вероятность/состояния среды.

Оптимальным считается то решение, которому соответствует наибольший результат.

Если все состояния среды имеют равную вероятность, то для расчетов используется критерий Лапласа:

$$K = \max_i \sum_j x_{ij} r_j, \quad (2.10)$$

Критерий Гурвица рассчитывается по формуле:

$$K = \max_i [\alpha \max_j x_{ij} + (1 - \alpha) \min_j x_{ij}] \quad (2.11)$$

где $\min_j x_{ij}$ - худший результат; $\max_j x_{ij}$ - лучший результат; α - параметр оптимизма.

Решение принимается по максимальному значению критерия Гурвица.

Величина параметра принимается равной от 0 до 1 в зависимости от оценки ситуации менеджером: при оптимистическом подходе значение принимается больше 0,5, при пессимистическом подходе берется меньше 0,5. Если $\alpha = 1$, критерий Гурвица называется "максимакс" или "критерий азартного игрока". При $\alpha = 0$ он называется "максимин" или "критерий пессимиста".

Использование критерия Гурвица страдает субъективизмом, так как параметр выбирается индивидуально.

Еще одним важным методом исследования риска является моделирование задачи выбора с помощью "**дерева решений**". Данный метод основан на графическом построении вариантов решений. К нему прибегают тогда, когда решение принимается поэтапно или когда с переходом от одного варианта решения к другому меняются вероятности наступления событий.

"Дерево решений" - прием, позволяющий наглядно представить логическую структуру принятия решений. "Дерево решений" создается при движении слева направо, а анализируется справа налево. По ветвям "дерева" соотносят субъективные и объективные оценки возможных событий. Следуя вдоль построенных ветвей и используя специальные методики расчета вероятностей, оценивают каждый путь и выбирают менее рискованный.

При создании "дерева" пункты принятия решения обозначаются квадратами, а узлы возникающих неопределенностей - кружками (рис. 2).

Для каждого разветвления неопределенности рассчитывается вероятность положительного и отрицательного результата, а в конце каждой финальной ветви указывается ожидаемый результат. При обратном анализе для каждого узла неопределенности рассчитывается математическое ожидание. Для каждого пункта принятия решения результат максимизируется. Лучшее решение принимается по максимальному результату (MO_{\max}).

Недостатками данного метода являются его трудоемкость и отсутствие учета влияния факторов внешней среды.

Оценка риска на основе анализа финансовых показателей деятельности предприятия является одним из самых доступных и достоверных методов как для предприятия, так и для его партнеров.

P_1+

I вариант $P_1 -$

II вариант P₂⁺

P₂ -

III вариант P₃⁺

P₃ -

Рис. 2. Схема построения «дерева решений»

Финансовое состояние предприятия — это комплексное понятие, характеризующееся системой абсолютных и относительных показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов предприятия. Анализ финансового состояния позволяет оценить финансовую устойчивость предприятия, которая является критерием оценки предпринимательского риска. Зависимость между финансовой устойчивостью предприятия и риском прямо пропорциональна: при ухудшении финансового состояния предприятия возникает опасность возникновения целого комплекса финансовых рисков, одним из которых является риск банкротства.

Финансовое состояние предприятия характеризуется комплексом взаимосвязанных между собой критериев. Наиболее объективный результат может быть получен на основании использования в процессе анализа как абсолютных, так и относительных критериев оценки.

Абсолютные критерии оценки деятельности предприятия могут быть двух типов: результативные и разностные. К **результативным** можно отнести такие основные итоговые показатели деятельности предприятия, как сумма выручки, оборот предприятия, сумма его активов и другие. К **разностным** критериям относятся такие показатели, как прибыль предприятия, чистый оборотный капитал (текущие активы текущие обязательства) и другие.

Анализ величины абсолютных показателей не может показать реальное финансовое состояние предприятия. Для объективной оценки финансового состояния предприятия абсолютные показатели должны исследоваться в динамике за ряд лет, что не всегда возможно в современных условиях.

С точки зрения оценки уровня финансового риска особый интерес имеет система **относительных показателей** или **финансовых коэффициентов**, расчет которых основан на данных бухгалтерской отчетности предприятия. За рубежом анализ проводится главным образом по данным годовой отчетности. В России в связи с неустойчивой экономической ситуацией представляется целесообразным проводить анализ этих показателей исходя из данных квартальной отчетности.

Значение определенного коэффициента само по себе дает мало информации для анализа. Необходимо осуществить пространственно-временное сравнение значений этих коэффициентов с их нормативными значениями, установленными в специальных нормативных актах, с аналогичными показателями по родственным предприятиям, изучить их динамику за определенный период.

Наиболее важными для анализа финансового состояния предприятия и предотвращения риска банкротства предприятия являются следующие группы финансовых коэффициентов:

- Показатели платежеспособности и ликвидности предприятия.
- Показатели финансовой устойчивости.
- Показатели рентабельности.
- Показатели деловой активности предприятия.

Платежеспособность предприятия в первую очередь показывает надежность фирмы, так как характеризует финансовое состояние предприятия, уровень финансового риска. Платежеспособность представляет собой способность предприятия в конкретный момент времени рассчитываться по всем своим долговым обязательствам собственными средствами. В зависимости от того, какие обязательства предприятия принимаются в расчет, различают кратко срочную и долгосрочную платежеспособность.

Оценка платежеспособности предприятия предполагает расчет следующих важнейших

показателей:

- величина собственных оборотных средств;
- коэффициенты ликвидности, характеризующие состояние оборотных средств и краткосрочных обязательств;
- коэффициент обеспеченности текущей деятельности собственными оборотными средствами;
- коэффициент долгосрочной платежеспособности;
- коэффициент покрытия процентов по кредитам и др.

Собственные оборотные средства представляют собой величину превышения суммы оборотных средств над суммой краткосрочных обязательств предприятия. Их размер определяется вычитанием из общей величины оборотных активов суммы краткосрочных обязательств предприятия.

Под ликвидностью предприятия подразумевается наличие у него оборотных средств в размере, достаточном для погашения краткосрочных обязательств.

Платежеспособность и ликвидность предприятия тесно связаны друг с другом, но, однако, не тождественны. Так, платежеспособность предприятия может быть обеспечена в необходимые сроки за счет реализации высоколиквидных активов.

Для оценки платежеспособности предприятия используют **коэффициент текущей ликвидности** (или **коэффициент покрытия**), который показывает, в какой степени текущие обязательства фирмы покрываются ее текущими активами:

$$K_{\text{тек. ликв.}} = \frac{\text{Текущие активы}}{\text{Оборотные средства}} \quad (2.12)$$

Текущие обязательства Краткосрочные пассивы

Значение коэффициента меньше 1 показывает наличие высокой степени финансового риска, так как нехватка денежных средств может привести к банкротству предприятия. Оптимальным считается значение этого коэффициента, равное 2.

Коэффициент абсолютной ликвидности или **коэффициент платежеспособности** предприятия показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть немедленно погашена за счет имеющихся у предприятия в наличии денежных средств:

$$K_{\text{абс. ликв.}} = \frac{\text{Денежные средства}}{\text{Краткосрочные обязательства}} \quad (2.13)$$

Краткосрочные обязательства

Для западных предприятий рекомендуемое значение нижней границы этого показателя находится на уровне 0,2, для российских предприятий - от 0,05 до 0,1. Это связано с тем, что у большинства предприятий обычно свободные средства составляют недостаточную величину, так как они постоянно должны находиться в обороте и приносить прибыль.

Коэффициент срочной ликвидности показывает отношение наиболее ликвидной части оборотных средств (денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, дебиторская задолженность) к краткосрочным обязательствам:

Оборотные средства - Производственные запасы

$$K_{\text{ср.ликв.}} = \frac{\text{Краткосрочные пассивы}}{\text{Оборотные средства - Производственные запасы}} \quad (2.14)$$

Коэффициент обеспеченности текущей деятельности предприятия собственными оборотными средствами показывает, какая часть оборотных, активов финансируется за счет собственных средств предприятия:

—

$$K_{\text{обеспеч.}} = \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Оборотные активы}} \quad (2.15)$$

Оборотные активы

Коэффициент долгосрочной платежеспособности характеризует финансовое состояние предприятия на длительный период. Целью его определения является раннее выявление признаков банкротства предприятия. Он рассчитывается как отношение заемного капитала к собственному:

Долгосрочные займы

$$K = (2.16)$$

Собственный капитал

Увеличение доли заемных источников в структуре капитала предприятия повышает его производственный и финансовый риск.

Коэффициент покрытия процентов по долгосрочным ссудам показывает, во сколько раз прибыль предприятия перекрывает величину процентов по данным ссудам и какую максимальную величину уменьшения прибыли может допустить предприятие, чтобы не потерять своей платежеспособности:

$$\frac{\text{Чистая прибыль} + \% \text{ по долгосрочному кредиту}}{\text{Сумма процентов}} (2.17)$$

$K_{\text{покрытия}\%} = \text{Сумма процентов}$

Экономической сущностью **финансовой устойчивости** предприятия является обеспеченность его запасов и затрат источниками формирования как собственными, так и заемными.

При анализе финансовой устойчивости предприятия используются различные финансовые коэффициенты, важнейшими из которых являются:

- * коэффициент соотношения заемных и собственных средств;
- * коэффициент маневренности собственных оборотных средств;
- * коэффициент автономии (или финансовой независимости);
- * коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами;
- * коэффициент покрытия инвестиций и др.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств показывает, какая часть деятельности предприятия финансируется за счет собственных средств, а какая - за счет заемных:

ЗК Заемный капитал

$$K_{\text{заем.ср-в}} = (2.18)$$

СК Собственный капитал

Этот коэффициент имеет особое значение для предприятия: чем он выше, тем больше у предприятия долговых обязательств и тем выше риск банкротства. Оптимальное значение этого коэффициента должно быть меньше 1.

Другим показателем финансовой устойчивости предприятия является **коэффициент маневренности** собственных оборотных средств, который определяется по формуле:

Собственные оборотные средства

$$K_{\text{маневр.}} = (2.19)$$

Собственный капитал

Он показывает, какая часть собственных средств предприятия вложена в наиболее мобильные активы. Чем она выше, тем больше у предприятия возможностей маневрировать собственными средствами. Нормальное значение этого коэффициента должно превышать 0,5.

Важным для оценки финансовой устойчивости предприятия является коэффициент автономии (или финансовой независимости), который определяется следующим образом:

СК Собственный капитал

$$K_{\text{авт.}} = = (2.20)$$

ИБ Общая сумма

Этот коэффициент характеризует деловую активность предприятия, и показывает долю средств собственника, вложенных в общую стоимость имущества предприятия. Он имеет важное значение для кредиторов предприятия, так как определяет степень их риска на вложенный в данное предприятие капитал. Оптимальным считается значение этого коэффициента на уровне менее 0,5, но его значение может быть и меньше, если для расширения производства привлечены долгосрочные ссуды. Чем выше доля собственного капитала в общем объеме привлеченных ресурсов предприятия, тем выше финансовая независимость предприятия, выше его финансовая устойчивость и стабильность.

Обратным к нему является **коэффициент финансовой зависимости**, который определяется по формуле:

ИБ Общая сумма капитала

$$K_{\text{фин.завис.}} = = (2.21)$$

СК Собственный капитал

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами определяется как отношение величины собственных оборотных средств к величине запасов и затрат:

СОС Собственные оборотные средства

$$K_{\text{обеспеч.}} = = (2.22)$$

Зап Материальные запасы и затраты

Его величина должна быть больше или равна 0,1 в соответствии с нормативными документами Российской Федерации. Он показывает наличие собственных оборотных средств, необходимых для обеспечения финансовой устойчивости предприятия.

Коэффициент покрытия инвестиций характеризует долю собственного капитала и долгосрочных обязательств в общей сумме активов предприятия:

Собственный капитал + Долгосрочные обязательства

$$K_{\text{покр.инв.}} = (2.23)$$

Общая сумма капитала

Нормальное значение коэффициента составляет около 0,9, критическое - ниже 0,75.

Важное экономическое значение для анализа финансовых рисков имеет оценка прибыльности предпринимательской деятельности. Относительными показателями, характеризующими ее, являются показатели рентабельности, которые свидетельствуют об уровне доходности, как самого предприятия, так и его продукции. Показатели рентабельности с разных позиций отражают эффективность хозяйственной деятельности предприятия.

Можно выделить две группы показателей рентабельности, в которых прибыль сопоставляется либо с ресурсами предприятия (капитал, материальные ресурсы), либо прибыль сопоставляется с показателями, характеризующими совокупный доход предприятия в виде выручки от реализации продукции, работ и оказания услуг.

В настоящее время существует множество коэффициентов рентабельности в зависимости от интересов пользователя. Многие зависят от выбора показателей, характеризующих эффективность деятельности предприятия. Так, в числителе может быть валовая прибыль, маржинальная прибыль или чистая прибыль.

Не менее важное значение имеет и выбор показателя, стоящего в знаменателе формулы расчета рентабельности. В зависимости от этого выделяют две группы коэффициентов рентабельности:

1. Рентабельность капитала.
2. Рентабельность продаж.

Рентабельность капитала может быть определена в разрезе четырех основных показателей:

1. рентабельность совокупного капитала;
2. рентабельность собственного капитала;
3. рентабельность заемного капитала;
4. рентабельность активов.

Рентабельность совокупного капитала находится отношением балансовой прибыли к средней стоимости имущества предприятия (валюте баланса):

$$R_{\text{общ.}} = \frac{\text{БП Балансовая прибыль}}{\text{ИБ Общая сумма капитала}} \quad (2.24)$$

Рентабельность собственного капитала представляет собой отношение чистой прибыли предприятия к средней величине собственного капитала предприятия:

ЧП Чистая прибыль (2.25)

$$R_{\text{ск}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{СК}}$$

СК Средняя величина собственного капитала

Рентабельность заемного капитала находится отношением чистой прибыли к средней величине заемного капитала предприятия:

ЧП Чистая прибыль

$$R_{\text{зк}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ЗК}} \quad (2.26)$$

ЗК Средняя величина заемного капитала

Рентабельность продаж характеризует прибыль предприятия, приходящуюся на 1 рубль его оборота, и определяется как отношение прибыли от реализации продукции к выручке от реализации в ценах предприятия (без НДС и акцизов) по всей продукции и по ее отдельным видам:

ПР Прибыль от реализации

$$K_{\text{продаж}} = \frac{\text{ПР}}{\text{В Выручка}} \quad (2.27)$$

В зависимости от того, какой из показателей прибыли участвует в расчете, различают два показателя рентабельности продаж:

- валовая рентабельность - используется показатель валовой прибыли;
- чистая рентабельность - используется чистая прибыль.

Также рассчитывается **общая рентабельность производства** как отношение балансовой прибыли (БП) предприятия к величине основных производственных фондов (ОПФ), нематериальных активов (НА) и запасов (оборотных активов, вложенных в товарно-материальные ценности) (ТМЦ):

$$R_{\text{пр-ва}} = \frac{\text{БП}}{\text{ОПФ} + \text{НА} + \text{ТМЦ}} \quad (2.28)$$

Рентабельность продукции определяется отношением прибыли от реализации этой

рентабельность продукции определяется отношением прибыли от реализации этой продукции к ее полной себестоимости:

ПР Прибыль от реализации

$$R_{\text{прод.}} = \frac{ПР}{С/С} = (2.29)$$

С/С Полная себестоимость продукции

Финансовые коэффициенты, характеризующие деловую активность предприятия, отражают эффективность основной производственной деятельности, а также раскрывают направления использования компанией своих активов для получения доходов. Основными из них являются:

- общий коэффициент оборачиваемости капитала предприятия;
- коэффициент оборачиваемости собственных средств;
- коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности и др.

Общий коэффициент оборачиваемости капитала определяется отношением выручки от реализации продукции к итогу баланса предприятия (стоимости его имущества):

В Выручка

$$КО_{\text{общ.}} = \frac{В}{ИБ} = (2.30)$$

ИБ Стоимость имущества предприятия

Коэффициент оборачиваемости собственных средств отличается от общего коэффициента оборачиваемости тем, что в знаменателе дроби стоит величина собственного капитала предприятия:

В Выручка

$$КО_{\text{собств.}} = \frac{В}{СК} = (2.31)$$

СК Собственный капитал

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности характеризует количество оборотов, которые совершает дебиторская задолженность предприятия, и рассчитывается по формуле:

В Выручка от реализации продукции

$$КО_{\text{деб.зад.}} = \frac{В}{ДЗ} = (2.32)$$

ДЗ Дебиторская задолженность

Анализ финансовых коэффициентов, характеризующих реальное финансовое состояние предприятия, является крайне важным и необходимым для своевременной диагностики возможного банкротства предприятия. Систематический контроль финансового состояния позволяет оперативно выявлять негативные стороны в работе предприятия и принимать соответствующие меры по их ликвидации.

2.2. Управление предпринимательскими рисками

В условиях объективного существования риска и связанных с ним финансовых, моральных и др. потерь возникает потребность в определенном механизме, который позволил бы наилучшим способом с точки зрения поставленных предпринимателем (фирмой) целей учитывать риск при принятии и реализации хозяйственной деятельности. Таким механизмом является управление риском, или риск-менеджмент - управленческая деятельность, направленная на классификацию рисков, идентификацию, анализ и оценку, разработку путей защиты от риска.

Эффективность управления риском во многом зависит от умения использовать в полной мере все методы и приемы риск-менеджмента. Основные группы методов воздействия на риск представлены на рис. 3.

Такой метод воздействия на риск как управление риском представляет собой простое

такой метод воздействия на риск, как **избежание риска** представляет собой простое уклонение от мероприятия, связанного с риском.

В практике работы компаний существуют крупные риски, уменьшить которые бывает просто невозможно, поэтому наилучшим методом работы с ними может быть **выход из зоны риска** - попытка вообще избежать всех возможностей их возникновения, т.е. уклонение от опасностей как структурных характеристик соответствующих рисков.

Применение данного метода означает, что причины возникновения крупных катастрофических для фирмы убытков ликвидированы. Следовательно, целью и сутью избежания риска является создание таких производственно-хозяйственных условий, при которых шанс возникновения соответствующих убытков заранее ликвидирован.

Рис. 3. Схема методов воздействия на риск

Примером использования данного метода воздействия на риск может быть прекращение производства определенной продукции, отказ от той сферы бизнеса, в которой такие риски присутствуют, и выбор новых видов деятельности, в которых данные риски отсутствуют. Применяя данный метод, компании предпочитают избегать рисков, нежели пытаться получить прибыль в условиях большей неопределенности.

Выход из зоны риска является особенно эффективным, когда велики вероятность возникновения убытков и возможный размер убытка. Избежание рисков ситуаций в этом случае является наилучшей и единственной практической альтернативой. Пороговые значения вероятности и/или размера возможного ущерба, используемые для применения этого метода, отсекают те риски, которые не являются приемлемыми даже после использования других методов. Иными словами, метод употребляется в отношении рисков, параметры которых (вероятность и/или размер возможного ущерба) превышают указанные пороговые значения соответствующих показателей. Данный метод также способствует достижению крайнего значения рискового капитала по портфелю рисков за счет исключения катастрофических рисков.

Избежание риска - наиболее простое и радикальное направление нейтрализации рисков, данный метод позволяет полностью избежать потенциальных потерь, связанных с производственными рисками, но одновременно не позволяет получить прибыли, связанные с рискованной деятельностью. Кроме того, в отдельных случаях уклонение от риска может привести к возникновению других. Поэтому, как правило, данный способ применим лишь в отношении очень серьезных и крупных рисков.

Применение метода избежания риска в отношении финансовых рисков эффективно при выполнении следующих условий:

- отказ от одного вида риска не влечет за собой возникновение других видов рисков более высокого или однозначного уровня;
- уровень риска намного выше уровня возможной доходности произведенной сделки или деятельности в целом.

Вторую группу методов воздействия на риск составляют **методы удержания, или сохранения риска** - оставление риска за инвестором, на его ответственности. Так, инвестор, вкладывая венчурный капитал, заранее уверен, что он может за счет собственных средств покрыть возможную потерю венчурного капитала. Удержание риска состоит в покрытии убытков за счет собственных ресурсов.

Естественно, не от всех видов рисков фирма может уклониться, большую часть из них она "принимает на себя", т.е. сознательно идет на риск и занимается бизнесом до тех пор, пока убытки от последствий наступивших рисков не приведут к невозможным потерям. Некоторые риски принимаются, так как несут в себе потенциал возможной прибыли, другие принимаются в силу своей неизбежности.

При сохранении риска основной задачей является изыскание источников необходимых ресурсов для покрытия возможных потерь. В данном случае потери покрываются из любых ресурсов, оставшихся после наступления производственного риска и как следствия - наступления потерь. Если оставшихся ресурсов у фирмы недостаточно, то это может привести к сокращению объемов бизнеса.

Для принятия предпринимательского риска на себя необходимо учитывать следующие моменты:

- потери, возникающие в результате деятельности (поломка оборудования, мелкие кражи, ошибки персонала, т.е. потери, которые легко можно предвидеть и просчитать), следует учитывать как оперативные расходы, а не как текущий ущерб вследствие действия риска;
- потери, которые вызываются единичными опасностями, такими, как пожар или гибель перевозимых грузов в результате аварий, также необходимо выделять из всех других возможных потерь. Обычно данные риски легко поддаются оценке, поэтому они могут быть уменьшены другими способами (чаще всего - страхованием).

Одним из методов сохранения риска на существующем уровне выступает **принятие риска без финансирования**, что подразумевает отказ от любых действий, направленных на компенсацию возможного ущерба. Данный метод применим в отношении только очень незначительных рисков, более разумным представляется другой метод данной группы - самострахование.

Самострахование, или резервирование средств, состоит в том, что предприниматель создает обособленные фонды возмещения убытков при непредвиденных ситуациях за счет части собственных оборотных средств - фонды риска.

Самострахование целесообразно в том случае, когда стоимость страхуемого имущества относительно невелика по сравнению с имущественными и финансовыми критериями всего бизнеса. Самострахование также имеет смысл, когда вероятность убытков чрезвычайно мала.

Поскольку при самостраховании страховые резервные фонды исключаются из оборота и не приносят прибыли, возникает необходимость оптимизировать их размер. Найти оптимальный уровень таких фондов достаточно сложно, и единого общепринятого критерия здесь нет. За рубежом при определении требуемого уровня страховых резервных фондов компания исходит из средневзвешенной величины различных компонентов: ресурсов, текущих активов, основного капитала. Одни компании формируют страховые фонды в размере 1% от стоимости активов, другие - 1-5% от объема продаж, третьи - около 3-5% от годового фонда выплат акционерам. С 1 января 1996 г. российским предпринимателям разрешено за счет себестоимости создавать страховые фонды (резервы) в размере не более 1% объема реализованной продукции (работ, услуг).

Создание резервного фонда является обязательным для акционерного общества, кооператива, предприятия с иностранными инвестициями, его размер должен составлять не менее 10 % и не более 25% от уставного капитала.

Самострахование имеет ряд преимуществ, среди которых специалисты выделяют следующие:

- Руководство предприятия имеет возможность более эффективно и гибко управлять рисками, т.к. полностью контролирует средства резервного фонда и может приспособить программу финансирования к нуждам предприятия, т.е. использовать деньги по своему усмотрению. В этом состоит главное отличие самострахования от страхования. Страховая компания покрывает не все убытки, а только те из них, которые возникнут при наступлении события, оговоренного в договоре страхования - страхового случая.
- Предприятие экономит на страховом взносе. Известно, что при страховании клиент оплачивает не только страховую услугу, но и административные расходы, а также прибыль страховой компании. В результате такой экономии средств можно увеличить прибыль и резервный фонд предприятия.
- У компании появляется возможность в более короткие сроки, чем при страховании, возместить возникшие убытки. Как известно, в некоторых случаях страховщик имеет право отсрочить выплату (например, для выяснения причин и всех обстоятельств наступления страхового случая) или вовсе отказать в выплате возмещения (в случае невыполнения предприятием своих договорных обязательств).
- Самострахование, как правило, повышает заинтересованность и ответственность работников предприятия в управлении рисками, позволяет усилить систему стимулов для проведения превентивных мероприятий, а также контроль и регулирования потерь.

В то же время у самострахования есть свои минусы. К основным недостаткам самострахования можно отнести:

- Создание собственного резервного фонда для компенсации потерь от редких событий

- Создание собственного резервного фонда для компенсации потерь от редких событий, которые могут и не наступить, будет нерациональным расходом средств. Эти деньги не вовлекаются в оборот и являются "мертвым" капиталом, не приносящим прибыли. При этом определение оптимального размера фонда - достаточно сложная проблема.
- Существует опасность, что из-за недооцененности ущерба средств резервного фонда будет недостаточно для покрытия убытков.
- Следует учитывать влияние инфляции, из-за которой со временем средства резервного фонда могут обесцениваться.
- Управление программой самострахования требует дополнительных расходов на создание внутренней службы, предназначенной для сбора, регистрации и анализа данных по прошлым убыткам и т.д. Кроме того, потребуется сформировать свой штат компетентных специалистов.

Таким образом, использование самострахования экономически обосновано в тех случаях, когда предприятие имеет возможность собирать данные, анализировать прошлый опыт убытков и на его основе прогнозировать вероятные убытки с разумной степенью достоверности. А также если возможные убытки можно реально компенсировать за счет собственных средств фирмы без угрозы ее имущественному и финансовому положению и если затраты на организацию самострахования на предприятии значительно ниже затрат на страхование.

Снижение риска - это сокращение вероятности и объема потерь. Наиболее распространенными методами снижения риска являются:

- диверсификация;
- лимитирование;
- приобретение дополнительной информации о выборе и результатах.

Диверсификация - процесс распределения инвестируемых средств между различными объектами вложения капитала, которые непосредственно не связаны между собой, с целью снижения степени риска. Диверсификация позволяет избежать риска при распределении капитала между разнообразными видами деятельности. Например, приобретение инвестором акций пяти разных акционерных обществ вместо акций одного общества увеличивает вероятность получения им среднего дохода в пять раз и соответственно в пять раз снижает степень риска. Диверсификация рисков возможна по направлениям использования средств, по отраслям, срокам, регионам и т.д.

Такой метод снижения риска, как **лимитирование** выражается в установлении лимита, т.е. предельных сумм расходов, продажи, кредита и т.д. Лимитирование является важным приемом снижения риска и применяется банками при выдаче ссуд, при заключении договора на овердрафт и т.п. Хозяйствующими субъектами он применяется при продаже товаров в кредит, предоставлении займов, определении сумм вложения капитала и т.п.

Повышение уровня информационного обеспечения. Информация играет важную роль в риск-менеджменте. Финансовому менеджеру часто приходится принимать рисковые решения, когда результаты вложения не определены и основаны на ограниченной информации. Приобретение дополнительной информации о выборе и результатах дает возможность сделать более точный прогноз и тем самым снизить риск. Все это делает информацию очень ценным товаром, поэтому инвестор готов заплатить за полную информацию.

В отношении финансовых рисков указанные методы снижения рисков будут более подробно рассмотрены в разделе 2.2.1. настоящей главы.

Передача (трансфер) риска означает передачу ответственности за риск третьим лицам при сохранении существующего уровня риска. В данную группу вошли три основных метода передачи риска:

- страхование;
- хеджирование;
- прочие договорные формы передачи ответственности.

Суть методов передачи (трансфера) риска заключается в том, что предприятие-трансфер передает риск предприятию (трансфери), принимающему риск на себя, путем заключения договора.

Трансферы за определенную плату берет на себя обязательства по эффективной минимизации риска трансфера, имея для этого соответствующие возможности и полномочия. Заключаемый договор является выгодным для обеих сторон, так как трансфер может иметь больше возможностей для уменьшения риска, лучшие позиции для контроля за хозяйственной ситуацией и риском. Кроме того, размер потерь для него может оказаться не столь значительным, как для предприятия, передающего риск.

Страхование риска и хеджирование, как специфический вид страхования, по существу являются методами передачи риска посредством заключения договора или контракта, только в роли трансфера при страховании выступает страховая компания, а при хеджировании - вторая сторона сделки, иницируемой хеджером. Однако, учитывая огромную роль, которую играет страхование в современном бизнесе и специфику операций хеджирования, данные виды передачи риска выделяются в отдельные методы снижения риска.

Страхование подразумевает передачу риска страховой компании за определенную плату и одновременно выступает наиболее важным и самым распространенным приемом снижения степени риска. Сущность страхования выражается в том, что инвестор готов отказаться от части своих доходов, чтобы избежать риска, т.е. он готов заплатить за снижение степени риска до нуля. Фактически, если стоимость страховки равна возможному убытку, то инвестор, не склонный к риску, захочет застраховаться так, чтобы обеспечить полное возмещение любых финансовых потерь (капитала, дохода), которые он может понести,

Одной из специфических форм страхования имущественных интересов является хеджирование - система мер, позволяющих исключить или ограничить риск финансовых операций в результате неблагоприятных изменений в будущем курса валют, цен на товары, процентных ставок и т.д.

Специалисты отмечают, что методы передачи риска являются эффективными методами минимизации финансовых рисков. В этой связи эту группу методов рассмотрим подробнее в разделе 2.2.2.

2.2.1. Методы снижения финансовых рисков

Диверсификация как метод снижения финансовых рисков заключается в распределении усилий и ресурсов между различными видами деятельности, как правило, при формировании валютного, кредитного, депозитного, инвестиционного портфелей предприятия. Механизм диверсификации позволяет минимизировать валютные, процентные, инвестиционные и некоторые другие виды рисков.

Различают вертикальную и горизонтальную диверсификацию видов деятельности. Вертикальная диверсификация предполагает распределение ресурсов между различными, несхожими видами деятельности, горизонтальная - распределение ресурсов между разными предприятиями сходного профиля деятельности.

Валютный риск снижается путем формирования валютного портфеля предприятия из различных видов валют.

Инвестиционные риски снижаются путем создания инвестиционного портфеля фирмы. Обычно в стандартный инвестиционный портфель входят ценные бумаги, имеющие альтернативные Цели: получение процентов на вложенный капитал, сохранение капитала от инфляции, обеспечение прироста капитала за счет роста курсовой стоимости приобретенных акций. Благодаря такому формированию инвестиционного портфеля происходит "усреднение" инвестиционного риска путем диверсификации.

Основные формы диверсификации финансовых рисков следующие:

- Диверсификация предпринимательской деятельности фирмы, которая предусматривает использование альтернативных возможностей получения дохода от различных видов деятельности, непосредственно не связанных друг с другом. В таком случае, если в результате непредвиденных событий один вид деятельности окажется убыточным, другие будут приносить прибыль.
- Диверсификация портфеля ценных бумаг, которая позволяет снижать инвестиционные риски, не уменьшая при этом уровень доходности инвестиционного портфеля.
- Диверсификация программы реального инвестирования. При формировании реального инвестиционного портфеля целесообразно отдавать предпочтение программам

реализации нескольких проектов относительно небольшой капиталоемкости перед программами, состоящими из единственного, крупного инвестиционного проекта.

- Диверсификация кредитного портфеля фирмы, которая направлена на снижение кредитного риска, возникающего при коммерческом кредитовании, и которая предусматривает разнообразие покупателей продукции и услуг.
- Диверсификация валютной корзины фирмы, которая предусматривает выбор нескольких видов валют в процессе осуществления фирмой внешнеэкономических операций, что дает возможность минимизировать валютные риски.
- Диверсификация финансового рынка, которая предусматривает организацию работ одновременно на нескольких сегментах финансового рынка. Неудача на одном из них может быть компенсирована успехами на других.

Примерами диверсификации с целью снижения банковских рисков могут быть:

- предоставление кредитов более мелкими суммами большему количеству клиентов при сохранении общего объема кредитования;
- образование валютных резервов в разной валюте с целью уменьшения потерь в случае падения курса одной из валют;
- привлечение депозитов, вкладов, ценных бумаг более мелкими суммами от большего числа вкладчиков и т.д.

Выход за пределы рынка одной страны может уменьшить колебания спроса, а соответствующее увеличение клиентов уменьшает уязвимость проекта или вида деятельности при потере одного или нескольких клиентов.

Важным условием эффективности диверсификации является независимость объектов вложения капитала. Так, при планировании с целью снижения риска желательно выбирать производство таких товаров, спрос на которые изменяется в противоположных направлениях, т.е. при увеличении спроса на один товар спрос на другой предположительно уменьшается, и наоборот. Такая взаимосвязь между рассматриваемыми показателями носит название "отрицательная корреляция".

Диверсификация является наиболее обоснованным и относительно менее издержкоемким способом снижения финансового риска. В то же время следует помнить, что диверсификация является способом снижения несистемного риска. Посредством диверсификации не может быть сокращен системный риск, который обусловлен общим состоянием экономики и связан с такими факторами, как война, инфляция, глобальные изменения налогообложения, изменения денежной политики и т.п.

Лимитирование концентрации финансовых рисков производится путем установления определенных нормативов в процессе хозяйственной деятельности. Таким образом, лимитирование - это установление системы ограничений сверху и снизу, способствующее уменьшению степени риска. Примером лимитирования является установление наибольшего размера (лимита) суммы, которую страховщик может оставить на собственном удержании. Превышение этой суммы влечет отказ от страхования или использование таких форм, как сострахование или перестрахование.

На практике активно применяются следующие виды ограничений: по срокам (заемных средств, инвестиций и т.п.); по структуре (доле отдельных затрат в общем объеме, доле каждого вида ценных бумаг в общей стоимости портфеля, доле льготных акций в общем объеме выпуска, удельному весу заемных средств, используемых в хозяйственной деятельности предприятия, и т.д.); по Уровню отдачи (установление минимального уровня доходности проекта) и др.

Лимитирование применяется банками для снижения степени риска при выдаче ссуд; хозяйствующими субъектами - при продаже товаров в кредит (по кредитным картам), по дорожным чекам, еврочекам и т.п.; инвесторами - при определении сумм вложения капитала и т.д. В первую очередь это относится к денежным средствам - установлению предельных сумм расходов, кредита, инвестиций. Так, например, ограничение размера выдаваемых кредитов одному заемщику позволяет уменьшить потери в случае невозврата долга.

На предприятии разработкой таких внутренних нормативов занимается финансовая служба самого предприятия, поскольку специалистам данной службы лучше, чем кому-либо другому, известны особенности его финансовой и производственной деятельности.

Большое значение в управлении рисками имеет **повышение уровня информационного обеспечения** хозяйственной деятельности. Процесс управления всегда предполагает получение, передачу, переработку и практическое использование информации. Приобретение надежной и достаточной в конкретных условиях информации играет главную роль, поскольку оно помогает принять правильное решение по действиям в условиях риска. Информационное обеспечение состоит из разного рода информации: статистической, экономической, коммерческой, финансовой и т.д. Сюда входят сведения о вероятности того или иного страхового случая, события, о наличии и величине спроса на товары, на капитал, о финансовой устойчивости и платежеспособности клиентов, партнеров, конкурентов и т.п.

Некоторые виды информации составляют предмет коммерческой тайны, другие могут быть одним из видов интеллектуальной собственности, а значит, являются частью нематериальных активов фирмы. Наличие достаточной и надежной деловой информации позволяет быстро принимать финансовые и коммерческие решения, влияет на правильность таких решений, а это ведет к снижению потерь и увеличению прибыли. При этом большое значение имеет качество информации, которое следует оценивать при ее получении, а также время ее получения, поскольку информация быстро стареет. Кроме того, важным обстоятельством являются не только сбор и хранение информации, но и возможность быстро отыскать и применить нужную информацию, которая обеспечивается современными компьютерными системами.

Как правило, решения принимаются в условиях неопределенности экономической среды и ограниченности информации. Сделать более точным прогноз и тем самым снизить риск можно, только своевременно получив полную и достоверную информацию как о внутренних факторах деятельности фирмы, так и о ее внешнем окружении. Таким образом, информация превращается в товар, а торговля ею переходит в сферу предпринимательства. Недооценка информации увеличивает уровень риска, поэтому важной задачей менеджера является правильное определение цены информации.

Стоимость полной информации рассчитывается как разница между ожидаемой стоимостью какого-либо приобретения или вложения капитала, когда имеется полная информация, и ожидаемой стоимостью, когда информация неполная. При этом необходимо сопоставить возможные прибыли, получаемые от владения информацией, и убытки, возникающие при ее отсутствии. Часто необходимая для принятия надежного решения информация либо трудно доступна, либо стоит слишком дорого. В стоимость информации нужно включать время, затраченное на ее сбор, стоимость услуг внешних консультантов. Поэтому для предпринимателя важно решить, насколько существенна выгода от дополнительной информации, насколько само по себе важно решение, для которого подобная информация необходима,

2.2.2. Методы передачи финансовых рисков

Страхование финансовых рисков - страхование, предусматривающее обязанности страховщика по страховым выплатам в размере полной или частичной компенсации потерь доходов (дополнительных расходов) лица, в пользу которого заключен договор страхования. События, которые могут повлечь за собой финансовый ущерб, могут быть следующие:

- остановка или сокращение объема производства в результате оговоренных в договоре событий;
- банкротство;
- непредвиденные расходы;
- неисполнение (ненадлежащее исполнение) договорных обязательств контрагентом застрахованного лица, являющегося кредитором по сделке;
- понесенные застрахованным лицом судебные расходы и иные события.

Таким образом, перечень событий, могущих повлечь финансовый ущерб, от риска наступления которого можно застраховаться, достаточно широк. Страхование финансовых рисков относится к имущественному страхованию. В некоторых случаях страхование финансовых рисков включается в договор страхования имущества, тогда страховая компания возмещает страхователю не только ущерб, нанесенный застрахованному имуществу, но и не полученную в результате страхового случая (например, остановка производства) прибыль.

В практике отечественного страхования наибольшее распространение получает страхование финансовых рисков, связанных с неисполнением обязательств клиентами (контрагентами)

страхователя. Это может быть финансовый риск как по одной, так и по нескольким однотипным сделкам (риск по договору купли-продажи или поставки товара). Например, поставщик, направляя товар покупателю с условием последующей оплаты товара, может заключить договор страхования финансового риска, по условиям которого страховщик обязан возместить страхователю (поставщику) неполученные доходы в случае неисполнения покупателем - контрагентом страхователя - своих обязательств по договору купли-продажи товара.

Взаимоотношения фирмы со страховой компанией основываются на договоре страхования - соглашении между страхователем и страховщиком, регламентирующем их взаимные права и обязанности. Страховщик является профессиональным носителем риска. В отличие от соглашения с третьими лицами о передаче риска, которое является только одним из условий контракта, передача риска составляет здесь основное содержание договора. Страхование - это передача финансовой ответственности за риск в момент возникновения страхуемого события, которая представляет собой обязательство страховщика оплатить ущерб.

Прибегая к услугам страховой компании, необходимо в первую очередь определить объект страхования, т.е. те виды финансовых рисков, по которым фирма намерена обеспечить страховую защиту. При определении состава страхуемых рисков фирме необходимо учитывать конкретные условия, основными из которых являются:

- высокая степень вероятности возникновения финансового риска;
- невозможность полностью возместить финансовые потери по риску за счет собственных финансовых ресурсов;
- приемлемая стоимость финансовых ресурсов.

Страхование вероятных потерь служит не только надежной защитой от неудачных решений, что само по себе очень важно, но также повышает ответственность руководителей предпринимательской организации, побуждая их серьезнее относиться к разработке и принятию решений, регулярно предпринимать превентивные меры защиты в соответствии со страховым контрактом. Однако российское законодательство не стимулирует применение такого метода минимизации рисков. Закон разрешает предприятиям включать в стоимость затрат, относимых на себестоимость продукции (работ, услуг), затраты на страхование в объеме, не превышающем 1% объема реализованной продукции (работ, услуг).

Рынок страхования в России не получил пока достаточного развития. Чтобы из огромного перечня страховых компаний выбрать ту, которая в большей степени соответствует потребностям фирмы в обеспечении страховой защиты, рекомендуется получить следующую информацию:

- о наличии лицензии Федеральной службы России по надзору за страховой деятельностью;
- о специализации страховой компании;
- о размере уставного капитала и собственных средств страховой компании. Величина этого показателя не гарантирует абсолютной надежности, но страховщик, имеющий большой оборот и в связи с этим большой потенциал, например для инвестиционной деятельности, более устойчив в финансовом отношении;
- о рейтинге страховой компании, основанном на сравнении относительных и абсолютных показателей финансовой деятельности таких компаний;
- о размере тарифов, используемых страховой компанией в процессе осуществления различных видов страхования финансовых рисков.

К преимуществам страхования можно отнести:

- возмещение убытков в случае неожиданных потерь;
- уменьшение неопределенности;
- использование специалистов службы управления риском, обеспечиваемой страховщиком.

Страхование представляет собой гарантированный источник денежных средств, когда наличие других источников может быть ограничено в результате понесенных убытков. Кредиторы могут не захотеть снабжать денежными средствами организацию, у которой возможность выплатить долг связана с уменьшением основных фондов. При таких обстоятельствах страхование минимизирует влияние потерь на работоспособность предприятия.

востановления производства на продолжение деятельности и доходность предприятия. Денежные средства, выплачиваемые страховщиком, смягчают влияние потерь в период восстановления производства на продолжение деятельности и доходность предприятия.

Основное свойство страхования - замена неизвестных затрат на определенные затраты на страховую премию. При страховании все риски интегрируются, что позволяет страховщику обрабатывать большой массив данных, чем это может сделать индивидуальный страхователь. Фактически предсказуемость закона больших чисел снижает совокупный уровень неопределенностей. Выигрыш отдельного страхователя обеспечивается тем, что в случае страхования для него риск неожиданных убытков в любом году не только заменяется меньшим риском, но и ограничивается суммой страховых взносов.

Тем не менее, данный способ минимизации риска имеет ряд ограничений, в первую очередь по цене. Иногда премия, запрашиваемая страховщиком за принятие на себя риска, превышает ту цену, которую потенциальный страхователь полагает разумной за трансфер данного риска. Другим ограничением является невозможность застраховать некоторые виды рисков, поскольку они не принимаются к страхованию. Так, если вероятность наступления страхового события очень велика, то страховые фирмы либо не берутся страховать данный вид риска, либо вводят непомерно высокие платежи. Кроме того, следует признать, что преимущества страхования ощутимы только при наступлении страхового случая по риску, который был обеспечен страховой защитой.

В рыночной экономике распространенным методом управления риском является хеджирование. **Хеджирование** представляет собой механизм уменьшения риска финансовых потерь, основанный на использовании производных ценных бумаг, таких, как форвардные и фьючерсные контракты, опционы, свопы. Основная задача хеджирования - защита от неблагоприятных изменений процентных ставок, курса валют, цен на товары.

[Дистанционное обучение созданию сайтов](#)

Влияясь по сути передачей риска другому лицу, хеджирование в отличие от традиционных договоров страхования не всегда предусматривает выплату страхователем страховых взносов. Так, в случае форвардных операций, предусматривающих куплю-продажу валюты в заранее согласованную дату по фиксированному сторонами курсу, страхователь не несет никаких предварительных затрат. Здесь в качестве страхователя выступает спекулянт, который принимает на себя риск в надежде получить прибыль.

[Сайт-визитка - лучший старт интернет-бизнеса](#)

Хеджирование осуществляется предприятиями, работающими в тех сферах предпринимательства, где движение цен на товары может оказать отрицательное влияние на прибыль. Как отмечает А. Кирсанов в статье "Хеджирование рисков", в цивилизованной рыночной экономике хеджирование выпускаемой продукции - зачастую неотъемлемая часть бизнес-плана.

[Ручной рерайт дипломных и курсовых работ](#)

В широком смысле под хеджированием понимают создание встречных требований и обязательств (валютного, коммерческого или кредитного характера). При заключении фьючерсных контрактов и опционов хеджирование выступает формой страхования цены и прибыли от нежелательного для продавца снижения или невыгодного для покупателя повышения цен. В результате сглаживаются резкие колебания цен.

Существуют две операции хеджирования: хеджирование на повышение и хеджирование на понижение.

[В каталог бесплатных учебников](#)

Хеджирование на повышение, или **хеджирование покупкой**, представляет собой биржевую операцию по покупке срочных контрактов или опционов. Хедж на повышение применяется в тех случаях, когда необходимо застраховаться от возможного повышения цен (курсов) в будущем. Он позволяет установить покупную цену намного раньше, чем был приобретен реальный товар. Предположим, что цена товара (курс валюты или ценных бумаг) через три месяца возрастет, а товар будет нужен именно через три месяца. Для компенсации потерь от предполагаемого роста цен необходимо купить сейчас по сегодняшней цене срочный контракт, связанный с этим товаром, и продать его через три месяца в тот момент, когда будет приобретаться товар. Поскольку цена на товар и на связанный с ним срочный контракт изменяется пропорционально в одном направлении, то купленный ранее контракт можно продать дороже почти на столько же, на сколько возрастет к этому времени цена товара. Таким образом, хеджер, осуществляющий хеджирование на повышение, страхует себя от возможного повышения цен в будущем.

[Статьи по экономике и менеджменту](#)

Хеджирование на понижение, или **хеджирование продажей**, - это биржевая операция с продажей срочного контракта. Хеджер, осуществляющий хеджирование на понижение, предполагает совершить в будущем продажу товара, и поэтому, продавая на бирже срочный контракт или