



Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова»

Л.М. Вотчель
В.В. Викулина

РИСКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*Утверждено Редакционно-издательским советом университета
в качестве учебного пособия*

Магнитогорск
2018

УДК 338.27
ББК 65.054

Рецензенты:

Президент Союза
«Магнитогорская торгово-промышленная палата»
Г.И. Запьянцев

доктор педагогических наук,
профессор кафедры менеджмента,
ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный
университет им. Г.И. Носова»
Е.В. Романов

Вотчель Л.М., Викулина В.В.

Риски предпринимательской деятельности [Электронный ресурс] : учебное пособие / Лилия Мидыхатовна Вотчель, Валерия Владимировна Викулина ; ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова». – Электрон. текстовые дан. (1,54 Мб). – Магнитогорск : ФГБОУ ВО «МГТУ им. Г.И. Носова», 2018. – 1 электрон. опт. диск (CD-R). – Систем. требования : IBM PC, любой, более 1 GHz ; 512 Мб RAM ; 10 Мб HDD ; MS Windows XP и выше ; Adobe Reader 8.0 и выше ; CD/DVD-ROM дисковод ; мышь. – Загл. с титул. экрана.

ISBN 978-5-9967-1130-7

Учебное пособие «Риски предпринимательской деятельности» разработано для изучения теоретических и практических аспектов управления предпринимательскими рисками и повышения эффективности бизнеса. По каждой теме разработаны теоретический материал, контрольные вопросы и задания, выполнение которых способствуют освоению изучаемого материала.

Пособие предназначено для обучающихся по магистерской программе 38.04.01 «Управление рисками и страхование», студентов направлений подготовки 38.03.01 Экономика, профиль «Финансы и кредит», профиль «Экономика предприятий и организаций».

УДК 338.27
ББК 65.054

ISBN 978-5-9967-1130-7 © Вотчель Л.М., Викулина В.В., 2018
© ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный
технический университет им. Г.И. Носова», 2018

Содержание

ВВЕДЕНИЕ	4
Тема 1. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ СРЕДА	5
1. Общая характеристика предпринимательства	5
2. Предпринимательская среда и условия ее функционирования	9
ТЕМА 2. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО РИСКА	18
1. Предпринимательский риск и его источники	18
2. Функции риска в предпринимательской деятельности.....	22
3. Классификация предпринимательского риска.....	23
4. Свойства предпринимательского риска.....	25
ТЕМА 3. МЕТОДЫ КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ОЦЕНКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО РИСКА	27
1. Статистический метод оценки предпринимательского риска.....	27
2. Аналитические методы оценки предпринимательского риска	35
ТЕМА 4. КАЧЕСТВЕННЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО РИСКА	48
1. Метод экспертных оценок предпринимательского риска	49
2. Метод оценки финансовых рисков на основе бухгалтерской отчетности... ..	53
3. Метод оценки совокупного предпринимательского риска.....	64
ТЕМА 5. УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМИ РИСКАМИ	69
1. Общие основы управления предпринимательскими рисками	69
Особенности выбора стратегии и методов решения управленческих задач. ..	74
2. Методы оптимизации предпринимательских рисков и их классификация .	76
ГЛОССАРИЙ	86
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	98
ПРИЛОЖЕНИЕ А	100
ПРИЛОЖЕНИЕ В	105
ПРИЛОЖЕНИЕ С	110

ВВЕДЕНИЕ

Учебное пособие представляет собой систематизированное изложение курса «Риски предпринимательской деятельности», изучаемого обучающимися по магистерской программе «Управление рисками и страхование», а также по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика».

Предпринимательство – это особый вид экономической деятельности, где хозяйствующий субъект осуществляет инновационное комбинирование факторов производства с целью извлечения предпринимательского дохода. Предпринимательство как инновационная, инициативная, рискованная деятельность осуществляется в условиях неопределенности и неустойчивости рыночной среды. Ведение бизнеса в таких условиях не дает возможности однозначного прогноза развития бизнес-процессов, не дает возможности точного предсказания их результатов. Это обуславливает рискованный характер предпринимательства.

«Риски предпринимательской деятельности» как образовательная дисциплина — это комплекс знаний о средствах, законах и правилах управления рисками. Она включает широкий спектр управленческих и организационных форм, методов выявления и оценки предпринимательских рисков, а также их оптимизации. Это основа успешного бизнеса для современных субъектов хозяйствования.

Изучение теоретических и практических основ данного курса дает возможность обучающимся сформировать профессиональные компетенции в области управления и страхования рисками.

Содержание учебного пособия нацелено на методическую помощь обучающимся в самостоятельной работе над курсом «Риски предпринимательской деятельности».

Наряду с теоретическим материалом учебное пособие содержит перечень контрольных вопросов и заданий, выполнение которых способствуют освоению изучаемого материала.

ТЕМА 1. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ СРЕДА

1. Общая характеристика предпринимательства.
2. Предпринимательская среда и условия ее функционирования.

1. Общая характеристика предпринимательства

Предпринимательская деятельность (или предпринимательство) - это особый вид экономической деятельности по поводу создания и последующего обмена продуктов в форме купли-продажи. Поскольку в процессе обмена определяется экономическая эффективность деятельности, целью экономической деятельности выступает прибыль, полученная в сфере производства и обмена продуктов. Она становится источником расширенного общественного воспроизводства. Особенность предпринимательской деятельности, как вида экономической деятельности, обусловлена ее целью – получением предпринимательского дохода за счет рискованных нововведений в процессы производства и реализации товарной продукции. Благодаря предпринимательскому доходу расширенное воспроизводство получает новый импульс развития, осуществляется его переход в новое качественное состояние. Основой предпринимательской деятельности, как любого вида деятельности, выступает противоречивое единство объективных и субъективных моментов. В предпринимательской деятельности в неразрывном единстве взаимодействуют особые объективные экономические функции и субъективные свойства того, кто их выполняет в рамках какого-либо предприятия.

Предпринимательство есть деятельность, обладающая системностью. Это система противоречивой взаимосвязи субъективных и объективных сторон деятельности. Предприниматель – это субъект деятельности, способный по-особому соединять факторы производства (труд, земля, капитал), организовывать процесс воспроизводства на инициативной, инновационной, рискованной основе под полную экономическую ответственность, которая дает возможность получать предпринимательский доход.

Способность по-особому соединять факторы производства на инновационной, рискованной основе зависит от личностных качеств предпринимателя. Они обусловлены свойствами объекта предпринимательской деятельности. Необходимость придания товару новых потребительных свойств, предполагает наличие таких личностных качеств субъекта как умение принимать нестандартные новаторские решения в неопределенных ситуациях; умение оперативно оценивать инновации с точки зрения эффекта и конечного результата предпринимательской деятельности; умение рисковать на основе оценки рыночной ситуации и т.д. Реализация этих способностей во взаимодействии с объектом отличает данного субъекта от обычного хозяйственника.

Предприниматель комбинирует факторы производства для изготовления нового, неизвестного потребителям блага; открывает новые способы производства (технологий) и коммерческого использования уже существующего товара; осваивает новые рынки сбыта, новые источники сырья;

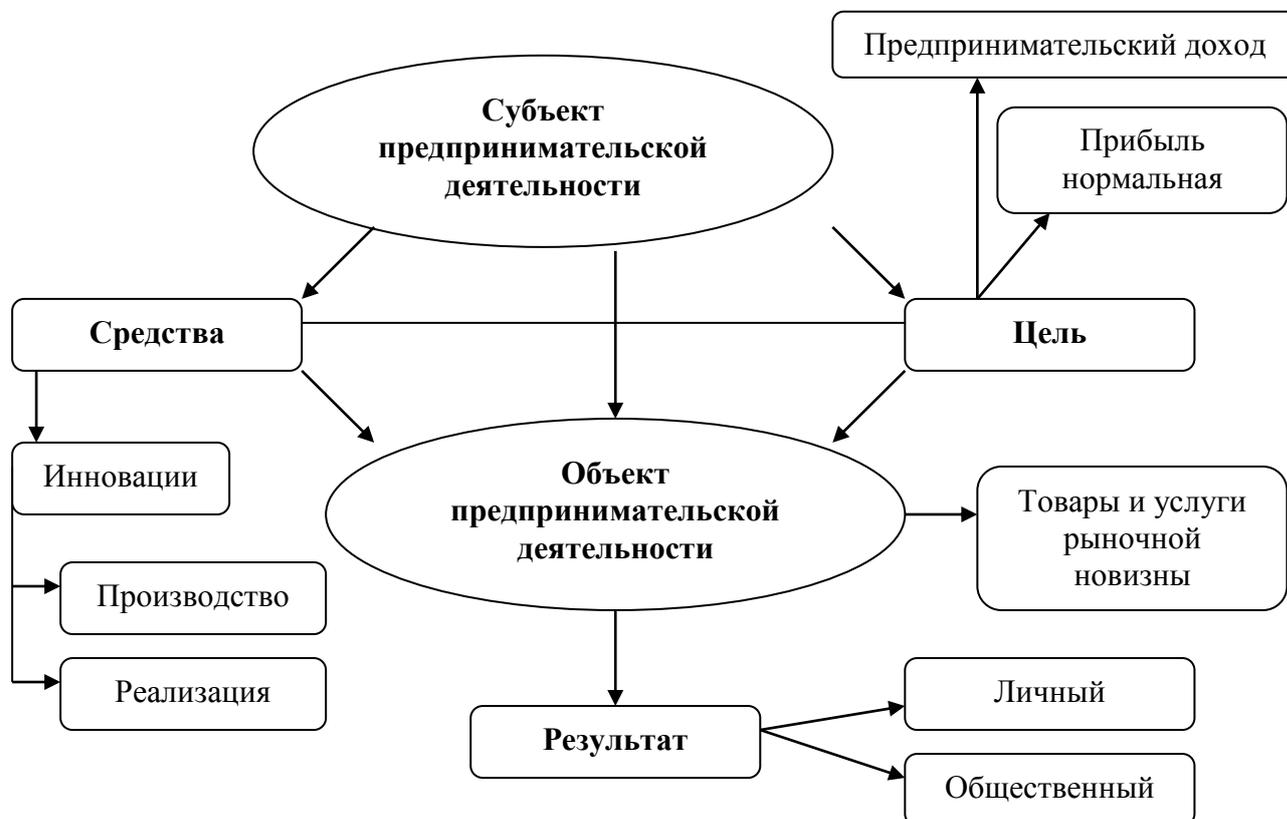


Рис. 1.1. Предпринимательство как деятельностная система

производит реорганизацию в отрасли для создания своей монополии или подрыва чужой с целью получения предпринимательского дохода.

Предпринимательский доход – это прибыль, которая создается в инновационном, рисковом процессе производства и реализации продукции. Процесс получения такой прибыли и составляет глубинную экономическую сущность предпринимательской деятельности. **Предпринимательских доход** - излишек или сверхприбыль, полученные предпринимателем благодаря его природным качествам, особому умению по новому комбинировать факторы производства в зависимости от внешних условий. Таким образом, прибыль предпринимателя складывается из двух составляющих - прибыль нормальная (усредненная по отрасли) + предпринимательский доход (монопольный излишек).

Предприниматель по-особому на инновационной и рискованной основе организует и управляет процессом производства, процессом распределения, процессом обмена, процессом потребления.

В основе деятельности субъекта предпринимательства выделяют следующие **принципы**:

1. Свободный выбор деятельности на добровольной основе.
2. Привлечение к предпринимательской деятельности имущества и средств юридических лиц и граждан
3. Самостоятельное формирование программы деятельности, выбор поставщиков, потребителей, установление цен в соответствии с затратами производства с соблюдением действующего законодательства
4. Свободный найм работников
5. Привлечение и использование материально-технических, финансовых, трудовых, природных и других ресурсов, использование которых не запрещено или не ограничено законодательством
6. Свободное распределение прибыли, которая остается после внесения платежей, установленных законодательством
7. Использование любым предпринимателем принадлежащей ему части валютной выручки по собственному усмотрению
8. Самостоятельное осуществление предпринимателем внешнеэкономической деятельности.

Предпринимательская деятельность есть система противоречивой взаимосвязи субъективных и объективных сторон деятельности. Специфика предпринимательства, как особого вида экономической деятельности, обусловлена единством личного, экономического и организационно-управленческого моментов данной деятельности (таблица 1.1). Они находятся в органической взаимосвязи и проявляются в едином процессе предпринимательской деятельности.

Таблица 1.1

Специфика предпринимательства

Личностный фактор	Экономический фактор	Управленческий фактор
Предприимчивость, как универсальное сложное свойство личности	Нацеленность на извлечение предпринимательского дохода	Умение эффективно на инновационной основе комбинировать факторы производства

В связи с этим, **предпринимательство** - целенаправленная деятельность субъекта, осуществляющего новые комбинации факторов производства в рамках организуемого и управляемого им предприятия на инновационной основе, хозяйственном риске, экономической ответственности за конечные результаты с целью получения предпринимательского дохода. **Субъект** предпринимательства преследует **цель** – извлечение предпринимательского

дохода. **Средством** достижения цели выступает инновации в сфере производства и реализации товарной продукции. Во взаимодействии с **объектом**, субъект бизнеса выполняет поставленные задачи, удовлетворяет личные и общественные экономические интересы.

Субъектом предпринимательской деятельности выступают индивид, социальная группа, общество с регулируемой рыночной экономикой, что, в свою очередь, определяет особенности организационных форм предпринимательской активности – индивидуального, коллективного, общественного предпринимательства. Несмотря на многоуровневость, субъекты предпринимательской деятельности обладают необходимыми характеристиками. Их деятельность инициативна, инновационна, рискованна. Она направлена на извлечение предпринимательского дохода при взаимодействии с объектом. Последний представляет собой товары и услуги рыночной новизны, производимые и поставляемые обществу.

Предпринимательство как форма деловой активности, основана на риске и инновационном подходе к системе существующих экономических связей, при которой производство и поставка на рынок товаров ориентированы на получение предпринимательского дохода.

С точки зрения функционального подхода выделяют следующие **функции** предпринимательства:

1. Новаторская (инновационная функция) – содействие процессу продуцирования новых идей, осуществление опытно-конструкторских разработок, создание новых товаров, предоставление новых услуг и т.п.
2. Организационная функция – внедрение новых форм и методов организации производства.
3. Хозяйственная функция – наиболее эффективное использование трудовых, материальных, финансовых, интеллектуальных и информационных ресурсов.
4. Социальная функция – изготовление товаров и услуг, необходимых обществу, в соответствии с главной целью, требованиями основного экономического закона.
5. Личностная функция – самореализация предпринимателя как личности через достижение собственной цели, получение удовлетворения от своей работы.

Таким образом, к основным **признакам** предпринимательской деятельности следует отнести (рисунок 1.2).



Рис.1.2. Основные признаки предпринимательской деятельности

Выявленные признаки предпринимательской деятельности позволяют говорить о ее преобразовательном характере. Субъект предпринимательства решает задачу преобразования объекта, то есть создает товар рыночной новизны с новыми потребительскими свойствами. Коммерческий характер преобразовательной деятельности требует творческого, инновационного начала. Инновации выступают средством решения преобразовательной задачи предпринимательской деятельности. Новые комбинации соединения факторов производства, нововведения в области техники и технологии, в организации и управлении производством создают необходимые условия для создания и предложения на рынке такой продукции, и, следовательно, для получения предпринимательского дохода.

2. Предпринимательская среда и условия ее функционирования

Предпринимательство как инновационная, инициативная, рискованная деятельность осуществляется в условиях неопределенности и неустойчивости рыночной среды.

Эффективность предпринимательской деятельности во многом определяется влиянием факторов внешнего и внутреннего окружения. Последнее определяет характер предпринимательской среды.

Предпринимательская среда – сложившаяся в стране благоприятная социально-экономическая, политическая, гражданско-правовая ситуация,

которая обеспечивает экономическую свободу дееспособным гражданам для занятия предпринимательской деятельностью, направленной на удовлетворение потребностей всех субъектов рыночной экономики. Предпринимательскую среду можно рассматривать как совокупность различных условий и факторов бизнеса, оказывающих как положительное, так и отрицательное влияние на его функционирование и развитие. Предпринимательская среда создает условия осуществления предпринимательской деятельности. Она может изменяться в зависимости от стадии жизненного цикла бизнеса. Важно постоянно изучать, анализировать и подстраиваться под эти условия.

Изучая структуру предпринимательской среды выделяют факторы **внешнего** и **внутреннего** окружения бизнеса (рисунок 1.3).

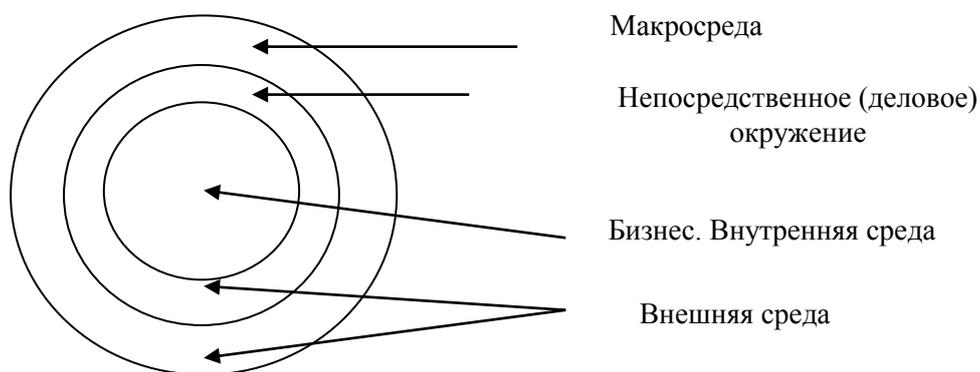


Рис. 1.3. Предпринимательская среда

Внешняя среда бизнеса представляет собой совокупность факторов рыночного окружения прямо или косвенно влияющие на предпринимательскую деятельность и ее результаты. В связи с чем, во внешней среде выделяют факторы **прямого воздействия**, или факторы ближнего окружения, непосредственно оказывающие положительное или отрицательное влияние на организацию и ведение бизнеса. К ним относят конкурентов, потребителей, поставщиков, а также государственное регулирование.

Факторы **косвенного воздействия**, или факторы дальнего окружения, оказывают косвенное, опосредованное влияние на бизнес. Под влиянием данных факторов изменяется состояние ближнего окружения, вследствие чего изменяются условия бизнеса, его процесс и результаты. Макросреда представлена более широким окружением, оказывающим влияние на конъюнктуру рынка и деятельность конкретной структуры бизнеса. К факторам косвенного воздействия относят экономические, демографические, природно-географические, научно-технические, политико-правовые, социально-культурные.

Характеристика факторов ближнего и дальнего окружения представлена в таблице 1.2.

Таблица 1.2

Основные характеристики факторов внешней среды (ближнее окружение)

№ п/п	Факторы	Характеристики
1	<i>Конкуренты</i> Уровень конкуренции во многом определяет успех бизнеса на новых или функционирующих рынках	– наличие (отсутствие) конкурентов – уровень конкуренции – сильные и слабые стороны конкурентов
2	<i>Потребители</i> Наличие платежеспособного спроса определяет возможности реализации «товара рыночной новизны» и получения предпринимательского дохода	– число потребителей – доходы потребителей – возрастная структура – гендерная структура – предпочтения потребителя и т.п.
3	<i>Поставщики</i> Поставщики ресурсов важны для формирования и оптимизации расходов предпринимательской структуры	– наличие и доступность поставщиков – логистические схемы – условия поставки ресурсов и т.п.
4	<i>Государственное регулирование</i> Государственное регулирование бизнеса как метод регулирования экономической активности субъекта	– налогообложение бизнеса – условия кредитования бизнеса – меры государственное поддержки бизнеса – инвестиционный климат и т.п.
5	<i>Экономические</i> Экономические факторы определяют, сколько потенциальные потребители смогут купить товаров	– состояние экономики (подъем или спад) – финансово-кредитное положение в стране – уровень текущих доходов и цен – покупательная способность населения – уровень инфляции – система налогообложения – изменения в структуре потребления граждан – внешние макроэкономические факторы: состояние внешнеторговых и платежных балансов, валютные курсы, конъюнктура на мировых рынках и т.п.

№ п/п	Факторы	Характеристики
6	<p><i>Демографические</i> Демографические факторы имеют важное значения, поскольку предприниматель, ориентируясь на потребителей, должен знать, сколько, каких товаров, и для кого производить</p>	<ul style="list-style-type: none"> – численность населения – размещение на территории страны – плотность населения – возрастная структура – рождаемость – смертность – подвижность населения (миграция) – количество браков и разводов – уровень образования – этническая и религиозная структура
7	<p><i>Природно-географические</i> Природные факторы важны для выявления сырьевых и энергетических возможностей предприятия</p>	<ul style="list-style-type: none"> – состояние и перспективы использования источников сырья и энергоресурсов – ресурсы среды (земельные, водные, биологические, климатические, рекреационные, минерально-сырьевые, топливно-энергетические) – качество среды (плодородие почв, продолжительность сезонов года и т.д.) – уровень загрязнения окружающей среды – степень влияния государственных органов на интенсивность ресурсопотребления
8	<p><i>Научно-технические</i> Научно-технические факторы позволяют увидеть возможности, которые развитие науки и техники открывает для производства новых товаров, модернизации технологии производства и сбыта, а также опасности, связанные с вытеснением устаревших образцов</p>	<ul style="list-style-type: none"> – темпы технологических изменений в данной и смежных отраслях – инновационный потенциал ближайших конкурентов
9	<p><i>Политико-правовые</i> Знание политико-правовых факторов позволяет учитывать мероприятия государственной власти и учитывать их в своих интересах</p>	<ul style="list-style-type: none"> – состояние законодательства, регулирующего хозяйственную деятельность – государственная экономическая политика – влияние общественности на характер решений, принимаемых государственными органами

№ п/п	Факторы	Характеристики
10	<i>Социально-культурные</i> Данные факторы анализируются потому, что влияют на все остальные элементы как макросреды, так и внутренней среды предприятия	– особенности культурных, нравственных и религиозных ценностей общества – образ жизни – степень подверженности общественного сознания влиянию внешних факторов

Факторы внешней среды взаимосвязаны, подвижны и неопределенны, что вызывает рискованный характер предпринимательской деятельности. Учет влияния данных факторов выступает необходимым условием эффективной работы предпринимательской структуры.

Внутренняя среда предпринимательства представляет собой систему условий и факторов, определяющих выбор организации и форм деятельности бизнеса для достижения предпринимательского дохода, которые находятся под его непосредственным контролем. К факторам внутренней среды относят цели и задачи бизнеса, технологии, работников, организационную структуру бизнеса (рисунок 1.4)

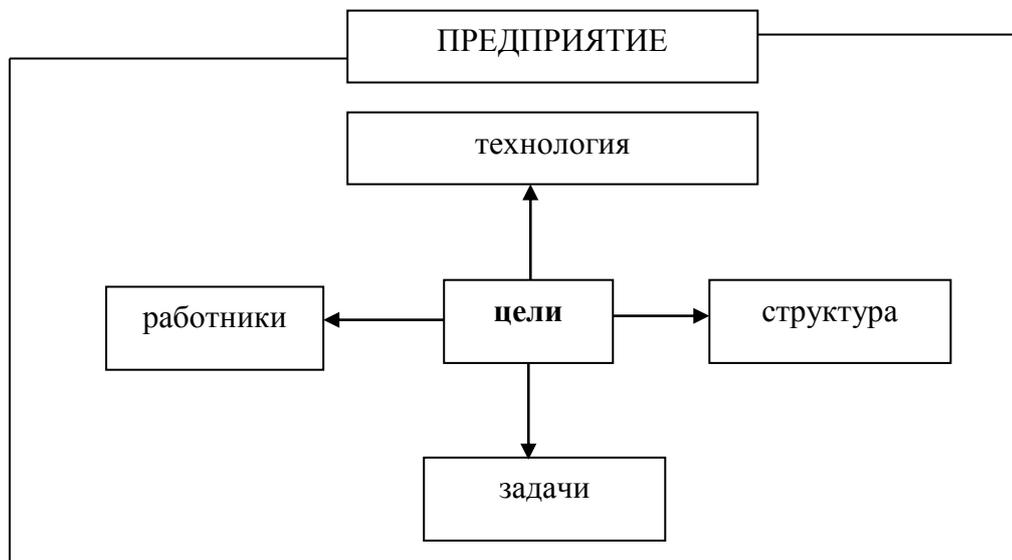


Рис. 1.4. Взаимосвязь внутренних факторов бизнеса

Характеристика факторов ближнего и дальнего окружения представлена в таблице 1.3.

Основные характеристики факторов внутренней среды бизнеса

№	Факторы	Характеристики
1	<i>Задачи</i> Цель бизнеса конкретизируется в задачах, решаемых субъектом	– организация производства – маркетинговая деятельность – эффективность деятельности
2	<i>Технология</i> Организационные возможности производства и материально-техническое обеспечение	– выбор технологии производства – технические элементы производства – эффективность использования основного и оборотного капитала
3	<i>Структура</i> Организационная структура бизнеса определяет специфику управления	– организационная структура управления – коммуникации в организации – эффективность управления
4	<i>Работники</i> Количественная и качественная характеристика рабочей силы определяет эффективность ее использования	– численность работающих – структура персонала – обеспеченность кадрами – движение кадров – уровень квалификации – производительность труда и т.п.

Важнейшей характеристикой предпринимательской среды является ее сложность, подвижность, взаимосвязанность и неопределенность. Ведение бизнеса в таких условиях не дает возможности однозначного прогноза развития бизнес-процессов, не дает возможности точного предсказания их результатов. Это обуславливает рискованный характер предпринимательства.

Контрольные вопросы и задания

1. Что такое предпринимательство как экономическое явление и каков процесс целенаправленных действий предпринимателя?
2. Почему инновации – ведущий «инструмент» предпринимательства?
3. Как определяются сущность и основные черты предпринимательства в трудах классиков экономической теории и современных российских ученых-экономистов?
4. Как характеризует сущность предпринимательства современное российское законодательство?

5. Каковы характерные черты, цели, задачи и функции предпринимательства?

6. Что понимают под предпринимательской средой? Каково ее значение в предпринимательской деятельности?

7. Что такое экономическая свобода в предпринимательской деятельности?

8. Какие гарантии экономической свободы даны в Конституции РФ и Гражданском кодексе РФ?

9. Что такое внешняя предпринимательская среда? Каково ее значение в предпринимательской деятельности?

10. Перечислите внешние факторы прямого и косвенного воздействия на предпринимательскую организацию, дайте их характеристику.

11. Что такое внутренняя среда предпринимательской организации? Каковы ее основные элементы? Как они влияют на деятельность предпринимателя?

Задания:

1. Верны ли следующие утверждения:

a) Среда бизнеса это стабильная совокупность факторов, существующих вне хозяйствующего субъекта.

b) Макросреда включает в себя состояние экономики, состояние культуры в обществе, институты рынка, научно - технический прогресс, физическое или географическое положение страны, политические факторы и оказывает прямое воздействие на деятельность хозяйствующего субъекта.

c) Микросреда включает в себя поставщиков, покупателей, конкурентов, наемных работников, профсоюзы, оказывает косвенное воздействие на деятельность хозяйствующего субъекта.

d) Международная среда оказывает влияние на хозяйствующего субъекта рынка через импортеров, иностранные инвестиции, совместные предприятия, многонациональные корпорации.

e) Законы и государственные органы оказывают прямое воздействие на деятельность фирмы.

f) В качестве контрагентов выступают: кредитор - заемщик, продавец - покупатель, работодатель - наемный работник.

g) Экономическая обстановка обуславливает предварительную оценку покупательского спроса, большой или меньший объем денежных средств в обществе, доступность кредитов для развития бизнеса, наличие свободных рабочих мест.

h) Социально-культурная среда не оказывает влияния на деятельность конкретной фирмы.

i) Институты рынка включают в себя банки, биржи, страховые компании, учебные заведения, транспортные и консультационные фирмы, фирмы обеспечивающие выход в Интернет, фирмы, обеспечивающие коммунальные услуги.

ж) В международной среде проявляются интегративные свойства бизнеса: создаются совместные предприятия, реализуются прямые инвестиции в экономику других стран, открывается доступ на рынки других стран.

к) Законный бизнес основан на необходимости учета интересов всех многообразных субъектов экономики. Но гарантиями учета этих интересов правила и нормы быть не могут.

л) Моральные принципы могут выступать критериями оправданности и справедливости взаимоотношений.

м) Правовые документы всегда не противоречат друг другу.

н) Политика и рынок - это две независимые общественные системы.

о) Обязательно ли политика создает общие, социальные условия жизнедеятельности людей.

2. Деловая игра «Неудача программы кабельного телевидения Си-Би-Эс».

«Кабельный канал» телевидения корпорации Си-би-эс предназначал свои программы для телезрителей, которые предпочтут смотреть не развлекательную серию «Ладья любви», а «Макбета» в исполнении Королевского шекспировского театра. Руководители канала считали, что подборка высококачественных пьес, концертов, опер, танцевальных и прочих художественных передач привлечет скромную, но верную группу зрителей, ищущих альтернативу привычным программам телесетей. Руководство Си-би-эс рассчитывало, что, несмотря на свою малочисленность, аудитория эта будет формироваться из людей состоятельных, а значит и привлечет рекламодателей.

Среди программ «Кабельного канала» были и передачи с участием знаменитых музыкантов, и драматические постановки с участием прославленных актеров, и интервью с выдающимися деятелями литературы и искусства. «Изюминкой» канала были танцевальные программы в постановке видных хореографов современности.

Критика горячо хвалила программы Си-би-эс. С энтузиазмом принял открытие канала и мир искусства, деятели которого приветствовали возможность лишней раз появиться на телеэкране и увеличить число своих зрителей. Однако через год после открытия «Кабельного канала» корпорация Си-би-эс объявила о прекращении передач. Предприятие обернулось финансовой катастрофой. При подведении итогов оказалось, что убытки составили более 30 млн. долл.

Зрители, как правило, восхищались на редкость прекрасными постановками. Но, несмотря на это ожидаемой мощной поддержки со стороны рекламодателей не последовало. Канал начал работать в период экономического спада, когда ассигнования на рекламу у многих фирм оказались ограниченными и фирмы тратили деньги очень осторожно.

Еще одна серьезная для Си-би-эс проблема заключалась в существовании конкурирующих кабельных каналов с аналогичной программной направленностью на ту же самую ограниченную зрительскую аудиторию. Одним из таких конкурентов был канал «Искусство» корпорации Эй-би-си,

другим – телецентр под названием «Браво», третьим – «Развлекательный канал». Два последних не принимали рекламу и существовали за счет абонентской платы, которую подписчики вносили в дополнение к обычному ежемесячному взносу за пользование кабельной системой. А вот канал «Искусство» – подобно Си-би-эс – рассчитывал на поддержку рекламодателей. Одно время руководство «Кабельного канала» Си-би-эс подумывало о введении абонентской платы. Однако большинство семейств, подключенных к кабельным системам, уже являлись подписчиками как минимум одного телецентра, причем либо канала передач по искусству, либо киноканала. Аналитики «Кабельного канала» Си-би-эс пришли к заключению, что в связи с периодом экономического спада найдется очень немного зрителей, готовых вносить дополнительную плату за дополнительную подписку. Создалось положение, когда малочисленная аудитория и немногочисленные рекламодатели оказались раздробленными между чересчур большим числом каналов.

Конкуренция с другими каналами вызывала рост издержек. Поскольку за желанными драматическими постановками, балетами и прочими программами охотились сразу несколько каналов, выросла стоимость приобретения авторских прав. Растущие издержки вынудили Си-би-эс развернуть собственное производство программ, а это начинание тоже потребовало больших расходов. Собственные постановки «Кабельного канала», как и прочие транслировавшиеся им программы отличались высоким качеством и роскошью. Однако зачастую у телезрителей был выбор из нескольких заманчивых возможностей, причем не всегда в рамках только телевидения. К примеру, однажды канал показал свой оригинальный вариант стоившей больших денег постановки «Пиратов Пензанса» как раз перед выходом на широкий экран киноверсии этого произведения. Так что, несмотря на свое высокое качество и высокую стоимость, самостоятельные постановки «Кабельного канала» Си-би-эс не принесли ему поддержки ни со стороны рекламодателей, ни со стороны аудитории.

Задания к данной ситуации:

1. Постарайтесь дать свое обоснование причин неудачи «Кабельного канала» Си-би-эс
 2. Перечислите основные факторы среды бизнеса, повлиявшие на неудовлетворительные результаты деятельности «Кабельного канала» Си-би-эс
 3. Действие, каких из перечисленных в ответе на вопрос-2 факторов можно было бы локализовать, а каких нужно было предугадать.
 4. Попробуйте сформулировать рекомендации для канала Си-би-эс, для предотвращения повторения подобных ситуаций
3. Выделите факторы внешней среды, тормозящие развитие предпринимательской деятельности в РФ.

ТЕМА 2. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО РИСКА

1. Предпринимательский риск и его источники.
2. Функции риска в предпринимательской деятельности.
3. Классификация предпринимательского риска.
4. Свойства предпринимательского риска.

1. Предпринимательский риск и его источники

По отношению к любой сфере жизнедеятельности под **риском** понимают возможное событие, в результате свершения которого могут быть получены как потери, так и выигрыш.

Субъект предпринимательства действует в условиях, которые однозначно определены быть не могут. Они носят неопределенный характер. Многие решения субъект предпринимательства принимает в условиях неопределенности, когда требуется выбрать один вариант решения из нескольких возможных, осуществление которых сложно предсказать. Усложняющаяся конкурентная среда, динамизм экономической системы могут вызвать как положительный, так и отрицательный результат принимаемых предпринимателями решений. В связи с этим риск связан с **неопределенностью**. Это состояние неоднозначности развития события в будущем, незнание или невозможность его предсказания. Основная причина неопределенности - это неполнота или неточность информации об условиях осуществления предпринимательской деятельности. Это вызвано рядом факторов, в частности:

- в предпринимательской системе участвует большое количество разнородных элементов, подверженные количественным и качественным изменениям. В результате растет динамичность, усложняется структура экономической среды. Это затрудняет понимание параметров и анализ характеристик данных процессов. Сложность системы порождает проблему надежности ее функционирования, в результате чего возникает потребность в дополнительных вмененных затратах предпринимательской структуры. Речь идет о дополнительных управленческих, технических, экономических решениях по обеспечению бесперебойной и эффективной работы предпринимательской системы;

- предпринимательская деятельность - это система субъектно-объектных отношений, где состояние объекта зависит от деятельности субъекта. Поэтому человеческий фактор осложняет планирование и прогнозирование деятельности. Результат взаимодействия субъективного и объективного факторов обладает непредсказуемостью. В связи с чем, цена ошибки, принятая субъектами управления различных уровней также будет отличаться с точки зрения последствий для бизнеса.

- научно-технический прогресс вызывает структурные изменения потребительского спроса, что объясняет пребывание предпринимательских структур в зоне риска и необходимости постоянного мониторинга предпочтений потребителей.

С точки зрения вероятности наступления события, неопределенность подразделяется на три вида:

1. Полная неопределенность. В случае полной неопределенности прогнозируемость события равна нулю, что означает высокий уровень риска принимаемого решения.

2. Полная определенность. В случае полной определенности прогнозируемость события близка к единице. Ситуация хороша тем, что она поддается расчету и прогнозу, облегчая принятие оптимального решения.

3. Частичная неопределенность. Прогнозируемость события лежит в интервале от нуля до единицы. Ситуация достаточно распространенная в практике хозяйствования. Задача субъекта предпринимательства – снижение уровня неопределенности, облегчающее принятие управленческого решения.

Риск – это частное проявление неопределенности, поскольку в отличие от неопределенности риск – объект, по отношению к которому можно производить целенаправленные действия, то есть управлять им.

По отношению к предпринимательству **риск** – возможное (предвиденное или непредвиденное) событие, которое в состоянии изменить ожидаемый результат финансово-хозяйственной деятельности в течение определенного периода времени. Предпринимательский риск – оборотная сторона экономической свободы субъекта рыночных отношений. С развитием рыночных отношений усиливаются неопределенность и риски.

При анализе рискованных ситуаций различают:

-риск-событие (например, снижение объемов продаж);

-риск-причина или источник события (например, снижение потребительских свойств товара);

-риск-последствие, т.е. отклонение плановых показателей результатов деятельности предпринимательской структуры от фактически достигнутых (например, ухудшение финансового состояния субъекта).

Таким образом, невозможно достигнуть желаемого результата без управления предпринимательским риском.

Выделяют три **сущностных характеристики** предпринимательских рисков:

1. Возможность отклонения от предполагаемой цели, ради которой осуществляется выбранная альтернатива в рамках предпринимательской деятельности.

2. Вероятность достижения желаемого результата.

3. Отсутствие уверенности в достижении поставленной цели бизнеса.

4. Возможность потерь, связанных с осуществлением выбранной альтернативы в условиях неопределенности. Потери могут носить материальный, трудовой, стоимостный, временной, специфический,

интеллектуальный и информационный характер. Потери измеряются в абсолютном выражении, в относительном выражении, в усредненном выражении.

Сущностные характеристики позволяют выделить **черты** предпринимательского риска (таблица 2.1).

Таблица 2. 1

Черты предпринимательского риска

Черта риска	Характеристика
Противоречивость	Столкновение объективных действий с субъективной оценкой этих действий
Альтернативность	Необходимость выбора одного варианта решения из двух и более возможных
Неопределенность	Неполнота и неточность информации об условиях реализации решения

Риски порождаются внутренней и внешней средой предпринимательской структуры.

Внутренняя среда предпринимательства представляет совокупность бизнес-процессов, протекающих в производственно-технологической, финансово-экономической, экологической, социальной системах и в системе управления. В основе управления предпринимательской системы – гармонизация всех бизнес-процессов.

Источники внутренних рисков представлены в таблице 2.2.

Таблица 2.2

Источники внутренних предпринимательских рисков

Внутренняя среда	Целевая функция	Источники риска
Производственно-техническая система	Преобразование исходных ресурсов в конечный продукт с заданными параметрами качества, обеспечивающими его конкурентоспособность	-некачественное оборудование; - ошибки в монтаже оборудования; -ненадлежащее содержание и обслуживание оборудование и т.д.
Финансово-экономическая система	Обеспечение положительных финансовых результатов, эффективное использование финансовых и материальных ресурсов с для обеспечения устойчивого финансового состояния бизнеса и его устойчивого развития	-изменения ценовой политики; -увеличение издержек производства; -нарушение финансовой дисциплины и др.
Социальная система	Обеспечение развития профессионального и личного потенциала работников, повышение эффективности их использования	-нарушение условий труда; -нарушение производственной дисциплины; -нарушение социальной защиты и т.д.

Внутренняя среда	Целевая функция	Источники риска
Экологическая система	Сохранение, улучшение качества окружающей среды, снижение негативного воздействия на нее	-несоблюдение норм экологической безопасности; -нарушение норм промышленной безопасности
Система управления	Обеспечение скоординированного эффективного функционирования и развития бизнес структуры в целом и его систем	-ошибочный маркетинг; -неэффективный менеджмент; -рассогласование в деятельности системы

Внешняя среда представлена макроисточниками, вызванными глобальными изменениями и носят геополитический, экономический, социальный характер, а также микроисточниками, как результат взаимодействия бизнес структуры с другими субъектами рынка. Источники внешних рынков представлены в таблице 2.3.

Таблица 2.3

Источники внешних рисков

Внешняя среда	Источники риска
Макроэкономическая и политическая среда	-изменения в законодательстве (Налоговом Кодексе, Трудовом Кодексе, Гражданском Кодексе и др.); -появление новых стандартов; -государственная и социальная политика и т.д.
Отраслевая среда	- появление нововведений; - появление товаров-субститутов; -изменение стадии развития рыночной ниши и др.
Экономическая среда	-изменения в национальной и мировой экономике; -состояние финансово-кредитной системы страны; -изменения платежеспособного спроса и т.д.
Социальная среда	-уровень жизни населения; -темпы миграции; -уровень социальной напряженности в стране и др.
Техногенная среда	-аварии коммуникаций; -форс-мажор; -недостаточная профилактика опасных объектов и др.
Природная среда	-погодные условия; Географическое положение; -состояние окружающей среды и т.д.

Изучение и учет внешних и внутренних источников риска снижает неопределенность ведения бизнеса в условиях рыночной среды.

2. Функции риска в предпринимательской деятельности

Сущность предпринимательского риска проявляется в его **функциях** (рисунок 2.1)

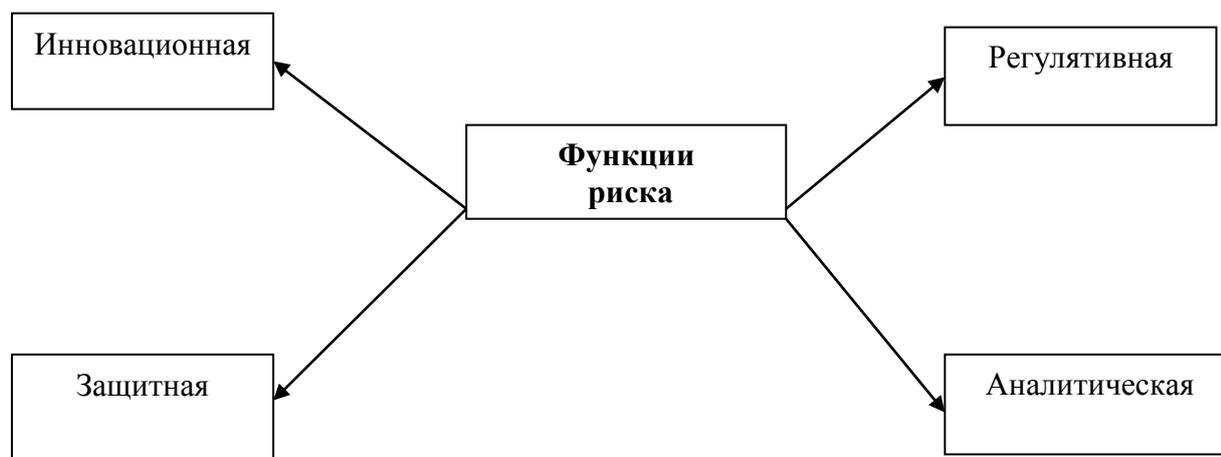


Рис. 2.1. Функции предпринимательского риска

Инновационная функция. Предпринимательские риски стимулируют поиск нетрадиционных решений проблем, стоящих перед предпринимательскими структурами. Инновации, связанные с риском выступают источником увеличения прибыли, повышения конкурентоспособности бизнеса.

Регулятивная функция. Данная функция имеет противоречивый характер и выступает в двух формах:

-с одной стороны, конструктивная форма, т.е. риск ориентирован на достижение значимых результатов инновационными способами, и следовательно, преодолеваются консерватизм, догматизм и психологические барьеры;

-с другой, – деструктивная форма, т.е. неоправданный риск есть проявление авантюризма и субъективизма (например, «правило 70/30». Если уверен в успехе на 70%, выбирается данный альтернативный вариант решения, оставшиеся 30% - стимулы для разработки мер в случае неудачи).

Защитная функция. Инициативным и предприимчивым хозяйствующим субъектам необходима социальная защита, правовые, политические и экономические гарантии, исключающие в случае неудачи наказание и стимулирующие оправданный риск.

Аналитическая функция. Наличие риска предполагает необходимость выбора одного из возможных вариантов решений. Поэтому, принимая управленческие решения, предприниматель анализирует все возможные альтернативы и выбирает наиболее рентабельные и менее рискованные.

3. Классификация предпринимательского риска

Классификация предпринимательских рисков обусловлена их многообразием. В процессе предпринимательской деятельности субъект сталкивается с системой разнообразных рисков, различных по источникам, месту возникновения, продолжительности, методам и оценки их управления. Предпринимательские риски взаимосвязаны и оказывают влияние на деятельность хозяйствующего субъекта. Это обуславливает необходимость анализа их состава, причин возникновения и способов оптимизации.

Классификация предпринимательских рисков представлена в таблице 2.4.

Таблица 2.4

Предпринимательские риски

Признак	Виды рисков
По источникам возникновения	1. Внешние риски (непосредственно не связаны с деятельностью предпринимательской структуры). 2. Внутренние риски (риски, порожденные самой предпринимательской структурой)
По продолжительности	1. Кратковременные риски (угрожают бизнесу в течение определенного периода времени). 2. Постоянные риски (непрерывно угрожают деятельности бизнеса в данной отрасли, данном географическом регионе)
По правомерности	1. Оправданный риск (правомерный). 2. Неоправданный риск (неправомерный)
По степени допустимости	1. Допустимый риск (угроза потери прибыли, но величина потери меньше ожидаемой прибыли). 2. Критический риск, в т.ч. -первой степени, когда доходы компенсируют только расходы бизнеса, а прибыль равно нулю; -второй степени, когда бизнес убыточен, по погашает убытки за счет собственных финансовых источников. 3. Катастрофический риск (угроза потери превышает стоимость имущества, что приводит бизнес к банкротству). Оценить уровень риска возможно с помощью коэффициента риска $K = \frac{L}{C},$ где L-максимально возможная сумма убытков, C-собственные средства бизнес-структуры. -если K находится в пределах 0,3÷0,5, риск считается допустимым; -если K находится в пределах от 0,5÷0,7 риск считается критическим; -если K выше 0,7 риск считается катастрофическим

Признак	Виды рисков
От возможности страхования	<p>1. Страхуемые риски (вероятные события, на случай наступления которых проводится страхование). В зависимости от источника страхования различают: -риски, связанные с проявлением стихийных сил природы; -Риски, связанные с целенаправленными действиями субъекта. Потери при страхуемой риске возмещаются за счет средств страховой компании.</p> <p>2.Нестрахуемые риски (риски, которые не берут на себя страховые компании, но он может быть потенциальным источником прибыли). Потери покрываются за счет собственного капитала или резервных фондов бизнес-структуры.</p>
По масштабам	<p>1.Локальные риски (затрагивают деятельность конкретной предпринимательской структуры).</p> <p>2.Региональные риски (охватывают предпринимательские структуры, действующие в рамках отдельных регионов).</p> <p>3.Отраслевой риск (охватывают предпринимательские структуры, действующие в рамках конкретных отраслей).</p> <p>4.Макроэкономические риски (охватывают экономику в целом).</p> <p>5.Международные риски (риски, связанные с функционированием мирового рынка).</p>
В зависимости от возможного результата	<p>1.Чистый риск (предполагает получение как нулевого, так и отрицательного результата, в частности, природно-климатические).</p> <p>2.Спекулятивные риски (предполагают получение отрицательного результата, в частности, финансовые).</p>
По возможности диверсификации	<p>1.Систематические (возникает вследствие действия многообразных, общих для всех предпринимательских структур факторов).</p> <p>2.Специфические риски (возникают вследствие влияния факторов, полностью зависящих от деятельности конкретного субъекта бизнеса).</p>
По содержанию	<p>1.Политические риск (возможность возникновения убытков или снижения прибыли вследствие государственной политики).</p> <p>2. Технические риск (связаны с освоением новой техники, технологии).</p> <p>3. Производственный риск (связан с процессом осуществления предпринимательской деятельности по поводу производства товарной продукции).</p> <p>4.Коммерческий риск (возникает в процессе реализации товаров, работ, услуг. Включает риски, связанные с реализацией, транспортировкой, приемкой товара, платежеспособностью клиента и форс-мажора).</p> <p>5.Финансовый риск (возникает при осуществлен финансовой деятельности. Выделяют валютный риск, кредитный риск, инвестиционный риск).</p>

4. Свойства предпринимательского риска

Свойства риска – наиболее важные характеристики, которые проявляются при реализации любого риск-события вне зависимости от его вида, источника возникновения и объекта, на который оно воздействует.

К основным характеристикам предпринимательских рисков относят:

1. Тяжесть ущерба от риска.

Это общая сумма величины потерь предпринимательской структуры, обусловленная риск-последствиями.

2. Масштаб воздействия риска.

Он охватывает широкий диапазон: от локального, затрагивающего отдельные элементы предпринимательской структуры, до всеобъемлющего, угрожающего всему бизнесу.

3. Продолжительность воздействия риска.

От периода воздействия риска на деятельность предпринимательской структуры зависит величина тяжести ущерба.

4. Управляемость риском.

Это возможность применения различных инструментов, дающих возможность не допустить риск-событие, а при его неизбежности – максимально снизить влияние риск-последствий.

5. Возможность страхования рисков.

Представляет собой один из способов управления рисками.

6. Вероятность риска.

Это степень возможности совершения какого-либо события. Некоторые риски носят случайный характер и их возможность определяют с использованием математического аппарата, другие носят системный характер, поэтому их определяют на основе экспертных оценок.

Контрольные вопросы и задания:

1. Что такое риск. Какова его причина.
2. Назовите внутренние источники риска.
3. Назовите основные черты риска.
4. Назовите функции риска.
5. Выберите правильный ответ. Классификация «Риск допустимый, критический, катастрофический» производится по критерию:
 - А) по содержанию;
 - Б) по источникам возникновения;
 - В) по продолжительности;
 - Г) по допустимости;
 - Д) по правомерности;
 - Е) по возможности страхования.
6. Выберите правильный ответ. Классификация «Риск оправданный, неоправданный» производится по критерию:

- А) по содержанию;
- Б) по источникам возникновения;
- В) по продолжительности;
- Г) по допустимости;
- Д) по правомерности;
- Е) по возможности страхования.

7. Выберите правильный ответ. Классификация «Риск внешний, внутренний» производится по критерию:

- А) по содержанию;
- Б) по источникам возникновения;
- В) по продолжительности;
- Г) по допустимости;
- Д) по правомерности;
- Е) по возможности страхования.

8. Выберите правильный ответ. Классификация «Риск кратковременный, постоянный» производится по критерию:

- А) по содержанию;
- Б) по источникам возникновения;
- В) по продолжительности;
- Г) по допустимости;
- Д) по правомерности;
- Е) по возможности страхования.

ТЕМА 3. МЕТОДЫ КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ОЦЕНКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО РИСКА

1. Статистический метод оценки предпринимательского риска.
2. Аналитические методы оценки предпринимательского риска.

Количественный подход к оценке предпринимательских рисков сводится к выявлению определенного параметра рисков ситуации, выраженного в виде некоторой величины, с выделением возможных потерь зон допустимого, критического и катастрофического риска. Данный подход основан на математических доказательствах оптимальности принимаемого предпринимателем решения.

Рассмотрим основные методы количественной оценки предпринимательских рисков. Выделяют статистические и аналитические методы, в том числе метод анализа чувствительности, сценарный подход, метод построения дерева решений.

1. Статистический метод оценки предпринимательского риска

Суть метода заключается в изучении значительного массива статистических данных финансовых результатов (прибылей и убытков) хозяйствующих субъектов, определяется величина и частота получения экономической отдачи на вложенный капитал, составляется вероятный прогноз на перспективу.

Инструментами статистического метода расчета риска являются:

1. **Среднее значение случайной величины**, которое представляет собой обобщенную количественную характеристику ожидаемого результата, определяется по формуле (3.1):

$$\bar{x} = \sum_{i=1}^n x_i * p_i \quad (3.1), \text{ где}$$

x_i – значение варьируемого признака;

p_i – вероятность получения случайной величины;

n – число возможных значений случайной величины.

2. **Дисперсия** – средневзвешенная из квадратов отклонений действительных результатов от средней величины. Показывает абсолютное отклонение конкретного значения проверяемого показателя от его среднего ожидаемого значения. Дисперсия определяет меру изменчивости возможного результата, находится по формуле (3.2):

$$\sigma^2 = \sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2 * p_i \quad (3.2)$$

Чем выше дисперсия, тем выше степень риска.

3. **Среднеквадратичное (стандартное) отклонение** – величина, характеризующая степень абсолютного рассеяния возможных финансовых результатов. Чем выше стандартное отклонение, тем выше степень риска. Определяется по формуле (3.3):

$$\sigma = \sqrt{\sigma^2} \quad (3.3)$$

При оценке рисков применение среднеквадратичного отклонения бывает недостаточно, поскольку оно показывает абсолютный разброс значения и не рассматривает риск во взаимодействии с доходом. Поэтому, если анализируемые варианты показывают одинаковые стандартные отклонения, то для оценки предпринимательского риска рассчитывается коэффициент вариации.

4. **Коэффициент вариации** – относительная величина, с помощью которой можно сравнить колеблемость признаков, выраженной в разных единицах. Показывает, какую долю среднего значения величины составляет ее средний разброс. Определяется по формуле (3.4):

$$CV = \frac{\sigma}{\bar{x}} \quad (3.4)$$

Чем выше коэффициент вариации, тем выше риски недополучения планируемого результата деятельности.

Коэффициент вариации оценивается по следующей шкале:

- коэффициент вариации не превышает 10%, колеблемость считается слабой, следовательно, риск сведен к минимуму;
- коэффициент вариации свыше 10% до 25% указывает на умеренную колеблемость и допустимость риска;
- коэффициент вариации свыше 26% говорит о высокой колеблемости и высоком уровне риска.

Преимущества и недостатки статистического метода оценки предпринимательского риска представлены в таблице 3.1.

Таблица 3.1

Достоинства и недостатки статистического метода

Достоинства	Недостатки
<ul style="list-style-type: none"> – возможность анализа и оценки различных вариантов событий и учет разных факторов риска в рамках одного подхода; – простота расчета и применения 	<ul style="list-style-type: none"> – требует значительного объема статистических данных, не всегда доступных для пользователя

Пример.

Фирме следует выбрать партнера на будущее, оптимизировав риски дебиторской задолженности.

По данным организации в течение 10 периодов установлены следующие сроки инкассации дебиторской задолженности партнеров фирмы: Фирмы X и фирмы Y:

Таблица 3.2

Сроки оплаты счетов дебиторов организации

Период, мес.	Срок оплаты, дн.	
	Фирма X	Фирма У
1	24	58
2	65	45

Продолжение таблицы 3.2

Период, мес.	Срок оплаты, дн.	
	Фирма X	Фирма У
3	53	27
4	75	56
5	70	84
6	115	40
7	37	46
8	65	26
9	75	50
10	45	45

1. Рассчитаем средневзвешенный срок оплаты клиентов организации по формуле (3.1).

Определяем вероятность оплаты счета фирмой X:

$$P(65) = 2:10 = 0,2;$$

$$P(24) = 1:10 = 0,1;$$

$$P(53) = 1:10 = 0,1;$$

$$P(70) = 1:10 = 0,1;$$

$$P(75) = 2:10 = 0,2;$$

$$P(115) = 1:10 = 0,1;$$

$$P(37) = 1:10 = 0,1;$$

$$P(45) = 1:10 = 0,1.$$

Определяем средневзвешенный срок оплаты счета фирмой X:

$$\bar{x} = 65 \times 0,2 + 24 \times 0,1 + 53 \times 0,1 + 70 \times 0,1 + 75 \times 0,2 + 115 \times 0,1 + 37 \times 0,1 + 45 \times 0,1 = 63 \text{ дня.}$$

Аналогично рассчитываем средневзвешенный срок оплаты счета фирмой У.

$$\bar{x} = 48 \text{ дней.}$$

2. Определяем дисперсию для фирмы X по формуле (3.2).

$$\sigma^2 = (65 - 63)^2 \times 0,2 + (24 - 63)^2 \times 0,1 + (53 - 63)^2 \times 0,1 + (70 - 63)^2 \times 0,1 + (75 - 63)^2 \times 0,2 + (115 - 63)^2 \times 0,1 + (37 - 63)^2 \times 0,1 + (45 - 63)^2 \times 0,1 = 567.$$

Аналогично рассчитываем дисперсию для фирмы У.

$$\sigma^2 = 247.$$

3. Определяем стандартное отклонение для фирмы X по формуле (3.3)

$$\sigma = \sqrt{567} = 24 \text{ дня.}$$

Таким образом, срок инкассации дебиторской задолженности фирмы X колеблется в диапазоне от 39 дней (63 дн. - 24 дн.) до 87 дней (63 дн. + 24 дн.).

Стандартное отклонение для фирмы У составит:

$$\sigma = \sqrt{247} = 15 \text{ дней.}$$

Срок инкассации дебиторской задолженности фирмы У колеблется в диапазоне от 33 дней (48 дн. – 15 дн.) до 63 дней (48 дн. +15 дн.).

4. Рассчитаем коэффициент вариации для фирмы Х по формуле (3.4).

$$CV = 24 : 63 = 0,37.$$

Аналогично рассчитываем коэффициент вариации для фирмы У:

$$CV = 0,33.$$

Рост дебиторской задолженности нежелателен для организации, так как растет величина неденежных активов компании, что снижает оборачиваемость ее средств и увеличивает текущие финансовые потребности. Расчеты показали, что фирма Х демонстрирует больший разброс результата и средний срок оплаты у нее выше. Поэтому сотрудничество с данным партнером сопровождается высокими рисками. Предпочтительнее фирма У. Вместе с тем, коэффициент вариации фирмы У характеризуется сильной колеблемостью (свыше 26%), в связи с чем, организации рекомендовано подыскать новых партнеров.

Оценка риска инвестиционного портфеля

Инвестиционный портфель – определенный набор ценных бумаг разного срока действия, ликвидности, различной степени обеспечения и риска, бумаги с фиксированным и гарантированным доходом.

Современные концепции инвестирования решают две задачи: снижение диверсифицируемого риска и увеличение ожидаемой доходности. Данные задачи решаются в рамках формирования инвестиционного портфеля.

Для оценки инвестиционного портфеля следует:

1. Оценить доход от изменения стоимости ценных бумаг и доход, получаемый в виде дивидендов или процентов.
2. Оценить риск на основе анализа конъюнктуры рынка и вероятности распределения доходности.

С точки зрения соотношения доходности и риска инвестиционного портфеля различают следующие виды портфеля:

1. Консервативный. Позволяет минимизировать риск инвестора за счет надежных, но медленно реализуемых ценных бумаг (долговые долгосрочные государственные бумаги).

2. Агрессивный. Портфель формируется при соблюдении принципа «значительный доход при значительном риске» и включают бумаги с высокой волатильностью курса.

3. Рыночный. Портфель соответствует структуре рыночного портфеля и позволяет при заданном риске максимизировать доход.

Инвестиционный портфель строится на основе диверсификации вложений в ценные бумаги. Чем разнообразнее типы ценных бумаг, входящих в портфель, тем меньше подверженность доходности портфеля при изменении

дохода одной из ценных бумаг. И наоборот, при формировании портфеля из бумаг одного типа можно ожидать большее изменение доходности инвестиционного портфеля при изменении курса одной из ценных бумаг. Инвестирование в ценные бумаги тесно связано с риском - вероятностью частичной или полной потери вложенных средств, которая может быть вызвана различными причинами. Степень риска инвестирования оценивается с помощью бета-коэффициента портфеля, а ожидаемая величина доходности - основе статистического метода. Опираясь на полученные результаты, потенциальный инвестор в состоянии выбрать наиболее привлекательный вариант инвестирования денежных средств и значительно снизить степень возможного риска.

При управлении инвестиционным портфелем используется портфельная теория, в рамках которой статистические методы позволяют выполнить наиболее выгодное распределение рисков и оценить прибыль от инвестиций в разнообразные финансовые инструменты.

Для оценки риска при выборе ценной бумаги для инвестиций используется **β – коэффициент**, который характеризует уровень риска, приносимый отдельной ценной бумагой в рыночный портфель. Этот показатель напрямую зависит от уровня риска, присущего инвестированию в каждую из ценных бумаг, входящих в инвестиционный портфель и определяется по формуле (3.5):

$$\beta = \frac{\sum(R_i - \bar{R}) * (p_i - \bar{p})}{\sum(p_i - \bar{p})^2} \quad (3.5), \text{ где}$$

R_i – доходность ценной бумаги в i – периоде;

\bar{R} – ожидаемая доходность ценной бумаги;

p_i – доходность портфеля в i – периоде;

\bar{p} – ожидаемая доходность инвестиционного портфеля.

При $\beta = 1$, средняя степень риска данной ценной бумаги соответствует среднерыночному уровню. Чем выше β , тем выше уровень риска.

Значение β от 0 до 1 показывает, что уровень риска данной ценной бумаги или портфеля меньше среднерыночного риска.

Если β меньше 0, то доходность ценной бумаги или портфеля меняется в обратном направлении изменению рынка.

На основе β ценных бумаг рассчитывают β инвестиционного портфеля, как средневзвешенное β , на основе чего формируют эффективный портфель инвестиций. Коэффициент определяет меру системного риска на фондовом рынке.

Данный коэффициент определяет уровень риска портфеля и зависит от уровня риска каждой ценной бумаги, входящей в такой портфель.

$$\beta_p = \beta_A \times a + \beta_B \times b \quad (3.6), \text{ где}$$

a – доля ценных бумаг А в инвестиционном портфеле;

b – доля ценных бумаг В в инвестиционном портфеле.

Пример.

Проведем оценку эффективности инвестиционной привлекательности портфеля, оценив акции ПАО «Газпром». К рассмотрению принимаем два вида акций корпорации – акции «Газпрома», акции «Газпромнефти».

Согласно статистическим данным доходность акций ПАО «Газпром» за период 2009-2018 г.г.: группа «Газпром» - «А» и «Газпромнефть» - «Б» представлена в таблице 3.3.

Таблица 3.3

Доходность акций ПАО «Газпром»

Год	Акции «А»	Акции «Б»	Портфель
2009	0,36	12,55	1,872
2010	2,39	10,68	2,744
2011	3,85	0,55	4,027
2012	8,97	7,77	8,469
2013	5,99	9,91	8,21
2014	7,2	13,39	8,013
2015	7,2	7,3	7,371
2016	7,89	4,44	5,688
2017	8,04	3,57	8,832
2018	9,04	5,4	10,093

Используя инструменты статистического метода, проведем оценку риска инвестиционного портфеля. Результат представлен в таблице 3.4.

Расчеты показали, что за анализируемый период отклонение доходности акций группы «Газпром» («А») от ее средней величины составило 2,69 рубля, то есть доходность акции варьируется от 3,4 до 8,78 рублей.

Таблица 3.4

Показатели оценки риска инвестирования

Акции «А»	Показатель	Акции «Б»
6,093	\bar{x}	7,556
7,23	σ^2	15,37
2,69	σ	3,92
0,44	CV	0,52

Отклонение доходности акций группы «Газпромнефть» («Б») от ее средней величины составило 3,9 рубля, то есть за отчетный период доходность акции варьируется от 3,6 до 11,5 рублей.

Сравнивая коэффициенты вариации можно сделать вывод о том, что акции группы «Б» связаны с большим риском, так как показывают наибольшее вероятное отклонение доходности, отсюда следует, что акции группы «А» более привлекательны.

Рассчитаем доходность портфеля, если акций группы «А» в нем 70%, а акций группы «Б» – 30%. Для этого воспользуемся индикатором риска ценных бумаг β .

$\beta_A=0,96$ - акции группы «А» демонстрируют однонаправленное движение доходности с рынком, $\beta < 1$, следовательно, риск инвестирования в данные ценные бумаги ниже рыночного.

$\beta_B=1,09$ - акции группы «Б» демонстрируют однонаправленное движение доходности с рынком, $\beta > 1$, следовательно, риск инвестирования выше рыночного, ценная бумага более чувствительна к изменениям на рынке.

β_p определяет уровень риска инвестиционного портфеля и зависит от уровня риска каждой ценной бумаги, входящей в такой портфель.

$\beta_p = \beta_A * 0,7 + \beta_B * 0,3 = 0,99$ - $0 < \beta < 1$ волатильность доходности портфеля ниже волатильности фондового рынка, риск портфеля ниже рыночного риска, то есть, если на рынке ожидается спад доходности на 10%, то доходность портфеля снизится на 9,9%.

Сформированный таким образом портфель ценных бумаг оптимизирует риски инвестора и в целом соответствует среднерыночным рискам.

Контрольные вопросы и задания

1. Назовите основные инструменты статистического метода оценки предпринимательского риска.
2. Что означает бета коэффициент?
3. Как оптимизировать риски инвестиционного портфеля?
4. Назовите достоинства и недостатки статистического метода оценки предпринимательского риска.

Задача 1.

Предприятие «Мега» решило заключить договор с одной из трех торговых организаций на поставку продукции. Каждая из этих организаций имеет свою политику управления кредиторской задолженностью, что выражается в разных сроках оплаты товара. Организация «Мега» заинтересована в выборе партнера с наименьшим сроком оплаты.

Исходные данные представлены в таблице 3.5.

Таблица 3.5.

Сроки инкассации дебиторской задолженности организации

№ события	Сроки оплаты, дни	Число случаев наблюдения
Первая организация		
1	8	26
2	13	40
3	16	35
4	17	32
5	19	36
Вторая организация		
1	7	24
2	13	35
3	15	32
4	16	16
5	18	18
6	23	15
Третья организация		
1	8	23
2	10	27
3	12	27
4	14	16
5	16	18
6	18	28

Задача 2.

Правильно ли оценены ценные бумаги, если ставка свободная от риска составляет 8%.

Доходность акций компании А оценивается в 16,1%, акций В – 22,4%. Бета акций А- 0,9, бета акций В- 1,6.

Задача 3.

Рассчитать доходность инвестиционного портфеля, состоящего из нескольких финансовых инструментов, если ставка по долгосрочным государственным долговым обязательствам 3%, среднерыночная доходность акций- 9%.

Исходные данные представлены в таблице 3.6.

Таблица 3.6

Инвестиционный портфель компании

Финансовый инструмент	Бета коэффициент	Сумма, инвестированная в финансовые инструменты, млн.рублей
A	2	75
B	1,5	13
C	1	9
D	0,5	69
F	- 0,6	61

Задача 4.

Рассчитать бета коэффициент портфеля, если доля акций компании X составляет 60%, а компании Y – 40%.

Данные о доходности акций и портфеля за пять периодов представлены в таблице 3.7.

Таблица 3.7

Доходности акций и инвестиционного портфеля

Доходность	1	2	3	4	5
Акции А, %	6,55	6,10	5,99	6,26	6,86
Акции В, %	4,99	5,27	5,45	5,90	5,19
Портфель, %	3,47	2,39	3,32	3,65	3,81

2. Аналитические методы оценки предпринимательского риска***2.1. Метод анализа чувствительности***

Воценке предпринимательских рисков анализ чувствительности проводится с целью определения влияния исходных параметров предпринимательского проекта на ключевой показатель его эффективности. Анализ предполагает изменение исходного параметра проекта в заданном диапазоне, при условии, что остальные параметры проекта остаются неизменными.

Этапы проведения анализа чувствительности:

1. Выбор ключевого показателя эффективности предпринимательского проекта (прибыль, накопленный денежный поток, чистая приведенная стоимость проекта, рентабельность проекта).
2. Выбор параметров, влияние которых характеризуется неопределенностью, а значит сопряжено с рисками.
3. Определение диапазона изменения проверяемых параметров, установление их критических значений.

4. Расчет ключевого показателя эффективности проекта для каждого варианта изменяемого параметра.

Чем больше диапазон вариации параметров, при котором ключевой показатель эффективности предпринимательского проекта остается величиной положительной, тем устойчивее проект. Это позволяет рассчитать ключевые параметры проекта и его критические значения, что снижает риски бизнеса.

Преимущества и недостатки метода анализа чувствительности представлены в таблице 3.8.

Таблица 3.8

Достоинства и недостатки метода анализа чувствительности

Достоинства	Недостатки
– простота расчетов; – дает возможность на ранних стадиях реализации предпринимательских проектов выявлять значимые факторы риска и предпринимать упреждающие действия по их оптимизации	– метод предполагает изменчивость одного параметра проекта при неизменности остальных, что является абстракцией. Поскольку в реальной практике хозяйствования все факторы взаимосвязаны, подвижны и сложны, что порождает проблему неопределенности

Метод анализа чувствительности получил широкое распространение при оценке эффективности инвестиционных проектов.

Пример.

Инвестор решает вопрос об инвестировании денежных средств в проект по производству продукции. Сумма инвестиционных вложений – 2500 тыс.руб. Предполагаемый объем производства составляет 1000 изделий. Себестоимость производства и реализации 2500 руб. за единицу, планируемая цена реализации 3000 руб.

Требуется проверить чувствительность проекта к изменению его параметров.

Согласно алгоритму проведения анализа :

1. Определяем ключевой параметр проекта – прибыль и величина накопленного денежного потока.
2. Выбираем параметры, влияние которых характеризуется неопределенностью. В данном случае – объем производства, цены, себестоимость и величина инвестиций.
3. Определяем диапазон изменения проверяемых параметров (таблица 3.9).

Таблица 3.9

Диапазон изменения параметров проекта

Проверяемый параметр	Диапазон изменения, %						
	70	80	90	100	110	120	130
Объем производства, шт	700	800	900	1000	1100	1200	1300
Цена, руб.	2100	2400	2700	3000	3300	3600	3900
Себестоимость, руб.	1750	2000	2250	2500	2750	3000	3250
Инвестиции, тыс.руб.	1750	2000	2250	2500	2750	3000	3250

4. Рассчитаем эффективность проекта в нормальных условиях. Для расчета принимается 10 периодов (месяцев) (таблица 3.10).

Таблица 3.10

Расчет ключевого показателя проекта

Показатель	Период									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Исходные параметры										
Инвестиции, тыс.руб.	2500									
Объем производства, шт		1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Цена, руб.		3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000
Себестоимость, руб.		2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500
Результатирующие показатели										
Доходы, тыс.руб.		3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000
Расходы, тыс.руб.		2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500
Прибыль, тыс.руб.		500	500	500	500	500	500	500	500	500
Денежный поток, тыс.руб.	- 2500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
Накопленный денежный поток, тыс.руб.	- 2500	- 2000	- 1500	- 1000	- 500	0	500	1000	1500	2000

Таким образом, в нормальных условиях реализации проекта результирующий показатель, накопленный денежный поток, составляет 2000 тыс. руб.

5. Определим, как изменится результирующий показатель при изменении параметров проекта в заданном диапазоне.

Рассмотрим чувствительность проекта к изменению объема производства (таблица 3.11).

Таблица 3.11

Чувствительность результирующего показателя к изменению объема производства

Показатель	Диапазон изменения проверяемого параметра, %						
	70	80	90	100	110	120	130
Объем производства, шт.	700	800	900	1000	1100	1200	1300
	Диапазон изменения результирующего показателя, %						
Прибыль, тыс.руб.	70	80	90	100	110	120	130
	350	400	450	500	550	600	650
Накопленный денежный поток, тыс. руб.	33	55	78	100	123	145	168
	650	1100	1550	2000	2450	2900	3350

Данные таблицы 3.11 показывают, что изменение объема выпуска продукции приводит к изменению накопленного денежного потока. Причем, результирующий показатель изменяется сильнее, чем проверяемый параметр. Так, при изменении объема производства на 10% наблюдаем изменение накопленного денежного потока в среднем на 23%.

Рассмотрим чувствительность проекта к изменению себестоимости (таблица 3.12).

Таблица 3.12

Чувствительность результирующего показателя к изменению себестоимости продукции

Показатель	Диапазон изменения проверяемого параметра, %						
	70	80	90	100	110	120	130
Себестоимость единицы продукции, руб	1750	2000	2250	2500	2750	3000	3250
	Диапазон изменения результирующего показателя, %						
Прибыль, тыс.руб.	70	80	90	100	110	120	130
	1250	1000	750	500	250	0	-250
Накопленный денежный поток, тыс. руб.	439	326	213	100	-13	-126	-239
	8750	6500	4250	2000	-250	-2500	5000

Данные таблицы 12 показывают, что изменение себестоимости продукции приводит к изменению накопленного денежного потока. Причем, результирующий показатель изменяется значительно сильнее, чем проверяемый параметр. Так, при изменении себестоимости на 10% наблюдаем изменение накопленного денежного потока в среднем на 113%.

Рассмотрим чувствительность проекта к изменению объема инвестирования (таблица 3.13).

Таблица 3.13

**Чувствительность результирующего показателя к изменению
величины инвестиционных вложений**

Показатель	Диапазон изменения проверяемого параметра, %						
	70	80	90	100	110	120	130
Величина инвестиций, руб	1750	2000	2250	2500	2750	3000	3250
	Диапазон изменения результирующего показателя, %						
Прибыль, тыс.руб.	70	80	90	100	110	120	130
	500	500	500	500	500	500	500
Накопленный денежный поток, тыс. руб.	139	126	113	100	87	74	61
	2750	2500	2250	2000	1750	1500	1250

Данные таблицы 3.13 показывают, что изменение величины инвестиционных вложений приводит к изменению накопленного денежного потока. Причем, результирующий показатель изменяется значительно, чем проверяемый параметр. Так, при изменении инвестиций на 10% наблюдаем изменение накопленного денежного потока в среднем на 13%.

Проведем оценку эластичности ключевого показателя проекта на изменение его параметров (таблица 3.14).

Таблица 3.14

Расчет эластичного накопленного денежного потока

Проверяемый параметр	Изменение проверяемого параметра, %	Изменение накопленного денежного потока, %	Эластичность накопленного денежного потока
Объем производства	10	23	2,3
Рыночная цена продукции	10	135	13,5
Себестоимость продукции	10	113	11,3
Величина инвестиционных вложений	10	13	1,3

Таким образом, анализ показал, что наиболее высокие коэффициенты эластичности продемонстрировали два фактора – рыночная цена продукции (13,5) и себестоимость продукции (11,3). Это означает, что наибольшей чувствительностью ключевой параметр проекта обладает к двум рыночным параметрам – цене продукции и ее себестоимости. Поскольку прогнозирование изменения данных параметров затруднительно в виду влияния факторов рыночной среды прямого и косвенного воздействия, данные параметры являются наиболее неопределенными для инвестора. Это означает, что данный

проект является достаточно рискованным и решение об инвестировании следует принимать с учетом данного фактора.

Как было отмечено выше, при оценке инвестиционных проектов в качестве ключевого показателя могут рассматриваться показатель чистого приведенного эффекта и рентабельность проекта. При этом становится важным оценка их чувствительности на изменение наиболее существенных факторов, в том числе темпов инфляции, уровня процентных ставок, способа начисления доходов, времени поступления денежных платежей и т.д. Это позволяет выявить и оценить наиболее рискованные параметры и учесть их в начальной фазе рассмотрения вопроса инвестирования.

Контрольные вопросы и задания

1. В чем суть метода анализа чувствительности? В чем его специфика?
2. Назовите основные этапы проведения анализа чувствительности.
3. Назовите достоинства и недостатки метода оценки чувствительности.

Задача 1.

Применяя метод анализа чувствительности, определите чувствительность проекта к изменению объема производства и цене изделия.

Исходные данные. Инвестор решает вопрос об инвестировании 570 тыс.рублей в проект. Объем производства и реализации продукции при реализации проекта составит 1500 изделий в месяц. Цена реализации одного изделия – 480 рублей, себестоимость единицы – 290 рублей.

Диапазон изменения параметров -80%, 90%, 100%, 110%, 120%.

Оценку эффективности проекта произвести за 10 периодов.

Задача 2.

Применяя метод анализа чувствительности, определите чувствительность проекта к изменению объема себестоимости и объема инвестиций.

Исходные данные. Инвестор решает вопрос об инвестировании 570 тыс.рублей в проект. Объем производства и реализации продукции при реализации проекта составит 1500 изделий в месяц. Цена реализации одного изделия – 480 рублей, себестоимость единицы – 290 рублей.

Диапазон изменения параметров -80%, 90%, 100%, 110%, 120%.

Оценку эффективности проекта произвести за 10 периодов.

Задача 3.

Оценить чувствительность проекта. Принять решение об инвестировании. Исходные данные представлены в таблице 3.15.

Таблица 3.15

Денежные потоки по инвестиционному проекту

Период, год	1	2	3	4	5	6
Денежный поток, млн. руб	-500	-400	500	550	600	450

Альтернативная ставка доходности составляет 10%.

В качестве результирующего показателя рассматривается чистый приведенный эффект (чистая приведенная стоимость, NPV), а также индекс рентабельности (рентабельность проекта, RI).

В качестве проверяемых параметров:

– темпы инфляции, Предполагается, что ежегодный уровень инфляции составляет в среднем 5%.

– порядок поступления денежных платежей. Предполагается, что подрядчик требует предоплату за услуги в первые два года существования проекта.

– порядок начисления доходов. Предполагается, что доходы начисляются два раза в год (с третьего по шестой год существования проекта).

а. Сценарный подход

Анализ сценариев предполагает прогнозирование факторов дальнего и ближнего окружения предпринимательской среды и расчет ключевых показателей предпринимательского проекта для каждого возможного сценария. Анализ сценариев развития предпринимательского проекта основан на том, что одновременно изменению подвергаются все переменные факторы, характеризующие его денежные потоки. В основе анализа – вероятностный подход в развитии каждого сценария. В результате расчета определяется среднее значение результирующего показателя, и делаются выводы о целесообразности инвестирования.

Данный вид анализа может выполняться как с помощью электронных таблиц, так и с применением компьютерных программ, позволяющих применять методы имитационного моделирования.

В качестве возможных вариантов могут быть разработаны как минимум три сценария: оптимистический, пессимистический и реалистический.

Сценарный подход выполняется в несколько этапов:

1. По каждому сценарию определяются исходные переменные.
2. Для каждого варианта определяется вероятность наступления оптимистического, пессимистического и наиболее вероятного сценария.
3. Рассчитывается значение результирующего показателя.

4. Для каждого из возможных сценариев, на основе инструментов статистического метода, определяется среднее значение результирующего показателя, стандартное отклонение и коэффициент вариации.

5. На основе полученных результатов формулируется заключение о степени риска проекта и его приемлемости. В основе рекомендаций лежит следующее условие: непереносимое условие эффективности проекта. Это означает, что даже при оптимистическом сценарии проект следует отклонить, если показатель его эффективности находится за его критическими значениями. В случае пессимистического сценария проект будет принят к рассмотрению при условии положительного значения показателей его эффективности.

Сценарный подход относительно остальных методов оценки рисков обладает преимуществами и недостатками (таблица 3.16).

Таблица 3.16

Достоинства и недостатки сценарного подхода

Достоинства	Недостатки
<ul style="list-style-type: none"> – метод предполагает изменчивость одновременно всех параметров проекта, что соответствует реальной практике хозяйствования, когда все факторы взаимосвязаны, подвижны и сложны. – дает возможность на ранних стадиях реализации предпринимательских проектов исключить наиболее рискованные варианты инвестирования. 	<ul style="list-style-type: none"> – метод предполагает ограниченный набор сценариев развития предпринимательской среды, что затрудняет разработку эффективных мер защиты от предпринимательских рисков. Построение полного спектра сценариев практически не представляется возможным.

Пример.

Рассмотрим два альтернативных финансовых проекта А и В, доходность которых зависит от состояния экономики. Данная зависимость представлена в таблице 3.17.

Таблица 3.17

Ожидаемая доходность по проектам инвестирования А и В

Состояние экономики	Вероятность состояния экономики	Доходность проекта А, %	Доходность проекта В, %
Экономический подъем	0,25	90	25
Рецессия	0,25	-50	15
Нормальное состояние	0,5	20	20

Для оценки рисков инвестирования в рамках анализируемых сценариев используем статистические инструменты (формулы 3.1, 3.2, 3.3, 3.4).

1. Для каждого проекта следует рассчитать ожидаемую доходность IRR (средневзвешанное или среднее возможное значение IRR).

Для проекта А

$$IRR = 0,25 \times 90\% + 0,25 \times (-50)\% + 0,5 \times 20\% = 20\%.$$

Для проекта В

$$IRR = 0,25 \times 25\% + 0,25 \times 15\% + 0,5 \times 20\% = 20\%.$$

Расчеты показывают, что несмотря на различный диапазон значений доходности двух проектов, для проекта А – от -50% до 90%, для проекта В – от 15% до 25%, средняя ожидаемая доходность проектов совпадает.

2. Для оценки абсолютного разброса отклонений доходности для трех анализируемых сценариев рассчитаем стандартное отклонение проектов.

Для проекта А

$$\sigma^2 = (90 - 20)^2 \times 0,25 + (-50 - 20)^2 \times 0,25 + (20 - 20)^2 \times 0,5 = 2450,25$$

$$\sigma = 49,5\%.$$

Для проекта В

$$\sigma^2 = (25 - 20)^2 \times 0,25 + (15 - 20)^2 \times 0,25 + (20 - 20)^2 \times 0,5 = 12,25$$

$$\sigma = 3,5\%.$$

Расчеты показывают, что величина доходности проекта А колеблется в диапазоне от -29,5% (20%-49,5%) до 69,5% (20%+49,5%). Доходность проекта В соответственно от 16,5% до 23,5%.

Таким образом, проект В показывает наименьший риск, поскольку расчеты показали наиболее «сжатое» распределение вероятностей получения доходности.

3. Вторым параметром, позволяющим количественно определить степень возможного риска – коэффициент вариации.

Для проекта А

$$CV = 49,5 : 20 = 2,47$$

Для проекта В

$$CV = 3,5 : 20 = 0,17$$

Проект А в 14 раз рискованнее проекта В (2,47 : 0,17). Расчет второго параметра подтвердил ранее сделанные выводы о допустимости проекта В к финансированию, поскольку коэффициент вариации указывает на умеренную колеблемость ключевого показателя IRR (17%) и допустимую зону риска данного проекта.

Контрольные вопросы и задания

1. В чем суть метода анализа сценариев? В чем его специфика?
2. Назовите основные этапы проведения анализа сценариев.
3. Назовите достоинства и недостатки сценарного подхода оценки предпринимательского риска.

Задача 1.

Оценить проекты по степени риска.

Предложены следующие варианты сценариев реализации предпринимательских проектов (таблица 3.18).

Таблица 3.18

Сценарии реализации предпринимательских проектов

Состояние экономики	Вероятность наступления данного состояния	Проект С, IRR, %	Проект D, IRR.%
подъем	0,4	45	125
норма	0,3	38	75
спад	0,3	15	20

Задача 2.

Определить, какой из двух проектов А и В предпочтителен, если при одной и той же сумме инвестирования чистые денежные потоки (NPV) составят (таблица 3.19).

Таблица 3.19

Сценарии реализации предпринимательских проектов А и В

Показатели	Оптимистический сценарий		Реалистический сценарий		Пессимистический сценарий	
	А	В	А	В	А	В
NPV, млн. руб.	9,65	15,08	4,05	6,95	0,1	0,9
Вероятность наступления события	0,3	0,2	0,4	0,5	0,3	0,3

в. Дерево решений

Один из эффективных методов принятия предпринимательского решения в условиях риска выступает метод дерева решений. С его помощью решается ряд задач, когда рассматривается множество решений, каждое из которых строится на анализе предыдущего этому решению состояния предпринимательской среды. Суть данного метода сводится к формированию цепочки решений, вытекающих одно из другого. Дерево решений представляет собой графическое изображение ряда решений и состояния среды с указанием соответствующих вероятностей выигрышей возможных комбинаций. Это схема древовидной структуры всех возможных действий и результатов реализации предпринимательского проекта. Каждое решение или событие отражается отдельной ветвью. На нем отражаются ключевые риски и возможности предпринимательского проекта.

Применение данного метода предполагает несколько этапов:

1. Постановка задачи и определение наиболее значимых факторов влияния. Выявление событий, которые могут произойти с определенной вероятностью и определение очередности наступления данных событий.

2. Построение дерева решений, элементами которого являются «решения» и «вероятность наступления события». Оба элемента взаимосвязаны.

3. Оценка вероятностного состояния среды, а также оценка вероятности наступления конкретного события.

4. Оценка выигрышей и проигрышей субъекта предпринимательства для каждого возможного варианта комбинации альтернативных состояний среды.

5. Решение задачи и выбор наиболее оптимального варианта предпринимательского решения.

Дерево решений имеет ряд узлов и систему входящих и исходящих ветвей. В узлах отражаются пункт принятия решения либо возможное событие, а ветви означают логически связанные между собой решения и случайные события. Таким образом, в вершинах дерева отражается решение, а ветви и их количество иллюстрируют количество альтернативных вариантов таких решений. Субъект предпринимательства на основе анализа осуществляет выбор решения. Таким образом, благодаря построению дерева решений субъект предпринимательства имеет возможность проанализировать существующие варианты развития событий до принятия окончательного решения об инвестировании. Данный метод позволяет субъекту решения получить «запасной вариант» решения в случае неблагоприятного развития события.

Преимущества и недостатки метода дерева решений представлены в таблице 3.20

Таблица 3.20

Достоинства и недостатки сценарного подхода

Достоинства	Недостатки
<ul style="list-style-type: none">– метод дает наглядное представление о вероятных рисках предпринимательского проекта, а также количественную оценку их реализации;– дает возможность отследить развитие событий, оценить значимость управленческих решений на конечный результат	<ul style="list-style-type: none">– метод позволяет проанализировать причинно-следственные связи, однако не дает абсолютно точного ответа на вопрос о целесообразности инвестирования;– метод основан на вероятностном подходе

Пример.

Складские запасы материалов фирмы составляют 1000 кг. Предприятие использует материалы в производственной деятельности. В настоящее время цена материалов составляет 1 тыс.руб./ кг. Цена материалов подвержена скачкам на внутреннем рынке.

Перед менеджментом предприятия стоит задача выбора наиболее оптимального варианта, в том числе:

1. Реализовать все запасы материалов в настоящий момент в надежде приобрести дополнительные запасы по более низкой цене;
2. Докупить дополнительно 500 кг материалов в преддверии роста цен на внутреннем рынке;
3. Продолжить хранить запасы материалов на складе.

По прогнозам экспертов возможны как рост, так и падение цен на материалы. Колебания цен составят около 20%. При этом вероятность роста цен составляет 65%, вероятность их падения – 35%.

Рассмотрим возможные доходы и расходы фирмы при реализации каждого варианта:

– при первом варианте фирма получает единовременный доход в сумме 1 млн. рублей;

– при втором варианте у фирмы возникают расходы на приобретение материалов в сумме 500 тыс. рублей;

– при реализации третьего варианта фирма не получает доходы и не несет расходы, поскольку материалы продолжают храниться на складе.

Построим дерево решений для трех возможных вариантов (рисунок 3.1).

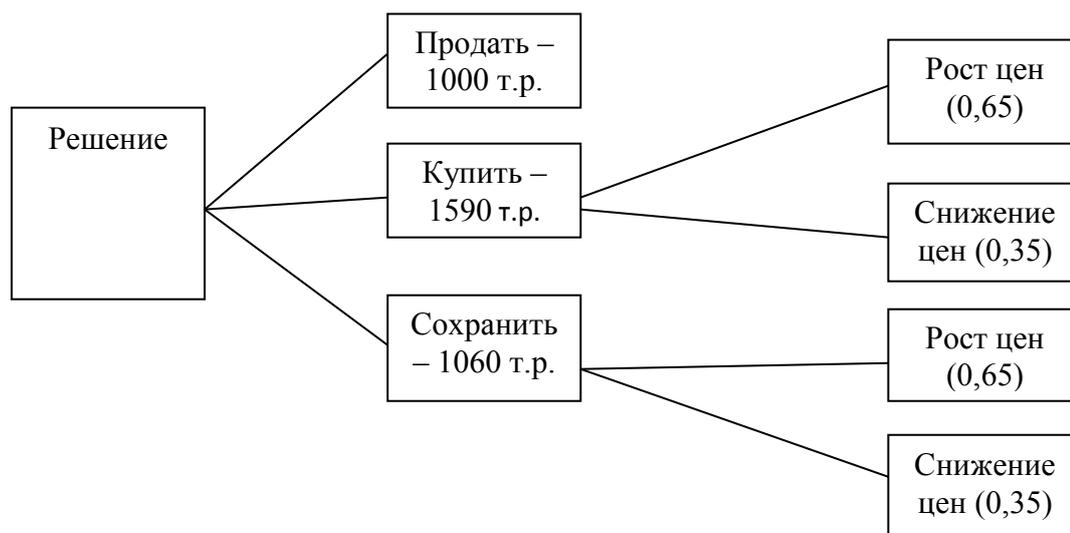


Рис.3.1. Дерево решений

Анализ дерева решений производим слева направо. Анализ показал:

– при реализации первого варианта фирма не получит эффекта от изменения цен;

– при реализации второго варианта ожидается получение дохода в сумме 1590 тыс. рублей ($1800 \times 0,65 + 1200 \times 0,35$);

– реализация третьего варианта дает доход фирме в сумме 1040 тыс. рублей ($1200 \times 0,65 + 800 \times 0,35$).

Рассчитаем экономический эффект (доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов) от реализации каждого возможного варианта принятия решения.

Первый вариант – Экономический эффект = 1000 тыс. руб.

Второй вариант – Экономический эффект = 1590 – 500 = 1090 тыс.руб.

Третий вариант – Экономический эффект = 1060 – 0 = 1060 тыс.руб.

Таким образом, второй вариант наиболее предпочтителен, поскольку предполагает наибольший экономический эффект. В связи с этим, организации рекомендовано приобрести дополнительно 500 кг материалов, нейтрализовав тем самым волатильность цен на них в условиях внутреннего рынка. Дополнительная закупка позволит фирме сформировать резервные активы.

Контрольные вопросы и задания

1. В чем суть метода дерева решений? С какой целью оно строится?
2. Назовите основные этапы построения дерева решений.
3. Назовите достоинства и недостатки метода дерева решений в оценке предпринимательского риска.

Задача 1.

Фирма планирует построить среднее или малое предприятие по производству продукции. Рассматривается вариант строительства среднего предприятия, или малого предприятия с последующим расширением производства через 2 года, если сформируется высокий спрос на продукцию.

Фирма рассматривает задачу на 10-летний период. Маркетинговый анализ рынка показал, что вероятность высокого спроса – 0,65%, низкого спроса – 35%.

Инвестиции в строительство среднего предприятия – 7,5 млн. руб. Инвестиции в малое предприятие – 1,8 млн. руб., затраты на его дальнейшее расширение – 3,4 млн. руб.

Ожидаемые ежегодные доходы:

1. По среднему предприятию: при высоком спросе – 1,4 млн.руб., при низком – 0,38 млн. руб. ежегодно в течение 10 лет.
2. По малому предприятию: при высоком спросе – 0,27 млн.руб., при низком – 0,25 млн. руб. ежегодно в течение 2 лет.
3. После расширения малого предприятия: при высоком спросе – 1,6 млн.руб., при низком – 0,24 млн. руб. ежегодно в течение 8 лет.
4. Без расширения малого предприятия: при высоком спросе – 0,27 млн.руб., при низком – 0,20 млн. руб. ежегодно в течение 8 лет.

На основе «дерева решений» выбрать предпочтительный вариант инвестирования.

Задача 2.

Фирма планирует построить среднее или малое предприятие по производству продукции. Рассматривается вариант строительства среднего

предприятия, или малого предприятия с последующим расширением производства через 2 года, если сформируется высокий спрос на продукцию.

Фирма рассматривает задачу на 10-летний период. Маркетинговый анализ рынка показал, что вероятность высокого спроса – 0,65%, низкого спроса – 35%.

Инвестиции в строительство среднего предприятия – 7,5 млн. руб. Инвестиции в малое предприятие – 1,8 млн. руб., затраты на его дальнейшее расширение – 3,4 млн. руб.

Ожидаемые ежегодные доходы:

1. По среднему предприятию: при высоком спросе – 1,4 млн.руб., при низком – 0,38 млн. руб. ежегодно в течение 10 лет.

2. По малому предприятию: при высоком спросе – 0,27 млн.руб., при низком – 0,25 млн. руб. ежегодно в течение 2 лет.

3. После расширения малого предприятия: при высоком спросе – 1,6 млн.руб., при низком – 0,24 млн. руб. ежегодно в течение 8 лет.

4. Без расширения малого предприятия: при высоком спросе – 0,27 млн.руб., при низком – 0,20 млн. руб. ежегодно в течение 8 лет.

На основе «дерева решений» выбрать предпочтительный вариант инвестирования.

ТЕМА 4. КАЧЕСТВЕННЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО РИСКА

1. Метод экспертных оценок предпринимательского риска.
2. Метод оценки финансовых рисков на основе бухгалтерской отчетности.
3. Метод оценки совокупного предпринимательского риска.

Качественные методы оценки рисков нацелены на выявление причин основных предпринимательских рисков на основе анализа факторов, вызывающих неопределенность финансово-хозяйственной деятельности субъекта. Описательный характер данного подхода подразумевает определение количественных результатов, то есть определение стоимостной оценки рисков и последствий, связанных с ним, а также разработку мероприятий по их оптимизации.

В количественном подходе оценки предпринимательских рисков выделяют следующие этапы:

1. Выявление основных рисков, присущих данному субъекту хозяйствования. Выявление факторов, влияющих на возникновение данных рисков.
2. Определение стоимостной оценки ущерба от выявленного риска.
3. Разработка мероприятий по стабилизации работы в условиях выявленного риска.

Особенностью данного подхода является его субъективный характер, поскольку оценка риска основывается на результатах анализа, проводимого субъектом.

Рассмотрим основные методы качественной оценки предпринимательских рисков, в том числе метод экспертных оценок, метод оценки финансовых рисков на основе бухгалтерской отчетности, а также метод оценки совокупного риска.

1. Метод экспертных оценок предпринимательского риска

Экспертный анализ рисков применяют на начальном этапе разработки инвестиционного проекта, когда необходимой информации для оценки предпринимательских рисков и их последствий недостаточно. Кроме того, связь между рисками, их последствиями и факторами, порождающими неопределенность, носит качественный характер и не может быть выражена с помощью количественных измерителей.

Различают метод экспертных оценок на основе коллективного и индивидуального мнения.

В первом случае к оценке рисков привлекается группа экспертов-аналитиков. Это специалисты соответствующих отраслей, обладающие достаточным уровнем компетенций и информации по анализируемой проблеме. Критериями отбора служат: профессиональный статус, ученое звание, ученая степень, опыт практической работы, а также результаты тестирования и аттестации.

Экспертный анализ предпринимательских рисков проводится в несколько этапов.

1. Определение цели экспертной оценки и набор группы экспертов в соответствии с их компетентностью.
2. Разработка и утверждение задания для экспертов.
3. Сбор и анализ экспертной информации.
4. Интерпретация полученных результатов и принятие управленческого решения.

Эксперты на основе собственного опыта, квалификации интуиции и т.д. определяют тяжесть ущерба и вероятность реализации того или иного риска. В данном случае могут быть использованы следующие инструменты анализа: «мозговой штурм», Сценарии, контрольные листы, деловые игры. В большинстве случаев качественной оценки экспертов достаточно для управления рисками. Общая оценка риска рассчитывается как среднеарифметическое частных оценок, либо оценке каждого эксперта присваивается весовое значение (чем больше опыт эксперта, тем выше весовой коэффициент), на основе чего рассчитывается суммарная оценка риска.

Одной из разновидностью метода экспертных оценок выступает **метод Дельфи**. Это метод экспертных оценок на основе индивидуального мнения. При его проведении могут быть использованы: анкетирование, опрос,

интервью. Его суть сводится к последовательному индивидуальному анонимному опросу экспертов. Главная задача такого подхода – избежать группового принятия решения, доминирования лидеров экспертной группы. Результаты индивидуального опроса обрабатываются, после чего доводятся до сведения каждого участника. Следует отметить важность принципа обратной связи. При необходимости опрос может быть повторен. Результаты опроса обрабатываются с использованием инструментов статистического метода.

Для оценки достоверности экспертных оценок может быть использован **коэффициент конкордации**. Он определяется по формуле 4.1.

$$K = \frac{\sigma^2 \phi}{\sigma^2_{max}} \quad (4.1), \text{ где}$$

$\sigma^2 \phi$ – фактическая дисперсия суммарных оценок экспертов;

σ^2_{max} – максимальная дисперсия суммарных оценок экспертов.

Ситуация, когда мнения экспертов абсолютно совпадают.

Если коэффициент конкордации равен 1, наблюдается полная согласованность мнений экспертов.

Если коэффициент конкордации равен 0, наблюдается полная рассогласованность мнений экспертов и связь между оценками экспертов отсутствует.

Если коэффициент конкордации находится в пределах критических значений (от 0 до 1), мнения экспертов не совпадают. Но для принятия решений необходимо, чтобы данный коэффициент превысил 50%. В этом случае считаемся с мнением экспертов и принимаем управленческое решение на основе полученных данных.

Метод экспертных оценок обладает рядом преимуществ и недостатками (таблица 4.1).

Таблица 4.1

Достоинства и недостатки экспертного метода

Достоинства	Недостатки
<ul style="list-style-type: none"> – нет необходимости в точных исходных данных и дорогостоящих программных средств для проведения анализа; – простота расчета 	<ul style="list-style-type: none"> – трудность в привлечении экспертов; – субъективный характер оценки риска

Пример.

На основе метода экспертных оценок выбираем вариант инвестирования средств в воздушное судно для пассажирских авиаперевозок..

1. Выбираем объект для экспертной оценки;
2. Выбираем параметры для сравнения;
3. Определяем вес каждого параметра;
4. Задаем сравнительную шкалу;
5. Сравниваем.

Порядок выполнения оценки риска.

1. Сравниваем самолеты Боинг (А), Туполев (Б), Аэробус (В), Бомбардир (Г), Альбатрос (Д) по степени комфортабельности.

2. Выбираем параметры сравнения.

Параметров желательно выбирать не менее 4 и не более 7, т.к. большее количество параметров влечет нечеткое понимание результата. То же самое и с количеством сравниваемых объектов – от 4 до 7.

3. Далее распределяем «Вес» между параметрами таким образом, чтобы в сумме он был равен 1. Наиболее приоритетным параметрам мы выделяем большее значение. Причем каждый параметр варьируется в диапазоне от 0,015 до 0,3.

4. Задаем описательную сравнительную часть для объектов (самолетов):

Объекты сравнения по параметру «Максимальная дальность» сравниваются по 10-тибалльной шкале. Максимальное значение 10 баллов присваивается, если (возможные варианты):

- а) самолет пролетает без дозаправки более 5 000 км
- б) самолет с дозаправкой пролетает более 10 000 км
- в) если данный класс самолета имеет максимальную дальность беспосадочного перелета в своем классе.

При уменьшении расстояния перелета по данным параметрам на каждые 500 км снимается 1 балл.

Параметр «Стоимость эксплуатации» (в нашем случае это самый важный параметр, т.к. ему присвоен максимальный вес):

Самолету присваивается 10 баллов, если (возможные варианты):

- а) стоимость эксплуатации самолета за квартал не более 100 000 долларов
- б) стоимость эксплуатации не превышает 10 % от номинальной стоимости самолета

И так далее по всем параметрам (таблица 4.2).

Таблица 4.2

Параметры риска проектов

№	Параметр	Вес	А	Б	В	Г	Д
1	Магистральная дальность	0,2	9	6	10	8	7
2	Вместимость	0,15	7	10	10	6	8
3	Расход топлива V	0,25	8	7	9	9	8
4	Максимальная скорость	0,15	10	8	9	8	7
5	Стоимость эксплуатации	0,25	6	8	9	10	8
	Сумма	1					

Далее необходимо баллы умножить на вес данного параметра. В последний столбец «Е» ставится максимальное значение получившихся чисел. В строке «Сумма» складываем сумму «весов» параметров для каждого самолета (таблица 4.3).

Таблица 4.3

Оценка эффективности проектов

№	Параметр	Вес	А	Б	В	Г	Д
1	Магистральная дальность	0,2	1,8	1,2	2	1,6	1,4
2	Вместимость	0,15	1,1	1,5	1,5	0,9	1,2
3	Расход топлива V	0,25	2	1,75	2,25	2,25	2
4	Максимальная скорость	0,15	1,5	1,2	1,35	1,2	1,1
5	Стоимость эксплуатации	0,25	1,5	2	2,25	2,5	2
	Сумма	1	7,9	7,65	9,35	8,46	7,7

Таким образом, самолет «В» оказался самым эффективным. Далее мы уже анализируем, надо ли нам покупать самолет В, оказавшийся самым эффективным, либо, например, склониться в сторону самолета Г с самыми маленькими эксплуатационными расходами, так как именно этот параметр ключевой.

Контрольные вопросы и задания

1. В чем суть качественных методов оценки рисков? Чем эти методы отличаются от количественных методов оценки рисков?
2. Что представляет собой метод экспертных оценок предпринимательских рисков. В чем его специфика?
3. Назовите основные этапы проведения экспертных оценок риска.
4. Назовите достоинства и недостатки метода экспертных оценок риска.

Задача 1.

Используя метод экспертных оценок оценить риски изменения спроса на продукцию конкретной предпринимательской структуры.

Задача 2.

На основе метода Дельфи оценить риски инвестирования в ценные бумаги компании ПАО «ГАЗПРОМ».

2. Метод оценки финансовых рисков на основе бухгалтерской отчетности

Оценка финансовых рисков на основе бухгалтерского баланса (форма 1) и отчета о финансовых результатах (форма 2) проводится с целью определения эффективности финансовой политики организации. В настоящее время существенно возросло влияние финансовых рисков на результаты финансово-хозяйственной деятельности организации. В связи с этим, идентификация, определение уровня финансовых рисков выступают важным условием предпринимательской деятельности.

Данный метод включает несколько этапов проведения:

1. Оценка риска ликвидности (платежеспособности).
2. Оценка потери финансовой устойчивости и независимости.
3. Оценка рисков структуры Имущества и Капитала компании.
4. Комплексная оценка финансового состояния предпринимательской структуры.

Оценку **риска ликвидности** проводят с помощью абсолютных показателей. С этой целью активы и пассивы компании группируют следующим образом: активы группируются по степени ликвидности (скорости их превращение в денежные средства), а пассивы – по степени срочности погашения обязательств.

Данные группировки представлены в таблицах 4.4, 4.5

Таблица 4.4

Группировка активов предпринимательской структуры

Группа активов	Содержание
Наиболее ликвидные активы – A1	A1 – денежные средства организации и вложения в рыночные ценные бумаги
Быстрореализуемые активы – A2	A2 – дебиторская задолженность организации
Медленнореализуемые активы – A3	A3 – запасы организации
Труднореализуемые активы – A4	A4 – долгосрочные активы компании (необоротные активы)

Таблица 4.5

Группировка пассивов предпринимательской структуры

Группа пассивов	Содержание
Наиболее срочные обязательства – П1	П1 – кредиторская задолженность организации
Краткосрочные пассивы – П2	П2 – краткосрочные кредиты и займы
Долгосрочные обязательства – П3	П3 – долгосрочные кредиты и займы
Постоянные пассивы – П4	П4 – собственный капитал компании

Сопоставляя активы и пассивы компании определяют тип состояния ликвидности (таблица 4.6).

Таблица 4.6

Тип состояния ликвидности

Тип состояния	Условия	Комментарии
Абсолютная ликвидность	$A1 \geq П1$ $A2 \geq П2$ $A3 \geq П3$ $A4 \leq П4$	У компании достаточно средств для погашения текущих и перспективных обязательств. Обладает абсолютной платежеспособностью.
Допустимая ликвидность	$A1 < П1$ $A2 \geq П2$ $A3 \geq П3$ $A4 \leq П4$	У компании недостаток наиболее ликвидных денежных средств для погашения наиболее срочных обязательств.
Нарушение ликвидности	$A1 < П1$ $A2 < П2$ $A3 \geq П3$ $A4 \leq П4$	Организация испытывает недостаток средств для погашения текущих обязательств

Продолжение таблицы 4.6

Тип состояния	Условия	Комментарии
Кризисная ликвидность	$A1 < П1$ $A2 < П2$ $A3 < П3$ $A4 > П4$	Организация неплатежеспособна, поскольку не обладает средствами для погашения текущих и перспективных обязательств

Модель оценки риска ликвидности на основе абсолютных показателей представлена на рисунке 4.1.

Абсолютная ликвидность	Допустимая ликвидность	Нарушенная ликвидность	Кризисная ликвидность
Безрисковая зона	Зона допустимого риска	Зона критического риска	Зона катастрофического риска

Рис. 4.1. Оценка риска ликвидности

Оценку риска **потери финансовой устойчивости и независимости** проводят на основе абсолютных показателей (трехфакторная модель). В основе расчетов – определение излишка или недостатка источников финансирования запасов организации. Это разница между величиной источников средств и величиной запасов:

1. Определяется излишек (недостаток) собственных оборотных средств
 $\pm \text{СОС} = \text{СОС} - \text{Запасы}$.
2. Определяется излишек (недостаток) собственных и долгосрочных источников финансирования запасов
 $\pm \text{СДИ} = \text{СДИ} - \text{Запасы}$.
3. Определяется излишек (недостаток) общих источников финансирования запасов
 $\pm \text{ОИП} = \text{ОИП} - \text{Запасы}$.

Если получены излишки источников покрытия, их принимаем равными 1, если выявлены недостатки источников формирования запасов, в модели оценки финансового состояния эти значения принимаем равными 0.

Таким образом, может быть сформирована модель типа финансового состояния организации (таблица 4.7).

Таблица 4.7

Тип финансового состояния на основе трехфакторной модели

Тип финансовой устойчивости	Модель финансовой устойчивости	Источники покрытия запасов
Абсолютная финансовая независимость	(1; 1; 1)	Собственные оборотные средства предпринимателя
Нормальная финансовая независимость	(0; 1; 1)	Постоянные пассивы (собственные оборотные средства и долгосрочные кредиты)
Неустойчивое финансовое состояние	(0; 0; 1)	Постоянные пассивы и краткосрочные кредиты и займы
Кризисное финансовое состояние	(0; 0; 0)	Недостаток источников финансирования

На основе трехфакторной модели финансовой устойчивости проводят оценку риска потери финансовой независимости предпринимательской структуры (таблица 4.8).

Таблица 4.8

Оценка риска потери финансовой устойчивости и независимости

Тип финансовой устойчивости	Характеристика	Уровень риска
Абсолютная финансовая независимость	Организация не зависит от кредиторов и демонстрирует высокий уровень платежеспособности	Безрисковая зона
Нормальная финансовая независимость	Организация демонстрирует нормальную платежеспособность. Привлекая заемные средства, предприятия эффективно их использует, повышая рентабельность собственного капитала	Зона допустимого риска
Неустойчивое финансовое состояние	Нарушение платежеспособности. Организация нуждается в дополнительных источниках финансирования	Зона критического риска
Кризисное финансовое состояние	Организация неплатежеспособна и находится на грани банкротства	Зона катастрофического риска

Оценку **риска ликвидности и финансовой устойчивости** дополняют относительными показателями. Анализ отклонения относительных показателей от рекомендуемых значений указывает на уровень финансового риска (таблица 4.9).

Таблица 4.9

Финансовые коэффициенты ликвидности

Показатель	Формула расчета	Рекомендуемое значение	Комментарий
1. Общий показатель ликвидности	$L1 = \frac{A1 + 0,5A2 + 0,3A3}{П1 + 0,5П2 + 0,3П3} (4.2)$	≥ 1	Показывает способность компании осуществлять расчеты как по текущим, так и отдаленным обязательствам
2. Коэффициент абсолютной ликвидности	$L2 = \frac{A1}{П1 + П2} (4.3)$	0,2 ÷ 0,7	Показывает какую часть текущих обязательств организация способна погасить за счет денежных средств
3. Коэффициент срочной ликвидности	$L3 = \frac{A1 + A2}{П1 + П2} (4.4)$	Допустимое 0,7 ÷ 0,8 Рекомендуемое $\geq 1,5$	Показывает, какая часть текущих обязательств может быть погашена за счет денежных средств, финансовых вложений и поступлений по расчетам
4. Коэффициент текущей ликвидности	$L4 = \frac{A1 + A2 + A3}{П1 + П2} (4.5)$	$\geq 2,0$	Показывает, какую часть текущих обязательств организация способна погасить, мобилизовав все оборотные активы компании
5. Коэффициент маневренности функционирующего капитала	$L5 = \frac{A3}{(A1 + A2 + A3) - (П1 + П2)} (4.6)$	Уменьшение в динамике показателя	Показывает, какая часть рабочего капитала иммобилизована в неденежных активах

Оценка рисков структуры источников покрытия производят на основе следующих финансовых коэффициентов (таблица 4.10).

Таблица 4.10

Финансовые коэффициенты финансовой устойчивости

Показатель	Формула расчета	Рекомендуемое значение	Комментарий
Коэффициент автономии	$U1 = \frac{СК}{\text{Валюта баланса}} (4.7)$	Минимально допустимое значение 0,4. Превышение данного значения говорит об увеличении финансовой независимости и расширении возможности привлечения заемных источников	Характеризует независимость организации от заемных средств
Коэффициент соотношения собственных и привлеченных источников	$U2 = \frac{ЗК}{СК} (4.8)$	Предельно допустимое значение 1,5. Превышение показателя означает потерю финансовой независимости	Показывает величину заемных средств, приходящихся на 1 руб. собственного капитала, инвестированного в активы компании
Коэффициент обеспечения собственными средствами	$U3 = \frac{СОС}{ОА} (4.9)$	Рекомендуемое значение более 0,1. Чем выше показатель, тем лучше финансовое состояние организации	Показывает наличие собственных оборотных средств, обеспечивающих финансовую устойчивость компании
Коэффициент финансовой устойчивости	$U4 = \frac{СК+ДО}{\text{Валюта баланса}} (4.10)$	Показатель должен быть выше 0,6. Снижение данного показателя свидетельствует о финансовых трудностях организации	Показывает, какая часть активов финансируется за счет постоянных пассивов

Бальная (комплексная) оценка финансового состояния организации проводится по уровню финансового риска. Организация относится к определенному классу в зависимости от количества набранных баллов, на основе фактических значений финансовых коэффициентов.

Интегральная бальная оценка финансового состояния организации представлена в таблице 4.11. Она позволяет определить общую сумму баллов, набранных организацией по показателям финансового состояния.

Таблица 4.11

Интегральная оценка финансового состояния организации

Показатель финансового состояния	Рейтинг показателя	Критерий		Условия снижения критерия
		высший	нисший	
Коэффициент абсолютной ликвидности (L2)	20	0,5 и выше – 20 баллов	Менее 0,1 – 0 баллов	За каждые 0,1 пункта снижения по сравнению с 0,5 снимается 4 балла
Коэффициент срочной ликвидности (L3)	18	1,5 и выше – 18 баллов	Менее 1 – 0 баллов	За каждые 0,1 пункта снижения по сравнению с 1,5 снимается по 3 балла
Коэффициент текущей ликвидности (L4)	16,5	2 и выше – 16,5 балла	Менее 1 – 0 баллов	Каждые 0,1 пункта снижения по сравнению с 2 снимается по 1,5 балла
Коэффициент автономии (U1)	17	0,5 и выше – 17 баллов	Менее 0,4 – 0 баллов	За каждые 0,01 пункта снижения по сравнению с 0,5 снимается по 0,8 балла
Коэффициент обеспечения собственными средствами (U3)	15	0,5 и выше – 15 баллов	Менее 0,1 – 0 баллов	За каждые 0,1 пункта снижения по сравнению с 0,5 снимается по 3 балла
Коэффициент финансовой устойчивости (U4)	13,5	0,8 и выше – 13,5 баллов	Менее 0,5 – 0 баллов	За каждые 0,1 пункта снижения по сравнению с 0,8 снимается по 2,5 балла

Согласно общей сумме баллов предприятию присваивается класс финансового состояния и оценивается уровень финансового риска.

Данные для ранжирования хозяйствующих субъектов по уровням финансового риска представлены в таблице 4.12.

Таблица 4.12

Классификация финансового состояния организаций

Класс	Количество баллов	Тип финансового состояния
1	100 – 97	Абсолютно платежеспособная и финансово устойчивая организация
2	96 – 67	Организация с нормальным финансовым состоянием
3	66 – 37	Организация со средним финансовым состоянием
4	36 – 11	Организация с неустойчивым финансовым состоянием
5	10 – 0	Организация с кризисным финансовым состоянием

Модель оценки финансового риска на основе комплексной оценки финансового состояния представлена на рисунке 4.2.

1 и 2 класс	3 класс	4 класс	5 класс
Безрисковая зона	Зона допустимого риска	Зона критического риска	Зона катастрофического риска

Рис. 4.2. Оценка риска на основе комплексной оценки финансового состояния организации

Заключительным этапом анализа финансово-хозяйственной деятельности организации выступает **анализ риска банкротства**.

Оценка вероятности банкротства может проводиться на основе различных методов, в том числе модель Альтмана, модель Таффлера, модель Лиса и др.

Модель Альтмана позволяет разделить организации на потенциальных банкротов и благополучные предприятия. Индекс Альтмана – это функция от некоторых показателей, характеризующих экономический потенциал организации.

Индекс Альтмана (индекс кредитоспособности) представляет собой (формула 12).

$$Z = 3,3K1 + K2 + 0,6K3 + 1,4K4 + 1,2K5 \quad (4.12), \text{ где}$$

K – финансовые коэффициенты, рассчитанные по формулам 4.13–4.17.

$$K1 = \frac{\text{операционная прибыль}}{\text{Валюта баланса}} \quad (4.13);$$

$$K2 = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Валюта баланса}} \quad (4.14);$$

$$K3 = \frac{СК}{ЗК} \quad (4.15);$$

$$K4 = \frac{\text{Нераспределенная прибыль}}{\text{Валюта баланса}} \quad (4.16);$$

$$K5 = \frac{СОС}{\text{Валюта баланса}} \quad (4.17).$$

Критическое значение индекса кредитоспособности 2,675. С этой величиной сопоставляется расчетное значение индекса кредитоспособности для конкретной организации. Это позволяет сформировать мнение о возможном банкротстве одних организаций ($Z < 2,675$) и достаточно устойчивом финансовом положении других ($Z > 2,675$).

Пример.

Оценить финансовые риски организации «Факел» на основе данных бухгалтерского баланса (таблица 4.13).

Таблица 4.13

Агрегированные балансовые данные АО «Факел»

Активы	Сумма, тыс. руб.	
	На 31.12 2017	На 31.12.2016
1. Внеоборотные активы	689029	1090726
2. Оборотные активы, в т.ч.	703309	478507
- запасы	230237	166951
- дебиторская задолженность	454187	301047
- денежные средства	18885	10509
БАЛАНС	1392338	1569233
Пассивы	На 31.12 2017	На 31.12.2016
1. Собственный капитал	754719	575662
2. Долгосрочные обязательства	22729	22722
3. Краткосрочные обязательства, в т.ч.	614890	969849
- кредиты и займы	211982	610128
- кредиторская задолженность	402908	359721
БАЛАНС	1392338	1569233

1. Оценка риска ликвидности на основе абсолютных показателей. Проведем группировку активов и пассивов (таблица 4.14).

Группировка активов и пассивов АО «Факел» за 2017 год

Актив	Сумма, тыс. руб.	Пассив	Сумма, тыс.руб
A1	18885	П1	402908
A2	454187	П2	211982
A3	230237	П3	22729
A4	689029	П4	754719

Сопоставление активов и пассивов ООО «Факел» по данным 2017 года позволяет определить условия отнесения ликвидности к группе соответствующего риска.

A1 < П1 (дефицит составляет 384023 тыс.руб.);

A2 > П2 (излишек составляет 242205 тыс.руб.);

A3 > П3 (излишек составляет 207508 тыс.руб.);

A4 < П4 (излишек составляет 465690 тыс.руб.).

Таким образом, расчеты показали, что у компании на конец 2017 года наблюдается недостаток наиболее ликвидных средств для погашения наиболее срочных обязательств. АО «Факел» демонстрирует допустимую ликвидность, что соответствует зоне допустимого риска.

2. Оценки риска финансовой устойчивости на основе абсолютных показателей.

Рассчитаем излишек (недостаток) источников покрытия запасов организации.

Определяется излишек (недостаток) собственных оборотных средств

$$\pm \text{СОС} = 465690 - 230237 = 235453 \text{ тыс.руб.}$$

Определяется излишек (недостаток) собственных и долгосрочных источников финансирования запасов

$$\pm \text{СДИ} = 488419 - 230237 = 258182 \text{ тыс.руб.}$$

Определяется излишек (недостаток) общих источников финансирования запасов

$$\pm \text{ОИП} = 700401 - 230237 = 470074 \text{ тыс.руб.}$$

Трехфакторная модель финансовой устойчивости (1; 1; 1) – означает, что компания обладает абсолютной финансовой устойчивостью благодаря наличию собственных оборотных средств, финансируемых запасы компании.

3. Оценку риска ликвидности и платежеспособности АО «Факел» проводим на основе финансовых коэффициентов.

Коэффициент абсолютной ликвидности равен:

$$L2 = 18885 : (402908 + 211982) = 0,03$$

Показатель находится в зоне рекомендуемых значений, акционерное общество на 3% способно оплатить текущие обязательства за счет денежных средств.

Коэффициент срочной ликвидности равен:

$$L3 = (18885 + 454187) : (402908 + 211982) = 0,77$$

Показатель находится в зоне рекомендуемых значений, акционерное общество способно оплатить текущие обязательства за счет денежных средств и дебиторской задолженности практически на 77%.

Коэффициент текущей ликвидности равен:

$$L4 = (18885 + 454187 + 230237) : (402908 + 211982) = 1,14$$

Коэффициент общей ликвидности меньше рекомендуемых значений. Это означает недостаточную возможность компании оплатить текущие обязательства за счет мобилизации всех оборотных активов.

Коэффициент автономии равен:

$$U1 = 754719 : 1392338 = 0,54$$

Коэффициент автономии в пределах рекомендуемых значений, компания финансово независима от внешних источников финансирования.

Коэффициент обеспечения собственными средствами равен:

$$U3 = 235453 : 754719 = 0,1$$

Коэффициент автономии в пределах рекомендуемых значений. Это означает, что акционерное общество обладает достаточными собственными средствами для обеспечения финансовой устойчивости.

Коэффициент финансовой устойчивости равен:

$$U4 = (235453 + 22729) : 1392338 = 0,6.$$

Коэффициент финансовой устойчивости находится в зоне рекомендуемых значений. Он показывает, что практически 60% активов компании финансируется за счет постоянных активов, что подтверждает ее финансовую независимость и устойчивость.

4. Рассчитаем бальную оценку финансового состояния организации (таблица 4.15).

Таблица 4.15

Бальная оценка финансового состояния организации

Коэффициент	Количество баллов
L2	20 - 2×4 = 12
L3	18
L4	16,5
U1	17
U3	3
U4	8
Итого	75

Количество баллов позволяет отнести организацию ко второму классу с нормальным финансовым состоянием и функционирует в безрисковой зоне.

Аналогично проводится анализ финансового риска за период 2016 год и делается общий вывод о финансовом состоянии организации и характере ее изменении за отчетный период.

Контрольные вопросы и задания

1. В чем суть оценки финансовых рисков на основе бухгалтерской отчетности? В чем его специфика?
2. Назовите основные этапы проведения оценки финансового риска.
3. Назовите достоинства и недостатки метода оценки риска на основе бухгалтерской отчетности.

Задача 1.

Провести анализ финансового состояния корпорации за три года по данным бухгалтерской отчетности. Данные для расчетов - на официальных сайтах корпораций.

Сделать выводы об изменении финансового состояния корпорации и ее рисках.

Задача 2.

По данным предыдущего задания оценить риски банкротства (индекс Альтмана) корпорации (расчеты провести по данным трех отчетных периодов).

3. Метод оценки совокупного предпринимательского риска

Предпринимательские риски функционирующей организации связаны с двумя основными источниками:

1. Действие **операционного рычага**, сила которого зависит от удельного веса постоянных расходов в общей сумме затрат организации. Операционный рычаг определяет гибкость бизнеса в условиях меняющейся внешней среды и определяет уровень риска компании в ее рыночной нише. Операционный рычаг генерирует предпринимательский риск.

2. Действие **финансового рычага**, сила которого зависит от структуры источников финансирования организации. Действие финансового рычага генерирует финансовый риск компании.

Раскроем понятие операционного и финансового рычага.

Действие операционного рычага проявляется в том, что любое изменение дохода от реализации товаров, работ, услуг всегда вызывает более сильное изменение прибыли. Эластичность прибыли к изменению выручки объясняется разным поведением постоянных и переменных затрат при изменении объемов производства и реализации.

Для определения силы воздействия операционного рычага рассчитывают величину валовой маржи (суммы покрытия). Это разница между нетто-выручкой от реализации и величиной переменных затрат. Для бизнеса важно, чтобы сумма покрытия была достаточной для финансирования постоянных расходов и формирования прибыли. Сила воздействия операционного рычага (COP) рассчитывается по формуле (4.17).

$$COP = \frac{\text{Валовая маржа}}{\text{Прибыль}} = \frac{\text{Выручка от реализации} - \text{Переменные расходы}}{\text{Прибыль}} = \frac{\text{Постоянные расходы} + \text{Прибыль}}{\text{Прибыль}} \quad (4.17)$$

Формула расчетов показывает, что чем выше величина постоянных расходов, тем меньше прибыль, тем выше сила операционного рычага, и наоборот.

Когда выручка от реализации снижается, сила воздействия операционного рычага возрастает. Каждый процент снижения выручки вызывает большее изменение прибыли. В этом проявляется негативная сила операционного рычага. В связи с этим, субъект предпринимательства должен планировать коммерческую политику с учетом данного фактора риска.

Если выручка растет и организация преодолела порог рентабельности, сила воздействия операционного рычага уменьшается вплоть до нового скачка постоянных расходов. Под **порогом рентабельности** понимают такую величину выручки от реализации, при которой компания способна покрыть все расходы. При этом она не получает прибыли и не несет убытков.

$$\text{Порог рентабельности} = \frac{\text{Постоянные расходы} \times \text{Нетто выручка}}{\text{Маржинальный доход}} \quad (4.18)$$

Для оценки уровня финансового риска рассчитывается **запас финансовой прочности (ЗФП)**.

$$\text{ЗФП} = \text{Выручка} - \text{Порог рентабельности} \quad (4.19)$$

Он показывает допустимые границы снижения выручки, за которыми предпринимательская структура попадает в зону убытков.

Если запас финансовой прочности компании меньше 0,2, следовательно организация находится в стадии кризиса и риск банкротства велик.

Если запас финансовой прочности находится в диапазоне 0,2 ÷ 0,5, следовательно предприятие финансово неустойчиво и риски банкротства считаются умеренными.

Если запас финансовой прочности свыше 0,5, следовательно предпринимательская структура финансово устойчива, а риск банкротства минимален.

При пессимистических прогнозах рыночной конъюнктуры субъекту предпринимательства не следует наращивать постоянные расходы, так как потери прибыли от снижения выручки могут оказаться критическими для бизнеса и компания может перейти в зону убыточной деятельности.

Таким образом, сила воздействия операционного рычага определяет уровень предпринимательского риска, связанного с деятельностью конкретного субъекта в конкретном рыночном сегменте.

Формируя капитал, предпринимательская структура рассматривает собственные и заемные источники финансирования. При этом привлечение заемных средств вызывает действие эффекта финансового рычага.

Эффект финансового рычага – это показатель, определяющий на сколько процентов изменится рентабельность собственного капитала за счет использования заемных средств. Эффект финансового рычага (ЭФР) рассчитывается по формуле (4.20).

$$\text{ЭФР} = (1-T) \times (ROA - K) \times \frac{ЗК}{СК} \quad (4.20), \text{ где}$$

T – ставка налога на прибыль, доли;

ROA – рентабельность активов, %;

K – средневзвешенная стоимость заемного капитала, %;

$ЗК$ – величина заемного капитала, руб.;

$СК$ – величина собственного капитала, руб.

Первый элемент $(1-T)$ – называют налоговым корректором. Он показывает в какой степени проявляется эффект финансового рычага в зависимости от уровня налогообложения прибыли организации,

Второй элемент $(ROA - K)$ – дифференциал финансового рычага, главный фактор достижения положительного эффекта от привлечения заемных средств. Если дифференциал положительный, следовательно, экономическая рентабельность бизнеса выше издержек по обслуживанию заемных средств компании. Чем больше дифференциал, тем выше эффективность привлечения заемных источников финансирования бизнеса.

Третий элемент $\frac{ЗК}{СК}$ – плечо финансового рычага – усиливает положительный или отрицательный эффект привлечения заемных средств. При положительном дифференциале, коэффициент финансового рычага будет вызывать больший прирост рентабельности активов, и наоборот.

Таким образом, предел действия финансового рычага ограничивается возникающим при этом финансовым риском.

Если операционный рычаг воздействует на прибыль до уплаты процентов и налогов (ЕБИТ), то финансовый рычаг влияет на чистую прибыль компании (ROE), а также величину чистой прибыли в расчете на одну акцию (EPS). Увеличение величины привлеченных средств при наращивании финансового рычага вызывает рост постоянных расходов, связанных оплатой процентов. Это увеличивает постоянные затраты и, как следствие, силу воздействия операционного рычага. При этом растет и финансовый и предпринимательский риск. Чем больше сила воздействия операционного рычага, тем выше чувствительность ЕБИТ к изменению объема продаж и выручки от реализации. Чем выше эффект финансового рычага, тем более чувствительны ROE и EPS к изменениям ЕБИТ. В связи с этим, по мере одновременного увеличения силы воздействия операционного и финансового рычага все меньшее изменение величины выручки оказывает большее влияние на ЕБИТ. Это означает **сопряженный (совокупный) эффект (СЭ)** операционного и финансового рычага (формула 4.21).

$$\text{СЭ} = \text{COP} \times \text{ЭФР} \quad (4.21)$$

Данная формула позволяет оценить уровень **совокупного риска**, связанного с функционированием предпринимательской структуры.

Сочетание мощного операционного и финансового рычагов может привести к катастрофическим результатам, когда предпринимательский и финансовые риски взаимно усиливают друг друга. Такой мультипликационный эффект становится решающим при выборе альтернативного варианта управленческого решения.

Для оптимизации совокупного риска могут быть использованы следующие варианты решения:

1. Высокий уровень эффекта финансового рычага при слабой силе воздействия операционного рычага.
2. Сильная сила воздействия операционного рычага при низком уровне эффекта финансового рычага.
3. Умеренный уровень силы воздействия операционного и финансового рычагов.

Критерий выбора – оптимальная структура капитала, как компромисс между доходностью и риском.

Пример.

Рассчитать совокупный предпринимательский риск организации.

Исходные данные представлены в таблице 4.16.

Таблица 4.16

Финансовые показатели организации

Показатель	Сумма, тыс.руб.
Нетто выручка	1500
Переменные издержки	1050
Маржинальный доход	450
Постоянные издержки	300
Прибыль	150
Собственный капитал	600
Долгосрочные обязательства	150
Краткосрочные кредиты	60
Средневзвешенная стоимость заемных средств	15%

Для оценки совокупного риска рассчитаем силу воздействия операционного рычага и силу финансового рычага.

Сила воздействия операционного рычага (формула 4.19) составляет:

$$COP = 450:150 = 3$$

Это означает, что при изменении выручки на 10%, прибыль организации изменится однонаправлено на 30%. Такой показатель достаточно значим для компании, особенно в условиях экономического спада, когда предпринимательские риски возрастают.

Эффект финансового рычага (формула 4. 20) составляет:

$$ЭФР = (1 - 0,2) \times \left(\frac{150}{810} \times 100\% - 15\% \right) \times \frac{210}{600} = 0,8\%$$

При данной структуре капитала привлечение заемных средств приводит к увеличению экономической рентабельности на 0,8%.

Рассчитаем совокупный риск бизнеса (формула 4.21).

$$СЭ = 3 \times 0,8 = 2,4$$

Суммарный риск бизнеса находится в допустимой зоне. Управляя рисками организация умело сочетает достаточно значимую силу воздействия операционного рычага с низкой силой финансового рычага.

Рассчитаем запас финансовой прочности организации (формула 4.18):

$$ЗФП = 1500 - \frac{300}{0,3} = 500 \text{ тыс.руб.}$$

Это означает, организация имеет возможность снижения выручки на 500 тыс. руб., не переходя в зону убытков.

Контрольные вопросы и задания

1. Что такое совокупный предпринимательский риск и как он рассчитывается?

2. Какую роль играют операционный и финансовый рычаг в предпринимательской деятельности. Можно ли ими управлять?

3. Назовите основные подходы к оптимизации совокупного предпринимательского риска.

Задача 1.

Рассчитать совокупный предпринимательский риск компании.

Ежегодно производится 100 тыс. единиц продукции. Цена реализации составляет 3500 рублей, средние переменные издержки составляют 1800 руб/шт. Постоянные издержки – 38500 тыс.руб.

Величина собственного капитала организации составляет 800 тыс.руб. Сумма заемных источников – 550 тыс. руб. Средняя процентная ставка по кредитам – 14,5 %. Ставка налога на прибыль – 20%.

Задача 2.

Используя данные предыдущей задачи, определить:

- как изменится прибыль организации при изменении цены на 12%;
- на сколько можно сократить объем продаж без потери прибыли;
- как изменится совокупный предпринимательский риск, если постоянные затраты организации снизятся на 10%. Рассчитать величину суммарного риска.

ТЕМА5. УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМИ РИСКАМИ

1. Общие основы управления предпринимательскими рисками
2. Методы оптимизации предпринимательских рисков и их классификация

1. Общие основы управления предпринимательскими рисками

Под **управлением предпринимательским риском** понимают процесс, позволяющий определить, оценить, регулировать и контролировать риски в целях повышения эффективности функционирования субъекта бизнеса.

В процессе управления рисками выделяют несколько этапов:

1. Идентификация и оценка уровня предпринимательского риска.
2. Выбор методов оптимизации рисков и принятие решения.
3. Воздействие на риск.
4. Контроль результатов реализации управленческого решения по оптимизации риска.

В управлении рисками следует обратить внимание на следующие моменты. **Осознанность принятия решения** выступает важным фактором эффективного управления рисками. Поскольку риск – объективная реальность предпринимательства, при эффективном управлении он может стать источником прибыли. Кроме того, **риск должен быть оправданным**, то есть потери от риска не должны превышать стоимость активов компании. В этом случае катастрофический риск может стать причиной банкротства предпринимателя. Управление рисками должно быть **экономичным**. Это означает, что расходы по нейтрализации риска не должны превышать величину потерь в случае наступления рискованного события. Результативность управления рисками во многом определяется **полнотой и достоверностью информационной базы**. Недостоверная и неполная информация искажает оценку риска и снижает эффективность принимаемых решений по его управлению.

Результаты управления рисками во многом определяются выбором методов воздействия на риск. Оценка риска зависит от характера и направления деятельности хозяйствующего субъекта, от полноты информации об объекте, не имеющего однозначного суждения, от уровня компетентности субъекта принятия решения, о наличии программного обеспечения и т.д.

Для определения предельно допустимых границ риска все предпринимательские риски делят на безрисковые зоны, зоны допустимого, критического и катастрофического риска. Такая группировка предпринимательских рисков позволяет реализовывать агрессивную, консервативную и умеренную финансовую политику субъекта принятия решения.

Управление рисками представляет собой систему управления риском и экономическими, точнее, финансовыми отношениями, возникающими в

процессе этого управления. В системе управления выделяют стратегические и тактические подходы.

Под **стратегией** управления понимаются направление и способ использования средств для достижения поставленной цели. Этому способу соответствует определенный набор правил и ограничений для принятия решения. Стратегия позволяет сконцентрировать усилия на вариантах решения, не противоречащих принятой стратегии, отбросив все другие варианты. После достижения поставленной цели стратегия как направление и средство ее достижения прекращает свое существование. Новые цели ставят задачу разработки новой стратегии.

Тактика - это конкретные методы и приемы для достижения поставленной цели в конкретных условиях. Задачей тактики управления является выбор оптимального решения и наиболее приемлемых в данной хозяйственной ситуации методов и приемов управления.

Система управления рисками – это деятельностная система субъектно-объектного взаимодействия.

Объектом управления являются риск, рискованные вложения капитала и экономические отношения между хозяйствующими субъектами в процессе реализации риска. К этим экономическим отношениям относятся отношения между страхователем и страховщиком, заемщиком и кредитором, между предпринимателями (партнерами, конкурентами) и т.п.

Субъект управления - это специальная группа людей (финансовый менеджер, специалист по страхованию, аквизитор, актуарий, андеррайтер и др.), которая посредством различных приемов и способов управленческого воздействия осуществляет целенаправленное функционирование объекта управления.

Процесс воздействия субъекта на объект управления, т.е. сам процесс управления, может осуществляться только при условии циркулирования определенной информации между управляющей и управляемой подсистемами. Процесс управления независимо от его конкретного содержания всегда предполагает получение, передачу, переработку и использование информации. При управлении рисками получение надежной и достаточной в данных условиях информации играет главную роль, так как оно позволяет принять конкретное решение по действиям в условиях риска.

Информационное обеспечение состоит из разного рода и вида информации: статистической, экономической, коммерческой, финансовой и т.п.

Эта информация включает осведомленность о вероятности того или иного страхового случая, страхового события, наличии и величине спроса на товары, на капитал, финансовой устойчивости и платежеспособности своих клиентов, партнеров, конкурентов, ценах, курсах и тарифах, в том числе на услуги страховщиков, об условиях страхования, о дивидендах и процентах и т.п.

К основным правилам управления предпринимательскими рисками относят:

- Нельзя рисковать больше, чем это может позволить собственный капитал.
- Надо думать о последствиях риска.
- Нельзя рисковать многим ради малого.
- Положительное решение принимается лишь при отсутствии сомнения.
- При наличии сомнений принимаются отрицательные решения.
- Нельзя думать, что всегда существует только одно решение. Возможно, есть и другие.

Реализация первого правила означает, что прежде, чем принять решение о рисковом вложении капитала, необходимо:

- определить максимально возможный объем убытка по данному риску;
- сопоставить его с объемом вкладываемого капитала;
- сопоставить его со всеми собственными финансовыми ресурсами и определить, не приведет ли потеря этого капитала к банкротству данного инвестора.

Объем убытка от вложения капитала может быть равен объему данного капитала, чуть меньше или больше его.

При прямых инвестициях объем убытка, как правило, равен объему венчурного капитала.

Реализация второго правила требует, чтобы финансовый менеджер, зная максимально возможную величину убытка, определил бы, к чему она может привести, какова вероятность риска, и принял решение об отказе от риска (т.е. от мероприятия), принятии риска на свою ответственность или передаче риска на ответственность другому лицу.

Действие третьего правила особенно ярко проявляется при передаче риска, т.е. при страховании. В этом случае оно означает, что необходимо определить и выбрать приемлемое соотношение между страховой премией и страховой суммой. Страховая премия - это плата страхователя страховщику за страховой риск. Страховая сумма - это денежная сумма, на которую застрахованы материальные ценности, ответственность, жизнь и здоровье страхователя. Риск не должен быть удержан, т.е. инвестор не должен принимать на себя риск, если размер убытка относительно велик по сравнению с экономией на страховом взносе.

Реализация остальных правил означает, что в ситуации, для которой имеется только одно решение (положительное или отрицательное), надо сначала попытаться найти другие решения. Возможно, они действительно существуют. Если же анализ показывает, что других решений нет, то действуют по правилу «в расчете на худшее», т.е. если сомневаешься, то принимай отрицательное решение.

Сущность управления рисками реализуется в их функциях. Различают два типа функций: функции объекта управления; функции субъекта управления.

К функциям объекта управления относится организация:

- разрешения риска;
- рискованных вложений капитала;

- работы по снижению величины риска;
- процесса страхования рисков;
- экономических отношений и связей между субъектами хозяйственного процесса.

К функциям субъекта управления относятся:

- прогнозирование;
- организация;
- регулирование;
- координация;
- стимулирование;
- контроль.

Прогнозирование представляет собой разработку на перспективу изменений финансового состояния объекта в целом и его различных частей. Прогнозирование - это предвидение определенного события. Оно не ставит задачу непосредственно осуществить на практике разработанные прогнозы.

Особенностью прогнозирования является также альтернативность в построении финансовых показателей и параметров, определяющая разные варианты развития финансового состояния объекта управления на основе наметившихся тенденций. В динамике риска прогнозирование может осуществляться как на основе экстраполяции прошлого в будущее с учетом экспертной оценки тенденции изменения, так и на основе прямого предвидения изменений. Эти изменения могут возникнуть неожиданно. Управление на основе предвидения этих изменений требует выработки у менеджера определенного чутья рыночного механизма и интуиции, а также применения гибких экстренных решений.

Организация представляет собой объединение людей, совместно реализующих программу рискового вложения капитала на основе определенных правил и процедур.

К этим правилам и процедурам относятся: создание органов управления, построение структуры аппарата управления, установление взаимосвязи между управленческими подразделениями, разработка норм, нормативов, методик и т.п.

Регулирование представляет собой воздействие на объект управления, посредством которого достигается состояние устойчивости этого объекта в случае возникновения отклонения от заданных параметров. Регулирование охватывает главным образом текущие мероприятия по устранению возникших отклонений.

Координация представляет собой согласованность работы всех звеньев системы управления риском, аппарата управления и специалистов.

Координация обеспечивает единство отношений объекта управления, субъекта управления, аппарата управления и отдельного работника.

Стимулирование представляет собой побуждение финансовых менеджеров и других специалистов к заинтересованности в результате своего труда.

Контроль представляет собой проверку организации работы по снижению степени риска. Посредством контроля собирается информация о степени выполнения намеченной программы действия, доходности рискованных вложений капитала, соотношении прибыли и риска, на основании которой вносятся изменения в финансовые программы, организацию финансовой работы, организацию процесса управления рисками. Контроль предполагает анализ результатов мероприятий по снижению степени риска.

Управление предпринимательскими рисками по экономическому содержанию представляет собой систему управления риском и финансовыми отношениями, возникающими в процессе этого управления.

Как система управления, управление рисками – это процесс выработки цели риска и рискованных вложений капитала, определение вероятности наступления события, выявление степени и величины риска, анализ окружающей обстановки, выбор стратегии управления риском, выбор необходимых для данной стратегии приемов управления риском и способов его снижения, осуществление целенаправленного воздействия на риск. Указанные процессы в совокупности составляют этапы организации управления рисками.

Организация процесса управления предпринимательскими рисками представляет собой систему мер, направленных на рациональное сочетание всех его элементов в единой технологии процесса управления риском.

Первым этапом организации управления рисками является определение цели риска и цели рискованных вложений капитала. Цель риска - это результат, который необходимо получить. Им может быть выигрыш, прибыль, доход и т.п. Цель рискованных вложений капитала - получение максимальной прибыли.

Любое действие, связанное с риском, всегда целенаправленно, так как отсутствие цели делает решение, связанное с риском, бессмысленным. Цели риска и рискованных вложений капитала должны быть четкими, конкретизированными и сопоставимыми с риском и капиталом.

Следующим важным моментом в организации оптимизации предпринимательского риска является получение информации об окружающей обстановке, которая необходима для принятия решения в пользу того или иного действия. На основе анализа такой информации и с учетом целей риска можно правильно определить вероятность наступления события, в том числе страхового события, выявить степень риска и оценить его стоимость. Управление риском означает правильное понимание степени риска, который постоянно угрожает людям, имуществу, финансовым результатам хозяйственной деятельности.

Для предпринимателя важно знать действительную стоимость риска, которому подвергается его деятельность.

Под стоимостью риска следует понимать фактические убытки предпринимателя, затраты на снижение величины этих убытков или затраты по возмещению таких убытков и их последствий. Правильная оценка финансовым менеджером действительной стоимости риска позволяет ему

объективно представлять объем возможных убытков и наметить пути к их предотвращению или уменьшению, а в случае невозможности предотвращения убытков обеспечить их возмещение.

На основе имеющейся информации об окружающей среде, вероятности, степени и величине риска разрабатываются различные варианты рискового вложения капитала и проводится оценка их оптимальности путем сопоставления ожидаемой прибыли и величины риска.

Это позволяет правильно выбрать стратегию и приемы управления риском, а также способы снижения степени риска.

На этом этапе организации управления рисками главная роль принадлежит финансовому менеджеру, его психологическим качествам. Об этом подробнее будет рассказано в следующей главе.

При разработке программы действия по снижению риска необходимо учитывать психологическое восприятие рисковых решений. Принятие решений в условиях риска является психологическим процессом. Поэтому наряду с математической обоснованностью решений следует иметь в виду проявляющиеся при принятии и реализации рисковых решений психологические особенности человека: агрессивность, нерешительность, сомнения, самостоятельность, экстраверсию, интроверсию и др.

Одна и та же рисковая ситуация воспринимается разными людьми по-разному. Поэтому оценка риска и выбор финансового решения во многом зависит от человека, принимающего решение. От риска обычно уходят руководители консервативного типа, не склонные к инновациям, не уверенные в своей интуиции и в своем профессионализме, не уверенные в квалификации и профессионализме исполнителей, т.е. своих работников.

Неотъемлемым этапом организации управления рисками является организация мероприятий по выполнению намеченной программы действия, т.е. определение отдельных видов мероприятий, объемов и источников финансирования этих работ, конкретных исполнителей, сроков выполнения и т.п.

Важным этапом организации оптимизации рисков являются контроль за выполнением намеченной программы, анализ и оценка результатов выполнения выбранного варианта рискового решения.

Организация процесса управления рисками предполагает определение органа управления риском на данном хозяйственном субъекте.

Особенности выбора стратегии и методов решения управленческих задач.

На этом этапе организации управления рисками а главная роль принадлежит финансовому менеджеру. Финансовый менеджер, занимающийся вопросами риска (менеджер по риску), должен иметь два права: право выбора и право ответственности за него.

Право выбора означает право принятия решения, необходимого для реализации намеченной цели рискового вложения капитала. Решение должно приниматься менеджером единолично. В управлении из-за специфики, которая обусловлена прежде всего особой ответственностью за принятие риска, неце-

лесообразно, а в отдельных случаях и вовсе недопустимо коллективное (групповое) принятие решения, за которое никто не несет никакой ответственности. Коллектив, принявший решение, никогда не отвечает за его выполнение. При этом следует иметь в виду, что коллективное решение в силу психологических особенностей отдельных индивидов (их антагонизма, эгоизма, политической, экономической или идеологической платформы и т.п.) является более субъективным, чем решение, принимаемое одним специалистом.

Для управления риском могут создаваться специализированные группы людей, например сектор страховых операций, сектор венчурных инвестиций, отдел рискованных вложений капитала (т.е. венчурных и портфельных инвестиций) и др.

Данные группы людей могут подготовить предварительное коллективное решение и принять его простым или квалифицированным (т.е. две трети, три четверти, единогласно) большинством голосов.

Однако окончательно выбрать вариант принятия риска и рискованного вложения капитала должен один человек, так как он одновременно принимает на себя и ответственность за данное решение.

Ответственность указывает на заинтересованность принимающего рискованное решение в достижении поставленной им цели.

При выборе стратегии и приемов управления риском часто используется какой-то определенный стереотип, который складывается из опыта и знаний финансового менеджера в процессе его работы и служит основой автоматических навыков в работе. Наличие стереотипных действий дает менеджеру возможность в определенных типовых ситуациях действовать оперативно и наиболее оптимальным образом. При отсутствии типовых ситуаций финансовый менеджер должен переходить от стереотипных решений к поискам оптимальных, приемлемых для себя рискованных решений.

Подходы к решению управленческих задач могут быть самыми разнообразными, потому что риск-менеджмент обладает многовариантностью.

Многовариантность процесса управления рисками означает сочетание стандарта и неординарности финансовых комбинаций, гибкость и неповторимость тех или иных способов действия в конкретной хозяйственной ситуации. Главное в управлении - правильная постановка цели, отвечающая экономическим интересам объекта управления.

Риск-менеджмент весьма динамичен. Эффективность его функционирования во многом зависит от быстроты реакции на изменения условий рынка, экономической ситуации, финансового состояния объекта управления. Поэтому риск-менеджмент должен базироваться на знании стандартных приемов управления риском, на умении быстро и правильно оценивать конкретную экономическую ситуацию, на способности быстро найти хороший, если не единственный выход из этой ситуации.

В управлении рисками готовых рецептов нет и быть не может. Он учит тому, как, зная методы, приемы, способы решения тех или иных

хозяйственных задач, добиться ощутимого успеха в конкретной ситуации, сделав ее для себя более или менее определенной.

2. Методы оптимизации предпринимательских рисков и их классификация

В управлении рисками выделяют следующие подходы: **снижение степени риска, удержание риска, передача риска, избежание риска.**

Наиболее распространенными приемами оптимизации рисков являются:

1. Диверсификация.
2. Лимитирование.
3. Самострахование.
4. Страхование рисков.
5. Хеджирование.
6. Локализация рисков.
7. Трансферт рисков.
8. Уклонение от риска.
9. Упреждение риска.

Диверсификация – процесс распределения капитала между различными объектами вложения. Это процесс рассеивания инвестиционного риска при распределении капитала между различными видами деятельности. Это наиболее обоснованный и менее затратный способ снижения степени предпринимательского риска.

В основе диверсификации бизнеса лежит горизонтальное, вертикальное и интеграционное объединение активов компаний, либо формирование инвестиционного портфеля. В результате диверсификации хозяйствующий субъект оптимизирует несистематические риски путем их рассеивания.

Лимитирование – установление лимитов на проведение хозяйственных операций. Выступает важным приемом снижения рисков при кредитовании, определении инвестиционной программы, продаже товара с отсрочкой платежа и т.д.

Самострахование – формирование фонда защиты от риска предпринимательской структурой за счет собственных средств. Сформированные резервные фонды дают возможность предпринимателям преодолевать негативные последствия по тем хозяйственным операциям, которые не связаны с деятельностью контрагентов организации. Основными формами нейтрализации финансовых рисков выступают: формирование резервного фонда, формирование страховых материальных запасов, нераспределенная прибыль. Самострахованию подлежат финансовые рисками допустимого и критического уровня с невысокой вероятностью возникновения.

Страхование рисков – это один из приемов передачи рисков третьему лицу. Это специальный механизм перераспределения риска между сторонами при заключении сделки страхования между страхователем и страховщиком. Страхование финансовых рисков предполагает обязанность страховщика

выплатить возмещение суммы ущерба при наступлении страхового случая. При этом могут быть застрахованы депозитные риски, кредитные риски, инвестиционные риски. Это один из наиболее дорогих приемов управления рисками. Применяется для защиты тех рисков, убытки по которым существенны, однако вероятность их наступления достаточно низкая.

Хеджирование – один из методов управления недиверсифицируемыми рисками, носящими макроэкономический характер. Используется для управления ценовыми рисками на товарном и фондовом рынках и используется в банковской, биржевой и коммерческой практике.

Для проведения операций хеджирования требуется два рынка: на одном рынке риск возникает, на другом – этот риск обменивается. Хеджирование осуществляется с использованием производных ценных бумаг (дериивативов) и выступает эффективным приемом уменьшения финансовых потерь при наступлении рисковомго события по причине изменений условий макросреды бизнеса. Этот прием управления рисками требует меньших затрат по сравнению с затратами по внешнему страхованию рисков и сводится к оплате комиссионных, премий по опционам и т.д.

Локализация рисков – выделение наиболее опасных видов деятельности в особые структурные подразделения организации и контроль за их деятельностью. Используется, если предприниматель способен идентифицировать риски и их источники, в частности, при реализации инновационных проектов, освоении НИОКР. С этой целью создаются венчурные компании, либо структурные подразделения с выделенными финансовыми ресурсами. Таким образом, рискованные операции локализуются в рамках созданных предпринимательских структур.

Трансферт рисков – это процедура передачи части рисков партнерам по бизнесу. При этом передаче подлежат те риски, по которым у партнеров больше возможностей по их нейтрализации, по которым созданы более эффективные способы внутреннего страхования. К таким приемам оптимизации рисков относят операции факторинга, лизинга, экономическое объединение бизнес-структур – консорциум. Трансферт рисков для субъекта предпринимательства носит платный характер, но позволяет эффективно нейтрализовать негативные финансовые последствия.

Уклонение от риска – действия предпринимателей по отказу от предпринимательского проекта. Достаточно распространенный прием управления рисками, предполагающий отказ от упреждающих мер и выбор решения с минимальными рисками.

Упреждение риска – прием, позволяющий снизить уровень неопределенности, заранее идентифицировать факторы риска и разработать комплекс мер по его оптимизации. Это метод стратегического планирования, прогнозирования и мониторинга внешней среды. Прием наиболее трудоемкий, требующий анализа значительного объема информации о состоянии всех элементов предпринимательской среды.

Для эффективного управления предпринимательскими рисками следует учитывать многообразие методов их управления. Это позволяет грамотно сформировать логику и алгоритм принятия управленческих решений.

Классификация методов управления рисками представлена в таблице 5.1.

Таблица 5.1

Методы управления рисками

Признак	Метод управления
1. По направлению воздействия	1. Воздействуют на вероятность наступления риска. 2. Воздействует на величину риска 3. Воздействует на предсказуемость риска и толерантность к нему
2. По объекту воздействия	1. Воздействует на источник риска. 2. Воздействует на среду риска. 3. Воздействует на объект риска 4. Комплексное воздействие на источник, среду и объект риска
3. По степени превентивности воздействия на риск	1. Методы превентивного воздействия 2. Методы репрессивного воздействия
4. По элементу системы воздействия	1. Воздействует на предприятия. 2. Воздействует на риск. 3. Воздействует на проект
5. По степени покрытия последствий рискового события	1. Методы полного покрытия ущерба. 2. Методы частичного покрытия ущерба
6. По обязательности применения	1. Обязательные к применению. 2. Необязательные к применению
7. По эффекту воздействия	1. Методы с моментальным эффектом. 2. Методы с отсроченным эффектом.

По **направлению воздействия** на параметры риска различают следующие методы:

- воздействуют на вероятность наступления риска;
- воздействует на величину риска;
- воздействует на предсказуемость риска и толерантность к нему.

Первые два метода направлены на защиту от предпринимательского риска и активное воздействие на него, в том числе патентная защита НИОКР, маркетинговое исследование рынка, повышение квалификации персонала в рамках инновационной деятельности и т.д.

Третий метод за счет повышения качества и объема информации о предпринимательской среде повышает предсказуемость рисков. Процесс получения дополнительной информации о рисках связан с дополнительными затратами хозяйствующего субъекта.

По **объекту воздействия** различают методы, которые:

- воздействует на источник риска;
- воздействует на среду риска;
- воздействует на объект риска;

– комплексное воздействие на источник, среду и объект риска.

Выбор методов воздействия определяется условиями хозяйствования.

Первая группа методов ограничивает субъекта решения в возможностях воздействия на все факторы риска. Акцентируется внимание только на источниках, порождающих риск.

Вторая группа рисков нацелена на защиту канала передачи риска и устранение данного канала.

Третья группа методов направлена на защиту от риска либо придание риска гибкого характера. Речь идет о придании риск-объекту повышенного уровня рискоустойчивости.

Четвертая группа методов предполагает комбинированное воздействие на все факторы риска.

По степени **превентивности воздействия** на риск различают:

- методы превентивного воздействия;
- методы репрессивного воздействия.

Первая группа методов нацелена на создание безрисковых условий предпринимательской деятельности.

Вторая группа методов нацелена на своевременное и полное покрытие ущерба в случае наступления риск-события.

По **элементу системы воздействия** различают следующие методы управления риском:

- воздействует на предприятия;
- воздействует на риск;
- воздействует на проект.

Первая группа активно влияет на деятельность предприятия благодаря изменению параметров производственной деятельности, коммерческой деятельности и т.д.

Вторая группа предполагает эффективную реакцию субъекта предпринимательства на риск-событие, и главное, на риск-последствия.

Третья группа методов позволяет адаптировать предпринимательский проект под требования оптимизации рисков, в том числе корректировка ключевых параметров проекта.

По степени **покрытия ущерба** риск-события:

- методы полного покрытия ущерба;
- методы частичного покрытия ущерба.

Первая группа предполагает полную передачу риска третьему лицу. Вторая группа предполагает частичную передачу риска третьему лицу и формирование собственных резервов для покрытия ущерба от риск-последствий.

По **эффекту воздействия**

- методы с моментальным эффектом;
- методы с отсроченным эффектом.

Методы управления рисками могут приносить мгновенный эффект после реализации мероприятий, либо через определенное время (отсроченный эффект).

Эффективный анализ многообразных рисков в деятельности предпринимательской структуры предполагает применение комплекса методов оценки риска. Это обуславливает комплексный характер системы управления предпринимательскими рисками.

При управлении рисками решения должны учитывать объективные характеристики предпринимательской среды. Управление рисками должно носить системный характер и снижение возможных потерь от рисков должны реализовываться в рамках целевых мероприятий.

Контрольные вопросы и задания

1. Что понимают под управлением предпринимательским риском.
2. Назовите основные принципы управления предпринимательскими рисками.
3. Перечислите основные подходы к управлению рисками. В чем их специфика.
4. Назовите методы управления рисками.

Задание.

Оценить эффективность управления рисками крупной промышленной компании на примере ПАО "Магнитогорский металлургический комбинат".

ПАО "ММК" является одним из ведущих предприятий российской черной металлургии и опыт внедрения на комбинате процедур управления рисками носит уникальный характер с учетом истории и культуры компании, сложившейся структуры управления, профессионализма менеджеров и специалистов.

С другой стороны опыт ПАО "ММК" может быть полезным практическим примером для управляющего рисками любой крупной промышленной компании с учетом российской специфики развития риск-менеджмента.

1. Описание проблемы и первые шаги

Необходимость внедрения комплексной системы управления рисками в целом для любой крупной компании обусловлена рядом внешних факторов, таких как:

- Опасный характер производства;
- Колебания спроса и предложения на продукцию и потребляемое сырье;
- Интеграционные процессы (слияния и поглощения);
- Отраслевая конкуренция;
- Возрастающая волатильность финансовых рынков;
- Давление регулирующих органов;

- Совершенствование механизмов корпоративного управления.

Однако для любой компании существует ряд особенностей, связанных с пониманием необходимости создания системы управления рисками в силу внутренних факторов.

В начале 2000 годов на ПАО "ММК" имел место фрагментарный подход к функционированию системы управления рисками. Оценка и управление рисками производились в отдельных зонах, имеющих осознанный наиболее высокий уровень риска и требующих немедленных мероприятий по снижению его уровня. На данном этапе процедуры, связанные с предупреждением риска, разрабатывались и внедрялись специалистами подразделения по управлению рисками уже после появления "проблемы", т. е. после реализации риска, например, крупной аварии, значительных потерь от курсовой разницы в отчете о прибылях и убытках компании, увеличения случаев неисполнения обязательств контрагентами.

Значимым условием возможности внедрения элементов риск-менеджмента в организации на этом этапе послужило формирование эффективной команды специалистов, имеющих профессиональные навыки в области экономики, математической статистики и управления рисками, а также опыт работы в компании. Это позволило адаптировать методы оценки и управления рисками к потребностям компании и успешно осуществить процедуры согласования разработанных и документированных методологий.

Ниже представлены практические примеры, отражающие как причины необходимости внедрения процедур управления рисками, так и решение их с помощью элементов управления рисками.

Примеры:

А). Увеличение в начале 2000 годов кредитного портфеля компании до 30 % от собственных средств и, соответственно, объема залогового обеспечения до 50% привело к необходимости формирования процедуры выбора предмета залога с учетом фактора риска. Специалистами подразделения по управлению рисками была разработана методика оценки рисков портфеля залогов с учетом его структуры и объема. В основу методологии положен критериальный анализ каждого из потенциальных видов обеспечения и портфеля залогов в целом на предмет непрерывности производственного процесса и ликвидности предметов залога. Существующий портфель залогов сопоставлялся с оптимальным, процент отклонения свидетельствовал о наличии повышенного риска. Порядок принятия решения о выборе предмета залога при привлечении финансирования был пересмотрен в нормативных документах ПАО "ММК". Данные процедуры позволили значительно снизить риски, возникающие в случае обращения взыскания на заложенное имущество и, следовательно, повысить стабильность компании.

Б). Масштабное обновление основных производственных фондов, проводимое менеджментом компании начиная с 2002 года, явилось причиной роста проектных рисков, т. е. целого комплекса рисков, связанных с

процедурой принятия решений и реализацией инвестиционных проектов на ПАО "ММК".

Разработка и внедрение процедуры управления проектными рисками началась на ПАО "ММК" в 2002 году. Первым шагом стал анализ действующих методологий в области оценки рисков инвестиционных проектов и выработка собственной, приемлемой для компании процедуры оценки и управления. В качестве метода оценки был определен метод имитационного моделирования, известный также как метод Монте-Карло, позволяющий оценить чистую текущую стоимость проекта с учетом совокупности факторов риска на основе генерации большого количества сценариев реализации инвестиционного проекта. Данный метод позволил определить наиболее рискованные для компании проекты на стадии принятия решения об их реализации и выявить возможные варианты снижения риска. Данный метод нормативно закреплён положением об оценке риска инвестиционных проектов и в настоящее время дополнен качественной оценкой проектных рисков.

В). Причиной развития процедур управления рисками контрагентов стало колебание спроса на металлопродукцию по ряду наименований. Пересмотр условий платежей с отдельными контрагентами с предварительной оплатой на поставку продукции с последующей оплатой или систему плановых платежей усилил кредитные риски компании и стал основанием для инициирования специалистами подразделения по управлению рисками порядка оценки кредитных рисков. В основу оценки кредитных рисков легли такие критерии как история совместной работы контрагента с ПАО "ММК", финансово-хозяйственные показатели работы контрагента, объем и значимость текущей сделки с контрагентом. В настоящее время при кредитовании любого контрагента на стадии преддоговорной работы проводится анализ кредитного риска, результаты которого оказывают влияние на условия оплаты по договору и форму требуемого обеспечения.

С). Размещение в 2002 году еврооблигаций на сумму 100 млн. евро и дальнейшее падение курса доллара по отношению к евро стало причиной потерь ПАО "ММК" от курсовой разницы. В целях регулирования валютной позиции ПАО "ММК" и снижения валютного риска была разработана и внедрена процедура управления валютным риском. В данном случае были разработаны и документированы метод оценки на основе методологии VAR, процедуры управления (в частности управление условиями валютных контрактов, хеджирование) и контроля. Существующий на сегодняшний день механизм взаимодействия подразделений при управлении валютным риском позволяет динамично отслеживать и формировать валютную позицию ПАО "ММК" и, следовательно, оценивать и управлять валютным риском.

Фрагментарный подход на первоначальном этапе постановки системы управления рискам имеет ряд преимуществ: во-первых, использование данного подхода позволяет показать эффективность подхода к принятию решений через анализ рисков в краткосрочной перспективе на конкретных реализованных проектах в момент, когда необходимо осознание потребности в управлении

рисками, начиная с уровня исполнителя и доведение данной потребности до высших органов управления предприятием. Так называемый подход "снизу-вверх".

Однако такой подход не идеален, поскольку риски взаимосвязаны и не могут быть разделены и управляться каждый сам по себе. Кроме того, такой подход не обеспечивает высший менеджмент организации, совет директоров и акционеров общими показателями рискованности бизнеса, важными для осуществления стратегии организации, а также не позволяет выстраивать долгосрочную стратегию управления рисками.

Также фрагментарный подход не позволяет выстроить постоянно действующий и формализованный процесс выявления (идентификации) рисков компании в меняющихся условиях и, соответственно, выстроить приоритеты по значимости мероприятий по управлению. Отсутствует возможность предупреждать риски, которые на текущий момент еще не являются критическими, однако в будущем могут существенно повлиять на стабильность работы компании.

В связи с этим, с 2004 года к моменту формирования культуры управления рисками на предприятии начинается внедрение комплексной системы управления рисками.

2. Постановка задачи

Процесс построения комплексной системы управления рисками ПАО "ММК" начался в 2003 году с формирования приказом генерального директора рабочей группы в целях разработки следующих документов:

- Политики ПАО "ММК" в области управления рисками,
- Карты рисков ПАО "ММК" по основным бизнес-процессам,
- Стандарта предприятия по управлению рисками, который должен включать единую терминологию при оценке и управлении рисками, перечень методологий качественной и количественной оценки рисков в соответствии с картой рисков, порядок установления лимитов по выявленным рискам, систему контроля показателей риска, регламенты взаимодействия подразделений при управлении рисками.

Состав рабочей группы формировался из ключевых специалистов подразделений по основным бизнес процессам, имеющих опыт и авторитет в компании и специалистов отдела управления рисками.

Основная цель работы рабочей группы — формирование эффективной непрерывно действующей системы выявления, оценки и управления рисками, интегрированной в систему управления ПАО "ММК", и позволяющей своевременно предупреждать потенциальные потери и выявлять дополнительные возможности при ведении бизнеса на основе формализованных процедур идентификации, оценки и управления.

3. Реализация проекта внедрения системы управления рисками

Реализация задачи производилась под руководством руководителя рабочей группы — заместителя генерального директора по стратегическому планированию и собственности Сергея Кривошекова. Заместителем

руководителя и организатором оперативных совещаний выступал начальник отдела управления рисками Игорь Тарасов.

Дополнительной задачей данного проекта также можно назвать дальнейшее продвижение культуры риск-менеджмента как единого комплекса мероприятий, доведение до каждого сотрудника основных принципов и процедур анализа рисков для более эффективной деятельности при принятии решений.

Первым этапом работ стала разработка единой Политики ПАО "ММК" в области управления рисками. Этот документ в краткой, лаконичной форме должен отражать основные цели и принципы управления рисками. Основой его составления является согласовательный процесс сначала между членами рабочей группы, затем — с основными топ-менеджерами. Именно согласовательная форма разработки политики делает ее реально мнением и видением системы управления рисками всем менеджментом компании и позволяет решить в дальнейшем ряд задач по внедрению системы.

Первоначальный вариант Политики в области управления рисками был составлен специалистами подразделения по управлению рисками, однако в процессе обсуждения и согласования он был значительно дополнен и усовершенствован. В кейсе представлен утвержденный генеральным директором текст Политики в окончательном варианте, который в настоящее время доведен до сведения всех подразделений, помещен на внутреннем сайте компании и размещен в приемных и кабинетах руководителей всех структурных подразделений.

Политика в области управления рисками помимо вышеназванных целей также позволяет показать готовность менеджеров и акционеров признавать наличие рисков и необходимость управления ими в деятельности компании перед третьими лицами (контрагентами, банкирами, инвесторами, рейтинговыми агентствами, государственными и общественными структурами) и повысить инвестиционную привлекательность компании за счет большей уверенности инвесторов в надежности и непрерывности работы компании.

Второй этап работы заключался в формировании единой терминологии по управлению рисками, выявлении всех рисков компании и составлении Карты рисков ПАО "ММК". Основной проблемой при постановке риск-менеджмента в компании является отсутствие единой терминологии рисков не только на уровне отдельной компании, но и в риск-менеджменте в целом как новой, динамично развивающейся части науки управления. Этот вопрос был решен путем составления членами рабочей группы перечня рисков, их единых определений в рамках компании и подробных факторов каждого риска. Такой перечень, содержащий виды и факторы рисков, стал основой для формирования анкет в целях проведения качественной оценки рисков. Анкетирование необходимо производить обязательно после подробного инструктажа всех привлеченных экспертов. На качество заполненных анкет может повлиять неправильно подобранный состав экспертов, отсутствие заинтересованности, форма предложенной анкеты. На ПАО "ММК" был выбран вариант подбора

ряда экспертов по каждому бизнес процессу отдельно, формирование анкет и перечень видов и факторов риска формировались также отдельно по каждому бизнес-процессу. Это позволило в большей мере исключить возможность ошибок и неверных оценок рисков специалистами разных направлений других

Третьим этапом формирования системы управления рисками является разработка основного нормативного документа (регламента, стандарта), регулирующего в компании процесс управления рисками с момента выявления до момента контроля, определения ответственных лиц в компании за процесс управления рисками, процедуры взаимодействия с подразделениями, участвующими в процессе на разных этапах управления рисками, а также процедуры учета и отчетности.

ГЛОССАРИЙ

АВАНТЮРИЗМ – разновидность риска, объективно содержащая значительную вероятность невозможности достижения цели при реализации решения.

АНАЛИЗ СРЕДЫ ОРГАНИЗАЦИИ – это процесс определения критически важных элементов внешней и внутренней среды, которые могут оказать влияние на способности фирмы в достижении своих целей.

ВАЛЮТНЫЙ РИСК – опасность валютных потерь в результате изменения курса валюты цены к валюте платежа в период между подписанием контракта и проведением по нему платежа. Экспортер или кредитор несет убытки при понижении курса валюты цены по отношению к валюте платежа, получая меньшую реальную стоимость по сравнению с оговоренной в контракте. И наоборот, для импортера (или должника по займам) валютный риск возникает при повышении курса валюты цены (займа) к валюте платежа. Колебания валютных курсов приводят к обогащению одних компаний и к убыткам других – их контрагентов.

ВЕРОЯТНОСТЬ – возможность получения определенного результата.

ВИД ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО РИСКА – группировка схожих ситуаций по осознанию риска и поведению в рискованных ситуациях.

ВНУТРЕННЯЯ СРЕДА – среда организаций включающая в себя такие основные элементы: производство, финансы, маркетинг, управление персоналом, организационная структура.

ДЕФЛЯЦИОННЫЙ РИСК – это риск того, что при росте дефляции происходят падение уровня цен, ухудшение экономических условий предпринимательства и снижение доходов.

ДИСПЕРСИЯ – среднее взвешенное из квадратов отклонений действительных результатов от средних ожидаемых.

ЗАЕМ – одна из форм кредита, оформляемых в виде договора, соглашения между двумя договаривающимися сторонами: заимодавцем и заемщиком. Согласно такому договору заемщик получает от заимодавца в собственность или в оперативное управление деньги либо товары, а через определенный срок обязан вернуть равную сумму денег или товары эквивалентной значимости и ценности. Договор займа, как правило, безвозмездный. Взимание процентов по нему допускается в предусмотренных законом случаях, например по заемным операциям кредитных учреждений, ломбардов.

ИНДЕКС ХЕДЖИРОВАНИЯ – показатель, отражающий использование биржевого механизма уменьшения риска. Рассчитывается как отношение числа открытых контрактов или неликвидных обязательств хеджеров к величине того товарного капитала, который подвержен риску изменения стоимости.

ИНФЛЯЦИОННЫЙ РИСК – это риск того, что при росте инфляции получаемые денежные доходы обесцениваются с точки зрения реальной покупательной способности быстрее, чем растут. В таких условиях предприниматель несет реальные потери.

ИРРЕГУЛЯРНЫЕ СИСТЕМЫ – системы получения информации, действующие в условиях продолжающегося кризиса среды, фокусируются в прошлое, чтобы найти события, подобные данным.

МОНИТОРИНГ СРЕДЫ – отслеживание текущей и вновь появившейся информации.

НАРОДНОХОЗЯЙСТВЕННЫЙ РИСК – риск, возникающий при разработке стратегии развития экономики, выработке основной концепции экономических преобразований, выборе и реализации различных вариантов, обеспечивающих те или иные приоритеты в экономическом развитии.

НЕТТИНГ – 1) сокращение числа валютных сделок путем их укрупнения и согласования действий всех участников торгов и подразделений биржи; 2) взаимная компенсация обязательств и активов, банковских сальдо между филиалами банка или несколькими банками. Такая операция позволяет достичь экономии на банковских комиссионных и уменьшает валютные риски.

ОБЩАЯ СРЕДА – среда организации, состоящая из элементов, которые не связаны с фирмой напрямую, но оказывают влияние на формирование общей атмосферы бизнеса.

ОБЪЕКТИВНЫЙ МЕТОД ОПРЕДЕЛЕНИЯ ВЕРОЯТНОСТИ – метод, основанный на вычислении частоты, с которой происходит данное событие.

ОСОЗНАНИЕ РИСКА – ситуация, когда индивидуум понимает, что в хозяйственной практике он столкнется с ситуацией риска.

ПОВЫШЕННЫЙ ПРОЦЕНТ – процент приведения капиталовложений на будущий период времени к их стоимости в текущем периоде, вычисленный с учетом риска капиталовложений.

ПОЛИТИЧЕСКИЕ РИСКИ – риски, связанные с политической ситуацией в стране и деятельностью государства, возникают при нарушении условий

производственно–торгового процесса по причинам, непосредственно не зависящим от хозяйствующего субъекта.

ПОЛИТИЧЕСКИЕ РИСКИ– риски, связанные с политической ситуацией в стране и деятельностью государства, возникают при нарушении условий производственно–торгового процесса по причинам, непосредственно не зависящим от хозяйствующего субъекта.

ПОЛИТИЧЕСКИЙ РИСК – риск, связанный с военными действиями, национализацией, конфискацией, введением ограничений и эмбарго, то есть с непредсказуемыми последствиями политической линии, проводимой правительствами государств.

ПРАВИЛО ДОМИНИРОВАНИЯ – выбирается тот инвестиционный проект, который обеспечивает лучшее соотношение между доходом и риском.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ – инициативная самостоятельная деятельность граждан и их объединений, осуществляемая на свой риск и под свою имущественную ответственность, направленную на получение прибыли.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ СРЕДА – сложившаяся в стране социально–экономическая, политическая, гражданско–правовая ситуация, обеспечивающая экономическую свободу дееспособности гражданам, для занятия предпринимательской деятельностью, направленной на удовлетворение потребностей всех субъектов рыночной экономики.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ РИСК – это деятельность субъектов хозяйственной жизни, связанная с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которого имеется возможность оценить вероятности достижения желаемого результат, неудачи и отклонения от цели, содержащиеся в выбираемых альтернативах.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО, БИЗНЕС – инициативная, самостоятельная, осуществляемая от своего имени, на свой риск, под свою имущественную ответственность деятельность граждан, физических и юридических лиц, направленная на систематическое получение дохода, прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг. Предпринимательство преследует также цель повышения имиджа, статуса предпринимателя (бизнесмена).

ПРОЯВЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО РИСКА – сочетание отдельного субъекта и отдельного вида риска.

РАБОЧАЯ СРЕДА – это среда непосредственных контактов с фирмой, она включает тех участников рынка, с которыми у фирмы есть прямые отношения, или которые оказывают прямое воздействие на фирму.

РАЗМЕЩЕНИЕ СТРАХОВАНИЙ – метод страхования крупных и опасных видов риска через брокеров у нескольких страховщиков. Брокер заносит на специальный документ, именуемый слипом, данные о риске и условиях его страхования и обращается к страховщику, который считается лидером в области подлежащего страхованию риска, затем последовательно обращается к другим страховщикам до достижения покрытия страхованием риска на полную страховую сумму, после чего риск считается размещенным. Принято, что страховщики «следуют за лидером», и их доли участия в риске не превышают доли лидера, первого из ряда страховщиков.

РЕГУЛЯРНЫЕ (ПЕРИОДИЧЕСКИЕ) СИСТЕМЫ – системы получения информации, связанные с периодическим, чаще всего ежегодным обзором событий.

РЕТРОЦЕССИЯ (ОТ ФРАНЦ. RETROCESSIONE – ПЕРЕУСТУПКА) – 1) передача перестрахователем части принятого на себя риска другим перестрахователям; дальнейшее дробление рисков; 2) передача части комиссионных одним посредником другому.

РИСК – опасность возникновения непредвиденных потерь ожидаемой прибыли, дохода или имущества, денежных средств, других ресурсов в связи со случайным изменением условий экономической деятельности, неблагоприятными обстоятельствами. Измеряется частотой, вероятностью возникновения того или иного уровня потерь. Наиболее опасны риски с осязаемой вероятностью уровня потерь, превосходящих величину ожидаемой прибыли.

РИСК НЕСБАЛАНСИРОВАННОЙ ЛИКВИДНОСТИ – опасность потерь в случае неспособности банковского учреждения покрыть свои обязательства по пассивам банка требованиями по активам.

РИСК ТРАНСЛЯЦИОННЫЙ – риск валютных потерь при пересчете суммы из одной валюты в другую, например при ежегодной переоценке суммы валютного долга.

РИСК ЦЕНОВОЙ – 1) риск изменения цены долгового обязательства вследствие роста или падения текущего уровня процентных ставок; 2) риск, связанный с непредвиденным неблагоприятным изменением рыночных цен.

РИСКИ «НЕСТРАХУЕМЫЕ» – риски, вероятность которых трудно рассчитать даже в самом общем виде и которые считаются слишком большими для

страхования. Законодательства некоторых стран содержат перечни «нестраховемых» рисков, которые подлежат обязательному страхованию. Во избежание нарушения закона эти риски страхуются, для чего создаются пулы страховщиков, в рамках которых специальным договором определяются пропорции прав и обязанностей сторон, принимающих участие в пуле.

РИСКИ СПЕЦИАЛЬНЫЕ – виды риска, не включаемые в обычный страховой полис транспортных перевозок и оговариваемые в специальных пунктах: забастовки, проявления гражданского неповиновения, военные действия и др. Кроме того, между продавцом и покупателем оговаривается страхование таких видов риска, как хищение, утечка, поломка, недопустимое соприкосновение перевозимого товара с другими товарами.

РИСК–МЕНЕДЖМЕНТ – система управления организацией, предприятием, которая ставит своей целью снижение риска, предотвращение недопустимого риска; представляет органичную часть финансового менеджмента.

РИСКОВАЯ НАДБАВКА – один из методов обеспечения финансовой устойчивости результатов страховых операций путем включения в страховые тарифы дополнительной части, компенсирующей повышенный риск.

РИСКОВОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО – предпринимательство, характерное преимущественно для небольших фирм, обосновавшихся в наукоемких областях и занимающихся созданием и распространением новых технологий, то есть в тех областях, где велик риск неполучения доходов по инвестициям.

РИСКОВЫЙ КАПИТАЛ – капиталовложения в страны, отрасли, сферы, регионы, виды деятельности, характеризующиеся высоким уровнем риска, например, финансирование вновь создаваемых отраслей, осваиваемых видов деятельности, новых технологий.

РИСК–ТЕЙКЕР – лицо, склонное к риску, легко идущее на риск.

СИСТЕМЫ НЕПРЕРЫВНОГО ОБЗОРА – системы получения информации, где предприятие постоянно исследует значимые элементы среды организации.

СИТУАЦИЮ РИСКА – ситуация, которая требует выбора одного из нескольких решений.

СКОРИНГ (АНГЛ. SCORING) – метод классификации всех заемщиков на различные группы для оценки кредитного риска; представляет собой математическую или статистическую модель, с помощью которой на основе кредитной истории «прошлых» клиентов банк пытается определить, насколько

велика вероятность, что конкретный потенциальный заемщик вернет кредит в срок. Скоринг применяется также в маркетинге.

СОВОКУПНЫЙ РИСК – полная ответственность банка перед клиентом по одновременно совершаемым сделкам: кассовой и форвардной (срочной).

СРЕДНЕЕ ОЖИДАЕМОЕ ЗНАЧЕНИЕ – средневзвешенное для всех возможных результатов, где вероятность каждого результат используется в качестве частоты или веса соответствующего значения.

СУБЪЕКТИВНЫЙ МЕТОД ОПРЕДЕЛЕНИЯ ВЕРОЯТНОСТИ – метод, основанный на использовании субъективных критериев, которые базируются на различных предположениях. К таким предположениям могут относиться: личный опыт оценивающего, оценка эксперта и т.д.

СУБЪЕКТОМ РИСКА – юридическое или физическое лицо, находящееся в ситуации риска и осознавшее это.

ТРАНСФЕРТНЫЙ РИСК (АНГЛ. TRANSFER RISK) – риск появления возможных ограничений, проблем при переводах капитала из одной страны в другую.

УПРАВЛЕНИЕ РИСКОМ – деятельность предприятия, фирмы, банка, направленная на сокращение возможных потерь, обусловленных риском. Наиболее распространенными методами являются диверсификация риска, изучение рынка, клиентов, маркетинговые исследования, страхование риска.

ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ РИСК – опасность потерь, убытков в условиях, когда коммерческая, производственная деятельность происходит в ситуации неопределенности из-за недостатка информации; неотъемлемый компонент рыночной экономики. Предприниматель в условиях хозяйственного риска должен уметь выбирать надежный из набора альтернативных вариантов, оценивая их с позиций приемлемого оправданного уровня риска. Количественная оценка уровня хозяйственного риска – обязательный элемент технико-экономического обоснования любого проекта, идеи. Дополненная качественными оценками количественная величина хозяйственного риска позволяет дать интегральную оценку последствий реализации конкретного предпринимательского решения.

ЧИСТЫЙ РИСК – риск, связанный с опасностью прямой потери денег.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ – это состояние наиболее эффективного использования корпоративных ресурсов для предотвращения угроз и обеспечения стабильного функционирования предприятия в настоящее время и в будущем.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СРЕДА – совокупность экономических условий развития предпринимательства, деловой жизни; предполагает наличие сильных стимулов к труду, экономической свободы, включая свободное перемещение всех ресурсных компонентов производства.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РИСК – это совокупность возможных в первую очередь экономических, а также политических, экологических, моральных и других последствий, которые могут произойти в результате осуществления хозяйственного решения.

АУДИТ БЕЗОПАСНОСТИ — анализ деятельности организации с целью появления рисков.

АУТСОРСИНГ УПРАВЛЕНИЯ РИСКОМ (Risk management outsourcing) — передача риска или управления риском сторонней организации.

ВАЛЮТНЫЙ РИСК — вероятность финансовых потерь в результате изменения курса валют.

ВАРИАНТ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ — гибкое управление решениями, определяющее выбранную стратегию развития (взвешенная, рискованная).

ВЕКТОР УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ — процесс направленности стратегии на развитие организации: уклонение от риска; сокращение риска; передача риска.

ВЕРОЯТНОСТЬ — мера того, что событие может произойти.

ВИЗУАЛИЗАЦИЯ РИСКОВ — их графическое изображение с учетом ситуации.

ВНЕШНИЕ РИСКИ — возникающие во внешней по отношению к организации среде.

ВНУТРЕННИЕ РИСКИ — возникающие в рамках конкретной организации.

ЗАДАЧИ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ — минимизация ущерба, причиненного рисками, максимизация дополнительной прибыли, получаемой в результате управления рисками.

ЗОНА ДОПУСТИМОГО РИСКА — предельная величина возможных потерь не превышающий ожидаемой прибыли.

ЗОНА КАТАСТРОФИЧЕСКОГО РИСКА — вероятные потери, которые по своей величине превосходят критический уровень.

ЗОНА КРИТИЧЕСКОГО РИСКА — возможные потери, превышающие величину ожидаемой прибыли вплоть до величины полной расчетной выручки.

ИДЕНТИФИКАЦИЯ РИСКОВ — понимание целостной картины рисков.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ РИСК — риск, связанный со спецификой вложения фирмой денежных средств в различные проекты.

ИННОВАЦИОННЫЙ РИСК — риск потерь, связанных с неудачной реализацией инновационных проектов.

ИСТОЧНИКИ РИСКОВ — это условия и факторы, определяющие возникновение рисков в кризисной ситуации в различной совокупности обнаруживают враждебные намерения, вредоносные свойства, деструктивную природу.

КАТАСТРОФИЧЕСКИЙ РИСК — потери размера, равные или превышающие все имущественное состояние организации.

КЛАССИФИКАЦИЯ РИСКОВ — по направлению признака.

КОММЕРЧЕСКИЙ РИСК — риск, возникающий в процессе реализации товаров и услуг, произведенных или купленных предпринимателем.

КОМПЕНСАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ — управление, направленное на частичное или полное возмещение потерь, понесенных организацией в ситуациях риска.

КОНЦЕПЦИЯ ПРИЕМЛЕМОГО РИСКА — процесс управления риском, направленный на снижение риска до уровня динамичной деятельности организации.

КРЕДИТНЫЙ РИСК — риск, связанный с возможностью невыполнения предпринимательской фирмой своих финансовых обязательств перед инвестором.

КРИТИЧЕСКИЙ РИСК — потери, превышающие размер произведенных затрат на осуществление данного вида предпринимательской деятельности или отдельной сделки.

КРИТЕРИАЛЬНОСТЬ РИСКА — уровень управления риском.

КРИТЕРИИ РИСКА — показатели, по которым оценивают значимость риска.

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ (ТРАНСПОРТНЫЙ) РИСК — потери или снижение качества товара в процессе его транспортировки от продавца к покупателю.

МИРОВОЙ ПОЛИТИЧЕСКИЙ РИСК — риск, обусловленный непредвиденными изменениями состояния мировой экономики в целом.

НАУЧНЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ — методы, сущность которых состоит в применении передовых достижений теории управления в практическом уходе от риска.

ОПЕРЕЖАЮЩЕЕ МЕРОПРИЯТИЕ — управленческий процесс, направленный на снижение риска.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ методы управления рисками — методы, направленные на внутриорганизационное обеспечение выполнения всех необходимых функций управления.

ОСМЫСЛЕНИЕ РИСКА — тонкий анализ исследований структурных характеристик риска с учетом неопределенности.

ОТРАСЛЕВОЙ РИСК — вероятность потерь в результате изменений в экономическом состоянии отрасли.

ПОЛЕЗНОСТЬ ИНФОРМАЦИИ — принцип четкости и достоверности системы управления риском.

ПОЛИТИКА НЕЙТРАЛИЗАЦИИ — минимизация негативных последствий, которые возникают в ситуациях риска.

ПОЛИТИКА ПРОФИЛАКТИКИ — прогнозирование возникновения рисков и принятие мер для их устранения.

ПОЛИТИКА СТИМУЛИРОВАНИЯ — одна из форм политики управления рисками, основной целью которой является получение максимальной прибыли за счет реализации проектов с высокой степенью риска.

ПОЛИТИКА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ — совокупность форм, методов, приемов и способов снижения рисков, возникающих в деятельности организации.

ПОЛИТИЧЕСКИЕ РИСКИ — возможность возникновения убытков или сокращения размеров прибыли организации, являющихся следствием гибкой государственной политики.

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ — методы, применение которых направлено на минимизацию потерь от брака, производственных травм и иных внештатных ситуаций, возникающих в процессе осуществления основной деятельности организации.

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ — методы, в основе которых лежит воздействие руководителя всех уровней на личность работника.

ПОСЛЕДСТВИЕ — результат события.

ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ:

— идентификация и анализ риска;

— анализ внешних и внутренних факторов при управлении риском;

— методы управления рисками соответствуют стратегии развития организации с учетом особенностей ее функционирования;

— динамичность процессов управления риском;

— реализация эффективной политики по управлению риском;

— выбор и реализация методов управления риском;

— мониторинг и анализ альтернативных методов управления риском.

РЕГИОНАЛЬНЫЙ РИСК — снижение эффективности экономических, политических и социальных аспектов в деятельности отраслей и жизни людей.

РЕГИОНАЛЬНЫЙ ПОЛИТИЧЕСКИЙ РИСК — риск, возникающий вследствие нестабильности политической обстановки в определенном регионе.

РИСК — потенциально существующая вероятность потери ресурсов или неполучения доходов.

РИСК НАЦИОНАЛИЗАЦИИ — весь спектр действий правительства от экспроприации до принудительного выкупа имущества, направленный на обращение частной собственности в государственную или просто ограничение доступа инвесторов к управлению активами.

РИСК РАЗРЫВА КОНТРАКТА — возникает в ситуациях, когда, несмотря на предусмотренные в договоре штрафные санкции контракт разрывается по независящим от партнера причинам, например, в связи с изменением национального законодательства.

РИСК ТРАНСФЕРТА — риск, связанный с конвертацией местной валюты в иностранную.

РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ — это специфическая система организации, направленная на разработку и реализации. Экономически обоснованных мероприятий по уменьшению воздействия рисков или ухода.

РИСКОВЫЙ КАПИТАЛ — процесс инвестирования ухода от риска (или его снижение).

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ РИСКА (англ. – risk management system, фр. – systeme de gestion du risqué) — набор элементов системы менеджмента организации в отношении менеджмента риска.

СИСТЕМНЫЙ РИСК — риск потерь из-за неправильного выбора объекта инвестирования.

СОБЫТИЕ — возникновение специфического набора обстоятельств, при которых происходит явление.

СОЦИАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ — методы, применяемые с целью создания в организации единого креативного коллектива (социума), ориентированного на реализацию задач.

СПЕКУЛЯТИВНЫЙ РИСК — процесс управления возможностью появления любого результата в неопределенной ситуации.

СТРАТЕГИЯ РИСКА — система мер, направленная на обеспечение организацией долгосрочного конкурентного преимущества.

СТРАХОВАНИЕ — метод управления рисками, сущность – организация направляет часть своих финансовых ресурсов на страхование рисков, прибегая к услугам специализированных страховых компаний. Это дает возможность частично или полностью компенсировать возможные потери и убытки, понесенные в случае неудачной реализации проекта.

СТРАХОВОЙ РИСК — вероятное событие или совокупность событий, на случай наступления которых проводится страхование.

СТРУКТУРНЫЙ РИСК — риск ухудшения конъюнктуры рынка в целом, не связанный с конкретными видами предпринимательской деятельности.

ТАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ — рациональное распределение и использование имеющихся в распоряжении организации ресурсов.

ТЕХНИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ — методы управления, направленные на повышение надежности имеющейся у организации производственно-технической базы.

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ — методы управления, основанные на разработке (приобретении) и внедрении в производство наиболее передовых и эффективных технологий.

ТЯЖЕСТЬ РАЗМЕР УЩЕРБА (Severity) — количественная оценка величины последующего ущерба – размер убытков.

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ (риск-менеджмент) — процесс реализации управленческих решений, которые минимизируют неопределенность.

ФОРМЫ ТРАНСФОРМАЦИИ РИСКА — различные методы управления рисками.

ХЕДЖИРОВАНИЕ (Hedging) — процесс передачи ценового риска, направленной на его минимизацию

ЦЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ — обеспечить эффективную деятельность организации в условиях неопределенности.

ЧИСТЫЙ РИСК — процесс влияния на минимизацию результата при появлении неопределенности.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РИСК — процесс минимизации нежелательных убытков.

ЭТАПЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКОМ — последовательность действий по управлению риском.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ РИСКОМ — анализ и оценка обеспечивающая систему управления риском.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

а) основная литература:

1. Иода, Е. В. Управление предпринимательскими рисками [Текст]: учебное пособие / Е.В. Иода Ю.В. Иода Л.Л. Мешкова Е.Н. Болотина.– 2-е изд. испр. и перераб.– Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2002. - 212 с.

2. Арустамов, Э. А. Основы бизнеса [Электронный ресурс] : Учебник / Э.А. Арустамов. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. — 232 с. - ISBN 978-5-394-01031-6 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=512626>

3. Вотчель Л.М., Налоги и налогообложение [Текст]: учебное пособие /Л.М. Вотчель, В.В.Викулина.-М.: Флинта, 2014.-189с.

4. Вотчель Л.М. Предпринимательство как феномен бытия «человека экономического»/монография/ Л.М. Вотчель, В.В. Викулина – Магнитогорск: ГОУ ВПО «Магнитогорский гос.ун-т», 2011. 159с.

5. Вотчель Л.М. Философский анализ онтологических оснований предпринимательской деятельности: диссертация на соискание ученой степени канд.филос.наук [Текст] /Л.М. Вотчель – Магнитогорск, 2000. –156с.

6. Вотчель Л.М. Предпринимательство как способ коммерциализации инновационных проектов /монография/ Л.М. Вотчель, М.В. Кузнецова - Магнитогорск: Изд-во Магнитогорск. гос. тех.ун-та им. Г.И. Носова, 2015. 122с.

7. Лапуста, М.Г. Предпринимательство [Текст]: учебник / М.Г. Лапуста. - М.: НИЦ Инфра-М, 2012. - 608 с.: - (Высшее образование: Бакалавриат). ISBN 978-5-16-003252-8.

8. Казаков, Н.А. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски [Электронный ресурс]: учеб. пособие / Н.А. Казакова. - М.: ИНФРА-М, 2011. - 208 с. (Высшее образование). - ISBN 978-5-16-004578-8.-Режим доступа к ресурсу: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=212808>

б) дополнительная литература:

1. Бардовский, В. П. Экономика [Электронный ресурс] : учебник / В. П. Бардовский, О. В. Рудакова, Е. М. Самородова. – М. : ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2009. – 672 с. – ISBN 978-5-8199-0361-2. – Режим доступа к ресурсу: <http://znanium.com/bookread.php?book=153435>

2. Шапкин, А.С. Управление портфелем инвестиций ценных бумаг [Электронный ресурс] : учеб. пособие / А.С. Шапкин, В.А. Шапкин. – М. : "Дашков и К", 2010. – 512 с. – Режим доступа : <http://e.lanbook.com/view/book/976/>. – Загл. с экрана. – ISBN 978-5-394-00683-8.

3. Вяткин, В. Н. Риск-менеджмент : учебник / В. Н. Вяткин, В. А. Гамза, Ф. В. Маевский. — М. : Издательство Юрайт, 2015. — 353 с. — (Серия : Авторский учебник). — ISBN 978-5-9916-4795-3. – Режим доступа к ресурсу: <http://znanium.com/bookread.php?book=430455>

4. Вотчель Л.М., Викулина В.В. Анализ определяющих аспектов предпринимательской деятельности // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия Экономика и управление. 2011. №4. С.18-22.

5. Вотчель, Л.М. Основные элементы концепции создания межотраслевых предпринимательских конгломератов //Инновации и инвестиции. 2012. №5. С.183-184.

6. Вотчель, Л.М. Деятельность межотраслевых предпринимательских конгломератов в международной экономике //Управление экономическими системами. 2013. №9.

7. Вотчель Л.М. Приоритетные проблемы создания межотраслевых предпринимательских конгломератов на мезоуровне национальной экономики// Интеграл.2012.№6.С.88.

в) программное обеспечение и интернет- ресурсы:

1. Предпринимательской право - портал правовой поддержки предпринимательской деятельности // www.businesspravo.ru
2. Объединение предпринимательских организаций России // www.opora.ru
3. Информационная сеть малого бизнеса // www.binec.ru
4. Бизнес-словарь // www.businessvoc.ru
5. Ресурсный центр малого предпринимательства // www.rcsme.ru
6. Российская ассоциация малого и среднего бизнеса // www.rasme.ru

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Выдержки из статьи 2 ГК РФ.

Определение предпринимательской деятельности содержится в статье 2 ГК РФ, согласно которой «предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от использования имущества, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке». Определение предпринимательской деятельности содержится в статье 2 ГК РФ, согласно которой «предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от использования имущества, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке». Необходимо сразу отметить, что требование быть «зарегистрированными в этом качестве» применительно к некоммерческим организациям не совсем корректно, и может означать лишь регистрацию их устава, предусматривающего осуществление предпринимательской деятельности, разрешенной некоммерческим организациям в соответствии с законодательством, на условиях и с ограничениями, установленными законом.

В процитированном нормативном определении предпринимательской деятельности ключевым является слово «деятельность», к которой, например, нельзя отнести разовые однократные имущественные сделки (договоры). Это обстоятельство подчеркивается в определении указанием на то, что предпринимательской считается деятельность, которая направлена на систематическое (т. е. неоднократное) получение прибыли. По смыслу приведенного нормативно-правового определения к предпринимательской деятельности, очевидно, следует отнести такую приносящую доход деятельность государственных (муниципальных) учреждений, которую они выполняют сверх заданий учредителя и обязательств перед страховщиками либо в форме вспомогательной по отношению к основной деятельности (связанной с нею), при условии, что такая деятельность носит систематический характер («направлена на систематическое получение прибыли»). Попытку более подробного описания нормативного значения данного в ГК РФ определения предпринимательской деятельности предпринял Минфин России в письме от 14.01.2005 № 03-05-01-05/3. Несмотря на то, что письмо посвящено определению предпринимательской деятельности граждан, описанные в нем признаки и характеристики такой деятельности применимы и к юридическим лицам, в т. ч. к государственным и муниципальным учреждениям. В письме Минфина России, в частности, отмечается, что самого по себе факта совершения сделок на возмездной основе для признания предпринимателем недостаточно, если совершаемые сделки не образуют деятельности.

Предпринимательская деятельность должна осуществляться самостоятельно, на свой риск и быть направленной на систематическое получение прибыли. О наличии признаков предпринимательской деятельности могут свидетельствовать, в частности, следующие факты: изготовление или приобретение имущества с целью последующего извлечения прибыли от его использования или реализации; хозяйственный учет операций, связанных с осуществлением сделок; взаимосвязанность всех совершенных в определенный период времени сделок; устойчивые связи с продавцами, покупателями, прочими контрагентами. Предпринимательский риск заключается в вероятности наступления событий, в результате которых продолжать данную деятельность станет невозможно. Деятельность учреждения, не отвечающая перечисленным критериям, не может относиться к предпринимательской и должна считаться иной приносящей доход деятельностью. С практической точки зрения (налогообложения прибыли, бюджетных процедур учета доходов, их распределения и расходования) разграничение предпринимательской и иной приносящей доход деятельности для учреждения имеет значение потому, что предпринимательская деятельность должна быть отражена в уставе учреждения, в то время как непредпринимательская деятельность не требует отражения в уставе учреждения.

Существует официальная классификация видов деятельности, не связанная с особенностями правового регулирования и источниками доходов и предназначенная исключительно для целей статистического учета, - Общероссийский классификатор видов экономической деятельности (ОКВЭД), принятый и введенный в действие приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 22.11.2007 № 329-ст для классификации и кодирования видов экономической деятельности и информации о них. Включенная в классификатор деятельность расценивается как предпринимательская в зависимости от того, соответствует ли она признакам, указанным в нормативном определении предпринимательской деятельности. ОКВЭД включает перечень классификационных группировок видов экономической деятельности и их описания. В нем использованы иерархический метод классификации и последовательный метод кодирования. Код группировок видов экономической деятельности состоит из 2-6 цифровых знаков, и его структура представлена в следующем виде: класс, подкласс, группа, подгруппа, вид. В качестве классификационных признаков видов экономической деятельности в ОКВЭД используются признаки, характеризующие сферу деятельности, процесс (технологии) производства и т. п. и может выделяться признак «используемые сырье и материалы». В ОКВЭД не учитываются такие классификационные признаки, как форма собственности, организационно-правовая форма и ведомственная подчиненность хозяйствующих субъектов, не делается различий между коммерческими и некоммерческими организациями и видами экономической деятельности. При использовании ОКВЭД для классификации деятельности, выполняемой за вознаграждение или на договорной основе, рекомендуется рассматривать эту

деятельность как деятельность хозяйствующих субъектов, производящих ту же продукцию или оказывающих те же услуги за собственный счет. Несмотря на то обстоятельство, что ОКВЭД предназначен для статистического учета, он содержит самый полный перечень видов деятельности и может быть полезен для государственных (муниципальных) бюджетных или автономных учреждений для выбора вида приносящей доход деятельности.

Приведенное в начале раздела определение предпринимательской деятельности из ГК РФ охватывает разные виды деятельности, которые отличаются друг от друга источниками дохода, способами их получения и, главное, правовым регулированием. При этом под понятие предпринимательской деятельности не подпадают доходы, имеющие разовый (несистематический или однократный) характер, например доход автономного учреждения от продажи объекта имущества; доход бюджетного учреждения, полученный от реализации исключительных интеллектуальных прав по договору отчуждения, однократной выдачи неисключительной или исключительной лицензии на использование результатов интеллектуальной деятельности. Такая деятельность по извлечению дохода может быть определена как «иная деятельность». Кроме того, учреждения вправе получать доход от безвозмездных поступлений из разных источников: пожертвования граждан и юридических лиц; завещания граждан, которые не подпадают под понятие предпринимательской деятельности и деятельности вообще (за исключением случаев, когда учреждение целенаправленно организует кампании и проводит специальные мероприятия по сбору пожертвований, так называемый «фандрайзинг»). В связи с этим для целей настоящего сборника предлагается классификация приносящей доход деятельности в зависимости от особенностей правового регулирования разных видов доходов учреждения, т. е. того места, которое занимает данная деятельность по отношению к уставной. Именно в таком плане дополнительная деятельность по извлечению доходов учреждений социальной сферы описывается в отраслевых законах (в законодательстве о здравоохранении, образовании, культуре, физической культуре и спорте, науке), а также в уставах соответствующих государственных и муниципальных учреждений.

По правовым основаниям можно выделить следующие виды приносящей доход деятельности государственных (муниципальных) учреждений: оказание дополнительных платных услуг (выполнение работ) в соответствии с основным видом деятельности; получение доходов от использования закрепленного собственником имущества; получение доходов от иной приносящей доход деятельности; доходы от безвозмездных поступлений (гранты, пожертвования). Некоторые виды разрешенной деятельности по извлечению дохода прямо направлены на достижение уставных целей учреждения. В таких случаях учреждение, помимо услуг (работ), предоставляемых в рамках ведения основной деятельности, оплачиваемой из бюджета или фондов обязательного страхования в соответствии с заданием учредителя либо обязательствами перед страховщиками, предоставляет за плату аналогичные услуги в расширенном

объеме или расширенному кругу лиц. Характерными примерами такой деятельности являются предоставление медицинским учреждением на платной основе дополнительных медицинских услуг, не предусмотренных договором со страховщиком; прием и обучение на платной основе учреждением образования, например вузом, студентов по тем же основным программам, по которым ведется обучение на бюджетных местах, но сверх квоты мест, оплачиваемых за счет средств бюджета и определенной в задании учредителя. Некоторые виды приносящей доход деятельности прямо не направлены на достижение основных уставных целей, однако связаны с уставной деятельностью учреждения технологически и относятся к деятельности, связанной с уставной. Например, учреждение самостоятельно обеспечивает сотрудников или лиц, пользующихся его услугами, питанием, предоставляет возможность приобретения определенных вещей (медицинское учреждение продает лекарственные препараты или литературу соответствующей тематики; учреждение культуры распространяет литературу, репродукции и прочее, обеспечивает посетителей питанием; спортивное учреждение распространяет предметы со спортивной символикой, занимается рекламой, предоставляет услуги для отдыха и т. п.). Другой пример технологической связи - реализация продукции и иных объектов имущественных прав, возникающих в ходе ведения основной деятельности учреждения (например, образовательное учреждение реализует созданную обучающимися в результате образовательного процесса продукцию, научное учреждение или учреждение культуры осуществляет продажу исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности, возникших в ходе ведения основной деятельности и т. п.).

В ряде случаев с основной деятельностью может быть связана также деятельность по получению доходов от использования закрепленного за учреждением имущества - сдача площадей учреждения в аренду другим организациям и индивидуальным предпринимателям для обеспечения его уставной цели. Например, образовательное учреждение сдает площади для размещения книжного магазина с учебной литературой или столовой для обучающихся, медицинское - для размещения аптечного киоска и т. п. Вместе с тем в практике наблюдаются такие виды деятельности по извлечению дохода, которые совсем не связаны с уставной деятельностью учреждения (например, федеральный государственный научно-исследовательский институт с разрешения соответствующего ведомства сдает подвальные помещения для склада оптовой торговли или комнаты на первом этаже для магазина одежды). В подобных ситуациях возникает вопрос о легитимности и допустимости подобной деятельности ради извлечения дохода для государственных или муниципальных учреждений, даже если эти помещения самим учреждением не используются и могут быть отнесены к категории «излишнего имущества». В соответствии со статьей 296 ГК РФ, если имущество не используется учреждением по назначению или является излишним, то собственник вправе изъять его и распорядиться им по своему усмотрению. Но в таком случае доходы от использования получает собственник, а имущество снимается с баланса

учреждения. Не соответствующая уставным целям практика использования имущества была широко распространена в период недостаточного бюджетного финансирования, вероятно, в качестве возмещения недостающих бюджетных ассигнований. При этом часть доходов, получаемых от аренды, нередко не отражалась в документах бухгалтерского учета учреждения и использовалась по усмотрению руководителя, в лучшем случае на нужды учреждения. С точки зрения законности все доходы государственных и муниципальных бюджетных или автономных учреждений, получаемые от реализации продукции, интеллектуальных прав, использования имущества, предпринимательской и иной приносящей доход деятельности, а также безвозмездные поступления должны в полном объеме направляться на достижение уставных целей учреждения с соблюдением установленных правил учета и отчетности, а для бюджетных учреждений - еще и с соблюдением процедур, установленных БК РФ, по статьям бюджетной классификации и бюджетной смете (смете доходов и расходов). Как уже отмечалось, такие доходы не могут поступать в полное распоряжение собственника-учредителя государственного или муниципального учреждения (т. е. распределяться по его усмотрению), поскольку учреждение создано им не для целей извлечения прибыли. Доходы учреждения должны в полном объеме направляться на финансирование деятельности данного учреждения (для бюджетного учреждения с соблюдением бюджетного процесса и по отдельной смете).

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Выдержки из статьи 23 ГК РФ.

Статьи Гражданского Кодекса РФ, регламентирующие деятельность индивидуального предпринимателя

Выдержки и комментарии к Гражданскому Кодексу

Статья 23. Предпринимательская деятельность гражданина

1. В комментируемой статье отражена специфика правового статуса граждан, занимающихся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица (ст.ст. 1, 2 ГК). Такой гражданин именуется индивидуальным предпринимателем. Он выступает в гражданском обороте от своего собственного имени и отвечает по долгам от предпринимательской деятельности всем своим имуществом (ст. 24 ГК).

В статье 23 нет указания на возраст, позволяющий гражданину заниматься предпринимательской деятельностью. Поэтому начинать предпринимательскую деятельность гражданин может по достижении возраста, установленного ст. 21 ГК, т.е. при наступлении полной дееспособности, либо ранее в случае эмансипации, предусмотренной ст. 27 ГК.

Предпринимательская деятельность гражданина подлежит государственной регистрации. Право заниматься предпринимательской деятельностью возникает с момента государственной регистрации гражданина в качестве индивидуального предпринимателя.

Порядок регистрации индивидуального предпринимателя в настоящее время установлен Положением о порядке государственной регистрации субъектов предпринимательской деятельности, утвержденным Указом Президента Российской Федерации от 8 июля 1994 г. "Об упорядочении государственной регистрации предприятий и предпринимателей на территории Российской Федерации" (СЗ РФ, 1994, N 11, ст. 1194).

В дальнейшем, по-видимому, государственная регистрация индивидуальных предпринимателей будет осуществляться органами юстиции, так как к предпринимательской деятельности индивидуальных предпринимателей, согласно п. 3 ст. 23, соответственно применяются правила ГК, которые регулируют деятельность юридических лиц, являющихся коммерческими организациями. Последние подлежат регистрации органами юстиции в порядке, установленном законом о регистрации юридических лиц, либо иным законом.

Употребленный в п. 3 термин "соответственно" означает, что к деятельности индивидуальных предпринимателей применимы все нормы, регулирующие коммерческую деятельность юридических лиц, кроме тех, которые обусловлены существом правоотношения, спецификой того или иного юридического лица (например, нормы об ответственности обществ с ограниченной ответственностью и акционерных обществ, производственных кооперативов), а также если применительно к индивидуальным

предпринимателям законом иным правовым актом не предусмотрено иное решение вопроса.

Предприниматель, так же, как и юридическое лицо, вправе осуществлять любые виды деятельности, кроме тех, которые запрещены законом.

2. Согласно п. 4 отсутствие государственной регистрации гражданина в качестве индивидуального предпринимателя не создает для него права ссылаться на невозможность применения к нему норм о сделках, опосредующих предпринимательскую деятельность, если по существу такая сделка носит предпринимательский характер. Данная норма охраняет интересы контрагентов такого гражданина. Применительно к обязательствам в области предпринимательской деятельности ГК содержит ряд правил, которые предъявляют более жесткие требования к отношениям, связанным с предпринимательской деятельностью, чем к иным отношениям. Специфика предпринимательской деятельности отражена, в частности, в ст.ст. 184, 310, 315, 322, 400, 401, 426, 428 ГК.

Вопрос о возможности применения к сделкам, заключенным гражданином, не зарегистрировавшим себя в качестве индивидуального предпринимателя, правил ГК об обязательствах, связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, решается судом.

О подведомственности дел с участием граждан осуществлявших (осуществляющих) предпринимательскую деятельность, но не зарегистрированных в установленном порядке, говорится в Постановлении Пленумов ВС РФ и ВАС РФ N 6/8. Если гражданин, занимающийся предпринимательской деятельностью, но не прошедший государственную регистрацию в качестве индивидуального предпринимателя, не приобретает в связи с занятием этой деятельностью статуса предпринимателя, споры с участием таких лиц, в том числе связанные с осуществлением ими предпринимательской деятельности, в соответствии со статьей 25 ГПК РСФСР подведомственны суду общей юрисдикции.

При разрешении таких споров могут быть применены положения ГК РФ об обязательствах, связанных с осуществлением предпринимательской деятельности (пункт 4 статьи 23). С момента прекращения действия государственной регистрации гражданина в качестве индивидуального предпринимателя, в частности, в связи с истечением срока действия свидетельства о государственной регистрации, аннулированием государственной регистрации и т.п., дела с участием указанных граждан, в том числе и связанные с осуществлявшейся ими ранее предпринимательской деятельностью, подведомственны судам общей юрисдикции, за исключением случаев, когда такие дела были приняты к производству арбитражным судом с соблюдением правил о подведомственности до наступления указанных выше обстоятельств.

3. В соответствии с ГК РФ индивидуальный предприниматель вправе заключать трудовые соглашения, т.е. использовать наемный труд при осуществлении предпринимательской деятельности. Ранее действовавшее

законодательство содержало прямой запрет такого рода отношений между гражданином-предпринимателем и другими гражданами. Их отношения могли строиться только на условиях гражданско-правового договора подряда. Право индивидуального предпринимателя нанимать работников на условиях трудовых договоров вытекает из нормы п. 3 ст. 25 ГК.

4. Кодекс в п. 2 комментируемой статьи внес существенные изменения в правовой статус крестьянского (фермерского) хозяйства. В соответствии с Законом РСФСР от 22 ноября "О крестьянском (фермерском) хозяйстве" (Ведомости РСФСР, 1990, N 26, ст. 324) крестьянское хозяйство после регистрации приобретало статус юридического лица. По Кодексу, крестьянское хозяйство осуществляет свою деятельность без образования юридического лица. С 1 января 1995 г. крестьянские хозяйства не могут быть созданы со статусом юридического лица. Среди юридических лиц, которым посвящена гл. 4 Кодекса, они не значатся.

В качестве предпринимателя в Кодексе назван глава крестьянского хозяйства, так как он совершает сделки по распоряжению имуществом хозяйства, представляет его интересы во взаимоотношениях с другими предпринимателями, государственными и муниципальными органами, общественными организациями. Однако государственной регистрации подлежит крестьянское (фермерское) хозяйство, а не его глава. В учредительных документах должны быть названы все члены крестьянского (фермерского) хозяйства, в том числе и его глава. Крестьянское хозяйство - совокупный предприниматель, имущество которого принадлежит его членам на праве общей совместной собственности (ст. 257 ГК).

Порядок государственной регистрации крестьянских хозяйств имеет отличия от порядка регистрации других индивидуальных предпринимателей, поскольку для ведения крестьянского хозяйства необходим земельный участок, а к лицам, претендующим на его получение, Закон о крестьянском хозяйстве предъявляет особые требования (опыт работы в сельском хозяйстве, наличие специальной подготовки и т.п.). В соответствии с Законом о крестьянском хозяйстве это хозяйство регистрируется районной (городской) администрацией (в современных условиях - регистрационной палатой) после выдачи документов, удостоверяющих права на землю. После регистрации крестьянского хозяйства его глава приобретает статус предпринимателя и может открывать расчетный и другие счета, включая валютный, в учреждениях банков, иметь печать, участвовать в договорных отношениях с другими предпринимателями и т.д.

Крестьянским (фермерским) хозяйствам, созданным до введения в действие первой части Кодекса, необходимо решить вопрос об организационно-правовых формах, в которых они продолжают свою деятельность. Возможны два варианта решения: 1) крестьянское хозяйство переходит на статус индивидуального предпринимателя; 2) крестьянское хозяйство преобразуется в одну из организационно-правовых форм коммерческих организаций, которые предусмотрены гл. 4 Кодекса, т.е. в хозяйственное товарищество, общество или

производственный кооператив (см. комментарий к ст. 259 ГК). Статья 7 Закона от 30 ноября 1994 г. "О введении в действие части первой Гражданского кодекса Российской Федерации" предусматривает необходимость регистрации изменений правового статуса крестьянских хозяйств в связи с его приведением в соответствие с нормами части первой Кодекса. Однако сроки для регистрации изменений не установлены. Это дает основание для вывода, что ранее созданные крестьянские хозяйства вправе внести изменения в свои учредительные документы, начиная с 1 января 1995 г. и до срока, который может быть в дальнейшем определен при принятии нового закона о крестьянском (фермерском) хозяйстве или в другом акте.

Разъяснения по вопросу об изменении правового статуса крестьянского (фермерского) хозяйства в связи с принятием ГК РФ были даны в письме Министерства юстиции РФ от 30 апреля 1999 г., в котором, в частности, записано, что ни Федеральным законом "О введении в действие части первой ГК РФ", ни иными федеральными законами не установлены предельные сроки для приведения правового статуса крестьянских (фермерских) хозяйств в соответствие с положениями ГК РФ (Информационный бюллетень Минсельхозпрода РФ, 1999. N 11-12. С. 23-24).

Статья 24. Имущественная ответственность гражданина

1. Правило ст. 24 распространяется на субъектов гражданско-правовых отношений, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, а также индивидуальных предпринимателей. Граждане отвечают за долги по своим обязательствам, т.е. обязательствам, в которых они выступают от своего собственного имени. Участником этих обязательств может быть один или несколько граждан. В последнем случае они отвечают на основе долевой или солидарной ответственности (ст. 321-326 ГК).

2. Долги гражданина подлежат компенсации за счет всего принадлежащего ему имущества. Имеется в виду личное имущество должника, принадлежащее ему на праве собственности (движимые и недвижимые вещи, деньги, валютные ценности, ценные бумаги и другое имущество), его доли в общей долевой и совместной собственности (собственности супругов, крестьянского, фермерского хозяйства) (ст. 255 ГК). В случаях, предусмотренных законом, взыскание по личным долгам гражданина может быть обращено также на его долю в капитале или фонде юридического лица (например, на долю в складочном капитале полного или коммандитного товарищества (ст. 80 ГК), на пай члена кооператива (п. 5 ст. 111 ГК)).

3. Имущество, на которое не может быть обращено взыскание, перечислено в приложении N 1 к ГПК РСФСР. Этот перечень не учитывает современного имущественного положения граждан и нуждается в существенной корректировке. В статье 387 ГПК названы денежные суммы, на которые не может быть обращено взыскание: выходное пособие, компенсационные выплаты, премии, носящие единовременный характер, государственные пособия одиноким и многодетным матерям, пособия на

рождение ребенка и на погребение, выплачиваемые по социальному страхованию.

В статье 392 ГПК содержатся ограничения на обращение взыскания на вклады граждан "в сберегательных кассах и Государственном банке СССР". Согласно данной статье, взыскание на вклады обращается только по приговору или решению суда, удовлетворившему гражданский иск в уголовном деле, по решению суда о взыскании алиментов (если нет иного имущества), либо разделе вклада, являющегося общей собственностью супругов. Данное правило явно устарело. В настоящее время вклады граждан, в особенности граждан-предпринимателей, в банках занимают существенное место в их имуществе. Обращение взыскания на вклад следовало бы применять на основании решения суда по любому гражданскому делу независимо от того, имеется ли у должника другое имущество.

Порядок обращения взыскания на имущество организаций определен Законом об исполнительном производстве, Временным положением о порядке обращения взыскания на имущество организаций, утвержденным Указом Президента РФ от 14 февраля 1996 г. "О некоторых мерах по реализации решений об обращении взыскания на имущество организаций" (СЗ РФ, 1996, N 8, ст. 741) (применяется в части, не противоречащей Закону об исполнительном производстве).

ПРИЛОЖЕНИЕ С

Статья 933ГК РФ. Страхование предпринимательского риска

По договору страхования предпринимательского риска может быть застрахован предпринимательский риск только самого страхователя и только в его пользу.

Договор страхования предпринимательского риска лица, не являющегося страхователем, ничтожен.

Договор страхования предпринимательского риска в пользу лица, не являющегося страхователем, считается заключенным в пользу страхователя.

1. Комментируемая статья не раскрывает содержания договора предпринимательского риска. В ней говорится только о пределах осуществления обязательств, вытекающих из данного договора.

Имущественный интерес при данном виде страхования проявляется в убытках, возникших у предпринимателя в процессе предпринимательской деятельности. При этом риск убытков может быть как связан с нарушением обязательств контрагентами предпринимателя, так и вызван изменениями условий предпринимательской деятельности по независящим от предпринимателя обстоятельствам, в том числе риск неполучения ожидаемых доходов (подп. 3 п. 2 ст. 929 ГК РФ). Таким образом, страхование предпринимательских рисков представляет собой совокупность видов страхования, предусматривающих обязанности страховщика по выплате страхового возмещения (в пределах страховой суммы) страхователю-предпринимателю при наступлении страховых событий (случаев), воздействующих на материальные, денежные ресурсы, результаты предпринимательской деятельности и причиняющих убытки, потери дохода и дополнительные расходы предпринимателю.

Исходя из вышеизложенного, под договором страхования предпринимательского риска следует понимать соглашение, в силу которого страховщик за обусловленную договором плату (страховую премию) обязуется в течение обусловленного срока оказать страховую услугу - создать предпосылки для минимизации неблагоприятных последствий (страхового случая) в предпринимательской деятельности страхователя, возникших вследствие ненадлежащего исполнения контрагентами страхователя своих обязательств перед ним, а равно в результате неполучения ожидаемого предпринимателем дохода (упущенной выгоды).

2. По договору страхования предпринимательского риска может быть застрахован предпринимательский риск только самого страхователя и только в его пользу (п. 1 ст. 933 ГК РФ).

Согласно комментируемой статье не допускается заключение данного вида договора в пользу третьих лиц (застрахованного лица, выгодоприобретателя). При нарушении данного требования наступают последствия, применяемые к

притворным сделкам: договор в части третьих лиц является ничтожным, а права и обязанности по нему возникают у страхователя.

В зависимости от объекта страхования выделяют:

- договор страхования субъекта предпринимательской деятельности от ненадлежащего исполнения обязательств перед ним его контрагентами;
- договор страхования субъекта предпринимательской деятельности от риска неполучения ожидаемого предпринимателем дохода (упущенной выгоды).

В зависимости от области предпринимательской деятельности выделяют договоры страхования следующих рисков: инвестиционных, сельскохозяйственных, банковских, финансовых, строительных, производственные и т.п. Также выделяют репутационные и политические риски.

Страхователем может быть любой предприниматель. При заключении договора страхования предпринимательского риска страхователь, помимо легитимации своего предпринимательского статуса (предъявление свидетельств о государственной регистрации, лицензий и других необходимых документов), должен представить страховщику подробную информацию об условиях осуществления предпринимательской деятельности, ожидаемых доходах и расходах, договорных связях и других обстоятельствах, имеющих существенное значение для определения предпринимательского риска и страховой суммы.

При страховании предпринимательского риска, если договором страхования не предусмотрено иное, страховая сумма не должна превышать их действительную стоимость (страховой стоимости). Такой стоимостью считаются убытки от предпринимательской деятельности, которые страхователь, как можно ожидать, понес бы при наступлении страхового случая (п. 2 ст. 947 ГК РФ).

3. Рассмотрим особенности страхования предпринимательских рисков на конкретном примере. В Страховом Доме ВСК (СОАО "ВСК") разработаны Правила № 159/1 страхования предпринимательских и финансовых рисков от 20.01.2014, в соответствии с которыми убытки страхователя при страховании предпринимательских рисков - утраченное из-за неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств контрагентом страхователя имущество (в том числе - денежные средства) и/или расходы, которые страхователь произвел или должен будет произвести для восстановления нарушенного права (в том числе - расходы на досудебное или судебное урегулирование, если это отдельно указано в договоре страхования). Состав возмещаемых убытков может быть конкретизирован в договоре страхования.

Объектами страхования предпринимательских рисков являются имущественные интересы страхователя, связанные с риском возникновения убытков от предпринимательской деятельности из-за нарушения своих обязательств контрагентами предпринимателя или изменения условий этой

деятельности по независящим от предпринимателя обстоятельствам, в том числе с риском неполучения ожидаемых доходов.

Страховым случаем при страховании предпринимательских рисков с учетом всех положений, определений, исключений, предусмотренных Правилами страхования предпринимательских и финансовых рисков, является факт возникновения убытков страхователя из-за нарушения (наступившего в период действия договора страхования) договорных обязательств контрагентом страхователя вследствие следующих событий (рисков):

- несостоятельности контрагента страхователя (за исключением случаев добровольного, фиктивного или преднамеренного банкротства);

- длительной просрочки платежа - неисполнения и/или ненадлежащего исполнения договорных обязательств контрагентом страхователя после истечения определенного в договоре страхования срока с момента, когда такие обязательства должны были быть исполнены (периода ожидания).

Факт возникновения непредвиденных расходов страхователя, относящихся к его предпринимательской деятельности. Убытки страхователя считаются возникшими (если иное не предусмотрено в договоре страхования):

- при наступлении несостоятельности контрагента - с даты вступления в силу судебного акта;

- при наступлении событий в связи с длительной просрочкой платежа - после окончания срока (периода ожидания), указанного в договоре страхования.

4. Применимое законодательство:

- Закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 "Об организации страхового дела в Российской Федерации";

- в рамках реализации положений комментируемой статьи см. также перечень применимого законодательства, указанный в комментарии к ст. 927 ГК РФ.

Учебное текстовое электронное издание

**Вотчель Лилия Мидыхатовна
Викулина Валерия Владимировна**

РИСКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Учебное пособие

1,54 Мб

1 электрон. опт. диск

г. Магнитогорск, 2018 год
ФГБОУ ВО «МГТУ им. Г.И. Носова»
Адрес: 455000, Россия, Челябинская область, г. Магнитогорск,
пр. Ленина 38

ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный
технический университет им. Г.И. Носова»
Кафедра экономики и финансов
Центр электронных образовательных ресурсов и
дистанционных образовательных технологий
e-mail: ceor_dot@mail.ru