

В.Ю. Корнюшин

**Финансовая среда
предпринимательства и
предпринимательские риски**

От автора

Управление предпринимательскими рисками - это важнейшая задача менеджера любой организации.

Чем по сути отличается успешный менеджер от неуспешного? Успешный рискует обоснованно и его риски меньше чем прибыль, а неуспешный вкладывает деньги там, где риск избыточен, и теряет их.

Россия, увы, страна «потерянных денег». Если бы не баснословное богатство нашей Родины, мы бы уже давно жили в такой же нищете, как и беднейшие страны Африки. И причина этого именно в неготовности российских менеджеров правильно оценивать риски.

Именно поэтому работая ничуть не меньше (а подчас и намного больше), чем жители развитых стран, мы имеем существенно более низкий доход.

Этот курс дает Вам основы понимания методологии управления и снижения предпринимательских рисков и возможность даже в условиях кризисов и падений экономики успешно развиваться и совершенствоваться.

1. Предпринимательство как важнейшая категория рыночной экономики

«Кто уклоняется от риска — тот уклоняется от успеха».

Заповедь американских менеджеров

1.1. Понятие «предпринимательство» и его российская специфика

Понятие «предпринимательство» в русском языке появилось относительно недавно, примерно в середине XIX в., о чем свидетельствует «Толковый словарь живого великорусского языка» Владимира Ивановича Даля (1801—1872), первое издание которого относится к 1863—1866 гг. Перечисляя слова «предприниманье, предприятие, предприятие», он так разъясняет их: «Предприятие, что предпринимается, самое дело. Предприимчивый торговец, способный к предприятиям, крупным оборотам. Смелый, решительный, отважный на дела этого рода... Предприимчивость, свойство, качество и способность эта».

Наиболее полное современное определение предпринимательства дается в «Экономической энциклопедии» под редакцией академика РАН РФ Л.И. Абалкина: «Предпринимательство — инициативная, самостоятельная деятельность граждан, физических и юридических лиц, направленная на получение прибыли или личного дохода, осуществляемая от своего имени, на свой риск, под свою имущественную ответственность или от имени и под юридическую ответственность юридического лица. Предпринимательство предполагает имущественную ответственность в пределах, определяемых организационно-правовой формой предприятия (государственное, открытое акционерное общество, закрытое акционерное общество, товарищество, индивидуальное частное предприятие, производственный кооператив, муниципальное, унитарное предприятие)». Таким образом, основными чертами предпринимательства являются:

- 1) инициативная деятельность;
- 2) новаторская деятельность;
- 3) деятельность по организации и управлению производством;
- 4) рискованная деятельность;
- 5) получение предпринимательского дохода.

Во всем мире именно предпринимательство и предприниматели являются источником развития общества, поскольку именно предпринимательская активность создает новые предприятия, рабочие места и новый доход.

Российский предприниматель всегда имел свои особенности: еще русский историк Василий Осипович Ключевский (1841—1911) обращал внимание на очень странное сочетание в их характере, с одной стороны, расчетливости, а с другой — склонности принимать «подчас, очертя голову» самое, что ни на есть, безнадежное и нерасчетливое решение. По его мнению, в этом проявлялось воздействие «своеобразия и капризов природы», которым противопоставляется «каприз собственной отваги». Эта склонность дразнить счастье, играть в удачу, считал он, и есть «великорусский авось».

Другой, не менее парадоксальной чертой великоросса, по его мнению, являлось сочетание способности к самому напряженному труду и одновременно к длительному безделью. Ни один народ в Европе не способен к такому напряжению труда на короткое время, какое может развить великоросс, однако нигде в Европе не найти такой непривычки к ровному, умеренному и размеренному, постоянному труду, как в Великороссии, отмечал он. Данный парадокс объяснялся сочетанием очень короткого лета, требующего напряжения всех сил, и вынужденного безделья в осенние и зимние месяцы. Большое влияние на великоросса, как писал В.О. Ключевский, оказали условия расселения и тот факт, что человек должен был работать не на открытом поле, на глазах у всех, подобно обитателям южных окраин Руси, а часто в одиночку, в глуши леса с топором в руке. Поэтому великоросс лучше работает один, когда на него никто не смотрит, и с трудом привыкает к дружному действию общими силами.

Природа страны, считал он, обусловила и невозможность для жителей рассчитать перспективы развития. Поэтому великороссу присущи в большей степени осмотрительность, чем предусмотрительность, способность больше замечать последствия, чем заглядывать вперед. Это умение, по словам В.О. Ключевского, и есть то, что мы называем «задним умом». Поговорка «русский человек задним умом крепок» вполне соответствует и современной действительности.

Собственно и сегодня российский предприниматель действует так же — не так ли?

Предпринимательство является экономической формой реализации хозяйственной деятельности людей. Предпринимательство осуществляется его субъектами. К субъектам предпринимательской деятельности сегодня относят:

- собственно предпринимателей;
- потребителей;
- людей, работающих по контракту, или наемных работников;
- государство.

Собственно предприниматели характеризуются различным отношением к собственности на средства производства и всеобщей доступностью производственной деятельности. Предприниматели осуществляют организацию производства товаров и услуг и предложение их на рынке, стремятся к прибыли и ведут конкурентную борьбу. Экономической основой является любая негосударственная собственность на средства производства: частная, акционерная, коллективная и др.

Потребители, как условие предпринимательской деятельности, поскольку только в результате потребления товаров и услуг создаются возможности и стимулы для новой предпринимательской деятельности. Основой предпринимательского интереса потребителей является собственность на собственный денежный доход. Стремление максимизировать собственную потребительскую корзину товаров и услуг (приобрести больше за ту же сумму) — его суть. Оно характеризуется всеобщностью, рациональностью, персональной заинтересованностью.

Потребительский интерес — стимул предпринимательской производственной деятельности.

Люди, работающие по контракту. Деловой интерес их реализуется, по мнению ряда экономистов, непосредственно через саму фирму и удовлетворяется ее конечными результатами. Работник по контракту относится к субъектам предпринимательства по следующим причинам:

во-первых, здесь присутствует объект сделки — рабочая сила (способности, умения, навыки, необходимые для реализации предпринимательского проекта);

во-вторых, заключая сделку (контракт по найму), обе стороны идут на предпринимательский риск (квалификация работника может оказаться ниже требуемой или условия производства недостаточно компенсируются оговоренной суммой вознаграждения);

в-третьих, работающий по контракту является не пассивным участником, а и непосредственно заинтересованным в результатах эффективности самой предпринимательской деятельности, поскольку от этого зависит величина и регулярность выплаты его заработной платы, он также зачастую владеет акциями данной фирмы;

в-четвертых, люди, работающие по контракту, одновременно являются прямыми или потенциальными потребителями товара.

Государство может выполнять различные функции по отношению к предпринимательству:

во-первых, оно может тормозить предпринимательство, если осуществляет неоправданную и противоречащую интересам предпринимательства фискальную политику;

во-вторых, оно может стимулировать предпринимательство путем предоставления льгот, субсидий, государственных заказов и т.д.;

в-третьих, оно может просто оставаться нейтральным.

Деятельность государства как субъекта предпринимательства осуществляется в двух аспектах: социально-экономическом и непосредственном государственном предпринимательстве.

Первый аспект реализуется в форме создания правовых основ предпринимательства, подготовке и переподготовке кадров

предпринимательства. Государство также берет на себя функции создания рыночной инфраструктуры производства: банковской системы, страховой и биржевой систем и т.д.

Второй аспект реализуется в следующих формах:

создание системы государственных предприятий в отраслях, составляющих часть государственной монополии;

долевое участие государства в предприятиях (обычно держатель контрольного пакета акций), которые осуществляют виды деятельности, имеющие общенациональное или стратегическое значение;

регулирование предпринимательской деятельности в той или иной форме;

реализация больших государственных программ по государственным заказам;

регулирование ставки процента.

Особая роль принадлежит государству в регулировании денежных потоков и денежного обращения. Средством такого регулирования является установление пределов обязательного резервирования, требований к коммерческим банкам.

Как социально-экономическое явление, предпринимательство включает в себя весь спектр общественных отношений. Здесь представлены и юридические, и психологические, и исторические моменты. Однако предпринимательская деятельность тесно связана в первую очередь с экономическими условиями жизнедеятельности.

В экономическом отношении предпринимательство содержит в себе различные стороны хозяйственной деятельности. Его можно рассматривать с трех точек зрения: как экономическое отношение, как метод хозяйствования и как тип экономического мышления. Каждая из этих составляющих обладает качественными особенностями. Ранее к субъектам предпринимательства нами уже были отнесены различные участники экономической деятельности:

1) частные лица в единоличных (индивидуальных) и семейных предприятиях;

2) группы людей, связанные между собой договорными обязательствами и экономическими интересами в партнерствах, кооперативах, акционерных обществах, и т.д.;

3) в отдельных случаях субъектом предпринимательства выступает государство в лице его экономических организаций.

Такой подход позволяет выделить три формы предпринимательства: частную, коллективную и государственную.

Предпринимателя от обычного хозяйственника отличает постоянный поиск новых способов комбинации ресурсов. Таким образом, объектом предпринимательства в реальной действительности является осуществление комбинаций ресурсов.

Собственно процесс предпринимательства включает следующие стадии:

поиск новой идеи и ее оценку;

составление бизнес-плана;

поиск необходимых ресурсов;

создание оптимального механизма реализации предпринимательских идей;

управление созданным предприятием.

Одна из самых сложных задач предпринимателя — это поиск новых идей (от нового промышленного продукта до новой организационной структуры) и их реализация.

1.2. Организационно-правовые формы бизнеса

Различают следующие организационно-правовые формы бизнеса: единоличное предприятие, партнерство, корпорация.

Единоличное предприятие. Такого рода фирму также называют бизнесом одного человека, или частной собственностью. Владелец имеет материальные ресурсы и капитальное оборудование, необходимое для производственной деятельности, или приобретает их, а также лично контролирует деятельность предприятия.

Преимущества.

Единоличное владение легко учредить, так как юридическая процедура оформления весьма легка и регистрация фирмы такого рода обычно не требует больших затрат.

Владелец сам себе хозяин и располагает значительной свободой действий для принятия решений о том, что и как производить. Не надо ждать решений никаких собраний, партнеров или директоров.

Владелец может предоставлять клиенту персональные услуги.

Стимулы эффективной работы — самые энергичные. Владелец получает все в случае успеха и теряет все в случае неудачи.

Однако существуют и недостатки этой организационной формы, и они весьма значительные.

Недостатки.

За редким исключением, финансовые ресурсы единоличного предпринимателя недостаточны для того, чтобы фирма могла вырасти в крупное предприятие. Так как для единоличных владений процент банкротства относительно высок, коммерческие банки не очень охотно предоставляют им большие кредиты.

Осуществляется полный контроль над деятельностью предприятия, владелец должен выполнять все основные решения, например, относительно покупки, продажи, привлечения и содержания персонала; не упускать из виду технические аспекты, которые могут возникнуть в производстве, рекламе и распределении продукции.

Наиболее важный недостаток заключается в том, то единоличный владелец являет субъектом неограниченной ответственности. Это означает, что самостоятельные предприниматели рискуют не только активами фирмы, но и своими личными активами. Если предприятие обанкротилось, он персонально и единолично отвечает по долгам фирмы. Для уплаты долгов в этом случае может быть продано личное имущество владельца.

Партнерство — эта форма организации бизнеса является естественным развитием единоличного владения.

По степени участия в деятельности предприятия партнерства бывают разные. В некоторых случаях все партнеры играют активную

роль в функционировании предприятия, в других случаях — один или несколько участников могут играть пассивную роль. Это означает, что они вкладывают свои финансовые средства в фирму, но не принимают активного участия в управлении ею.

Преимущества.

Подобно единоличному (частному) владению, партнерство легко организовать. Почти во всех случаях заключается письменное соглашение, причем бюрократические процедуры необременительны.

Поскольку в партнерство (товарищество) объединяется много людей, начальный капитал может быть большим, чем в единоличном частном предприятии.

Управление фирмой может быть специализировано. Каждый из партнеров может принять на себя ответственность за конкретный участок работы, например, за управление, производство и т.п.

Недостатки.

Участие в управлении нескольких человек. Подобное разделение власти может привести к несовместимости интересов, к несогласованной политике или бездействию, когда требуются решительные действия. Еще хуже, когда партнеры расходятся по главным вопросам. По всем этим причинам управление партнерством может быть неповоротливым и затруднительным.

Финансы компании все еще ограничены, хотя значительно превосходят возможности частного владения. Финансовых ресурсов трех или четырех партнеров может не хватить, или они могут быть таковы, что все же будут сильно ограничивать потенциальный рост прибыли предприятия.

Продолжительность деятельности партнерства непредсказуема. Выход из партнерства или смерть партнера, как правило, влекут за собой распад и полную реорганизацию фирмы, потенциальный срыв ее деятельности.

Партнерство (товарищество) страдает от неограниченной ответственности за деятельность предприятия. Полное партнерство

означает, что каждый компаньон полностью отвечает по долгам предприятия.

Можно создать товарищество с ограниченной ответственностью. В таком случае компаньон отвечает по долгам предприятия в размере тех средств, которые он в него вложил. Однако компаньоны в товариществе такого рода не могут принимать участия в ведении бизнеса — по крайней мере один из них все же должен принять на себя полноту ответственности.

Корпорация:

малое предприятие;

акционерное общество (закрытое и открытое);

совместное предприятие.

Корпорация — это правовая форма бизнеса, отличающаяся и отделенная от конкретных лиц, ими владеющих. Эти признанные правительством «юридические лица» могут приобретать ресурсы, владеть активами, производить и продавать продукцию, брать в долг, предоставлять кредиты, предъявлять иск и выступать в суде ответчиками. А также выполнять все те функции, которые выполняют предприятия любого другого типа.

Преимущества.

Наиболее эффективная форма организации бизнеса в вопросах привлечения денежного капитала. Корпорациям присущ уникальный способ финансирования — через продажу акций и облигаций, — который позволяет привлекать сбережения многочисленных домохозяйств. Через рынок ценных бумаг корпорации могут объединять в общий фонд финансовые ресурсы огромного числа отдельных лиц. Финансирование путем продажи ценных бумаг имеет также определенные преимущества с точки зрения их покупателей. Корпорации имеют более легкий доступ к банковскому кредиту по сравнению другими формами организации бизнеса. Причина заключается не только в большей надежности корпорации, но также в ее способности обеспечить банкам прибыльность счетов.

Другое существенное преимущество корпораций — это ограниченная ответственность. Владельцы корпораций (то есть держатели акций) рискуют только той суммой, которую они заплатили за покупку акций. Их личные активы не ставятся под угрозу, даже если корпорация обанкротится. Кредиторы могут предъявить иск корпорации как юридическому лицу, но не владельцам корпорации как частным лицам. Право ограниченной ответственности заметно облегчает задачу корпорации в привлечении денежного капитала.

Поскольку корпорация является юридическим лицом, она существует независимо от ее владельцев и в этом отношении — от ее собственных должностных лиц. Партнерство внезапно и непредсказуемо могут погибнуть, а корпорации, по крайней мере согласно законам, вечны. Передача собственности корпорации через продажу акций не подрывает ее целостности. Одним словом, корпорации обладают известным постоянством, недостающим другим формам бизнеса, которое открывает возможность перспективного планирования и роста.

Преимущества корпорации огромны и обычно превышают из недостатки. И все же они существуют.

Недостатки.

Регистрация устава корпорации сопряжена с некоторыми бюрократическими процедурами и с расходами на юридические услуги.

Следующий возможный недостаток корпорации касается вопросов, связанных с налогообложением прибыли корпорации. Речь идет о проблеме двойного налогообложения: та часть дохода корпорации, которая выплачивается в виде дивидендов держателям акций, облагается налогом дважды — первый раз как часть прибыли корпорации, второй — как часть личного дохода владельца акций.

При единоличном предпринимательстве и партнерстве владельцы недвижимости и финансовых активов сами непосредственно управляют этими активами и их контролируют. Но в крупных корпорациях, акции которых широко распределены среди сотен тысяч владельцев, появляется значительное расхождение между функциями собственности и контроля.

Причины этого кроются в бездеятельности типичного держателя акций. Большая часть владельцев акций не использует право участия в голосовании или же если используют это право, то лишь подписываясь под предоставлением полномочий действующим должностным лицам корпорации.

Все компании с ограниченной ответственностью должны быть зарегистрированы в Регистрационной палате.

Закон требует от всех зарегистрированных компаний публиковать годовые отчеты и предоставлять копии этих отчетов в Регистрационную палату.

Вопросы для самопроверки

Какие категории лиц относятся к понятию «предпринимательство»?

В чем историческая особенность российского предпринимательства?

В чем особенность единоличного предприятия как формы предпринимательства?

В чем особенность партнерства как формы предпринимательства?

В чем особенность корпорации как формы предпринимательства?

2. Финансовая среда предпринимательства

2.1. Финансовая макросреда предпринимательства

Среда предприятия включает все силы, с которыми фирма сталкивается в своей повседневной и стратегической деятельности. Ее можно рассматривать как спектр некоторых ограничений деятельности, при этом важно учитывать ее нестабильный характер.

Анализ среды включает:

анализ факторов среды, т.е. ее состояние;

анализ природы изменения среды;

выявление возможностей реагирования на эти изменения.

Среду можно разделить на среду ближайшего окружения и отдаленную (общую) среду фирмы.

Поскольку производственное предприятие определяется как ресурсообразующая система, где затраты ресурсов объединяются вместе для получения продукта, ближайшее окружение предприятия состоит из потребителей, поставщиков, рабочей силы, финансовых институтов, конкурентов и инвесторов. Эти группы контактируют с предприятием (в разных смыслах) непосредственно и наиболее часто и образуют его микросреду.

Основная среда (макросреда), с другой стороны, состоит из сил, влияющих на предприятие нерегулярно и косвенно: социальных, культурных, политических, демографических, экологических, юридических и технологических факторов.

Социальная среда: демографические факторы, стиль жизни, привычки и ценности, этические и религиозные основы общества, а также социально-экономические классы.

Правовая среда. Производственные предприятия, как и все бизнес-организации, работают в определенных юридических рамках, имеют определенные права и обязанности (трудовое, гражданское, потребительское, экологическое, отраслевые права, монопольное законодательство и права собственности).

Государственная и политическая среда: роль государства как законодателя, которая тесно связана с уровнем политической стабильности и настроением законодателей по отношению к бизнесу, государство также выступает как регулятор (субсидии, налоговые льготы).

Технологическая среда может создавать для предприятий как дополнительные возможности и преимущества, так и ограничения (влияние изменения технологии на структуру и профессиональный уровень персонала).

Экономическая среда: доходы населения, курс валют, инфляция, налогообложение и др.

Наиболее значимым фактором, как правило, является политико-правовой, на втором месте — экономический, далее социальный фактор и фактор технологических инноваций.

Рассмотрим для примера экономический фактор макросреды. Он будет описываться, прежде всего, основными факторами макроэкономического риска — это платежный баланс страны, фискальная позиция государства, т.е. его бюджет, денежные индикаторы.

При этом для прогнозирования сценариев изменения этого фактора необходимо провести детальный анализ по таким важнейшим социально-экономическим показателям как:

- валовой внутренний продукт (ВВП);
- объем промышленной продукции;
- доходы населения;
- денежная масса (M2);
- инвестиции в основной капитал;
- индекс цен производителей промышленной продукции;
- индекс цен производителей в строительной промышленности;
- кредитные вложения в экономику;
- ввод в действие общей площади жилых домов;
- оборот от розничной торговли;
- процентные ставки;

уровень инфляции;
численность зарегистрированных безработных;
налоговые ставки;
курс доллара;
цена на нефть.

Аналогично анализируются и описываются и прочие составляющие финансовой макросреды.

Также важно отметить, что с точки зрения финансов предприятия финансовой средой предпринимательства можно назвать замкнутые перераспределительные отношения между подразделениями и видами деятельности одного юридического лица с определенной целью или некоторым множеством целей в реальных условиях функционирования, а также его взаимоотношения с бюджетами различных уровней.

Система финансов и финансовая деятельность предприятия опосредствуют денежные отношения как внешнего, так и внутреннего характера. К внешним следует отнести финансовые отношения субъекта с бюджетами всех уровней и внебюджетными фондами по уплате налогов, сборов и пошлин; с учреждениями финансовой инфраструктуры (коммерческими банками, фондовыми и валютным биржами, страховыми компаниями, инвестиционными компаниями и т.д.); с органами производственной инфраструктуры (предприятиями транспорта и связи и т.д.); с другими хозяйствующими субъектами (покупателями и продавцами продукции). К внутренним следует отнести финансовые отношения между отдельными структурными подразделениями хозяйствующего субъекта с его учредителями, персоналом и т.д.

Таким образом, с этой точки зрения, совокупность внешних финансовых отношений представляет собой финансовую макросреду предпринимательства, а совокупность внутренних финансовых отношений представляет собой финансовую микросреду предпринимательства.

2.2. Финансовая микросреда предпринимательства

Финансовая микросреда предпринимательства оказывает прямое и потому более повседневное воздействие на бизнес-субъекты.

Существует два подхода к определению понятия «финансовая микросреда предпринимательства»:

1) первый подход основывается на изучении финансовой микросреды предпринимательства с позиции маркетолога;

2) второй подход основывается на изучении финансовой микросреды предпринимательства с позиции финансового менеджера.

Изучим эти подходы.

2.2.1. Составляющие финансовой микросреды с позиции маркетинга

С точки зрения маркетинга, можно выделить финансовую микросреду предпринимательства, характеризующуюся субъектами, имеющими непосредственное отношение к данному предприятию — поставщики, посредники, покупатели (клиенты), конкуренты, контактные аудитории, и макросреду, которая представлена более широким окружением, оказывающим влияние на конъюнктуру рынка в целом, и включает природный, технический, политический, экономический, демографический и культурные факторы.

Несмотря на важность для оценки финансовых и предпринимательских рисков таких элементов микросреды, как поставщики, покупатели, посредники и конкуренты, в рамках данного курса мы не будем углубляться в их характеристику, поскольку они разбираются в соответствующих учебных дисциплинах, однако скажем несколько слов о контактных аудиториях.

Контактные аудитории классифицируют по двум признакам: по характеру воздействия на интересы предприятия, по содержанию самих контактных аудиторий.

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

По характеру воздействия контактные аудитории могут быть благотворными, искомыми и нежелательными.

Благотворные аудитории — это те группы, внимание которых к предприятию носит заинтересованный положительный характер (например, спонсоры).

Искомые аудитории — это те группы, в которых заинтересовано само предприятие, но не всегда их находит (например, пользователи средств массовой информации, группы депутатов).

Нежелательные аудитории — это те группы, интерес которых предприятие не должно привлекать, но обязательно вынуждено считаться с ними, если он проявляется (например, общества потребителей, налоговые органы и т.д.).

По содержанию контактные аудитории классифицируются на финансовые круги, группы средств информации, группы государственных учреждений, гражданские группы действий, местные группы, широкую публику, внутренние группы.

Финансовыми кругами называются те контактные аудитории, которые оказывают влияние на способность предприятия обеспечивать себя капиталом. К этой группе относятся банки и другие кредитные учреждения, инвестиционные компании, брокерские фирмы и акционеры. Финансовый менеджер должен добиваться их благосклонного расположения путем публикации годовых отчетов, ответов на вопросы, касающиеся финансовой деятельности, но не представляющие собой коммерческую тайну. Таким образом финансовым кругам предоставляются доказательства финансовой устойчивости и у них формируется благоприятный образ предприятия.

Контактные аудитории средств информации представляют собой организации, распространяющие новости, статьи и комментарии. Это телекомпании, радиостанции, газеты и журналы. Финансовый менеджер

заинтересован в создании благоприятного образа предприятия в средствах массовой информации за счет рекламы собственной готовой продукции, публикации статей, допустим, о благотворительной деятельности.

При отношении к контактными аудиториями государственных учреждений финансовый менеджер должен учитывать все происходящие изменения в государственной сфере и адекватно реагировать на них. Например, он должен своевременно откликаться на государственные требования и запреты в области экологического контроля, прав покупателей, безопасности производства и готовой продукции, правдивых сведений в рекламе и т.д.

К контактными аудиториями гражданских групп действия относятся союзы потребителей, защитники окружающей экологической среды, представители религиозных, национальных меньшинств и т.п. В целях создания и поддержания благоприятного образа предприятия в этих группах целесообразно осуществлять постоянные контакты с ними или учитывать пожелания по отношению к хозяйствующему субъекту.

Местными контактными аудиториями являются окрестные жители и их общинные организации. Из-за близости своего проживания они проявляют больший интерес к деятельности предприятия, например, к производствам повышенной степени опасности (химическим и др.) они, как правило, будут относиться предубежденно, особенно к инновационным проектам с повышенным предпринимательским риском.

Для взаимоотношений с местными контактными аудиториями предприятию целесообразно иметь ответственного за связи с общиной, присутствовать на собраниях ее членов и взаимодействовать с представителями местных органов законодательной и исполнительной власти.

Широкая публика обычно не выступает по отношению к предприятию в качестве организованной силы, но от того, как она воспринимает образ предприятия, зависят результаты его коммерческой деятельности. Хозяйствующему субъекту следует постоянно внимательно следить за отношением широкой публики к производимой им продукции

и к своей деятельности. В целях создания более благоприятного образа для широкой публики предприятию целесообразно делать пожертвования на благотворительные цели, избегать недобросовестной рекламы, разработать четкий порядок рассмотрения претензий покупателей и т.д.

К внутренним контактными аудиториям относятся собственные рабочие и служащие предприятия, управляющие, а также добровольные помощники. Как правило, если собственные рабочие и служащие позитивно настроены по отношению к своему предприятию, это отношение распространяется и на другие контактные аудитории. Для этого предприятию целесообразно издавать информационные бюллетени, чтобы современно информировать собственных работников об актуальных проблемах производства.

2.2.2. Составляющие финансовой микросреды с позиции финансов предприятия и менеджмента

Микросреда с позиции финансов предприятия и менеджмента включает в себя следующие основные элементы: производство, финансы, маркетинг, управление персоналом, организационную структуру.

Каждый из указанных факторов включает набор ключевых процессов и элементов организации, состояние которых в совокупности определяет тот потенциал и те возможности, которыми располагает организация.

Производство. Организации нужно иметь адекватные материальные средства, соответствующие поставленным целям, как в отношении их срока службы, так и относительно их производственных характеристик, с тем чтобы затраты на производство были минимальными. К производственному фактору относят также изготовление продукта, снабжение и ведение складского хозяйства, обслуживание технологического парка оборудования, осуществление исследований и разработок, эффективную работу с клиентами и заказчиками.

Финансы. В области финансовой деятельности организации необходимо иметь в виду два момента: финансовые возможности и степень риска предпринимаемой деятельности. Первый связан со способностью организации вовремя выручить или занять денежные средства с последующей оплатой кредита и процентов по нему.

Риск связан с участием деятельности, которая может привести к разорению организации или к ее неожиданному взлету.

Маркетинг. Охватывает все те процессы, которые связаны с реализацией продукции. Это стратегия продукта, стратегия ценообразования и продвижения продукта на рынке, выбор рынка сбыта и систем распределения, обеспечения прибыльности, создание инвестиционных возможностей и т.п.

Управление персоналом. Люди являются центральным фактором в любой модели управления. Управление персоналом состоит из процессов взаимодействия менеджеров и рабочих, найма, обучения и продвижения кадров, а также оценки результатов труда и его стимулирования, создания и поддерживания отношений между работниками и т.п.

Структура организации, которая включает организационное устройство компании согласно ее организационно-штатному расписанию, это то, что отражено в документации, определяющей распределение прав и ответственности, иерархию подчинения.

Организационная культура, под которой понимаются ценности, убеждения, установки и образ поведения. При сильной организационной культуре практически все работники имеют четкое представление, чем занимается их организация. Организационная культура может способствовать выживанию организации в конкурентной борьбе и усилению ее позиций. Но может быть и так, что организационная культура ослабляет организацию, не давая ей успешно развиваться даже в том случае, если она имеет высокий технико-технологический и финансовый потенциал.

2.2.3. Составляющие финансовой микросреды предпринимательства

Внутри предприятия финансовые отношения складываются между аппаратом управления и структурными подразделениями предприятия, между его подразделениями, между администрацией и работниками, а в акционерных обществах — и с советом директоров (наблюдательным советом). Формы и методы реализации этих отношений направлены на:

установление и соблюдение порядка доведения заданий финансового плана до структурных подразделений;

организацию контроля за выполнением этих заданий;

оценку результатов финансово-хозяйственной деятельности подразделений и их влияния на показатели работы предприятия;

определение и применение экономических стимулов, направленных на улучшение финансовых результатов деятельности предприятия.

Финансовые отношения между структурными подразделениями нацелены на обеспечение своевременного, качественного и эффективного выполнения заданий по внутрипроизводственной кооперации и предусматривают усиление финансового воздействия в этом направлении.

Таким образом, двумя важными составляющими финансовой микросреды будут финансовые отношения между работниками предприятия и финансовые отношения между структурными подразделениями.

Отношения между работниками предприятия — это отношения, связанные с выплатой заработной платы, премий, пособий, дивидендов по акциям, материальной помощи, а также взыскание денег за причиненный ущерб, удержание налогов.

Оплата труда лиц, работающих по трудовому договору, осуществляется в виде заработной платы. Трудовой кодекс РФ в ст. 129 закрепляет легальное определение заработной платы.

Заработная плата (оплата труда работника) — вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также компенсационные выплаты (доплаты и надбавки компенсационного характера, в том числе за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных, работу в особых климатических условиях и на территориях, подвергшихся радиоактивному загрязнению, и иные выплаты компенсационного характера) и стимулирующие выплаты (доплаты и надбавки стимулирующего характера, премии и иные поощрительные выплаты).

Как видно, трудовое законодательство включает в понятие заработной платы также выплаты компенсационного и стимулирующего характера. К выплатам стимулирующего характера относятся премии, различного рода надбавки. Компенсационные выплаты призваны возместить работнику расходы, произведенные в связи с выполнением своих трудовых обязанностей.

С целью учета квалификации работника используются тарифные системы оплаты труда, которые устанавливают зависимость между тарифной ставкой (размером оплаты труда работника за выполнение нормы труда за единицу времени) и квалификационным разрядом работника. Учет условий труда выражается в установлении различного рода доплат, повышающих коэффициентов за работу в особых условиях труда или в условиях, отклоняющихся от нормальных (например, районные коэффициенты, которые применяются для лиц, работающих в условиях Крайнего Севера, или доплаты за сверхурочную работу).

Система оплаты труда представляет собой способ исчисления размеров вознаграждения за труд. Различают две основные системы заработной платы работников — повременную и сдельную. Кроме того, любая из этих систем может дополняться премиальной системой оплаты труда.

При повременной оплате труда заработная плата работника зависит от фактически отработанного им времени и его тарифной ставки (оклада). Размер заработка определяется по формуле:

$$\text{ЗП} = \text{С} \cdot \text{Т}, (1)$$

где ЗП — заработная плата;

С — тарифная ставка за единицу времени;

Т — фактически отработанное время.

Сдельная оплата труда предполагает зависимость заработка работника от количества изготовленной продукции. Заработная плата при такой системе исчисляется с помощью сдельных расценок:

$$\text{ЗП} = \text{Р} \cdot \text{Н}, (2)$$

где ЗП — заработная плата;

Р — сдельная расценка на единицу продукции (выполненной работы, услуги);

Н — количество произведенной продукции (выполненных работ, услуг).

Существуют различные разновидности сдельной оплаты труда: коллективная, аккордная, сдельно-прогрессивная, косвенная и т.п.

При коллективной или бригадной сдельной системе оплаты труда заработная плата рассчитывается исходя из количества продукции или объема работ, выполненного бригадой в целом. Такая система оплаты труда применяется, если нормы выработки устанавливаются не для отдельных работников, а для бригады.

При аккордной сдельной системе оплаты труда оплачивается выполнение определенного комплекса работ, входящих в аккордное задание. Заработная плата в данном случае определяется с учетом сдельных расценок на отдельные виды работ, входящих в аккордное задание. Например, аккордная сдельная система оплаты труда применяется при производстве строительных работ.

Сдельно-прогрессивная система оплаты труда предполагает увеличение сдельной расценки за выполненные операции, детали или изделия при достижении определенного показателя (нормы выработки). В пределах нормы выработки оплата производится по обычным

сдельным расценкам, а за изготовление каждой единицы продукции сверх этой нормы — по повышенным расценкам.

Как сдельная, так и повременная системы оплаты труда могут дополняться премиальной системой. Премиальная система оплаты труда предполагает выплату премии определенному кругу лиц при достижении определенных показателей премирования и выполнении установленных условий премирования. Установление премиальной системы оплаты труда является правом работодателя, которое он реализует путем принятия специального локального акта — положения о премировании.

Показателями, достижение которых дает право на получение премий, могут быть, например, выполнение и перевыполнение плана по производству продукции и т.п.

Помимо них могут определяться условия премирования. Например, такими условиями могут быть максимальный процент брака в произведенной продукции, отсутствие дисциплинарных взысканий и т.п.

На основании положения о премировании у работника при выполнении показателей и условий премирования возникает право требовать выплаты премии, а у работодателя — обязанность ее выплатить. Несмотря на то, что установление премиальной системы, в том числе и размеров премий, является правом, а не обязанностью работодателя, если в организации принято положение о премировании, последний не может в произвольном порядке лишить работника премии. Лишение премии допускается исключительно по основаниям, предусмотренным данным положением (либо иным нормативным актом), например, при нарушении условий премирования.

Вместе с тем нужно отметить, что премирование работников может иметь характер меры поощрения (поощрительное премирование). Согласно ст. 191 Трудового кодекса РФ работодатель вправе поощрять работников, добросовестно исполняющих трудовые обязанности, в том числе выдать премию, наградить ценным подарком и т.п. Это могут быть, например, разовые премии по результатам различного рода смотров, конкурсов и т.п. В этом случае выплата премии является не обязанностью, а правом работодателя. К стимулирующим выплатам

также можно отнести вознаграждение по итогам работы за год. Кроме того, в заработную плату работника может включаться доплата за выслугу лет, которая, как правило, устанавливается в процентном отношении к тарифной ставке (окладу) и зависит от непрерывного стажа работы работника.

Финансовые отношения между структурными подразделениями промышленного предприятия в общем виде заключаются в выполнении трех основных производственных функций — это снабжение, производственная деятельность и сбыт. Оценить и проследить эти функции можно лишь по информации о внутренней среде предприятия, которая представляет собой данные бухгалтерского и управленческого учета.

Информация о внутренней среде предприятия охватывает всю деятельность предприятия. Полная отчетность о деятельности предприятия формируется на основе отчетности по трем видам планов.

Бюджет (и, соответственно, финансовая и бухгалтерская отчетность).

Производственный план — план по ассортименту и объему производства продукции.

План мероприятий (событий) — квартальный (или месячный) план действий каждого подразделения и всего предприятия.

При наличии корректно разработанной системы отчетности, соответствующей этим трем видам планов, руководство предприятия будет обладать всей полнотой информации о том, что происходит на предприятии.

На многих российских предприятиях принята трехуровневая система управленческой отчетности, основными компонентами которой являются:

сводки (также называемые книгами, журналами и т.д.) для записи всех операций предприятия в данной сфере деятельности или в данном подразделении;

отчеты — краткие сведения о деятельности предприятия или подразделения на конкретную дату или за конкретный период;

сводные отчеты — отчеты, подводящие итог деятельности предприятия в нескольких сферах за определенный период.

Рассмотрим управленческую отчетность производственного предприятия. Его основные виды деятельности:

снабжение — закупки сырья и полуфабрикатов у поставщиков;

производственная деятельность — обработка сырья и полуфабрикатов для получения готовой продукции;

сбыт готовой продукции потребителям для получения прибыли.

Такая классификация видов деятельности применима и к другим типам предприятий: торговым предприятиям, предприятиям сферы обслуживания и т.д.

Управленческая отчетность охватывает все эти операции. Управленческие отчеты обобщают и систематизируют данные об этих основных видах деятельности, необходимые руководителям различного уровня.

Снабжение:

какие материалы и полуфабрикаты, в каком количестве и когда нужны для выпуска продукции;

есть ли эти материалы в наличии (товарно-материальные запасы) или ожидается их поступление к необходимым срокам (план поставок по размещенным заказам);

если нет, то кто может поставить требуемые материалы и полуфабрикаты (поставщики);

какова задолженность поставщикам и сроки ее погашения.

Производственная деятельность:

что выпускается;

какой объем производства обеспечивают имеющиеся мощности;

сколько людских и материальных ресурсов нужно для выпуска продукции требуемого количества и качества.

Сбыт:

каков рынок для выпускаемой продукции;

каковы требования рынка к качеству, количеству, техническим и потребительским характеристикам выпускаемой продукции;

- каковы товарные запасы для немедленной реализации;
- каковы производственные планы по срокам и количеству выпускаемой продукции;
- какова структура каналов сбыта;
- кто является покупателем продукции;
- каково состояние расчетов с покупателями (структура дебиторской задолженности).

Основные операции заносятся в «журналы» или «сводки». Сводки очень важны, поскольку они формируют основу системы управленческой отчетности, которая используется на всех уровнях организации. Эти уровни следующие:

- оперативный (повседневная деятельность);
- тактический (среднесрочные решения);
- стратегический (долгосрочные решения).

Сводки и отчеты по-разному используются на разных уровнях (а их содержание меняется от данных о текущих операциях до стратегической информации):

- сводки, содержащие первичные данные, используются в основном на оперативном уровне для регистрации и контроля текущих операций;

- отчеты об основной деятельности составляются на основе сводок и используются руководителями среднего звена для текущих оперативных и тактических решений и применения мер контроля и измерения эффективности работы подразделений и отдельных сотрудников;

- сводные отчеты используются высшим руководством для принятия решений и расширенного (стратегического) планирования.

Эффективность управленческой отчетности повышается, если в ее совершенствовании принимает участие каждый руководитель. Он должен выполнить анализ того, какая информация нужна ему для успешного ведения его деятельности.

Таким образом, финансовые отношения между подразделениями предприятия связаны с оплатой работ и услуг, распределением прибыли, оборотных средств и др. Их роль состоит в установлении определенных стимулов и материальной ответственности за качественное выполнение

принятых обязательств. Отношения с рабочими и служащими — это выплаты заработной платы, премий, пособий, дивидендов по акциям, материальной помощи, а также взыскание денег за причиненный ущерб, удержание налогов.

Вопросы для самопроверки

Перечислите основные факторы макросреды.

Какие элементы составляют микросреду с точки зрения маркетолога?

Какие элементы составляют микросреду с точки зрения менеджера и финансиста?

Назовите основные составляющие финансовой микросреды предприятия.

3. Роль государства в формировании финансовой среды

Эту тему я начну в несколько свободном стиле — с маленькой истории.

Году так в 1996 (выборы тогда намечались) пришел тогдашний Президент России Б. Ельцин на всероссийский съезд предпринимателей. Любил он под выборы выйти в народ и пообещать ему что-нибудь несбыточное.

Так вот, пришел он к российским предпринимателям и, когда разговор зашел о налогообложении, спросил их: «Чего вы хотите?»

Если Вы думаете, что предприниматели попросили у него снижения налогов — то Вы ошибаетесь (там сидели грамотные люди, которые понимали, что налоги нужны государству).

Ну и конечно они не просили у него их увеличения...

Нет, они ответили ему так:

«Борис Николаевич, установите любые налоги — хоть большие, хоть маленькие. Мы ко всему приспособимся. Только одна просьба — не меняйте их!»

С тех пор прошло уже больше десятилетия, умер тот президент, пришел второй и третий, но российское налоговое законодательство остается одним из наиболее запутанных в мире, что было подтверждено в ходе последнего опроса менеджеров 118 крупнейших инвестиционных и венчурных компаний мира, которые назвали этот фактор одним из ключевых факторов, препятствующих развитию бизнеса в России.

В мире есть страны как с большим (скандинавские страны), так и с маленьким (Япония) налоговым бременем, успешной экономикой и высоким уровнем жизни, но нет ни одной преуспевающей страны с нерешенным вопросом налогообложения.

В результате, проживая в самой богатой стране мира, мы имеем уровень жизни, соответствующий возможностям жителей нищей пустыни.

Этот маленький пример я привел для того, чтобы продемонстрировать простой факт — роль государства в формировании финансовой среды огромна! Хотя налоговое регулирование, конечно,

далеко не единственный сектор влияния государства на финансовую среду.

Прежде всего, важно сказать о влиянии государства на такой элемент финансовой среды, как конкуренция.

Факторы конкуренции могут быть разделены на две группы — неконтролируемые государством и контролируемые государством (табл. 3.1).

Таблица 3.1.

Доминирующие факторы, влияющие на создание эффективной конкурентной среды на современном этапе экономического развития России

Неконтролируемые (или слабоконтролируемые) государством	Контролируемые государством
<p>1. Усиление соперничества на всех уровнях в рамках борьбы за ресурсы, вызванного:</p> <p>а) усилением влияния и роли ТНК;</p> <p>б) процессом глобализации;</p> <p>в) международной специализацией и разделением труда;</p> <p>г) процессом перехода развитых стран к постиндустриальному обществу;</p> <p>д) НТР в аспекте информационной революции и инноваций (значительное снижение роли ценовой и увеличение значения неценовой конкуренции);</p> <p>е) нарастающим глобальным экологическим кризисом (переход к</p>	<p>1. Степень совершенства государственного механизма, необходимость создания эффективной институциональной среды</p> <p>1.1. Трансформационные издержки переходной экономики</p> <p>1.2. Значительно увеличенные транзакционные издержки (по сравнению с «нормальными» экономиками, т.е. экономиками с уровнем развития, соответствующим современному уровню экономического развития стран ОЭСР)</p> <p>2. Уровень образования и квалификации населения</p> <p>3. Уровень развития общей инфраструктуры</p>

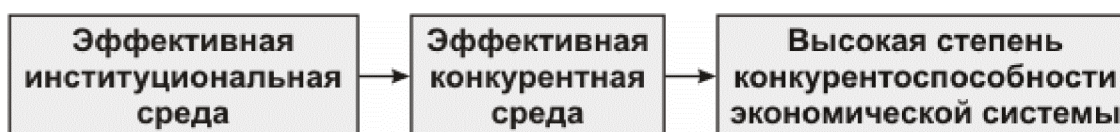
<p>экотехнологиям и включение в себестоимость экоиздержек — как особого вида затрат — налог на жизнь в пользу будущих поколений). Ухудшение экологической обстановки на планете ставит проблему внедрения инновационных технологий, покупки лицензий и патентов сравнительно экобезопасных, что сужает рамки экономического выбора и приводит к увеличению издержек производства — это, в свою очередь, может значительно уменьшить конкурентоспособность экономики</p> <p>2. Географическое положение</p> <p>3. Климатические условия</p>	<p>4. Уровень развития технологий</p> <p>5. Демографическая ситуация</p> <p>6. Наличие и степень влияния естественных монополий на экономическое развитие</p> <p>7. Особенности геополитического положения России</p>
--	---

Основными факторами, контролируемые государством, которые влияют на создание эффективной конкурентной среды и повышают степень конкурентоспособности экономической системы, являются:

совершенство государственного механизма;

создание эффективной институциональной среды.

Без эффективной институциональной среды невозможно формирование эффективной конкурентной среды. Данное утверждение наглядно иллюстрирует следующая схема:



Следующий аспект проблемы связан с особенностями геополитического положения России — тенденциями в сфере образования и демографической ситуацией. Наличие и более

значительная роль естественных монополий в экономике диктуют необходимость особого подхода к рассмотрению вопросов формирования эффективной конкурентной среды в российской экономической системе по сравнению со странами ОЭСР.

Одним из значимых контролируемых государством факторов формирования конкурентной среды является регулирование деятельности естественных монополий. Наличие естественных монополий и степень их воздействия на формирование конкурентной среды имеет стратегический характер. Дихотомия (налаживание рыночного механизма в деятельности естественных монополий и необходимость государственного регулирования) значительно усложняет процесс формирования эффективной конкурентной среды в экономике России.

Государство, выступающее в рамках естественных монополий и как акционер, и как регулирующий орган, постоянно оказывается в конфликтных ситуациях, вызванных диаметрально противоположным характером интересов акционеров конкретной естественной монополии, нацеленной на максимизацию прибыли, и собственно регулирующей ролью самого государства, призванного соблюдать интересы населения страны в целом. Пользуясь характером особых отношений с политической элитой страны, наличием мощного лобби во всех органах государственной власти, такие организации как РАО РЖД, Газпром и прочие устанавливают искусственные барьеры для доступа на рынок альтернативных производителей, значительно завышают издержки (в том числе и неоправданно высокие заработные платы менеджеров естественных монополий), организуют масштабную непрофильную деятельность через сеть аффилированных структур, нарушающих формирование эффективной конкурентной среды и в других секторах экономики.

Ограничение возможности регулирования естественных монополий в силу вышеперечисленных причин, а так же в силу отсутствия давления со стороны конкуренции приводят к значительному снижению эффективности деятельности других экономических агентов, высокой

стоимости вводимых производственных активов, к ухудшению инвестиционного климата в рамках естественных монополий, нецелевому использованию инвестиционных средств, собираемых в монопольных секторах рынка.

Неблагоприятная демографическая обстановка вынуждает Россию активизировать миграционную политику. Ежегодный въезд в Россию легальных мигрантов составил: в 2003 г. — около 380 тыс., в 2004 г. — более 460 тыс. чел., а по данным ФМС в 2008 г. в России трудились уже 14,2 млн иностранных рабочих, что фактически составляет четверть трудоспособного населения страны и это при том, что правительство увеличило квоту для трудовых мигрантов на 2008 г. почти в два раза — с 1,8 млн до 3,4 млн человек, т.е. почти 10 млн трудовых мигрантов трудились нелегально, компенсируя огромный дефицит рабочей силы.

Программа государственного регулирования в этой сфере должна предусматривать:

- разработку и практическую реализацию мер экономического и социального характера, способствующих радикальному уменьшению оттока наиболее социально-активной части населения из страны;

- обеспечение финансирования на обустройство иммигрантов, прибывших на постоянное место проживания в Россию, облегчение процедуры получения российского гражданства.

Особенности геополитического положения России предопределили необходимость значительных расходов на поддержание обороноспособности. В понимании особенностей формирования эффективной конкурентной среды в России важно выявить связь между экономикой и затратами на поддержание обороноспособности на уровне, обеспечивающем вооруженную защиту целостности и неприкосновенности территории России.

Теоретически Россия «обречена» быть великой военной державой, поскольку:

- Россия — страна с населением менее 3%, но имеет более 10% территории и около трети сырьевых ресурсов планеты;

обладает значительной протяженностью сухопутных и морских границ;

существуют потенциальные внешние военные угрозы;

отсутствуют надежные союзники, способные принять на себя обязательства по обеспечению коллективной безопасности.

В долгосрочной перспективе, в связи с формированием новых мировых центров силы, возможны попытки установления контроля над территориями, имеющими жизненно важное значение для России и даже над некоторыми регионами внутри самой страны.

Основным фактором, контролируемым государством, влияющим на создание эффективной конкурентной среды, является фактор совершенства государственного механизма и наличия эффективной институциональной среды, т.е. среды с оптимальным сочетанием экономической свободы и регулирующей функции государства, с рациональным соотношением малых, средних, крупных, в том числе ТНК, предприятий и государственного сектора с индексом восприятия коррупции не менее 8,8 в процентах к ВВП, с теневым оборотом экономики не более 16,8%, с оценкой степени экономической свободы не ниже 7,7.

Невозможно создать эффективную конкурентную среду без эффективной институциональной среды. Элементами неэффективной институциональной среды, сложившимися в настоящее время в российской экономической системе и существенно снижающими конкурентоспособность российской экономики, являются три вида издержек: высокие трансформационные издержки, которые характерны в значительной степени для экономик переходного периода и связаны с изменениями институтов предыдущей экономической системы, формированием и адаптацией новых экономических институтов, появлением новых формальных и неформальных «правил игры», гипертрофированные транзакционные издержки и особый вид транзакционных издержек — коррупционные сборы.

Данные издержки способствуют частичному или полному переносу хозяйственной деятельности в сферу теневого бизнеса, так как экономические агенты теневого бизнеса не платят налоги и не расходуют средства на соблюдение законов, правил и норм, они имеют конкурентные преимущества перед легальными экономическими агентами, действующими в рамках формальных законов. Неформальная институализация становится устойчивым элементом экономической системы, дополнением к формализованной экономике.

В ситуации, когда до 50% ВВП находится в теневом секторе, делается вывод о невозможности формирования эффективной конкурентной среды в экономике России. Фактором, значительно повышающим трансформационные и транзакционные издержки и снижающим усилия по созданию эффективной конкурентной среды, несомненно является барьерный характер государственного регулирования в российской экономике. Деятельность многочисленных российских чиновников направлена на установление многочисленного числа правил и норм, соблюдение которых является условием ведения хозяйственной деятельности на рынке.

Российские производители товаров и услуг поставлены в неравное положение по отношению к своим зарубежным конкурентам из-за высоких транзакционных издержек по преодолению высоких административных барьеров, результатом которого является снижение эффективности использования потенциала предприимчивых людей и ресурсов.

В практике развитых государств создание административных барьеров является исключительной мерой регулирования экономической системы.

Особое значение имеет такой вид транзакционных издержек, как коррупционные сборы: Россия заняла 121-е место в индексе восприятия коррупции за 2006 г., поделив его с Гондурасом, Непалом, Руандой (список из 163 стран). Эти данные содержатся в отчете международной рейтинговой организации Transparency International. С точки зрения институциональной теории, институт коррупции представляет собой

процесс воспроизводства неформальных отношений, ведущих к значительному росту транзакционных издержек и масштабному снижению эффективности экономической системы на микро- и макроуровнях.

Целью государства должен стать принципиально новый подход в осуществлении государственного регулирования, основанный на методах, ставящих государственное регулирование под контроль общественных организаций, возведение барьеров на путях коррупции и рентоориентированного поведения государственных чиновников и аффилированных с ними лиц.

Степень развития гражданских свобод оказывает значительное влияние на степень коррумпированности общества. Сложившаяся в российском социуме институциональная среда состоит из институтов, препятствующих созданию эффективной конкурентной среды. Согласно последних расчетов, Россия оказалась по индексам: экономической свободы — на 112 месте, роста конкурентоспособности — 70-м, технологического развития — 56-м, конкурентоспособности бизнеса — 68-м, человеческого развития — 57-м, устойчивого развития — 61-м, экономической безопасности — 41-м месте.

Три составляющих: трансформационные издержки, искусственно увеличенные транзакционные издержки и особый вид транзакционных издержек — коррупционные сборы являются прямыми издержками экономики России и в значительной степени обесценивают имеющиеся потенциальные конкурентные преимущества. Непроизводительные потери времени по ведению теневых переговоров и преодолению административных барьеров являются косвенными издержками и также снижают конкурентоспособность отечественных производителей товаров и услуг.

Следовательно, основной задачей государства на современном этапе развития является организация эффективной институциональной среды в аспекте создания условий для успешного функционирования экономических агентов, повышения конкурентоспособности трансформируемой экономики России.

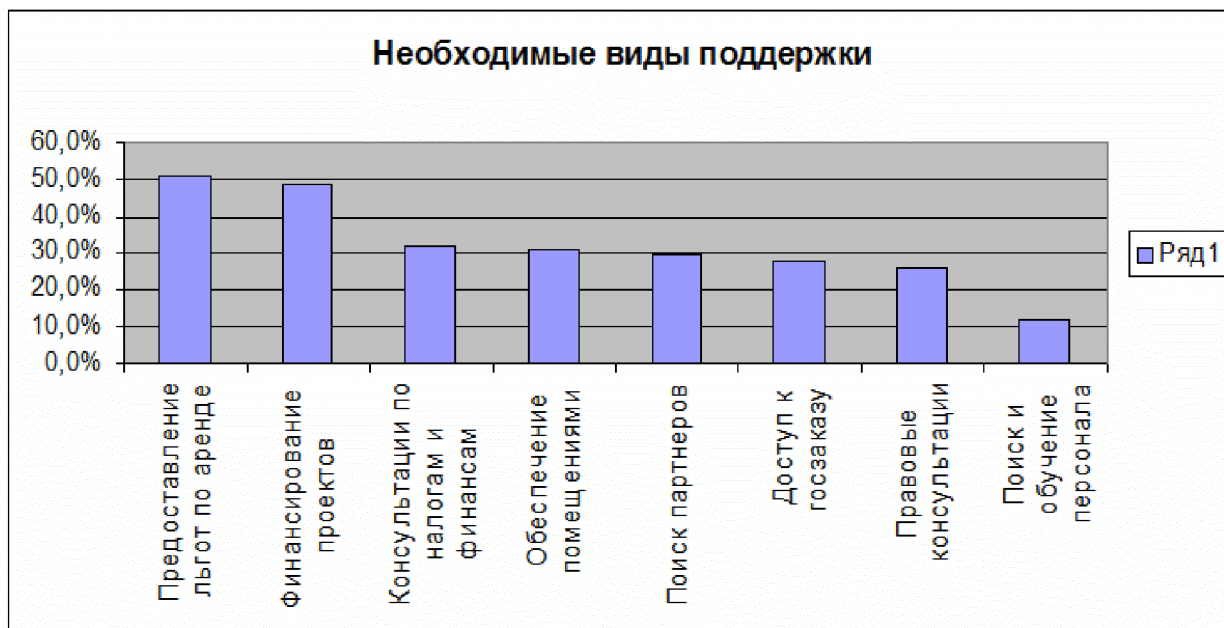
Следующая группа проблем обусловлена вопросами эффективности институциональной среды с точки зрения функционирования хозяйствующих субъектов. Создание достаточного для оптимального развития экономики России количества малых предприятий и формирование эффективной институциональной конкурентной среды возможно в среднесрочном периоде методом целевых программ при активной поддержке государства на федеральном и региональном уровнях. Состояние малого предпринимательства в российской экономике можно охарактеризовать как неудовлетворительное. В трансформируемой экономике России функционирует около 1 млн малых предприятий, из них более 200 тыс. зарегистрировано в Москве, тогда как, например, в США функционирует около 20 млн малых и средних предприятий (без учета сельскохозяйственных). Количества малых предприятий в трансформируемой экономике России недостаточно для создания эффективной конкурентоспособной экономики. По оценке Министерства экономического развития, для значительных изменений в структуре экономики и создания эффективной конкурентной среды в России должны функционировать не менее 3,5 млн субъектов малого бизнеса, а если исходить из сравнения с экономикой США, то для формирования полноценной экономики необходимо около 10 млн субъектов предпринимательства.

Анализ роли государственного регулирования убедительно доказывает, что главным принципом государственной поддержки должно являться сокращение административно-барьерного регулирования малого бизнеса и создание эффективной институциональной среды. Государственная поддержка должна выражаться в формировании экономических и правовых условий, стимулов для саморазвития и конкурентоспособности малого предпринимательства с учетом отраслевых, географических, национальных, исторических особенностей и традиций, а также зарубежного опыта.

Формирование институциональной конкурентной среды на микроуровне должно предусматривать создание технопарков, бизнес-

инкубаторов, центров малого предпринимательства и других подобных структур.

На сегодняшний день основными проблемами организации подобных структур являются обеспечение малых предприятий нежилыми помещениями, обеспечение венчурного финансирования бизнес-проектов (см. рис. 3.1).



Резюмируя данную тему, можно сказать, что простейшими элементами влияния государства на предпринимательство и финансовую среду являются:

- стабильность налоговой системы и структуры государственных институтов;

- развитость инфраструктуры и коммуникаций;

- возможность двустороннего диалога между государством и бизнесом;

- действия Центробанка, в частности, в отношении валютного курса и условий кредитования в стране;

- открытость/закрытость таможенной границы страны;

- возможность участия в международных конкурентных рынках товаров, услуг, труда и денег.

Вопросы для самопроверки

Назовите контролируемые государством факторы конкуренции.

Перечислите основные транзакционные барьеры в России.

В чем причина активизации трудовой миграции в Российской Федерации?

Какова ситуация с предпринимательством в России по отношению к экономике США?

4. Понятие, признаки и классификация рисков

4.1. Понятие риска и его сущность

В условиях рыночной экономики риск — ключевой элемент предпринимательства. Предприниматель, умеющий вовремя рисковать, зачастую оказывается вознагражденным.

Риском в обывательском смысле принято считать «действие наудачу в надежде на счастливый случай». Характерные особенности риска — неопределенность, неожиданность, неуверенность, предположение, что успех придет.

В условиях политической и экономической нестабильности степень риска значительно возрастает. В современных кризисных условиях экономики России проблема усиления рисков весьма актуальна, что подтверждается данными о росте убыточности предприятий промышленности.

В практике риск-менеджмента выделяют два ключевых понятия — это «риск», который характеризует такую ситуацию, когда наступление некоторых событий весьма вероятно и может быть оценено количественно, и «неопределенность», которая предполагает невозможность оценки вероятности наступления таких событий.

Существование риска непосредственно связано с неопределенностью.

Она неоднородна по форме проявления и по содержанию. Риск является одним из способов снятия неопределенности, которая представляет собой незнание достоверного, отсутствие однозначности. Акцентировать внимание на этом свойстве риска важно в связи с тем, что оптимизировать на практике управление и регулирование, игнорируя объективные и субъективные источники неопределенности, бесперспективно.

При классификации неопределенности при осуществлении предпринимательской деятельности можно выделить следующие виды неопределенности:

человеческая неопределенность связана с невозможностью точного предсказания поведения людей в процессе работы. Люди отличаются друг от друга уровнем образования, опытом, творческими способностями, интересами. Индивидуальные реакции меняются изо дня в день, в зависимости от самочувствия, настроения, контактов с другими людьми и т.д.;

техническая неопределенность (значительно меньше по сравнению с человеческой неопределенностью) связана с надежностью оборудования, предсказуемостью производственных процессов, сложностью технологии, уровнем автоматизации, объемом производства, темпами обновления и т.д.;

социальная неопределенность определяется стремлением людей образовывать социальные связи и помогать друг другу, вести себя в соответствии с взаимно принятыми обязательствами, служебными отношениями, ролями, стимулами, конфликтами, традициями и т.п. Структура таких взаимоотношений не определена.

Риск — это возможность возникновения неблагоприятных ситуаций в ходе реализации планов и исполнения бюджетов предприятия.

Различают две основные функции риска — стимулирующую и защитную.

Стимулирующая функция имеет два аспекта: конструктивный и деструктивный. Первый проявляется в том, что риск при решении экономических задач выполняет роль катализатора, особенно при решении инновационных инвестиционных решений. Второй аспект выражается в том, что принятие и реализация решений с необоснованным риском ведут к авантюризму. Авантюризм — разновидность риска, объективно содержащая значительную вероятность невозможности осуществления задуманной цели, хотя лица, принимающие такие решения, этого не осознают.

Защитная функция имеет также два аспекта: историко-генетический и социально-правовой. Содержание первого состоит в том, что люди всегда стихийно ищут формы и средства защиты от возможных нежелательных последствий. На практике это проявляется в создании

страховых резервных фондов, страховании предпринимательских рисков. Сущность второго аспекта заключается в необходимости внедрения в хозяйственное, трудовое, уголовное законодательство категорий правомерности риска.

Риску присущ ряд черт, среди которых можно выделить:

противоречивость;

альтернативность;

неопределенность.

Противоречивость проявляется в том, что, с одной стороны, риск имеет важные экономические, политические и духовно-нравственные последствия, поскольку ускоряет общественный технический прогресс, оказывает позитивное влияние на общественное мнение и духовную атмосферу общества. С другой стороны, риск ведет к авантюризму, волюнтаризму, субъективизму, тормозит социальный прогресс, порождает те или иные социально-экономические и моральные издержки, если в условиях неполной исходной информации, ситуации риска альтернатива выбирается без учета объективных закономерностей развития явления, по отношению к которому принимается решение.

Альтернативность предполагает необходимость выбора двух или нескольких возможных вариантов решений. Отсутствие возможности выбора снимает разговор о риске. Там, где нет выбора, не возникает рискованная ситуация и, следовательно, не будет риска.

В отечественной экономической науке по существу отсутствуют общепризнанные теоретические положения о предпринимательском риске, методах оценки риска применительно к тем или иным производственным ситуациям и видам предпринимательской деятельности, хотя в последние годы появились научные работы, в которых при рассмотрении вопросов планирования, экономической деятельности коммерческих организаций, соотношения спроса и предложения затрагиваются вопросы риска.

Мировая экономическая наука представляет классическую и неоклассическую теории предпринимательского риска. При исследовании предпринимательской прибыли такие представители

классической теории, так Дж. Милль и И.У. Сениор, различали в структуре предпринимательского дохода процент (как долю на вложенный капитал), заработную плату предпринимателя и плату за риск (как возмещение возможного риска, связанного с предпринимательской деятельностью).

В классической теории предпринимательский риск отождествляется с математическим ожиданием потерь, которые могут произойти в результате выбранного решения.

Риск здесь не что иное, как ущерб, который наносится осуществлением данного решения. Такое одностороннее толкование сущности риска вызвало резкое возражение у части зарубежных экономистов, что повлекло за собой выработку иного понимания содержания предпринимательского риска.

В 30-е гг. XX в. экономисты А. Маршалл и А. Пигу разработали основы неоклассической теории предпринимательского риска, состоящие в следующем: предприниматель, работающий в условиях неопределенности, прибыль которого есть случайная переменная, при заключении сделки руководствуется двумя критериями:

- размерами ожидаемой прибыли;
- величиной ее возможных колебаний.

Согласно неоклассической теории риска, поведение предпринимателя обусловлено концепцией предельной полезности. Это означает, что при наличии двух вариантов, например, капитальных вложений, дающих одинаковую ожидаемую прибыль, предприниматель выбирает вариант, в котором колебания ожидаемой прибыли меньше.

Если принимается небольшое число решений одного типа, то нельзя рассчитывать, что отклонения от ожидаемой прибыли взаимно уравниваются, ибо в таком случае закон больших чисел не действует. Именно поэтому предприниматель, принимая решение, должен учитывать колебания прибыли и выбирать вариант, дающий тот же результат, но характеризующийся меньшими колебаниями.

Таким образом, категорию «риск» можно определить как опасность потенциально возможной, вероятной потери ресурсов или

недополучения доходов по сравнению с вариантом, который рассчитан на рациональное использование ресурсов в данном виде предпринимательской деятельности.

Иначе говоря, риск — это угроза того, что предприниматель понесет потери в виде дополнительных расходов или получит доходы ниже тех, на которые рассчитывал.

В абсолютном выражении риск может определяться величиной возможных потерь в материально-вещественном (физическом) или стоимостном (денежном) выражении, если только ущерб поддается такому измерению.

В относительном выражении риск определяется как величина возможных потерь, отнесенная к некоторой базе, в виде которой наиболее удобно принимать либо финансовое состояние коммерческой организации, либо общие затраты ресурсов на данный вид предпринимательской деятельности, либо ожидаемый доход (прибыль) от предпринимательства.

Хотя последствия риска чаще всего проявляются в виде финансовых потерь или невозможности получения ожидаемой прибыли, однако риск — это не только нежелательные результаты принятых решений. При определенных вариантах предпринимательских проектов существует не только опасность не достичь намеченного результата, но и вероятность превысить ожидаемую прибыль. В этом и заключается предпринимательский риск, который характеризуется сочетанием возможности достижения как нежелательных, так и особо благоприятных отклонений от запланированных результатов.

4.2. Классификация рисков

Одним из первых классификацией рисков занялся Дж.М. Кейнс. Он подошел к этому вопросу со стороны субъекта, осуществляющего инвестиционную деятельность, выделив три основных вида рисков:

предпринимательский риск — неопределенность получения ожидаемого дохода от вложения средств;

риск «заимодавца» — риск невозврата кредита, включающий в себя юридический риск (уклонение от возврата кредита) и кредитный риск (недостаточность обеспечения);

риск изменения ценности денежной единицы — вероятность потери средств в результате изменения курса национальной денежной единицы (рыночный риск).

Кейнс отмечает, что указанные риски тесно переплетены — так заемщик, участвуя в рисковом проекте, стремится получить как можно большую разницу между процентом по кредиту и нормой рентабельности; кредитор же, учитывая высокий риск, стремится также максимизировать разницу между чистой нормой процента и своей процентной ставкой. В результате риски «накладываются» друг на друга, что не всегда замечают инвесторы.

В настоящий момент практически в каждой книге, посвященной вопросам риска приводится один из вариантов классификации рисков. В большинстве случаев выбранные критерии не позволяют охватить все множество рисков, однако ряд основных рисков в экономической литературе фигурирует. Исходя из этого, достаточно частыми являются попытки классифицировать подмножества рисков, входящих в эти общие понятия.

Так, подавляющее большинство зарубежных авторов выделяет следующие риски:

- операционный риск (operational risk);
- рыночный риск (market risk);
- кредитный риск (credit risk).

Подобного подхода придерживаются ведущие западные банки, специалисты Базельского комитета, разработчики систем анализа, измерения и управления рисками, а также российские специалисты.

К этим базовым рискам добавляют еще несколько вариантов, встречающихся в той или иной последовательности:

- деловой риск (business risk);
- риск ликвидности (liquidity risk);
- юридический риск (legal risk);

риск, связанный с регулирующими органами (regulatory risk).

Помимо вышеприведенной классификации, риски можно классифицировать по другим признакам.

Например, Адриан Сливоцки, директор консалтинговой компании Oliver Wyman и автор книги «Upside: The 7 Strategies for Turning Big Threats into Growth Breakthroughs» выделяет 7 основных видов рисков.

Отрасль. Если государство ослабит контроль в той или иной отрасли, игроки на данном рынке могут не удержать свои позиции.

Технология. Новая технология, на которую организация возлагала большие надежды, может не оправдать ожиданий.

Бренд. Его репутация может резко ухудшиться, что повлечет за собой снижение прибыли компании.

Конкурент. Если на рынке появляется новый сильный игрок, он может увести значительную часть Ваших клиентов.

Клиент. Если предпочтения клиентов изменятся, а организация не успеет отреагировать, это серьезно отразится на ее прибыли.

Проект. Важный проект может провалиться, и вследствие этого компания потеряет свои позиции на рынке.

Стагнация. Если компания перестает расти и развиваться — с большой долей вероятности ее ждет провал.

В данном случае за основу классификации взяты источники и окружение фирмы.

По последствиям принято разделять риски на три категории:

допустимый риск— это риск решения, в результате неосуществления которого предприятию грозит потеря прибыли; в пределах этой зоны предпринимательская деятельность сохраняет свою экономическую целесообразность, т.е. потери имеют место, но они не превышают размера ожидаемой прибыли;

критический риск — это риск, при котором предприятию грозит потеря выручки; иначе говоря, зона критического риска характеризуется опасностью потерь, которые заведомо превышают ожидаемую прибыль и в крайнем случае могут привести к потере всех средств, вложенных предприятием в проект;

катастрофический риск — риск, при котором возникает неплатежеспособность предприятия; потери могут достигнуть величины, равной имущественному состоянию предприятия. Также к этой группе относят любой риск, связанный с прямой опасностью для жизни людей или возникновением экологических катастроф.

Основой для следующей классификации рисков также является характер воздействия на результаты деятельности предприятия.

Так, риски делятся на два вида:

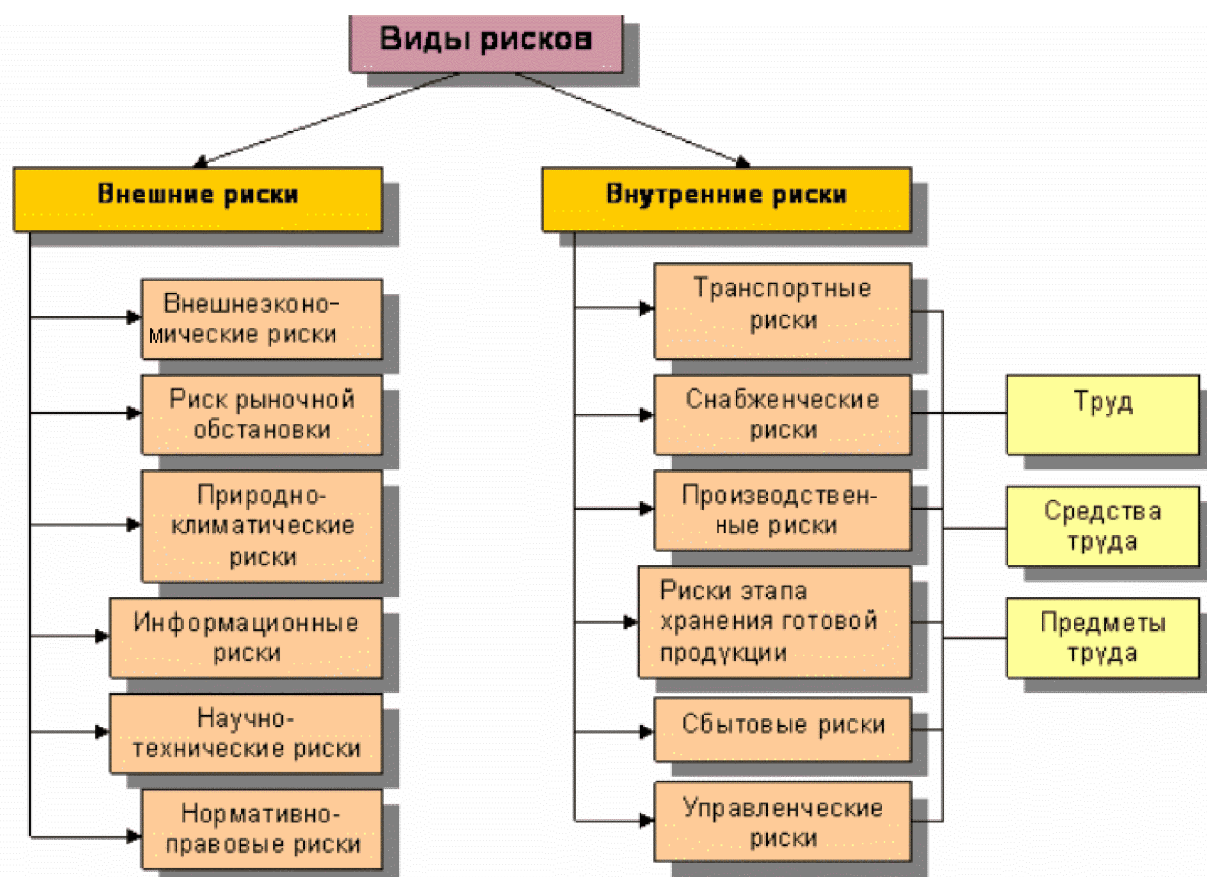
чистые — означают возможность получения убытка или нулевого результата;

спекулятивные — выражаются в вероятности получить как положительный, так и отрицательный результат.

Очевидно, что вышеприведенные классификации взаимосвязаны между собой, причем вторая несет более общий характер.

Существует большое количество классификаций в зависимости от специфики деятельности компании. Отдельно классифицируются инвестиционные риски, риски на рынке недвижимости, риски на рынке ценных бумаг и пр. Это обусловлено тем, что каждое предприятие является очень индивидуальным, поскольку создается, существует и функционирует при определенных условиях, присущих только ему. Поэтому невозможно определить четкий перечень рисков, которые должны быть присущи любому предприятию.

В качестве условно-универсальной классификации рассмотрим подход, основанный на делении рисков на внешние и внутренние (рис 4.1).



Данный подход можно использовать для построения иерархической структуры рисков и Вашей компании.

Следует подчеркнуть, что, хотя категории внешнего риска по своей сути не зависят от предприятия, тем не менее, имеют непосредственную связь с деятельностью самого предприятия.

Внешиэкономический риск. Может возникнуть в процессе взаимодействия с зарубежными партнерами по бизнесу и быть вызван внутренними причинами партнера: остановка производства, резкий рост или падение цен из-за изменения затрат на производство и т.п.

Риск изменения рыночной обстановки. Имеет двустороннюю связь. С одной стороны, это — участие предприятия в формировании рыночной конъюнктуры цен, а с другой — взаимоотношения предприятия с поставщиками оборудования, сырья, полуфабрикатов, покупателями готовой продукции.

Природно-климатический риск. Становится внутренним через технологию производства (ее требования) или результаты производства,

связанные с необходимостью финансовой компенсации ущерба, нанесенного внешней среде.

Информационный риск. Появляется при неправильной организации информационных потоков внутри предприятия, неверных сведениях, как поступивших на предприятие, так и вышедших за его пределы по вине персонала. Сюда же надо отнести разглашение сведений, представляющих особую важность или угрожающих экономической безопасности фирмы.

Научно-технический риск. Касается как инновационной деятельности самого предприятия, так и приобретения им патентов, лицензий, новой техники и технологий.

Нормативно-правовой риск. Является внутренним в части приказов, решений, нормативов, распоряжений, издаваемых внутри организации.

Как мы видим, причины, вызывающие внешние экономические риски, могут заключаться во внутренней среде предприятия. Таким образом, ни один из внешних рисков не является «чисто внешним».

В то же время, категории внутреннего риска формируются по центрам образования затрат. Центрами затрат являются отдельные подразделения предприятия, на которые могут быть отнесены затраты. Отсюда можно выделить риски: транспортный, снабженческий, производственный, риск хранения готовой продукции, сбытовой и управленческий.

Как и для рисков, относящихся к категории внешних, данные виды внутреннего риска могут быть частично обусловлены причинами, лежащими за пределами предприятия.

Транспортный риск. Является частично внешним, если предприятие пользуется услугами сторонних транспортных организаций.

Снабженческий риск. Становится внешним, когда возникает по вине поставщиков материальных ресурсов и оборудования при невыполнении сроков, объемов, ассортимента, цены или качества поставляемых ресурсов.

Сбытовой риск. Возникает за пределами производственной фирмы при отказе покупателя от продукции не по вине ее производителя. В этой части он относится к категории внешнего риска.

Дальнейшая классификация рисков может быть произведена по структурным подразделениям предприятия, видам продукции, факторам производства и т.д. Но поскольку ассортимент выпускаемой продукции и масштабы производства на малых предприятиях не бывают столь широкими, то оптимальным признаком для классификации рисков являются факторы производства.

Труд. Можно детализировать по категориям персонала, его половозрастным группам, квалификации, стажу работы и другим признакам.

Средства труда. Средства труда для выявления рисков можно рассматривать не только в общепринятой детализации — по их видам, что имеет большое значение для расчета ущерба от его возникновения, — но и в разрезе их возрастного состава, степени износа и годности. Такое деление средств труда на группы облегчает определение возможности и вероятности возникновения внутреннего риска предприятия.

Предметы труда. Целесообразно анализировать по видам, по отнесению на конкретные виды продукции, по величине расхода в различных структурных подразделениях предприятия, по причине образования потерь и т.д.

Факторы производства являются единым для всех предприятий признаком, потому что воплощенные в них риски характерны для всех предприятий и организаций, хотя, безусловно, они неодинаковы по причинам возникновения, величине, возможным последствиям и направлениям их устранения.

Следующий этап построения классификации экономических рисков конкретных факторов представляется наиболее трудоемким и ответственным. Здесь необходимо конкретизировать риск факторов производства для того, чтобы по каждому выявить причины возникновения. Основания классификации могут быть следующими.

По возможности предвидения — предсказуемые и непредсказуемые.

Умышленность создания ситуации риска (преступления, служебные ошибки и т.п.).

По причинам возникновения.

По месту обнаружения.

По времени обнаружения.

По центрам ответственности.

По виновникам возникновения.

По возможности страхования.

По длительности действия.

По методам обнаружения.

По способам минимизации последствий.

По этапам производственного цикла.

По этапам технологического процесса.

По производственным условиям.

По этапам жизненного цикла продукции, производимой предприятием.

По месту нахождения продукции.

По этапам жизненного цикла продукции, реализуемой предприятием.

По видам продукции (по номенклатуре, ассортименту).

По типу организации производства.

По уровню цен на производимую продукцию.

По длительности и условиям хранения продукции на предприятии.

По длительности и условиям хранения запасов сырья на предприятии.

По потребителю продукции.

По каналам сбыта и т.д.

Как мы уже говорили, невозможно разработать общий перечень рисков, который можно было бы применять к любому предприятию. На каждом предприятии построению классификации экономических рисков, угрожающих предприятию, предшествует предварительная

организационная и исследовательская работа, которая производится на основе рассмотренной нами классификации рисков.

Эта работа состоит из нескольких связанных между собой этапов.

Этап 1. Вам необходимо подобрать команду высококвалифицированных специалистов, хорошо знающих рассматриваемую область деятельности и деятельность предприятия и способных разработать перечень возможных для него внешних и внутренних рисков.

Этап 2. После подбора экспертной группы Вы должны подготовить необходимый инструментарий для проведения исследования по выявлению экономических рисков предприятия: программу исследования, вопросник для проведения опроса экспертов, методику, ключ к обработке и оценке его результатов, перечень необходимых для этого технических средств и программного обеспечения.

Этап 3. На этом этапе группа отобранных экспертов методом «мозгового штурма» осуществляет сбор и генерацию идей. Здесь необходимо соблюдение следующих основных условий:

для высказывания как можно большего количества идей, мнений, оценок относительно потенциальных рисков предприятия стимулируется максимальная активность экспертов;

в адрес высказываемых идей не допускается никакая критика.

Этап 4. На основе обсуждения высказанных идей утверждается перечень потенциальных экономических рисков и проводится работа по анализу рисков и по разработке программы по предупреждению, минимизации или устранению последствий рисков.

Следует помнить, что ключевым элементом успеха составления перечня рисков (его еще называют реестром рисков) является квалификация экспертов, поскольку распространенной причиной ошибок управления рисками является формирование экспертных групп либо из чистых теоретиков, либо из практиков-ситуативников.

Вопросы для самопроверки

Что такое риск и неопределенность?

В чем суть классической теории риска?

В чем суть неоклассической теории риска?

В чем отличие чистых рисков от спекулятивных?

Что такое допустимый риск?

5. Связь риска, предпринимательства и доходности

5.1. Общие принципы связи риска и доходности

Фундаментальная закономерность формулируется так: для того, чтобы стать приемлемым, высокорискованное инвестиционное предложение должно сулить большую прибыльность, чем низкорискованное.

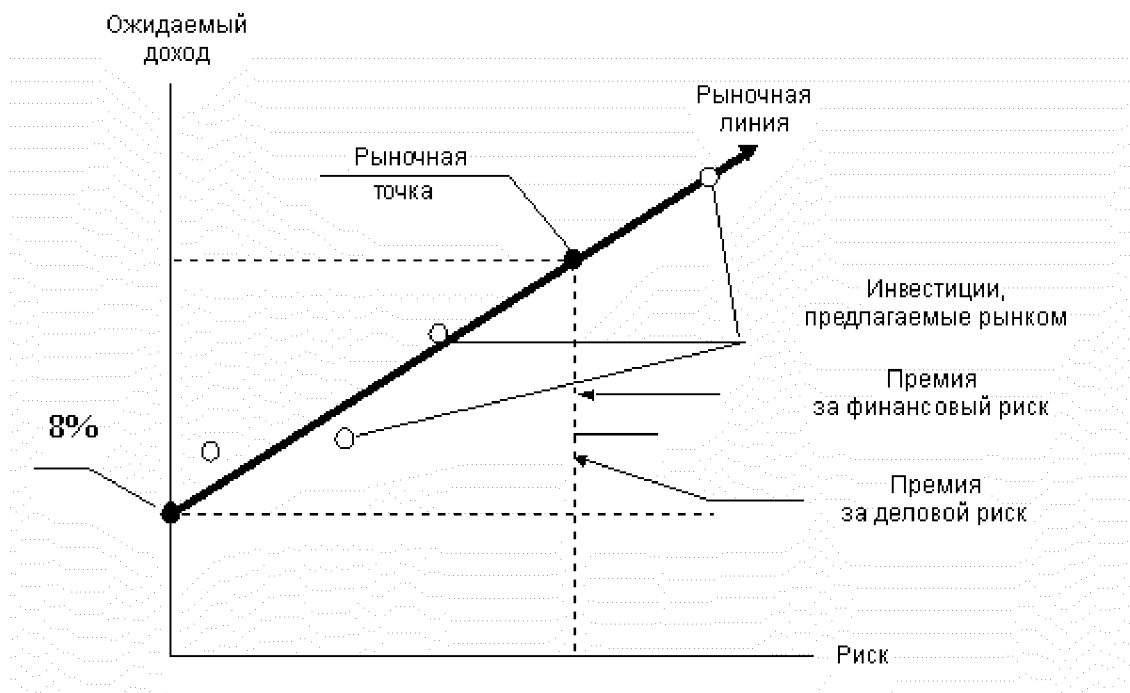
Общее и относительно универсальное правило связи риска и прибыли гласит:

чем выше доходность, тем выше рискованность! И наоборот!

Как правило, этот постулат рассматривается на примере инвестиционного рынка и мы сделаем также. Однако необходимо помнить, что на самом деле это расхожее утверждение не является аксиомой и, строго говоря, иначе и предпринимательства как такового не существовало бы, поскольку предпринимательство, в частности, это умение работать в состоянии неопределенности и неоднородности рынка.

Дело в том, что корреляция доходности и риска тем выше, чем выше информированность и профессионализм (или «разумность» — в терминах экономики) участников рынка, что на практике наблюдается только на инвестиционных рынках развитых стран. Даже для России этот правило далеко не всегда верно.

На инвестиционном рынке эта связь описывается рыночной линией, изображенной на рис. 5.1, имеющей следующие свойства.



Положительный наклон (по возрастающей слева направо), что отражает общую связь большей доходности с большим риском.

Риск изображается по горизонтальной оси X как независимый параметр, а доходность — по вертикальной оси Y как параметр, зависимый от X.

Безрисковая ставка доходности изображается точкой пересечения рыночной линии с осью Y. На рис. 5.1 это точка в 8%, приблизительно соответствующая государственным среднесрочным ценным бумагам, выпускаемым правительством страны со стабильной политической системой. Во всем мире таковыми признают долговые обязательства правительства США. Считается, что облигации казначейства США не несут в себе риска ни по процентам, ни по основной сумме, поэтому зачастую имеет смысл удерживать их до созревания. Вопрос о величине рискованности обязательств других правительств весьма сложен и здесь рассматриваться не будет, да и строго говоря, безрисковость обязательств правительства США вовсе не абсолютна, а лишь весьма велика. Российские государственные обязательства не являются безрисковыми, что показали события 17 августа 1998 года.

Рыночный портфель — это совокупность активов, которые ведут себя так, как средневзвешенный портфель всех активов, торгуемых на

рынке. Рыночная ставка доходности — это ожидаемая ставка доходности рыночного портфеля. Например, если средняя доходность всех акций, проданных за год на Нью-Йоркской фондовой бирже, была 11% годовых, то инвестор, купивший пропорциональное объему товаров количество всех акций из списка биржи, получит портфель с доходностью в 11% в год. И если параметры рынка изменятся, то соответственно изменится и доходность такого портфеля.

В общем определении риска как разброса (дисперсии) доходности следует выделять два компонента.

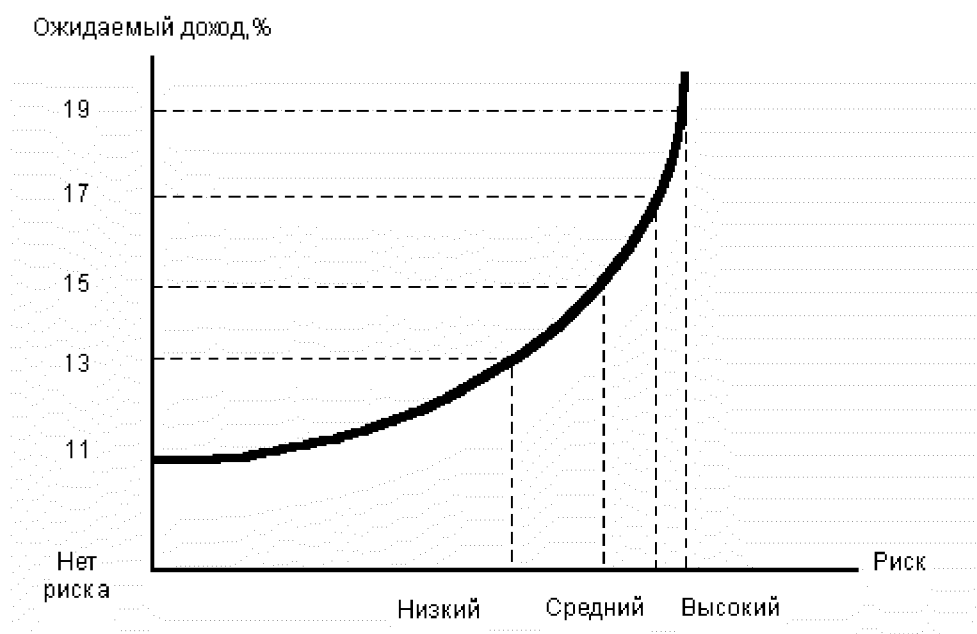
Деловой риск, определяемый как возможность того, что фирма не сможет успешно конкурировать с теми активами, которые она приобрела. Например, ее оборудование может плохо работать, производимую продукцию невозможно продать, товары-субституты (заменители) могут вытеснять продукцию фирмы с рынка... — все это деловые, операционные проблемы, формирующие соответствующий риск.

Финансовый риск — это возможность того, что инвестиция не сможет произвести денежного потока, достаточного для покрытия расходов по обслуживанию долга (своевременных выплат процентов и основной суммы), а также для обеспечения необходимой прибыльности фирмы. Если фирма не достигнет целей доходности, то она, возможно, будет способна оплатить операционные расходы, но издержки финансирования могут остаться неоплаченными.

На эффективном рынке все активы, которыми на нем торгуют (акции, облигации, капитальные активы и т.п.) будут располагаться на соответствующих точках рыночной линии. На неэффективном рынке не все активы будут располагаться на рыночной линии: те из них, которые прибыльнее среднерыночных показателей, будут располагаться выше линии, и наоборот.

Итак, на рис. 5.1 показаны, кроме прочего, инвестиции, предлагаемые рынком. Но это только половина дела при принятии инвестиционных решений. Вторая половина заключается в отношении самого инвестора к риску. Для характеристики этого отношения был

выработан инструмент кривой индифферентности, которая представляет собой геометрическое место точек соответствия риска и доходности, которые готов принять на себя данный инвестор. Например, предположим, что инвестор не хочет рисковать ради дохода в 11%. Он готов принять на себя небольшой риск, если предлагаемая доходность составляет 13%. От среднерисковой инвестиции он требует от 13% до 17% годового дохода. Риск выше верхней части среднего для данного инвестора неприемлем. Кривая индифферентности для такого инвестора изображена на рис. 5.2.



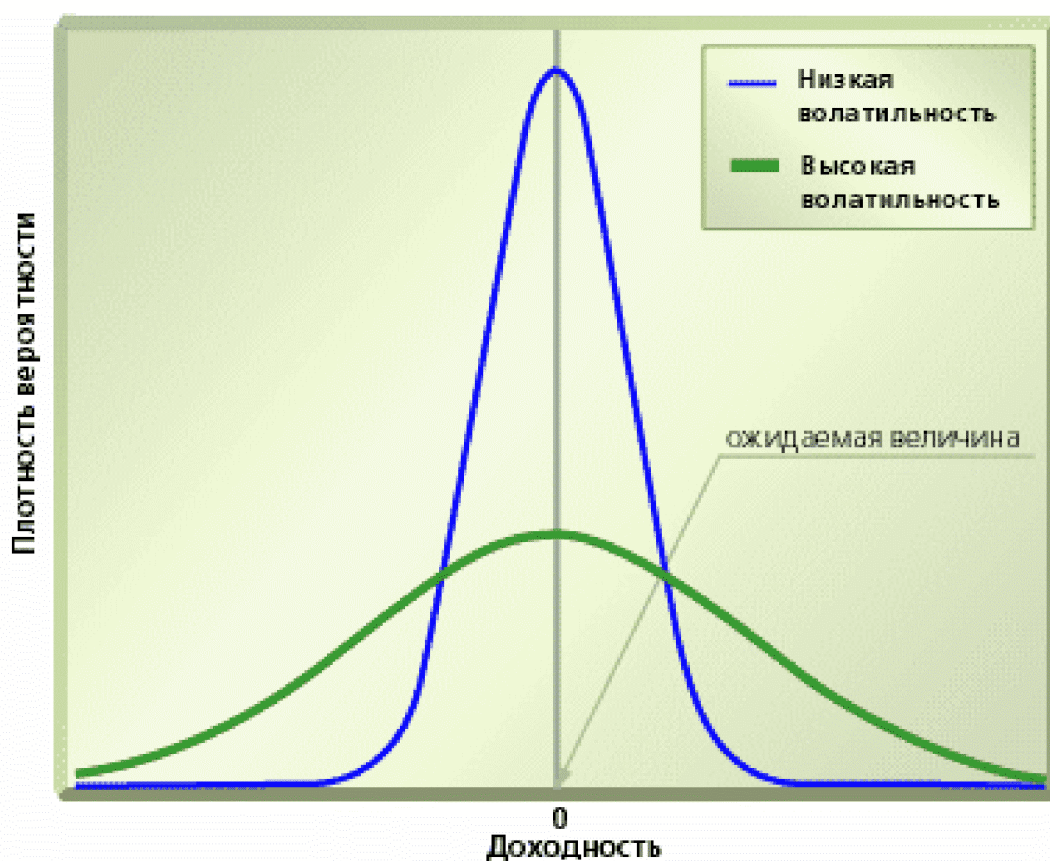
Теперь предположим, что ему предлагается выбор между покупкой 9%-х казначейских облигаций или инвестицией на нижней границе среднего риска с ожидаемой доходностью в 15%. Что предпочтет наш инвестор? По-видимому, 15%. Однако, если по гособлигациям будет предложено 12%, то предпочтение склонится к 12% без риска. Если же будет предложен выбор между 11% без риска и 15% на нижней границе среднего риска, то инвестору будет безразлично, в какую из этих возможностей вложить свои деньги.

Как известно, доходы от акций складываются из двух составляющих — дивидендов и курсовой доходности, обусловленной разностью между текущей рыночной ценой и ценой покупки. Оценка инвестиционной привлекательности акций с точки зрения высоких дивидендов востребована для долгосрочных инвестиций, имеющих

смысл при стабильно благоприятных экономических условиях. В этом случае стратегия управления инвестициями довольно проста — «купи и держи». Но такая примитивная стратегия, связанная с длительным пассивным ожиданием, может быть довольно опасна. С компанией может случиться нечто неожиданное (вспомните Юкос или банки «большой шестерки» США), и Ваши деньги будут потеряны. Поэтому на более коротких интервалах времени нужно применять активные стратегии управления, главным образом ориентированные на извлечение прибыли из разности цен покупки и продажи.

Другим словами, именно волатильность цены и дает принципиальную возможность получать значительные доходы от активной торговли акциями. Если Вы, например, купили акции в некоторый момент времени, а продали в момент, когда акции подорожали, то, очевидно, получите доход от сделки. Однако при покупке акций нелегко определить, находитесь ли Вы на участке падения цены или на ее подъеме. В последнем случае Вы можете не дожидаться момента, когда цена акции превысит цену покупки, и потерпите убытки. Этот факт может быть описан формальным математическим языком.

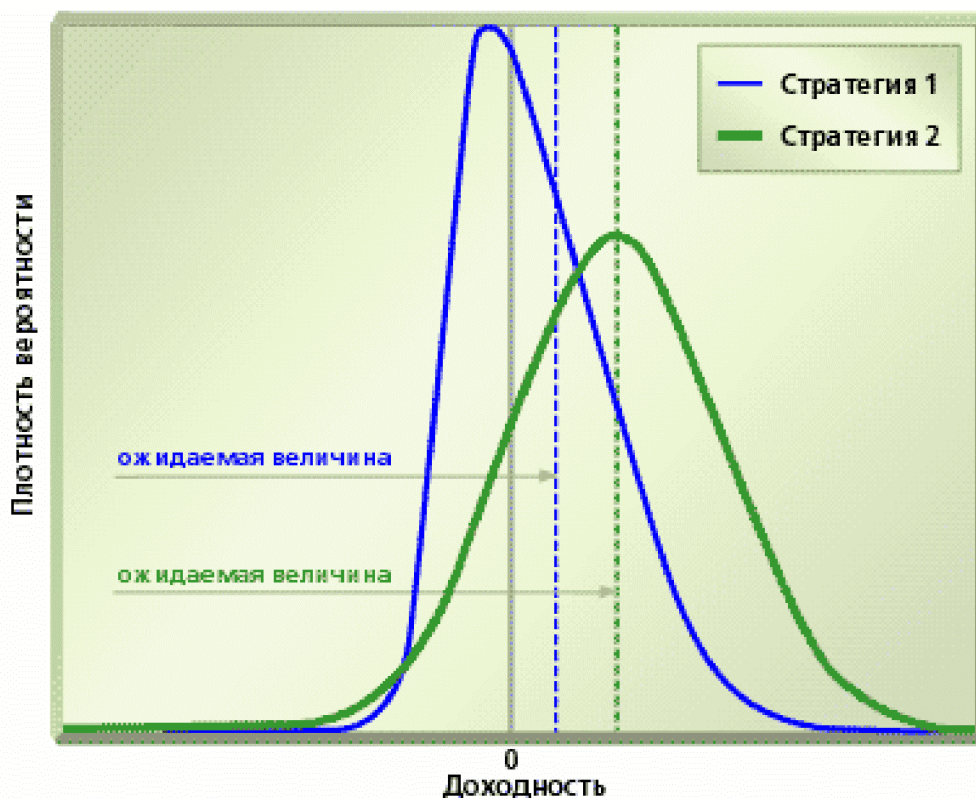
Для стратегии «купи и держи» курсовая доходность от приобретенных акций однозначно определяется их текущей рыночной стоимостью: при увеличении рыночной стоимости растет и доход, и наоборот. Нарисуем на графике функцию распределения вероятности дохода от акции (рис. 5.3).



Доход представляет из себя разность цены акции в два соседних момента времени, например, в некоторый день и день, ему предшествовавший. Зеленая кривая на рисунке соответствует сильно волатильным акциям, синяя — менее волатильным. Обе кривые симметричны. Это свидетельствует о том, что с равной вероятностью цены могут как возрасти, так и понизиться. Как видно из рисунка, высоковолатильные акции в принципе могут принести большой доход, но равно есть большой риск сильно проиграть. С другой стороны, акции с меньшей волатильностью уменьшают риск проигрыша, но и уменьшают возможный доход. Эти простые рассуждения приводят к следующему выводу: возможность получить большой доход сопряжена с увеличенным риском потерпеть убытки. Риск и доходность являются двумя сторонами одной медали: за риск отвечает левый «хвост» распределения (часть графика, находящаяся слева от 0), а за доходность — правый «хвост» распределения. Таким образом, высоковолатильные акции допускают высокие доходы, но игра на них сопровождается высоким риском.

Наша стратегия игры будет эффективной, если центр тяжести кривой такой плотности вероятности будет смещен в положительную область. В этом случае доходность от одной сделки, в среднем, будет положительной, что обеспечит положительный суммарный доход при достаточной продолжительности управления.

Рис. 5.4 показывает две кривые, соответствующие двум различным стратегиям игры, приносящим прибыль.



При стратегии 1 максимум смещен в отрицательную область. Это значит, что чаще будут иметь место убыточные сделки. Но кривая очень быстро затухает в отрицательной области. То есть убытки будут невелики. В то же время в положительной области возможны сделки, хотя и нечастые, но с большой доходностью. Такая стратегия может осуществляться посредством расстановки «stop loss» сигналов. Это означает, что убыточные позиции закрываются сразу, принося много мелких потерь, а прибыль достигается благодаря редким, но крупным выигрышам, обусловленным правильно угаданным трендом. Во второй стратегии положительные сделки происходят чаще, чем отрицательные. Такая картина более характерна для коротколаговых стратегий: горизонт планирования от дней и меньше.

Каждая из стратегий требует применения изощренных методов, основанных на таких математических дисциплинах, как: математическая статистика и теория вероятностей, теория нейронных сетей, функциональный анализ, нечеткая логика и пр.

Невзирая на то, что стратегии, смещающие функцию распределения доходности в положительную область, в конечном счете дают положительный доход, наличие отрицательных «хвостов» все же не исключает полностью риска проигрыша. При этом по-прежнему риск тем больше, чем более волатильна цена акции. Такая взаимосвязь риска и доходности вынуждает уделять самое пристальное внимание оценкам величины риска, что также требует сложного математического аппарата (например, методология VaR).

После того, как тщательно продумана стратегия игры на акциях каждой компании отдельно и центр тяжести кривой плотности вероятности доходности смещен в положительную область, имеется возможность значительного снижения риска, оставляя математическое ожидание дохода положительным. Такая возможность связана с формированием оптимального портфеля акций и с концепцией диверсификации портфеля. Диверсификация подразумевает составление портфелей акций многих компаний, выбранных по специфическим признакам таким образом, чтобы снизить риск.

Ниже мы в качестве примера рассмотрим достаточно известную модель оценки долгосрочных активов, однако я думаю, что уже сейчас очевиден следующий факт — при игре на рынке ценных бумаг или валютном рынке Вы не можете при долгосрочном инвестировании получить доход больше, чем средний темп роста по рынку, т.е. если рынок растущий со скоростью +3% в год, то Вы можете в один момент времени заработать 20 или 30%, но в другой момент Вы потеряете средства и Ваша средняя доходность при паритете риск/доходность в конечном итоге сравняется со среднерыночной.

Именно этим объясняется огромное падение российского рынка акций и ПИФов 2008—2009 гг. — можно на какое-то время

спекулятивными инструментами раздуть доходность, но рынок все равно приведет Вас к реальным показателям роста.

В то же время работая в секторе реального рынка можно иметь показатели доходности существенно выше среднерыночных, поскольку в этом случае мы работаем не на всем рынке, а лишь в рамках его отдельных сегментов, доходность которых по определению может различаться.

5.2. Модель оценки долгосрочных активов

Модель оценки долгосрочных активов помогает определить справедливую доходность ценной бумаги основываясь на ее риске.

Модель оценки долгосрочных активов (англ. capital asset pricing model, CAPM), МОДА или модель определения стоимости капитала (толк. англ.-рус. словарь) была разработана Гарри Марковитцем в 50-х гг. Смысл этой модели заключается в том, чтобы продемонстрировать тесную взаимосвязь между нормой доходности с риском финансового инструмента.

Все помнят, что чем больше риск, тем больше доходность. Следовательно, можно предположить, что если мы знаем потенциальный риск ценной бумаги, мы можем прогнозировать норму доходности. И наоборот, если нам известна доходность, то мы можем вычислить риск. Все расчеты такого рода относительно доходности и риска осуществляются при помощи модели оценки долгосрочных активов.

Представьте, что акция X имеет риск больше акции Y. При том, что акция Y приносит ежегодный доход в 40%, будет логичным заключить, что акция X должна приносить доход больше чем 40%. И если мы увидим, что акция X не приносит более 40% годовых, то можно смело забыть о ней (пока ситуация не изменится), т.к. такой большой риск не стоит такой небольшой прибыли. Этот простой пример демонстрирует один из прикладных смыслов модели оценки долгосрочных активов.

Т.к. любая акция имеет свою степень риска, этот риск необходимо покрыть доходностью, чтоб инструмент остался привлекательным.

Согласно модели оценки долгосрочных активов, норма доходности любого финансового инструмента (в нашей статье мы используем акции для примеров) состоит из двух частей:

- 1) безрискового дохода;
- 2) премиального дохода.

Иными словами, любая прибыль от акции включает в себя безрисковую прибыль (часто рассчитывается по ставкам государственных облигаций) и рисковую прибыль, которая (в идеале) соответствует степени риска данной бумаги. Если показатели доходности превышают показатели риска, то инструмент приносит больше прибыли, чем положено по его степени риска. И наоборот, если показатели риска оказались выше доходности, то нам такой инструмент не нужен (пусть на него тратят время те, кто не знают, что такое МОДА или CAPM).

Главная формула модели оценки долгосрочных активов

Взаимосвязь риска с доходностью согласно модели оценки долгосрочных активов описывается следующим образом:

$$D = D_{б/р} + \beta \cdot (D_p - D_{б/р}),$$

где D — Ваша ожидаемая норма доходности; $D_{б/р}$ — безрисковый доход; D_p — доходность рынка в целом; β — специальный коэффициент «бета».

Теперь давайте рассмотрим каждую составляющую формулы модели оценки долгосрочных активов.

Ожидаемая норма доходности — это та прибыль, которую Вы (или другой инвестор) ждете от финансового инструмента. Ожидаемая норма доходности также может описывать Ваши потребности, а не ожидания. Когда Вам необходима определенная норма доходности (причины могут быть разные), эта определенная норма доходности и будет Вашей ожидаемой нормой доходности. Короче говоря, ожидаемая норма доходности — прибыль от инструмента.

Безрисковый доход — это та часть дохода, которая заложена во все инвестиционные инструменты. Безрисковый доход измеряется, как правило, по ставкам государственных облигаций, т.е. практически без риска. На западе безрисковый доход равен примерно 4—5%, у нас же — 7—10%.

Общая доходность рынка — это норма доходности индекса данного рынка. В США таковым бы выступил индекс S&P 500, в России — индекс РТС, в Украине — индекс ПФТС.

И теперь самый интересный элемент формулы, β . «Бета» — специальный коэффициент, который измеряет рискованность инструмента. В то время как предыдущие элементы формулы просты, понятны, и найти их достаточно просто, β найти не так просто; бесплатные финансовые сервисы не предоставляют β компаний. Но т.к. моя цель — сделать вклад в развитие финансовых рынков в стране, далее я Вам расскажу, как самим просчитать этот специальный коэффициент.

Итак, когда мы имеем хотя бы 3 из 4 элементов формулы модели оценки долгосрочных активов, мы можем вычислить недостающий с помощью простых алгебраических манипуляций.

Пример применения модели оценки долгосрочных активов

Мы попытаемся вычислить норму доходности для концерна Стирол (STIR). Безрисковая доходность основана на ставках трехлетних гос. облигаций и равна 7,9%. Общая доходность рынка за последний год составила 18,43%. β для STIR равна 0,48 (способ расчета — ниже). Итого, модель оценки долгосрочных активов поможет нам рассчитать справедливую норму доходности акции Стирола (STIR) с помощью таких следующих данных:

$D_{б/р}$ — безрисковый доход = 7,9%;

D_r — доходность индекс ПФТС = 18,43%;

β — специальный коэффициент «бета» для STIR = 0,48;

$$D = D_{б/р} + \beta \cdot (D_p - D_{б/р}) = 7,9 + 0,48(18,43 - 7,9) = 7,9 + 5,05 = 12,95(\%).$$

Получается, что справедливая норма доходности акции Стирола должна составить 12,95%, из которых 7,9 — это безрисковый доход, и 5,05 — компенсация риска. А на самом деле, акция Стирола принесла своим акционерам 57,84%, что говорит о том, что акция Стирола очень привлекательна с точки зрения отношения прибыли к риску.

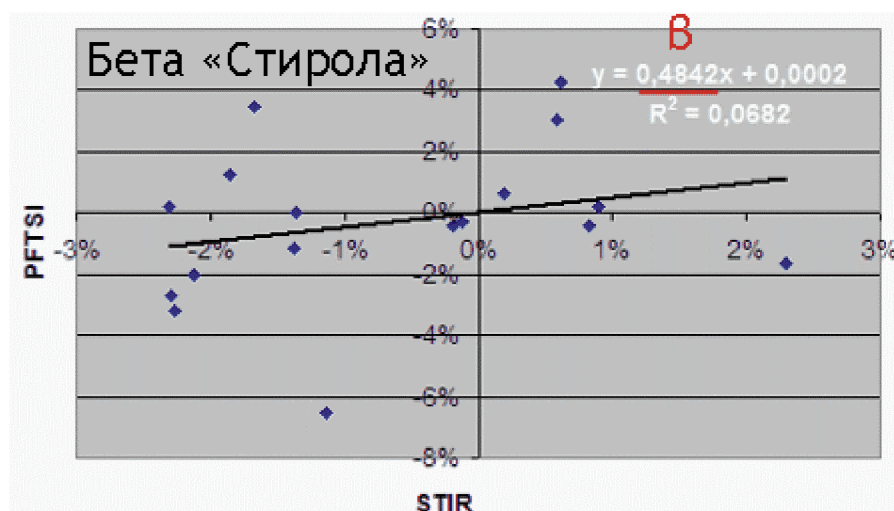
Для понимания просчета «бета» требуются элементарные знания статистики вывода. Для расчета можно обойтись алгоритмом операций в MS Excel.

Коэффициент «бета» — угол наклона прямой из линейного уравнения типа

$$y = kx + b = \beta \cdot (D_p - D_{б/р}) + D_{б/р}.$$

Эта прямая линия — линия регрессии двух массивов данных: доходности индекса и акции. Графическое отображение взаимосвязи этих массивов даст некую совокупность, а линия регрессии даст нам формулу. Потом мы просто из формулы берем коэффициент k, который в нашем случае является β .

Вычисление дополнительного коэффициента, коэффициента корреляции R^2 , покажет, насколько изменение индекса движет цену акции. В нашем примере коэффициент корреляции равен 0,07 (рис. 5.5).



5.3. Рейтинговые агентства

Несмотря на важность понимания безрисковых инструментов работы на финансовых рынках с точки зрения предпринимателя, более важным является способность оценить риски конкретного рынка, на котором он планирует работать, и потенциальных или существующих партнеров. Именно для подготовки и получения подобной информации во всем мире существуют такие организации, как рейтинговые агентства.

Рейтинговое агентство — коммерческая организация, занимающаяся оценкой платежеспособности эмитентов, долговых обязательств, качества корпоративного управления, качества управления активами и т.п. Наиболее известный продукт рейтинговых агентств — это оценка платежеспособности — кредитный рейтинг. Он отражает риск невыплаты по долговому обязательству и влияет на величину процентной ставки, на стоимость и доходность долговых обязательств. При этом более высокий рейтинг соответствует меньшему риску невыплаты.

В мире насчитывается более 100 рейтинговых агентств. К наиболее известным международным рейтинговыми агентствам относятся:

Fitch Ratings;

Moody's;

Standard & Poor's.

Все три ведущих рейтинговых агентства работают на территории России и СНГ с головными офисами представительств в Москве

Наиболее известными рейтинговыми агентствами в России считаются:

«Эксперт РА»;

Moody's Interfax Rating Agency (совместное предприятие Moody's Investors Service и Интерфакс);

Рус-Рейтинг;

Национальное Рейтинговое Агентство;

Рейтинговое агентство АК&М;

Рейтинговое агентство Veritas Statistic.

Повышение кредитного рейтинга суверенного заемщика происходит по мере повышения способности эмитента своевременно и полностью выполнять свои долговые обязательства. Если рейтинг, соответствующий дефолту заемщика, свидетельствует о прекращении выплат по всем долговым обязательствам, то его повышение на первых порах означает начало выплат по отдельным обязательствам. Затем вероятность невыполнения эмитентом своих долговых обязательств считается высокой.

На следующем этапе отмечается существование потенциальной возможности невыполнения эмитентом своих долговых обязательств, своевременное выполнение долговых обязательств в значительной степени зависит от благоприятных коммерческих, финансовых и экономических условий.

Таким образом, при движении от рейтинга дефолта до ССС рейтинги отражают снижение вероятности невозможности обслуживания своих обязательств.

При переходе к рейтингам В в определении указывается на наличие возможности исполнения долговых обязательств, однако вводится указание на уязвимость при наличии неблагоприятных коммерческих и экономических условий.

По мере дальнейшего роста рейтинга уязвимость сменяется на чувствительность, при этом опасность в краткосрочной перспективе исчезает. В результате рейтинг ВВВ отражает достаточную способность своевременно и полностью выполнять свои долговые обязательства при более высокой чувствительности к воздействию неблагоприятных перемен в коммерческих, финансовых и экономических условиях.

Для получения рейтинга А чувствительность эмитента к неблагоприятным переменам должна быть меньшей, чем в случае с рейтингом ВВВ, а способность обслуживать свои обязательства должна стать умеренно высокой.

При переходе к более высоким рейтингам указание на чувствительность исчезает, а эмитент должен обладать высокой

способностью своевременно и полностью выполнять свои обязательства (рейтинг AA) или очень высокой способностью (рейтинг AAA).

Иными словами, способность эмитентов, обладающих самыми высокими рейтингами, выполнять свои обязательства в полном объеме не зависит от перемен в коммерческих, финансовых и экономических условиях. Это могут позволить либо страны с широко диверсифицированной экономикой и развитой финансовой системой (США, Германия), либо избавившиеся от зависимости развития доминирующей в экономике отрасли (Норвегия).

Долгосрочный рейтинг Standard & Poor's оценивает способность эмитента своевременно исполнять свои долговые обязательства. Долгосрочные рейтинги варьируются от наивысшей категории — «AAA» до самой низкой — «D». Рейтинги в интервале от «AA» до «CCC» могут быть дополнены знаком «плюс» (+) или «минус» (-), обозначающим промежуточные рейтинговые категории по отношению к основным категориям.

Краткосрочный рейтинг представляет собой оценку вероятности своевременного погашения обязательств, считающихся краткосрочными на соответствующих рынках. Краткосрочные рейтинги также имеют диапазон — от «A-1» для обязательств наивысшего качества до «D» для обязательств самого низкого качества. Рейтинги внутри категории «A-1» могут содержать знак «плюс» (+) для выделения более надежных обязательств в данной категории.

Помимо долгосрочных рейтингов, у Standard & Poor's имеются специальные определения рейтингов привилегированных акций, фондов денежного рынка, паевых облигационных фондов, платежеспособности страховых компаний и компаний, работающих с производными инструментами.

AAA — очень высокая способность своевременно и полностью выполнять свои долговые обязательства; самый высокий рейтинг.

AA — высокая способность своевременно и полностью выполнять свои долговые обязательства.

А — умеренно высокая способность своевременно и полностью выполнять свои долговые обязательства, однако большая чувствительность к воздействию неблагоприятных перемен в коммерческих, финансовых и экономических условиях.

BBB — достаточная способность своевременно и полностью выполнять свои долговые обязательства, однако более высокая чувствительность к воздействию неблагоприятных перемен в коммерческих, финансовых и экономических условиях.

Рейтинги категорий «AAA», «AA», «A» и «BBB» — рейтинги инвестиционного класса.

Вопросы для самопроверки

Как взаимосвязаны доходы и риск? Когда эта взаимосвязь не носит прямой характер?

Чем ограничена доходность инвестиций на финансовых рынках при долгосрочном инвестировании?

В чем задача рейтинговых агентств?

Что отражают рейтинги?

6. Предпринимательский риск: понятие, факторы возникновения и функции

6.1. Понятие предпринимательского риска

Под предпринимательским понимается риск, возникающий при любых видах предпринимательской деятельности, связанных с производством продукции, товаров и услуг, их реализацией; товарно-денежными и финансовыми операциями; коммерцией, а также осуществлением научно-технических проектов.

Чтобы решиться на риск, предприниматель должен быть уверен, что возможная ошибка не может скомпрометировать ни его дело, ни его имидж. Вероятность ошибки следует расценивать как неотъемлемый атрибут самостоятельности, а не как следствие профессиональной несостоятельности. Имеется в виду ошибка, которая оказывается таковой вследствие не оправдавшего себя, хотя и рассчитанного риска.

Каждый предприниматель должен оценивать величину того или иного риска в своей хозяйственной деятельности. Количественная мера предпринимательского риска определяется абсолютным и относительным уровнем потерь, возникающим при осуществлении предпринимательской деятельности.

В абсолютном выражении риск может быть определен величиной возможных потерь в материально-вещевом или стоимостном измерении. В относительном выражении он определяется как величина возможных потерь, отнесенных к базе, в качестве которой принимается состояние предприятия, расход ресурсов или ожидаемый доход от предпринимательства.

Сложность классификации предпринимательских рисков заключается в их многообразии. С риском предпринимательские фирмы сталкиваются всегда при решении как текущих, так и долгосрочных задач. Существуют определенные виды рисков, действию которых подвержены все без исключения предпринимательские организации, но, наряду с общими, есть специфические виды риска, характерные для определенных видов деятельности.

Все предпринимательские риски можно разделить на две большие группы в соответствии с возможностью страхования: страхуемые и нестрахуемые. Предприниматель может частично переложить риск на другие субъекты экономики, в частности, обезопасить себя, осуществив определенные затраты в виде страховых взносов. Таким образом, некоторые виды риска, такие, как: риск гибели имущества, риск возникновения пожара, аварий и др., предприниматель может застраховать.

Риск страховой — вероятное событие или совокупность событий, на случай наступления которых проводится страхование.

К рискам, которые целесообразно страховать, относятся:

вероятные потери в результате пожаров и других стихийных бедствий;

вероятные потери в результате автомобильных аварий;

вероятные потери в результате порчи или уничтожения продукции при транспортировке;

вероятные потери в результате ошибок сотрудников фирмы;

вероятные потери в результате передачи сотрудниками фирмы коммерческой информации конкурентам;

вероятные потери в результате невыполнения обязательств субподрядчиками;

вероятные потери в результате приостановки деловой активности фирмы;

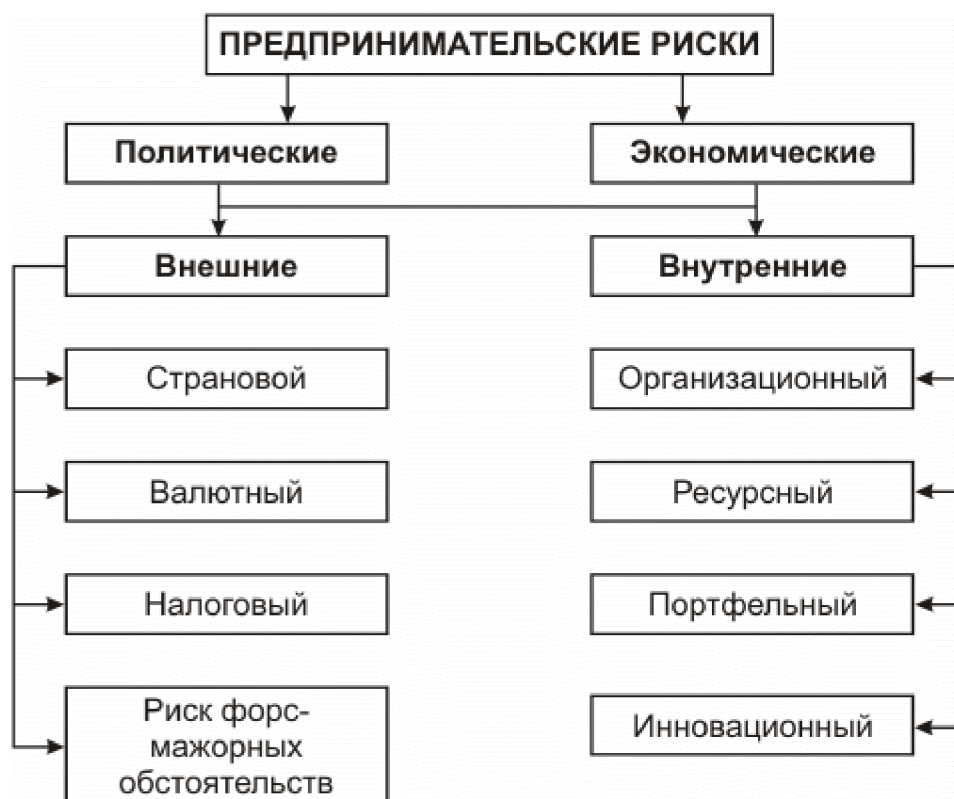
вероятные потери в результате возможного заболевания, смерти или несчастного случая с сотрудником фирмы.

Однако существует группа рисков, которые не берутся страховать страховые компании, но при этом именно взятие на себя нестрахуемого риска является потенциальным источником прибыли предпринимателя. Но если потери в результате страхового риска покрываются за счет выплат страховых компаний, то потери в результате нестрахуемого риска возмещаются из собственных средств предпринимательской фирмы. Основными внутренними источниками покрытия риска являются: собственный капитал фирмы, а также специально созданные резервные

фонды. Кроме внутренних, есть еще и внешние источники покрытия вероятных потерь, например, за дочерние банки отвечает материнский банк.

Факт наличия нестрахуемых предпринимательских рисков означает, что безрисковая предпринимательская деятельность в принципе невозможна.

С точки зрения текущего управления, предпринимательские риски удобнее делить на риски внешние и внутренние (рис 6.1).



Аналогичную классификацию мы уже разбирали в теме 4, однако данный вариант классификации предпринимательских рисков имеет свою особенность — более простой и функциональный состав входящих в классификацию элементов. Кроме того, данная классификация описывает риски не с точки зрения менеджмента организации, а с точки зрения ведения предпринимательской деятельности

6.2. Внешние предпринимательские риски

Страновой риск. Страновые риски непосредственно связаны с интернационализацией предпринимательской деятельности. Они

актуальны для всех участников внешнеэкономической деятельности и зависят от политико-экономической стабильности стран — импортеров, экспортеров.

Причинами странового риска могут быть нестабильность государственной власти, особенности государственного устройства и законодательства, неэффективная экономическая политика, проводимая правительством, этнические и региональные проблемы, резкая поляризация интересов различных социальных групп и т.п.

На результаты предпринимательской деятельности могут оказывать влияние проводимое государством торговое и валютное регулирование, квотирование, лицензирование, изменение таможенных пошлин и т.п.

Одним из рекомендуемых способов анализа уровня странового риска является индекс БЕРИ, регулярно публикуемый германской фирмой БЕРИ (Business environment risk index). Он традиционно используется аналитическими службами Германии, Швейцарии и других развитых государств. С его помощью заранее определяется уровень странового риска. Его определением занимается около 100 экспертов, которые с помощью различных методов экспертных оценок проводят анализ четыре раза в год. В состав анализируемых частных показателей входят:

- эффективность экономики, рассчитываемая исходя из прогнозируемого среднегодового изменения ВВП государства;

- уровень политического риска;

- уровень задолженности, рассчитываемой по данным Мирового банка с учетом размера задолженности, качества ее обслуживания, объема экспорта, баланса внешнеторгового оборота и т.п.;

- доступность банковских кредитов;

- доступность краткосрочного финансирования;

- доступность долгосрочного ссудного капитала;

- вероятность возникновения форс-мажорных обстоятельств;

- уровень кредитоспособности страны;

- сумма невыполненных обязательств по выплате внешнего долга.

Таким образом анализируются все стороны политической и экономической ситуации в стране партнера.

Результаты анализа представляются в виде базы данных, характеризующей оценку степени риска инвестирования и надежности деловых связей различных стран, представленной в виде ранжированного перечня стран с интегральными балльными и частными оценками риска.

Кроме индекса БЕРИ рекомендуется использовать страновые рейтинги ведущих рейтинговых агентств: Fitch Ratings, Moody's, Standard & Poor's.

Валютные риски связаны с изменением валютных курсов. Величина валютного риска связана с потерей покупательной способности валюты, поэтому она находится в прямой зависимости от разрыва во времени между сроком заключения сделки и моментом платежа. Курсовые потери у экспортера возникают в случае заключения контракта до падения курса валюты платежа, потому что за вырученные средства экспортер получает меньше национальных денежных средств. Импортер же имеет убытки при повышении курса валюты, т.к. для ее приобретения потребуется затратить больше национальных валютных средств.

Валютные риски относятся к спекулятивным рискам, поэтому при потерях одной из сторон в результате изменения валютных курсов другая сторона, как правило, получает дополнительную прибыль, и наоборот.

Налоговые риски можно рассматривать с двух позиций — предпринимателя и государства. Налоговый риск предпринимателя связан с возможными изменениями налоговой политики (появление новых налогов, ликвидация или сокращение налоговых льгот и т.п.), а также изменением величины налоговых ставок.

Уровень предпринимательского риска увеличивают не только высокие ставки налогов, но и нестабильность налогового законодательства, когда существует высокая вероятность того, что ставки налогов могут быть изменены, как правило, в сторону увеличения. Постоянно вносимые поправки и дополнения являются источником

риска, лишают предпринимателей уверенности в надежности своей деятельности.

Налоговый риск государства состоит в возможном сокращении поступлений в бюджет в результате изменения налоговой политики и/или величины налоговых ставок.

Как показала практика, государство оказывается заинтересованным в установлении таких ставок налогообложения, которые бы:

с одной стороны, не препятствовали развитию предпринимательства;

с другой стороны, обеспечивали максимальное поступление средств

Риск форс-мажорных обстоятельств — риск стихийных бедствий (природные катастрофы: наводнения, землетрясения, штормы и др. климатические катаклизмы), войны, революции, путчи, забастовки и т.п., которые мешают предпринимателю осуществлять свою деятельность. Поскольку наступление форс-мажорных обстоятельств не зависит от воли предпринимателя, в соответствии со ст. 79 Конвенции ООН о договорах купли-продажи стороны освобождаются от ответственности по контрактам в случае наступления форс-мажорных обстоятельств.

Возмещение потерь, вызванных форс-мажорными обстоятельствами, осуществляется, как правило, посредством страхования сделок в специализированных страховых компаниях.

6.3. Внутренние предпринимательские риски

Наряду с внешними рисками, не зависящими от предпринимателя (фирмы), существенное влияние на предпринимательскую деятельность оказывают внутренние риски, которые в значительной степени определяются ошибочными решениями, принимаемыми предпринимателем (руководством фирмы) вследствие его некомпетентности.

Основными причинами внутренних рисков являются:

отсутствие профессионального опыта руководителя фирмы, слабые общеэкономические знания руководства и персонала фирмы;
финансовые просчеты; плохая организация труда сотрудников;
нерациональное использование сырья и оборудования;
утечка конфиденциальной информации по вине служащих;
плохая приспособляемость фирмы к переменам в окружающей рыночной среде;
недостаток знаний в области маркетинга и др.

Влияние этих причин особенно отчетливо просматривается на примере организационного и ресурсного рисков.

Организационный риск — риск, обусловленный недостатками в организации работы. Основными причинами организационного риска являются:

- а) низкий уровень организации:
 - ошибки планирования и проектирования;
 - недостатки координации работ;
 - слабое регулирование;
 - неправильная стратегия снабжения;
 - ошибки в подборе и расстановке кадров;
- б) недостатки в организации маркетинговой деятельности:
 - неправильный выбор продукции (нет сбыта);
 - товар низкого качества;
 - неправильный выбор рынка сбыта;
 - неверное определение емкости рынка;
 - неправильная ценовая политика (залеживание товара);
- в) неустойчивое финансовое положение.

Ресурсный риск. Основными причинами ресурсного риска являются:

отсутствие запаса прочности по ресурсам в случае изменения ситуации;
нехватка рабочей силы;
нехватка материалов;

срывы поставок;
нехватка продукции.

Отсутствие запаса ресурсов в случае изменения ситуации (изменение оплаты труда, изменения пошлин и налогов, хищения, повышенный брак, порча товаров, изменения требований к ведению предпринимательской деятельности и др.) приводит к увеличению сроков реализации проекта и, как следствие, к его удорожанию, а в наиболее сложных случаях — к его провалу (ликвидации) со всеми вытекающими из этого последствиями.

Наглядными примерами такого обстоятельства дел могут служить долгострой, объекты незавершенного строительства и др.

Портфельный риск. В процессе функционирования любой фирмы приходится решать трудную задачу определения размера и сферы приложения инвестиций. Такая задача возникает при наличии у фирмы или отдельного предпринимателя свободных денежных средств.

Основная трудность состоит в отсутствии общепринятого механизма инвестирования.

Существенную помощь в деле инвестирования предпринимателям оказывает широко применяемая западными фирмами система управления портфелями ценных бумаг.

Портфелем инвестора называется совокупность ценных бумаг, держателем которых он является.

Портфельный риск заключается в вероятности потери по отдельным типам ценных бумаг, а также по всей категории ссуд.

Для создания портфеля ценных бумаг достаточно инвестировать деньги в какой-либо один вид финансовых активов. Однако, вложив деньги в акции одной компании, инвестор оказывается зависимым от колебания ее курсовой стоимости.

Если он вложит свой капитал в акции нескольких компаний, то эффективность, конечно, также будет зависеть от курсовых колебаний, но только не каждого курса, а усредненного. Средний же курс, как правило, колеблется меньше, поскольку при повышении курса одной из

ценных бумаг курс другой может понизиться, и колебания могут взаимно погаситься.

Такой портфель с разнообразными ценными бумагами носит название диверсифицированного.

Такой портфель значительно снижает диверсификационный (несистематический) риск, который определяется специфическими для данного инвестора факторами. Основными факторами, оказывающими влияние на уровень диверсификационного риска, являются наличие альтернативных сфер вложения финансовых ресурсов, конъюнктура товарных и фондовых рынков, забастовки и др.

Наряду с диверсификационным (несистематическим), существует недиверсификационный (систематический) риск, который не может быть сокращен при помощи диверсификации.

Систематический риск связан с изменением цен на акции, их доходностью, текущим и ожидаемым процентом по облигациям, ожидаемыми размерами дивиденда, вызванными общерыночными колебаниями. Он обусловлен общим состоянием экономики, который связан с такими факторами, как: война; инфляция; глобальные изменения налогообложения; изменения денежной политики и др.

Совокупность систематических и несистематических рисков называют риском инвестиций.

Кредитный риск, или риск невозврата долга — это риск неуплаты заемщиком основного долга и процентов по нему в соответствии со сроками и условиями кредитного договора. Этот риск может быть связан с сомнением насчет обоснованности оказанного доверия, т.е. с недобросовестностью заемщика — с его попытками намеренного банкротства или другими попытками должника уклониться от выполнения обязательств (в т.ч. легальными способами, например: в договоре отсутствует срок платежа, платежи после поставки товара), а также с возможной недостаточностью размеров обеспечения, т.е. с опасностью невольного банкротства из-за того, что расчеты заемщика на получение дохода не оправдались.

Причинами невольного банкротства могут быть:

спад производства и (или) спроса на продукцию определенного вида;

невыполнение по каким-либо причинам договорных отношений;

трансформация ресурсов (чаще всего по времени);

форс-мажорные обстоятельства.

Риск кредитования зависит от вида предоставляемого кредита:

по срокам кредиты бывают кратко-, средне- и долгосрочные;

по видам обеспечения — обеспеченные и необеспеченные;

по виду дебитора — промышленные, персональные;

по направлению использования — промышленные, инвестиционные, на формирование оборотных средств, сезонные, на устранение временных трудностей, на операции с ценными бумагами и др.;

по размеру — мелкие, средние, крупные.

Основным методом снижения риска является анализ финансовой состоятельности и платежеспособности заемщика, а также получение залога или других видов гарантий выполнения условий кредитного соглашения.

Инновационный риск связан с финансированием и применением научно-технических новшеств. Поскольку затраты и результаты научно-технического прогресса растянуты и отдалены во времени, они могут быть предвидены лишь в некоторых, обычно широких, пределах.

Инновационный риск воспринимается как объективная и неизбежная реальность.

Так, мировой опыт свидетельствует, что доля получения предполагаемых результатов на стадии фундаментальных исследований обычно не превышает 10%. Доля прикладных научных разработок составляет 80%.

Опыт наиболее развитых стран показывает, что там нет негативного отношения к отрицательным результатам. Заранее допускается, что даже при жестком отборе, в ходе которого отвергается 80—90% предложений, все же из оставшихся проектов, получивших

финансирование за счет инновационных фондов, до 15—30% проектов может закончиться неудачей.

В принципе у создателей новых видов техники и технологии есть два пути. Один — медленный и осторожный: здесь идут на минимальный риск, предпочитают путь частичной модернизации действующих конструкций и технологий. С точки зрения современных требований такой путь бесперспективен, т.к. он в конечном итоге компрометирует идею ускорения НТП и вгоняет экономику в обременительные и неэффективные расходы.

Другой путь создания новой техники — ориентация на мировой рынок. Он труден, рискован, однако ведет к созданию принципиально новых технологических систем, техники последнего поколения, дающей наивысшую производительность труда.

Практика показывает, что инновационный риск неизбежен. Поэтому зачастую на западе практикуется безвозмездное пожертвование исследовательским организациям, а венчурные фирмы, занимающиеся практическим освоением новых технологий, имеют налоговые льготы, а также поощряются путем предоставления государственной помощи.

Вопросы для самопроверки

Дайте понятие предпринимательского риска.

Чем отличаются страхуемые риски от нестрахуемых?

Приведите пример внешних предпринимательских рисков.

Приведите пример внутренних предпринимательских рисков.

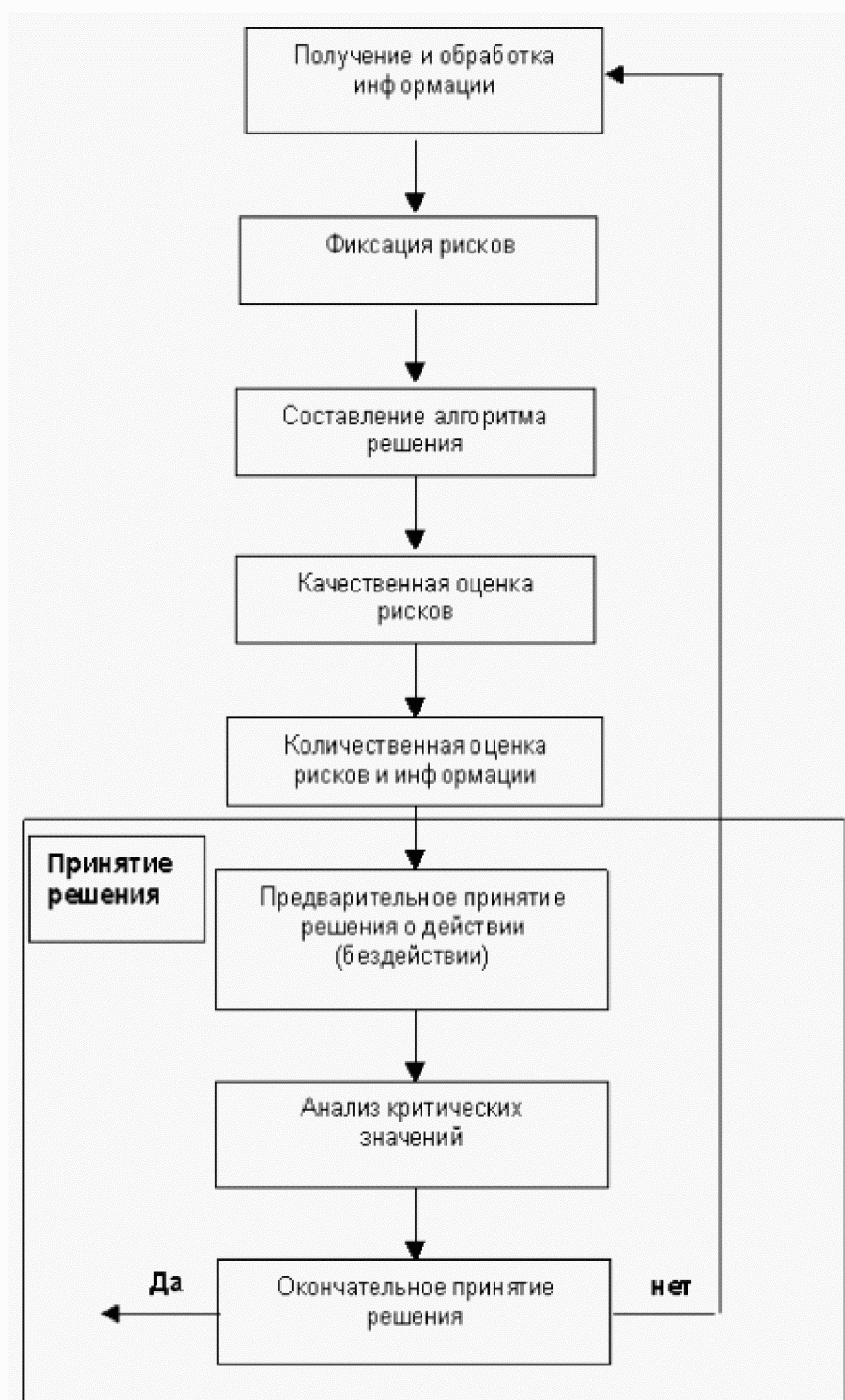
7. Методы анализа предпринимательских рисков

7.1. Алгоритм анализа предпринимательских рисков

Основной задачей предпринимателя является не отказ от риска вообще, а выборы решений, связанных с управлением риском на основе объективных критериев. Одно из главных правил предпринимательской деятельности гласит: «Не избегать риска, а предвидеть его, стремясь снизить до возможно более низкого уровня».

Основной задачей оценки предпринимательских рисков является их систематизация и разработка комплексного подхода к определению степени риска, влияющего на деятельность предпринимателя.

Существует следующий алгоритм оценки рисков (рис. 7.1).



В общем виде система методов оценки предпринимательских рисков делится на две группы:

1) качественные методы оценки предпринимательских рисков — с их помощью осуществляется выявление рисков, присущих реализации предполагаемого решения; определение количественной структуры рисков; выявление наиболее рискоопасных областей в разработанном алгоритме принимаемого решения;

2) количественные методы оценки предпринимательских рисков — их применение базируется на основе данных, полученных при качественной оценке, то есть оцениваются только те риски, которые присутствуют при осуществлении конкретной операции алгоритма принятия.

7.2. Методы анализа и оценки предпринимательских рисков

7.2.1. Получение и обработка информации

Информация — это совокупность новых сведений о финансовой среде предпринимательской деятельности. Требования, предъявляемые к качеству информации, должны быть следующими:

достоверность (корректность) информации — мера приближенности информации к первоисточнику или точность передачи информации;

объективность информации — мера отражения информацией реальности;

однозначность;

порядок информации — количество передаточных звеньев между первоисточником и конечным пользователем;

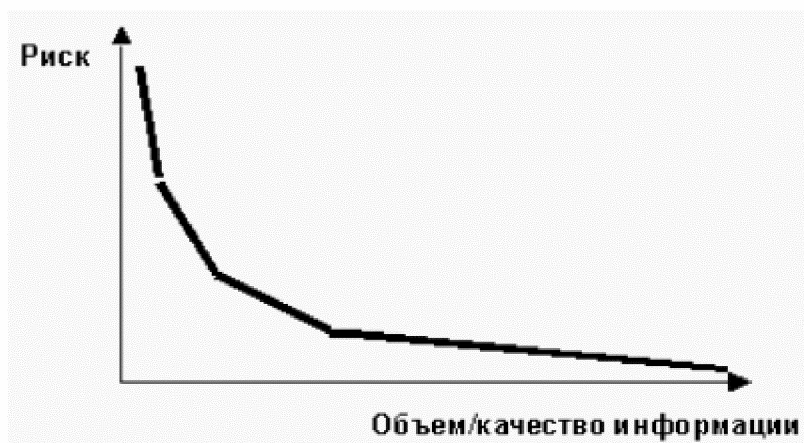
полнота информации — отражение исчерпывающего характера соответствия полученных сведений целям сбора;

релевантность — степень приближения информации к существу вопроса или степень соответствия информации поставленной задаче;

актуальность информации (значимость) — важность информации для оценки риска;

стоимость информации.

Взаимосвязь между риском и качеством информации, по которой идет его (риска) оценка, представлена на рис. 7.2.



Таким образом, вероятность риска принятия некачественного (убыточного) решения зависит от качества и объема используемой информации — большая вероятность возникновения риска соответствует минимуму качественной информации.

Если при наличии нескольких вариантов принятия решения (при равной доходности) выбирается такое решение, при котором вероятность риска наименьшая, то при наличии нескольких вариантов с одинаковой прибылью выбирается такое решение, которое основано на более качественной информации.

Для оценки качества информации предлагается использовать таблицу 7.1.

Таблица 7.1.

Оценка используемой информации

[illegible]

Критерий оценки (качество)

1

2

3

4

1

1

100

1

1

100

Данная таблица позволяет проанализировать любую информацию и наглядно убедиться в ее качестве. Номера 1—10 вверху таблицы обозначают качество информации: чем информация качественней, тем выше ей присваивается номер. Результатом анализа может служить итоговое значение качества информации, которое находится как среднеарифметическое значение.

Источниками и методами получения информации являются следующие:

документированная информация — наиболее ценный вид получения информации;

пресса и печатные издания — традиционно наиболее емкий и широко используемый метод получения информации;

данные операторов партнеров;

использование косвенных признаков (метод сопроцессов). Ни один процесс не протекает в вакууме, в отрыве от окружения. Это приводит к тому, что всегда его будут сопровождать некоторые самостоятельные процессы, проявления которых можно обнаружить;

агентурные методы — платное систематическое выполнение человеком заданий в Ваших интересах.

7.2.2. Фиксация рисков

При оценке предпринимательской деятельности целесообразно произвести фиксацию рисков, то есть ограничить количество существующих рисков, используя принцип «разумной достаточности». Этот принцип основывается на учете наиболее значимых и наиболее распространенных рисков для оценки предпринимательской деятельности.

7.2.3. Составление алгоритма принимаемого решения

Данный этап в оценке рисков предпринимательской деятельности предназначен для поэтапного разделения планируемого решения на

определенное количество более мелких и простых решений. Такое действие называется составлением алгоритма решения.

Оценка конкретного вида риска с финансовой точки зрения осуществляется с использованием двух подходов:

определение финансовой состоятельности предприятия;

определение экономической целесообразности вложения финансовых средств в проект.

Указанные подходы предполагают поэтапную оценку риска.

7.2.4. Качественная оценка рисков

Основная цель данного этапа оценки — выявить основные виды рисков, влияющих на предпринимательскую деятельность. Преимущество такого подхода заключается в том, что уже на начальном этапе анализа руководитель предприятия может наглядно оценить степень рискованности по количественному составу рисков и уже на этом этапе отказаться от претворения в жизнь определенного решения.

Наиболее распространенным методом данного подхода является метод экспертных оценок. Процедура метода заключается в следующем. Экспертам предлагается перечень факторов, так или иначе влияющих на результативность реализации проекта. Каждому фактору присваивается соответствующий вес. Эксперты, используя балльную шкалу (возможны различные варианты: 1—5 баллов; 1—10 баллов (MAX—MIN)), присваивают каждому фактору определенный балл. Затем определяется значение каждого фактора:

значение = вес x балл.

Далее опять возможны варианты: либо полученные значения складываются и представляют собой надбавку за риск, либо рассчитывается средневзвешенное всех факторов и полученное значение сравнивается с базой для сравнения.

Также существует балльная методика следующего вида (табл. 7.2):

Таблица 7.2.

Показатели, характеризующие воздействие конкретного фактора риска	Степень риска			Вес	Значение
	Низкая 1	Средняя 2	Высокая 3		
1			1	a	a · 1
2		1		b	b · 1
3	1			c	c · 1
ИТОГО	X	Y	Z	1,00	1,00

Результат = $(1 \cdot (\text{Сумма риска } 1 \cdot \text{Вес}) + 2 \cdot (\text{Сумма риска } 2 \cdot \text{Вес}) + 3 \cdot (\text{Сумма риска } 3 \cdot \text{Вес})) / (\text{Сумма } 1 + \text{Сумма } 2 + \text{Сумма } 3)$.

Полученное значение опять сравнивается с нормативным.

Результаты качественной оценки риска служат исходной информацией для осуществления количественного анализа.

Для правильного определения (выявления, поименования, описания, «инвентаризации») всех возможных рисков проекта можно отталкиваться от существующих классификаций рисков и факторов на них влияющих, например, такое определение может проводиться по следующим основным сферам:

- финансовые риски;
- маркетинговые риски;
- технологические риски;
- риски участников проекта;
- политические риски;
- юридические риски;
- экологические риски;
- строительные риски;
- специфические риски;
- обстоятельства непреодолимой силы или форс-мажор.

Рассмотрим каждое из перечисленных направлений с трех позиций:

во-первых, с точки зрения истоков, причин возникновения данного типа риска;

во-вторых, обсудим гипотетические негативные последствия, вызванные возможной реализацией данного риска;

в-третьих, обсудим конкретные мероприятия, позволяющие минимизировать рассматриваемый риск.

В области финансирования бизнес-проект может быть рисковым, если этому прежде всего способствуют:

- экономическая нестабильность в стране;
- инфляция;
- сложившаяся ситуация неплатежей в отрасли;
- дефицит бюджетных средств.

В качестве причин возникновения финансового риска можно назвать следующие:

- политические факторы;
- колебания валютных курсов;
- государственное регулирование учетной банковской ставки;
- рост стоимости ресурсов на рынке капитала;
- повышение издержек производства.

Перечисленные причины могут привести к росту процентной ставки, удорожанию финансирования, а также росту цен и услуг по контрактам на строительство.

Нехватку средств для обслуживания долга могут вызвать:

- снижение цен на продукцию проекта на мировом рынке;
- слабость, неустойчивость экономики;
- неграмотное руководство финансовой политикой;
- дефицит бюджета, инфляционный рост цен.

Маркетинговые риски возникают по следующим причинам:

- неправильный выбор рынков сбыта продукции, неверное определение стратегии операций на рынке, неточный расчет емкости рынка, неправильное определение мощности производства;

- непродуманность, неотлаженность или отсутствие сбытовой сети на предполагаемых рынках сбыта;

- задержка в выходе на рынок.

Они могут привести к отсутствию необходимых доходов, достаточных для погашения кредитов, невозможности реализовать (сбыть) продукцию в нужном стоимостном выражении и в намеченные сроки.

Результатом их проявлений являются:

- невыход на проектную мощность;
- работа не на полную мощность;
- выпуск продукции низкого качества.

Технические риски могут быть вызваны следующими причинами:

- ошибки в проектировании;
- недостатки технологии и неправильный выбор оборудования;
- ошибочное определение мощности;
- недостатки в управлении;
- нехватка квалифицированной рабочей силы;

отсутствие опыта работы с импортным оборудованием у местного персонала;

- срыв поставок сырья, стройматериалов, комплектующих;

срыв сроков строительных работ подрядчиками (субподрядчиками);

- повышение цен на сырье, энергию и комплектующие;
- увеличение стоимости оборудования;
- рост расходов на зарплату.

Этот вид рисков проявляется прежде всего в сознательном или вынужденном невыполнении участниками (участником) своих обязательств в рамках проекта по причине:

- неустойчивого финансового положения;
- изменения политики в руководстве или в изменившихся ситуациях;
- невысокого профессионального уровня.

Недофинансирование проекта, срыв сроков его реализации и возврата вложенных средств возникают на основе:

- риска невыполнения обязательств кредиторами;
- принудительного изменения валюты кредита;
- сокращения лимита валюты;

приостановления (прекращения) использования кредита;
ужесточения (сокращения) сроков возврата кредита и выплаты процентов.

Основные причины возникновения политических рисков заключаются в следующем:

- изменение торгово-политического режима и таможенной политики;
- изменения в налоговой системе, в валютном регулировании, регулировании внешнеполитической деятельности нашей страны;
- изменения в системах экспортного финансирования;
- нестабильность страны;
- опасность национализации и экспроприации;
- изменения законодательства (например, закона об иностранных инвестициях);
- сложность с репатриацией прибыли;
- геополитические риски;
- социальные риски.

Юридические риски приводят к проблемам реализации обеспечения в связи с:

- неотлаженным законодательством;
- нечетко оформленным документом, подтверждающим право собственности, аренды и т.д.

Экологические риски возникают вследствие:
неустойчивого законодательства в части требований к окружающей среде;

- аварии;
- изменения отношения к проекту властей.

Строительные риски можно разделить на две части:

- категории А — до завершения строительства;
- категории Б — после завершения строительства.

Риски категории А приносят материальный ущерб строительству, увеличивая его стоимость.

Их причины вызваны:
задержками в строительстве;

невыполнением обязательств поставщиком, дефектами в оборудовании, технологии;

срывами сроков строительства (монтажа) по вине подрядчика.

Риски категории Б:

качество продукции;

менеджмента;

реализации продукции;

экспортно-импортные;

типа «форс-мажор»;

физический ущерб;

транспортные;

снабжения;

несовместимость оборудования.

7.2.5. Количественная оценка рисков

Наиболее существенным инструментарием рассматриваемого вида анализа признается анализ относительных показателей (коэффициентов) — расчет отношений отчетности, определение взаимосвязи показателей. Далее, для сравнения абсолютных, относительных, либо средних величин используется горизонтальный (временной) анализ — сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом. Развитием горизонтального является трендовый анализ — сравнение позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда (основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и особенностей отдельных периодов). Сравнительный метод также предполагает сравнение показателей изучаемого субъекта с показателями конкурирующих предприятий, отрасли, региона и т.п. Вертикальный (структурный) анализ определяет структуру финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом. В этом смысле незаменимым является метод группировки, предполагающий некоторую классификацию явлений и процессов, причин и факторов, их

обусловливающих. Более же мощными средствами, определяющими меру влияния определенных факторов на результативные показатели, являются индексный метод, метод цепных подстановок и другие.

Все вышеперечисленные методы объединяются в группу традиционно-логических. В настоящее время широкое распространение получили математические методы, являющиеся важным рычагом совершенствования финансового анализа. Кроме того, существует альтернативная укрупненная классификация методик анализа финансового состояния предприятия, предполагающая их отнесение к одной из четырех следующих групп:

трансформационные методики направлены на преобразование отчетности в более удобный для восприятия вид (агрегирование статей, трансформация в зарубежные формы).

качественные методики оценки финансового состояния подразделяются на вышеописанные методики вертикального, горизонтального анализа, анализа ликвидности баланса; а также формализованные анкетные схемы, предполагающие балльную оценку ответов на некоторый набор вопросов.

коэффициентный анализ является наиболее распространенным инструментом в аналитической практике оценки финансового состояния фирмы.

интегральные методики оценки финансового состояния предполагают синтезирование финансовых индикаторов в комплексные конструкции.

Главнейшим источником информации для проведения анализа финансовой устойчивости и ликвидности предпринимательской фирмы служит финансовая отчетность. Применительно к российской хозяйственной практике основные формы бухгалтерской отчетности, используемые в целях финансового анализа, включают: ф. № 1 «Бухгалтерский баланс»; ф. № 2 «Отчет о прибылях и убытках»; ф. № 3 «Отчет об изменениях капитала»; ф. № 4 «Отчет о движении денежных средств»; ф. № 5 «Приложения к бухгалтерскому балансу»; аудиторское заключение (если организация по законодательству подлежит аудиту).

Данные методики позволяют оценить прежде всего финансовую составляющую предпринимательских рисков и часто используются на практике, однако они неполноценны и должны применяться только для анализа текущих рисков предприятия (например, при принятии банком решения о размерах и условиях текущего овердрафта).

Именно поэтому в международной практике проектного менеджмента и создания новых предприятий при оценке рисков используется комплекс более широких методов.

К наиболее распространенным из них следует отнести:

метод корректировки нормы дисконта;

метод достоверных эквивалентов (коэффициентов достоверности);

анализ чувствительности критериев эффективности (чистый дисконтированный доход (NPV), внутренняя норма доходности (IRR) и др.);

метод сценариев;

анализ вероятностных распределений потоков платежей;

деревья решений;

метод Монте-Карло (имитационное моделирование) и др.

Коротко перечислим преимущества, недостатки и проблемы их практического применения.

Метод корректировки нормы дисконта. Достоинства этого метода — в простоте расчетов, которые могут быть выполнены с использованием даже обыкновенного калькулятора, а также в понятности и доступности. Вместе с тем метод имеет существенные недостатки.

Метод корректировки нормы дисконта осуществляет приведение будущих потоков платежей к настоящему моменту времени (т.е. обыкновенное дисконтирование по более высокой норме), но не дает никакой информации о степени риска (возможных отклонениях результатов). При этом полученные результаты существенно зависят только от величины надбавки за риск.

Он также предполагает увеличение риска во времени с постоянным коэффициентом, что вряд ли может считаться корректным, так как для многих проектов характерно наличие рисков в начальные периоды с

постепенным снижением их к концу реализации. Таким образом, прибыльные проекты, не предполагающие со временем существенного увеличения риска, могут быть оценены неверно и отклонены.

Данный метод не несет никакой информации о вероятностных распределениях будущих потоков платежей и не позволяет получить их оценку.

Наконец, обратная сторона простоты метода состоит в существенных ограничениях возможностей моделирования различных вариантов, которое сводится к анализу зависимости критериев NPV (IRR, PI и др.) от изменений только одного показателя — нормы дисконта.

Несмотря на отмеченные недостатки, метод корректировки нормы дисконта широко применяется на практике.

Метод достоверных эквивалентов. Недостатками этого метода следует признать:

- сложность расчета коэффициентов достоверности, адекватных риску на каждом этапе проекта;

- невозможность провести анализ вероятностных распределений ключевых параметров.

Анализ чувствительности. Данный метод является хорошей иллюстрацией влияния отдельных исходных факторов на конечный результат проекта.

Главным недостатком данного метода является предпосылка о том, что изменение одного фактора рассматривается изолированно, тогда как на практике все экономические факторы в той или иной степени коррелированы.

По этой причине применение данного метода на практике как самостоятельного инструмента анализа риска, по мнению автора, весьма ограничено, если вообще возможно.

Метод сценариев. В целом метод позволяет получать достаточно наглядную картину для различных вариантов реализации проектов, а также предоставляет информацию о чувствительности и возможных отклонениях, а применение программных средств типа Excel позволяет значительно повысить эффективность подобного анализа путем

практически неограниченного увеличения числа сценариев и введения дополнительных переменных.

Метод представляет собой развитие методики анализа чувствительности проекта в том смысле, что одновременному непротиворечивому (реалистическому) изменению подвергается вся группа переменных. Рассчитываются пессимистический вариант (сценарий) возможного изменения переменных, оптимистический и наиболее вероятный вариант. В соответствии с этими расчетами определяются новые значения критериев NPV и IRR. Эти показатели сравниваются с базисными значениями и делаются необходимые рекомендации. В основе рекомендаций лежит определенное «правило»: даже в оптимистическом варианте нет возможности оставить проект для дальнейшего рассмотрения, если NPV такого проекта отрицательна, и наоборот: пессимистический сценарий в случае получения положительного значения NPV позволяет эксперту судить о приемлемости данного проекта несмотря на наихудшие ожидания.

Анализ вероятностных распределений потоков платежей. В целом применение этого метода анализа рисков позволяет получить полезную информацию об ожидаемых значениях NPV и чистых поступлений, а также провести анализ их вероятностных распределений.

Вместе с тем использование этого метода предполагает, что вероятности для всех вариантов денежных поступлений известны либо могут быть точно определены. В действительности в некоторых случаях распределение вероятностей может быть задано с высокой степенью достоверности на основе анализа прошлого опыта при наличии больших объемов фактических данных. Однако чаще всего такие данные недоступны, поэтому распределения задаются исходя из предположений экспертов и несут в себе большую долю субъективизма.

Деревья решений. Ограничением практического использования данного метода является исходная предпосылка о том, что проект должен иметь обозримое или разумное число вариантов развития. Метод особенно полезен в ситуациях, когда решения, принимаемые в каждый

момент времени, сильно зависят от решений, принятых ранее, и в свою очередь определяют сценарии дальнейшего развития событий.

Имитационное моделирование (Метод Монте-Карло). Практическое применение данного метода продемонстрировало широкие возможности его использования в инвестиционном проектировании, особенно в условиях неопределенности и риска. Данный метод особенно удобен для практического применения тем, что удачно сочетается с другими экономико-статистическими методами, а также с теорией игр и другими методами исследования операций. Практическое применение автором данного метода показало, что зачастую он дает более оптимистичные оценки, чем другие методы, например, анализ сценариев, что, очевидно обусловлено перебором промежуточных вариантов.

Многообразие ситуаций неопределенности делает возможным применение любого из описанных методов в качестве инструмента анализа рисков, однако наиболее перспективными для практического использования являются методы сценарного анализа и имитационного моделирования, которые могут быть дополнены или интегрированы в другие методики.

Вопросы для самопроверки

Назовите основные этапы анализа риска.

Каковы основные требования к информации при анализе рисков?

Что такое фиксация рисков?

В чем суть сценарного подхода к анализу рисков?

Что такое метод Монте-Карло?

8. Способы снижения предпринимательских рисков

8.1. Стратегия и инструменты снижения рисков

Во всем мире бизнес неизменно связан с риском, а на развивающемся российском рынке эта закономерность проявляется особенно остро. В своей деятельности предприниматели сталкиваются с различными видами рисков. Наступление любого из них неизбежно приводит к моральным и материальным потерям.

Укрупненно, основными средствами разрешения рисков являются: избежание их, удержание, передача.

Избежание риска означает простое уклонение от мероприятия, связанного с риском. Однако избежание риска для предпринимателя зачастую означает отказ от прибыли.

Удержание риска — это оставление риска за предпринимателем, т.е. на его ответственности. Так, инвестор, вкладывая венчурный капитал, заранее уверен, что он может за счет собственных средств покрыть возможную потерю венчурного капитала.

Передача риска означает, что предприниматель передает ответственность за риск кому-то другому, например, страховой компании.

Иначе говоря, на практике первое, что нам необходимо решить — это принять стратегическое решение о стиле работы с имеющимися у нас рисками

Вторым, более детализированным элементом управления рисками является принятие решения об инструменте снижения степени риска. Снижение степени риска — это сокращение вероятности и объема потерь. Для снижения степени риска применяются различные приемы. Наиболее часто в мировой практике управления бизнесом применяют следующие способы снижения риска:

- диверсификацию;

- распределение риска между участниками проекта (передача части риска соисполнителям);

- лимитирование;

страхование;
хеджирование;
резервирование средств;
покрытие непредвиденных расходов.

Рассмотрим каждый из перечисленных способов снижения риска.

Диверсификация. Под диверсификацией понимается инвестирование финансовых средств в более чем один вид активов, т.е. это процесс распределения инвестируемых средств между различными объектами вложения, которые непосредственно не связаны между собой. Фирма в своей хозяйственной деятельности, предвидя падение спроса или заказов на основной вид работ, готовит запасные фронты работ или переориентирует производство на выпуск другой продукции.

Применение фирмой диверсифицированного портфельного подхода на рынке ценных бумаг (комбинация разнообразных ценных бумаг) позволяет максимально снизить вероятность недополучения дохода. Диверсификация предусматривает два основных способа управления рисками — активный и пассивный.

Активное управление представляет собой составление прогноза размера возможных доходов по основной хозяйственной деятельности от реализации нескольких инвестиционных проектов.

Активная тактика фирмы по продвижению продукции предполагает, с одной стороны, пристальное отслеживание, изучение и реализацию наиболее эффективных инвестиционных проектов, захват значительной доли рынка со специализацией по однородному выпуску продукции, а с другой стороны, — максимально быструю переориентацию одного вида работ на другой, включая возможную передислокацию на другую территорию, рынок.

Пассивное управление предусматривает создание неизменного рынка товаров с определенным уровнем риска и стабильное удерживание своих позиций в отрасли. Пассивное управление характеризуется низким оборотом, минимальным уровнем концентрации объемов работ.

Распределение риска между участниками проекта. Обычная практика распределения риска заключается в том, чтобы сделать ответственным за риск того участника проекта, который в состоянии лучше всех рассчитывать и контролировать риски. Однако часто бывает так, что именно этот партнер недостаточно крепок в финансовом отношении, чтобы преодолеть последствия действия рисков.

Распределение риска реализуется при разработке финансового плана проекта и контрактных документов.

Как и анализ риска, его распределение между участниками проекта может быть качественным и количественным.

Для качественного распределения риска в проектах предлагается использовать так называемую концептуальную модель.

Модель базируется на стандартных методах решений, основой которых является дерево «вероятностей и решений», используемое для установления последовательности решений по выбору того или иного заказа, оно определяется на стадии формирования портфеля заказов. Эта проблема носит двойственный характер, обусловленный участием в инвестиционном проекте, по меньшей мере, двух сторон — покупателя и продавца, или заказчика и исполнителя.

С одной стороны, заказчик стремится по возможности уменьшить стоимость контракта, при этом все требования по срокам и качеству должны быть выполненными.

С другой стороны, исполнитель при формировании портфеля заказов стремится к получению максимальной прибыли.

Прибыль исполнителя, т.е. оценка портфеля заказов, может быть рассчитана по следующей формуле:

$$П = (K_5 + \sum_{i=1}^n Y_{4i}) \cdot \prod_{i=1}^n P(Y_i) \cdot (K_5 + \sum_{i=1}^n Y_{4i}) \cdot \prod_{i=1}^n P(Y_i) \dots (K_5 + \sum_{i=1}^n Y_{4i}) \cdot \prod_{i=1}^n P(Y_i),$$

где P — прибыль фирмы с учетом неопределенности; K — первоначальный капитал фирмы; Y_{4i} — возможная прибыль фирмы ($i =$

1, 2, 3, ..., n); n — число возможных исходов событий при выполнении проекта; $P(Y_{4i})$ — вероятность каждого исхода.

Рост размеров и продолжительность инвестирования проектов, разнообразие и сложность, внедрение новых методов и технологий в их реализацию, высокая динамичность внешней среды, окружающие любую фирму конкуренция, инфляция и другие отрицательные факторы приводят к росту степени риска в процессе осуществления проекта.

Качественное распределение риска подразумевает, что участники проекта принимают ряд решений, которые либо расширяют, либо сужают диапазон потенциальных инвесторов. Чем большую степень риска намериваются возложить на инвесторов, тем труднее участникам проекта привлечь опытных инвесторов к финансированию проекта. Поэтому участникам проекта рекомендуется при ведении переговоров проявить максимальную гибкость относительно того, какую долю риска они согласны на себя принять. Желание обсудить вопрос о принятии участниками проекта на себя большей доли риска может убедить опытных инвесторов снизить свои требования.

Лимитирование. Лимитирование — это установление лимита, т.е. предельных сумм расходов, продажи, кредита и т.п. Лимитирование является важным приемом снижения степени риска и применяется банками при выдаче ссуд, при заключении договора на овердрафт и т.п. Хозяйствующим субъектом оно применяется при продаже товаров в кредит, предоставлении займов, определении сумм вложения капитала и т.п.

Страхование. Страхование риска есть по существу передача определенных рисков страховой компании.

Могут быть применены два основных способа страхования: имущественное страхование и страхование от несчастных случаев. Имущественное страхование может иметь следующие формы:

- страхование риска подрядного строительства;
 - страхование морских грузов;
 - страхование оборудования, принадлежащего подрядчику.
- Страхование от несчастных случаев включает:

страхование общей гражданской ответственности;
страхование профессиональной ответственности.

Страхование морских грузов предусматривает защиту от материальных потерь или повреждений любых перевозимых по морю или воздушным транспортом строительных грузов. Страхование охватывает все риски, включая форс-мажорные обстоятельства, и распространяется на перемещение товаров со склада грузоотправителя до склада грузополучателя. Иными словами, каждая отправка груза страхуется применительно ко всему процессу ее перемещения, включая наземную транспортировку в порт отгрузки и из порта выгрузки.

Страхование оборудования, принадлежащего подрядчику, широко используется подрядчиками и субподрядчиками, когда в своей деятельности они применяют большое количество принадлежащего им оборудования с высокой восстановительной стоимостью.

Эта форма страхования обычно распространяется также на арендуемое оборудование. Кроме того, она часто применяется для защиты от последствий физического повреждения транспортных средств.

Страхование общей гражданской ответственности является формой страхования от несчастных случаев и имеет целью защитить генерального подрядчика в случае, если в результате его деятельности третья сторона потерпит телесные повреждения, личный ущерб или повреждение имущества. Страхование профессиональной ответственности осуществляется только в том случае, когда генеральный подрядчик несет ответственность за подготовку архитектурной или технической части проекта, управление проектом, оказание других профессиональных услуг по проекту.

Хеджирование. Для осуществления разных методов страхования валютного и процентного рисков в банковской, биржевой и коммерческой практике используется хеджирование (от англ. hedge — ограждать).

Хеджирование — это процесс страхования риска от возможных потерь путем переноса риска изменения цены с одного лица на другое.

Сделки, предметом которых является поставка актива в будущем, называются срочными. Сделки, имеющие своей целью немедленную поставку актива, называются слоговыми (кассовыми).

Первое лицо называют хеджером, второе — спекулянтом. На срочном рынке присутствует и третий участник — арбитражер. Арбитражер — это лицо, извлекающее прибыль за счет одновременной купли-продажи одного и того же актива на разных рынках, если на них наблюдаются разные цены. Контракт, который служит для страховки от рисков изменения курсов (цен), называется «хедж».

Хеджирование способно оградить хеджера от потерь, но в то же время лишает его возможности воспользоваться благоприятным развитием конъюнктуры. Хеджирование осуществляется с помощью заключения срочных контрактов: форвардных, фьючерсных и опционных.

Форвардный контракт — это соглашение между двумя сторонами о будущей поставке предмета контракта, которое заключается вне биржи и обязательно для исполнения.

Фьючерсный контракт — это соглашение между двумя сторонами о будущей поставке предмета контракта, которое заключается на бирже, а его исполнение гарантируется расчетной палатой биржи.

Опционный контракт — это соглашение между двумя сторонами о будущей поставке предмета контракта, которое заключается как на бирже, так и вне биржи и предоставляет право одной из сторон исполнить контракт или отказаться от его исполнения.

Предметом соглашения могут выступать различные активы — валюта, товары, акции, облигации, индексы и другое.

Резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов. Создание резерва средств на покрытие непредвиденных расходов представляет собой способ борьбы с риском, предусматривающий установление соотношения между потенциальными рисками, влияющими на стоимость проекта, и размером расходов, необходимых для преодоления сбоев в выполнении проекта.

Основной проблемой при создании резерва на покрытие непредвиденных расходов является оценка потенциальных последствий рисков. Точность оценки стоимости проекта влияет на размер резерва на покрытие непредвиденных расходов. Тщательно разработанная оценка непредвиденных расходов сводит до минимума перерасход средств.

Определение структуры резерва на покрытие непредвиденных расходов может производиться на базе одного из двух подходов.

При первом подходе резерв делится на две части: на общий и специальный.

Общий резерв должен покрывать изменения в смете, доставки к общей сумме контракта и другие аналогичные элементы.

Специальный резерв включает в себя надбавки на покрытие роста цен, увеличение расходов по отдельным позициям, а также на оплату исков по контрактам.

Второй подход к созданию структуры резерва предполагает определение непредвиденных расходов по видам затрат, например, на заработную плату, материалы, субконтракты. Такая дифференциация позволяет определить степень риска, связанного с каждой категорией затрат, которые затем можно распространить на отдельные этапы проекта.

Этот подход обеспечивает достаточный контроль за непредвиденными расходами, однако необходимость использования для этого большего числа данных и оценок позволяет применять его только для относительно небольших проектов.

Резерв на непредвиденные расходы определяется только по тем видам затрат, которые вышли в первоначальную смету.

Резерв не должен использоваться для компенсации затрат, понесенных вследствие неудовлетворительной работы.

В общем случае резерв может использоваться для следующих целей:

выделение ассигнований для вновь выявленной работы по проекту;

увеличение ассигнований на работу, для выполнения которой было выделено недостаточно средств;

временное формирование бюджета с учетом работ, для которых необходимые ассигнования еще не выделены;

компенсация непредвиденных изменений трудозатрат, накладных расходов и т.п., возникающих в ходе работы над проектом.

Текущие расходы резерва должны отслеживаться и оцениваться, чтобы обеспечить наличие остатка на покрытие будущих рисков.

После выполнения работ, для которых выделен резерв на покрытие непредвиденных расходов, можно сравнить плановое и фактическое распределение непредвиденных расходов, и на этой основе определить тенденции использования непредвиденных расходов до завершения проекта. При этом неиспользованная часть выделенного резерва на покрытие непредвиденных расходов может быть возвращена в резерв проекта.

Определенная часть средств, предназначенных для покрытия непредвиденных расходов, обычно называемая общим резервом, должна остаться под прямым контролем высших руководителей.

8.2. Выбор инструментов снижения рисков

Выбрав общую концепцию снижения предпринимательских рисков, необходимо провести планирование реагирования на риски — разработку возможных вариантов и действий, способствующих повышению благоприятных возможностей и снижению угроз для достижения целей бизнеса.

Данный процесс начинается на основе тщательного качественного и количественного анализа рисков. Он включает в себя определение и назначение одного или нескольких ответственных лиц («ответственных за реагирование на риски»), в обязанности которых входит реагировать на каждый согласованный и подкреплённый бюджетом риск. В планировании реагирования на риски рассматриваются риски согласно

их приоритетам; при необходимости новые ресурсы и операции добавляются в планы управления стоимостью, расписанием и проектом.

Запланированные операции по реагированию на риски должны соответствовать серьезности риска, быть экономически эффективными в решении проблемы, своевременными, реалистичными в контексте проекта и согласованными со всеми участниками, а выполнение мероприятий должно быть возложено на ответственное лицо. Часто требуется выбор наилучшего способа реагирования на риски из нескольких возможных вариантов.

К важным выводам процесса планирования реагирования на риски относятся:

- 1) относительный рейтинг или список рисков проекта, упорядоченных по приоритетности;
- 2) список рисков, требующих немедленного реагирования;
- 3) список рисков, нуждающихся в проведении дополнительных анализов и реагировании;
- 4) тренды результатов качественного анализа рисков;
- 5) основные причины рисков;
- 6) риски, сгруппированные по категориям;
- 7) список рисков, обладающих низким приоритетом, за которыми следует вести наблюдение.

В качестве упрощенного примера рассмотрим вариант построения реестра риска спортивно-развлекательного комплекса. В данном случае все риски были разделены на основные условные группы:

рыночные и финансово-экономические риски (табл. 8.1),

Таблица 8.1.

Рыночные и финансово-экономические риски

Виды рисков	Отрицательное влияние	Способы защиты
1. Неустойчивость спроса 2. Выявление альтернативного спроса 3. Снижение цен конкурентами 4. Увеличение производства и т.д. у конкурентов 5. Рост налогов 6. Снижение платежеспособности потребителей 7. Рост цен на перевозки, размещение, питание, материалы и т.д. 8. Отсутствие альтернативных поставщиков 9. Недостаток оборотных средств	1. Падение спроса и рост цен 2. Снижение спроса 3. Снижение цены 4. Падение продаж 5. Уменьшение чистой прибыли 6. Снижение объемов продаж 7. Снижение прибыли 8. Угроза потери покупателей 9. Увеличение кредитов	Постоянная диагностика конъюнктуры рынка Анализ конкуренции Резервирование денежных средств Хеджирование (фьючерсное, опционное) Страхование

социальные риски (табл. 8.2),

Таблица 8.2.

Социальные риски

Виды рисков	Отрицательное влияние	Способы снижения рисков
1. Трудности с набором кадров 2. Несовпадение трудовой дисциплины 3. Отношения местных властей 4. Низкий уровень зарплат 5. Квалификация кадров 6. Социальная инфраструктура	1. Увеличение затрат на комплектование кадров 2. Штрафы за несоблюдение договоров, их расторжение 3. Дополнительные затраты на выполнение их требований 4. Текучесть кадров 5. Снижение качества, увеличение браков, аварий и т.д. 6. Рост непроизводственных затрат	Резервирование денежных средств

технические риски. (табл. 8.3),

Таблица 8.3.

Технические риски

Виды рисков	Отрицательные влияния	Способы снижения рисков
1. Устаревшее оборудование 2. Нестабильность качества услуг 3. Выявление новых технологий 4. Ненадежность составляющих 5. Отсутствие резервных возможностей	1. Увеличение затрат на ремонт и модернизацию оборудования 2. Отток клиентов, проблемы со спросом, продвижением продукта 3. Увеличение затрат на их освоение 4. Возможность непредвиденных аварийных ситуаций 5. Непокрытие пикового спроса	Резервирование денежных средств Страхование Анализ и диагностика инновационных технологий

экологические риски и форс-мажор (табл. 8.4).

Таблица 8.4.

Экологические риски и форс-мажор

Виды рисков	Отрицательное влияние	Способы снижения рисков
1. Экологические риски 2. Складирование отходов 3. Чрезвычайные происшествия социального характера 4. Чрезвычайные происшествия 5. Близость населенного пункта или других баз	1. Затраты на устранение их последствий 2. Удорожание себестоимости 3. Удар по имиджу фирмы 4. Жалобы на воровство	Страхование

Риски проранжированны с точки зрения их опасности для бизнеса, для каждого риска оценено его негативное влияние и выбран способ защиты.

8.3. Практика управления рисками

В качестве универсального итогового алгоритма, который можно использовать в практике управления и минимизации рисков, можно рекомендовать следующую 10-этапную схему.

Определите финансовое состояние своего предприятия с помощью финансовых показателей. Выясните глубину и степень поражения кризисом.

Определите зоны риска для Вашего предприятия в условиях кризиса.

Проведите SWOT-анализ сильных и слабых сторон своего предприятия: возможности, сильные стороны, угрозы, слабые стороны. Проанализируйте все функции предприятия (производство, маркетинг, финансы, персонал и т.д.) с этой точки зрения.

После проведения всестороннего анализа предприятия можно будет составить перечень рисков.

Следующим Вашим шагом будет управление рисками в текущей финансовой деятельности. Это будут риски покупателя и продавца, имущественный и производственный риск.

Очень важным направлением управления предпринимательскими рисками является управление запасами с применением методов ABC и XYZ анализа.

Следующим направлением для снижения рисков предпринимательской деятельности будет управление дебиторской и кредиторской задолженностью.

Следующий шаг. Классификация затрат в текущей деятельности и выбор по каждому виду затрат метода управления затратами. Расчет точки безубыточности.

Важным шагом в управлении финансовыми рисками в условиях кризиса будет также анализ инвестиционных проектов предприятия и их финансирование.

Последним шагом в цикле управления предпринимательскими рисками, но не последним по значимости, будет мониторинг, контроль и анализ результатов.

Также необходимо учесть типовые препятствия, мешающие компаниям минимизировать риски, из-за которых даже успешная организация может проиграть. Это главным образом воздействие психологического фактора, связанного с менталитетом менеджмента фирмы.

Руководитель боится посмотреть в лицо реальности. Нередко руководители, видя угрозу, опасаются даже думать о том, что она может коснуться их бизнеса. Кен Олсен из компании DEC утверждал, что персональный компьютер — это не более чем игрушка. Сложно

поверить, что он действительно не мог представить себе хотя бы десятую долю возможностей этой новой технологии. Скорее, не хотел думать об этом.

Руководитель не может отказаться от старых и проверенных продуктов, процессов и т.д. Даже если руководитель понимает, что появившаяся технология или другие изменения на рынке могут оказать на его бизнес серьезное влияние, он порой отказывается делать что-либо, потому что не желает ничего менять в своей компании или просто боится перемен. Иногда это приводит к курьезным ситуациям, когда все игроки на рынке вкладывают деньги в новую технологию, ставшую уже стандартом в отрасли, и только одна компания (часто — бывший лидер) не хочет изменяться.

Руководитель боится тратить деньги. «Это, конечно, перспективно, но слишком дорого», — размышляет руководитель. А компания тем временем теряет рыночную долю. Когда Вы оцениваете стратегический риск и планируете меры по его снижению, проверяйте себя: не руководят ли вами подобные страхи? Только так можно быть уверенным, что принимаемое вами решение будет оптимальным.

Вопросы для самопроверки

В чем суть понятия «удержание риска»?

Назовите основные способы снижения риска.

В чем главная причина использования метода резервирования средств на покрытие непредвиденных расходов?

Что такое хеджирование?

Назовите основные элементы 10-этапной схемы управления рисками.

9. Информационное обеспечение управления риском

9.1. Принципы формирования информационной системы управления рисками

Оптимизация риска при стратегическом управлении включает несколько этапов, которые должны состоять из определения целей предприятия, выделения поворотных точек в развитии, выделения и ранжирования факторов риска, подбора методов управления рисками в соответствии с целями, выбора метода оптимизации, включающего оценки необходимых затрат для ее реализации.

Результатом такой процедуры будет программа управления рисками на предприятии, составляющей частью которой должно стать информационное обеспечение, позволяющее выбрать программу, требующую минимальных затрат и снижающую риск нереализации стратегии до приемлемого уровня.

Анализ литературы и практический опыт разработки экономико-математических моделей показывают, что оценить уровень риска и затраты на информационное обеспечение управлением риска довольно сложно без применения экономико-математических моделей, разработки информационных технологий и информационных систем.

Механизм информационной системы управления риском должен базироваться на блочной структуре в виде системных процедур. Такое строение отражает разделение и кооперацию деятельности в рассматриваемой сфере, которые обеспечивают возможность независимого предоставления услуг, развитие системы специализированных государственных или отраслевых коммерческих организаций.

Первый блок — информационно-аналитический. Обеспечивает сбор, первичную обработку и анализ информации, ее хранение. Представляет соответствующим образом организованный компьютерный банк данных и библиотеку документов, содержащих необходимые первичные сведения о проблеме.

Второй блок — исследований. Он обеспечивает непрерывную поддержку управленческих решений посредством разработки необходимых версий программных продуктов, методик, норм и правил, соответствующих особенностям рассматриваемых объектов, технологии и параметрам окружающей среды.

Третий блок — аналитической экспертизы и прогнозных исследований. Используя продукт предыдущего блока и методы проведения экспертизы, выполняется «рисковый мониторинг», осуществляется прогноз развития риска и последствий, оценивается ущерб по риску, формализуются предпочтения, вырабатываются рекомендации по стратегии и тактике действий, средствам защиты.

Четвертый блок — управления. Построение базового сценария управления риском завершает этап аналитической экспертизы и прогнозных исследований. Группа управления должна:

- выработать единый взгляд на цели, задачи и объект прогнозирования и управления;

- достигнуть единого мнения о механизме развития риска и методах управления им;

- сформулировать текущие и перспективные планы;

- проверить и отладить взаимодействия между службами защиты.

После того, как получены сценарии развития риска, выполнена его оценка, приняты решения по стратегии и тактике действий, разработанные приоритеты действий спускаются «вниз» по уровням управления.

Любое решение основывается на информации. Важное значение имеет качество информации. Чем более расплывчата информация, тем неопределеннее решение. Качество информации должно оцениваться при ее получении, а не при передаче. Информация стареет быстро, поэтому ее следует использовать оперативно.

Информационное обеспечение функционирования риск-менеджмента 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.

Обычно информационные потоки о внешних воздействиях структурированы следующим образом.

Законодательство и его планируемые изменения в странах деятельности компании.

Состояние секторов рынка деятельности компании, прогноз их развития.

Конкуренты и партнеры: состояние и прогноз.

Состояние и прогноз криминогенной обстановки.

Инвестиционный климат в регионах и секторах рынка предполагаемых инвестиций капитала.

Набор источников информации может представлять следующее.

Материалы средств массовой информации, в т.ч. базы данных архивов прессы.

Базы данных по субъектам экономической деятельности разных стран с характеристиками их экономического положения.

Базы данных аналитических отчетов по политическому и экономическому положению различных регионов и секторов рынка.

Адресно-справочные базы данных.

Детективы и их объединения.

Аналитические подразделения, генерирующие выводную информацию, и другие.

Аналитика, как правило, основывается на различных компьютерных и математических моделях. Модели используют для прогнозирования, планирования рисков, уменьшения степени неопределенности знаний о рисках объекта исследований и результатах его использования. Могут использоваться модели и для диагностики риска — установления источника и природы риска. Впрочем, также широко используется моделирование и при оценке ущерба. Ущерб

случаен, так как зависит от большого числа факторов, в том числе факторов влияния (конъюнктура биржевого рынка, влажная или сухая погода, прочность кирпича, хрупкость металла при температуре окружающей среды и др.).

Достаточно универсальным и распространенным методом моделирования при оценке и прогнозировании рисков и ущербов является имитационное моделирование. Это связано с тем, что большинство реальных объектов и операций в силу сложности, дискретного характера функционирования отдельных подсистем, не могут быть адекватно описаны с помощью только аналитических математических моделей.

Важно и то, что имитационная модель позволяет использовать всю располагаемую информацию вне зависимости от ее формы представления (словесное описание, графические зависимости, блок-схемы, математические модели отдельных блоков и др.) и степени формализации. Имитационные модели получили большое распространение потому, что не накладывают жестких ограничений на используемые исходные данные. Наоборот, они позволяют творчески, гибко использовать всю имеющуюся информацию об объекте прогнозирования.

Имитационная модель строится по образцу и в соответствии с функциями, структурой, параметрами объекта прогнозирования и возможных условий его функционирования. Для описания элементов модели возможно произвольное использование методов, по мнению прогнозиста, соответствующих условиям и задачам прогнозирования. Затем эти элементы объединяют в единую модель.

Имитационная модель может быть с фиксированными входными параметрами и параметрами модели. Это детерминированная имитационная модель.

Если же входные параметры и/или параметры модели могут иметь случайные значения, то говорят о моделировании в случайных условиях, а модель может быть названа статистической.

Для статистического моделирования в случайных условиях был разработан метод статистических испытаний (метод Монте-Карло), идея которого состоит в реализации «розыгрышей» — моделировании случайного явления с помощью некоторой процедуры, дающей случайный результат.

В соответствии с этим методом при моделировании с использованием вычислительной техники выполняют некоторое количество (множество) реализации прогнозируемого объекта или процесса. Затем результаты такого моделирования обрабатывают с использованием методов математической статистики.

При статистическом моделировании используют случайный механизм розыгрыша.

Реализация случайного явления методом Монте-Карло состоит из цепочки единичных жребиев, перемежающихся обычными расчетами, учитывающими влияние исхода единичного жребия на ход операции. Так как при статистическом моделировании часто не бывает достоверных данных о виде и параметрах распределения случайных величин, влияющих на исход единичного жребия, то очень важно проверять результат такого моделирования на робастность. При этом выясняют, является ли результат моделирования устойчивым (робастным) к возможным ошибкам в определении вида и параметров распределения случайных величин, характеризующих либо входные параметры, либо параметры модели.

Если выяснится, что результат моделирования не является робастным, т.е. сильно зависит от вида и параметров случайных величин — параметров модели, то это может рассматриваться как свидетельство высокого риска при принятии решения по варианту облика системы или проведения операции. В этих условиях лицо, принимающее решение, должно рассмотреть необходимость предупреждения, снижения или страхования этого риска.

Для снижения затрат на диагностику или прогноз всегда существует соблазн использовать в процессе прогнозирования более простые модели. При этом возникает риск принятия неправильного

решения. Для снижения такого риска проверяют адекватность одной более простой модели более сложной модели.

Для обеспечения точности и достоверности результатов моделирования (снижения возникающих при этом рисков) необходима проверка адекватности или верификация прогнозной модели.

Проверка адекватности модели выполняется с использованием формальных статистических критериев, например, статистической проверкой гипотез о принадлежности и оригинала, и модели к одному классу объектов. Однако такая проверка возможна при наличии надежных статистических оценок параметров как оригинала, так и модели. Если по каким-то причинам такие оценки отсутствуют и не могут быть получены, то с достаточной для практических целей точностью это делают сравнением отдельных свойств оригинала и модели.

Верификация модели — это оценка функциональной полноты, точности и достоверности модели с использованием всей доступной информации в тех случаях, когда проверка адекватности по тем или иным причинам невозможна.

В случае моделирования процессов и систем, еще не существующих, или при отсутствии достоверной информации судят о сходстве свойств прогнозной модели и оригинала посредством процедур верификации.

В прогнозировании чаще всего реальный объект отсутствует или (что одно и то же) разрабатываются новые, еще не существующие функции объекта прогнозирования. Поэтому в прогнозировании чаще используют верификацию. При планировании (когда объект планирования реально существует) чаще, чем в прогнозировании, имеются условия для проверки адекватности моделей. Наиболее часто используют следующие методы верификации:

прямой — это верификация путем разработки модели того же объекта с использованием другого математического метода;

косвенный — это верификация путем сопоставления результатов, полученных с использованием данной модели, с данными, полученными из других источников;

консеквентный — это верификация результатов моделирования путем аналитического или логического вывода прогноза из ранее полученных прогнозов;

верификация модели оппонентом — путем опровержения критических замечаний оппонента по прогнозу;

верификация модели экспертом — верификация сравнением прогноза с мнением эксперта;

инверсный — путем проверки адекватности прогнозной модели и объекта в ретроспективном периоде (за прошедший период времени).

Необходимо помнить, что использование моделей может снижать риски только при корректности такого использования. Применение неадекватных, невалидированных моделей, а также моделей, не обладающих свойством робастности, может, наоборот, приводить к возрастанию риска.

9.2. Программные продукты по управлению рисками

Говоря о программных продуктах, позволяющих минимизировать риски, следует отметить, что несмотря на то, что российские разработчики не предлагают специализированного программного обеспечения для управления рисками, однако существует значительных перечень решений, позволяющих использовать те или иные инструменты риск-менеджмента. Из программных продуктов российских разработчиков и производителей это, например, Project Expert, пакет Альт-Инвест, пакет МАСТЕР ПРОЕКТОВ Воронов&Максимов, Инвестор 3.0, ТЭО-ИНВЕСТ, FOCCAL-UNI и т.д.

Возможности специализированных программных продуктов достаточно сильно различаются, и в качестве примера таких решений можно привести, например, программы EGAR Risk Systems, SAS® Risk Dimensions, Pertmaster и т.д.

EGAR Risk Systems — это real-time системы и консалтинговые услуги по организации управления финансовыми рисками — рыночным, кредитным и операционным, построенные на основе комплексного

подхода, современной методологии (согласно требованиям Basel II) и удовлетворяющие требованиям ЦБ России. Решение позволяет интегрировать процесс управления рисками в общую технологию проведения операций в финансовой организации и является составной частью процесса обработки транзакций (STP), что и обеспечивает его максимальную эффективность.

Интеграция с внешними транзакционными и платежными системами позволяет в режиме реального времени получать информацию относительно исполнения обязательств и таким образом адекватно идентифицировать рисковую позицию в любой момент времени. Системы EGAR Risk Systems обеспечивают оперативный сбор данных из разных источников, осуществляют консолидированный контроль лимитов, используют адекватные математические модели оценки рисков и отлаженные технологии сквозной обработки транзакций. Внедрение именно таких комплексных систем в современной финансовой организации способно обеспечить достижение главной цели — эффективного контроля и управления финансовыми рисками во всех их проявлениях.

Решение Компании SAS — SAS Risk Management является широко признанным в мире решением в области управления рисками на уровне всего банка. SAS Risk Management имеет гибкую, открытую и расширяемую среду управления рисками, что позволяет в полной мере отразить российскую специфику и актуальные для российских финансовых учреждений задачи.

SAS Risk Management представляет собой законченную, комплексную среду для организации доступа и консолидации внутренних и внешних данных; для исследования, анализа и оценки всевозможных рисков; для эффективного предоставления качественных отчетов. Принципиальная структура системы дает возможность пользователю управлять рыночными, кредитными и другими видами финансовых рисков в соответствии со своими специфическими условиями и потребностями.

Pertmaster — управление рисками, программный продукт более простой, при помощи которого сотрудники компании получают дополнительный инструмент контроля «что — если», просчитывающего развитие событий по проекту уже на стадии инициации проекта. Несмотря на специализированность, Pertmaster не сильно превосходит имеющий такую же опцию российский Project Expert.

Pertmaster позволяет проводить анализ достижимости графика проекта по срокам, трудозатратам и затратам, используя реалистические оценки исполнителей, оценить проект с точки зрения возможных рисков, влияющих на длительность работ и трудозатраты, учесть внешнюю среду проекта, реализуемого в сложных климатических условиях, обменный курс валют международного проекта.

Использование Pertmaster (рис 9.1)

Qualitative		Quantitative					
Risk			Pre-Mitigation (TimeNow = 12/Oct/05)				
ID	T/O	Title	Probability	Schedule	Cost	Safety	Score
RISK4	T	Отсутствие ключевых ресурсов	H	L	L	VH	56
RISK3	T	Задержка заключения договора	H	M	L	H	28
RISK10	O	Повторные работы по проектированию	H	N	H	N	28
RISK5	T	Задержки в поставках	M	H	N	N	20
RISK9	T	Проектные изменения	H	M	M	N	14
RISK1	T	Плохое понимание начальных спецификаций	L	H	M	VL	12
RISK7	T	Доработки в области установки и интеграции	M	M	M	L	10
RISK2	T	Отказ системы	VL	VH	VH	VH	8
RISK8	T	Ошибки при тестировании	L	L	L	N	3
RISK6	T	Банкротство компании-производителя	N	M	M	M	0

позволяет получить реалистичный сценарий хода выполнения проекта, моделировать стоимость проекта посредством определения внутренней нормы рентабельности и чистой приведенной стоимости, балансирования затрат по проекту с графиком платежей, формирования отчета по степени влияния работ на стоимость проекта, а также использовать реестр рисков с целью:

- идентификации рисков;
- качественной и количественной оценки рисков;
- назначения ответственных за риски;

разработки плана реагирования на риски и его мониторинга и контроля.

Вопросы для самопроверки

Какие блоки можно выделить в информационной системе управления рисками?

Какие информационные потоки о внешних воздействиях должны быть отражены в информационной системе управления рисками?

Что такое верификация модели?

Какие российские программные продукты можно использовать для управления и минимизации рисков?

Какие специализированные программные продукты для управления и минимизации рисков Вы можете назвать?

10. Страхование как способ управления предпринимательскими рисками

10.1. Основы страхования предпринимательских рисков

Практика страхования предпринимательских рисков, широко распространенная за рубежом, постепенно появляется и в нашей стране.

Этот вид страхования обеспечивает предприятию такие условия, в которых неблагоприятные обстоятельства не влияют на его финансовое состояние.

Как Вы уже знаете, далеко не каждый риск является страхуемым, хотя на практике деление на страхуемые и нестрахуемые риски достаточно условно, поскольку эта граница определяется стратегией конкретной страховой структуры.

В России неразвитость страховых структур приводит к тому, что перечень рисков, которые можно минимизировать путем страхования, весьма узок.

Страхование, с точки зрения минимизации предпринимательских рисков, может быть фондовое и нефондовое, а также происходить путем самострахования.

Нефондовое страхование — это замкнутые отношения между участниками коммерческой сделки или проекта по уменьшению возможного ущерба за счет снижения уязвимости объектов риска посредством специально разработанных финансовых инструментов, видов сделок, исполнения ролей и др.

Страхованием (фондовым страхованием) называют перераспределительные замкнутые отношения участников договора страхования в денежной форме по поводу компенсации ущерба.

Самострахование — принятие риска на себя, создание субъектом риска специального фонда для возмещения вероятного убытка.

При этом представляется возможным считать, что если фондовое страхование — это порождение защитной функции риска, то нефондовое страхование — это порождение конструктивной стимулирующей функции риска.

Фондовое страхование экономически более целесообразно, если меры по предупреждению и снижению риска недостаточно эффективны и/или дороги.

Самострахование означает, что предприниматель предпочитает подстраховаться сам, чем покупать страховку в страховой компании. Тем самым он экономит на затратах капитала по страхованию. Самострахование представляет собой децентрализованную форму создания натуральных и страховых фондов непосредственно в хозяйствующих субъектах, особенно в тех, чья деятельность подвержена риску.

Сущность снижения степени риска через его страхование выражается в том, что инвестор готов отказываться от части своих доходов, чтобы избежать риска, т.е. (в идеальной ситуации) он готов заплатить за снижение риска до нуля.

По договору страхования предпринимательского риска может быть застрахован предпринимательский риск только самого страхователя и только в его пользу, т.е. нельзя заключить такой договор в пользу третьего лица. Страховая сумма не должна превышать страховую стоимость предпринимательского риска. Страховой стоимостью предпринимательского риска является сумма убытков от предпринимательской деятельности, которые страхователь, как можно ожидать, понес бы при наступлении страхового случая.

Страхуемый риск — это риск, уровень допустимых убытков от которого легко определим, и потому страховая компания готова их возместить.

По общему правилу к страхуемым рискам относятся:

имущественные риски — опасность возникновения убытков от бедствия, которые приводят к: прямой потере собственности; косвенной потере собственности;

личные риски — опасность возникновения потерь в результате: преждевременной смерти; нетрудоспособности; старости;

риски, связанные с юридической ответственностью — опасность возникновения потерь, например, из-за пользования автомобилем,

пребывания в здании, рода занятий, производства товаров, профессиональных ошибок.

Страхуемый риск, который готова взять на себя страховая компания, обычно отвечает следующим требованиям.

Страхуемая опасность не может быть результатом преднамеренных действий. Это значит, что страховые компании не платят за ущерб, намеренно причиненный самой застрахованной фирмой или физическим лицом по ее указанию или с ее ведома. Например, в страховой полис от пожара не включаются убытки, причиненные поджогом застрахованной фирмы. Однако такой полис предусматривает покрытие убытков, если поджог совершает служащий фирмы.

Убытки должны подлежать подсчету, и затраты на страхование должны быть экономически оправданны. Чтобы получить прибыль, страховым компаниям необходимо иметь сведения о частоте и серьезности убытков, причиняемых данным бедствием. Если эта информация охватывает длительный период времени и основана на большом количестве случаев, страховые компании обычно могут довольно точно предсказать, какие убытки возникнут в будущем.

Один вид риска должен охватывать значительное количество подобных случаев. Чем больше случаев попадает в данную категорию, тем более вероятно, что будущее подтвердит прогнозы страховой компании. Поэтому страховые компании охотнее берут на себя риски, с которыми сталкиваются многие фирмы и частные лица. Например, пожар — это общая опасность, которая угрожает практически всем зданиям, поэтому обычно страхование убытков от пожара не вызывает трудностей.

Риск не должен одновременно затрагивать всех застрахованных. Если страховая компания не охватывает большие географические зоны или широкие слои населения, то всего лишь одна катастрофа может привести к тому, что ей придется заплатить сразу по всем своим полисам.

Потенциальные финансовые потери должны быть ощутимыми для страхователя. Страховая компания не может позволить себе заниматься

канцелярской работой, связанной с удовлетворением множества мелких страховых требований (заявлений застрахованных лиц о возмещении ущерба). Поэтому многие полисы содержат статью, предусматривающую, что страховая компания выплатит только ту часть ущерба, которая превышает сумму, названную в полисе. Это так называемый нестрахуемый остаток, который представляет собой некоторую часть от общей суммы убытка, которую согласен оплатить сам застрахованный.

С точки зрения российской юриспруденции, определение предпринимательских рисков содержится в статье 929 Гражданского кодекса РФ. К ним отнесены: риск убытков, связанных с простоями; риск убытков из-за нарушения своих обязательств контрагентами предприятия; риск, связанный с недополучением ожидаемых доходов.

Страхование предпринимательских рисков следует отличать от страхования ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение договорных обязательств. Страхование ответственности регулируется ст. 932 Гражданского кодекса РФ. Возмещение по договору такого страхования получает лицо, понесшее ущерб в результате действий застрахованного предприятия.

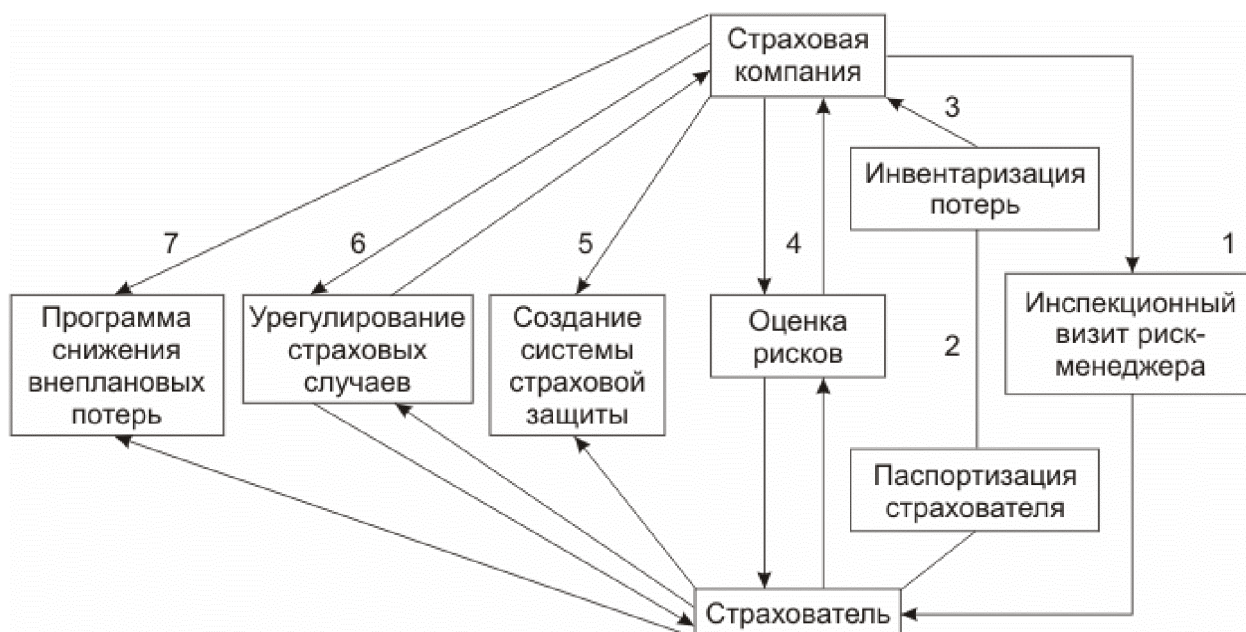
Как правило, убытки оценивают на момент их возникновения (или, как говорят юристы, «с наступлением страхового случая»). Договором же устанавливается лимит страховой ответственности.

Это значит, что в качестве возмещения страховая компания может выплатить не больше определенной суммы денег. Ответственность страховая компания несет только за те риски, которые четко определены в договоре. Однако часть убытков все равно покрывается за счет предприятия. Объем его участия в покрытии убытков определяется договором. Такое условие называется франшизой. Ее применение снижает стоимость страхования для предприятия. Если в договоре указана безусловная франшиза, то предприятию возмещается разница между суммами ущерба и франшизы. Также предприятие обязано сообщать своей страховой компании о любом событии, которое может увеличить степень страхового риска. Это может быть, например, просьба должника изменить условия платежей. Страховая компания имеет

полное право прекратить действие страхового договора, если она сочтет, что степень риска значительно увеличилась. В то же время страховая компания может проверить, насколько точна предоставляемая ей информация.

10.2. Принципы построения процесса организации страхования предпринимательских рисков

На основании обобщения основных направлений, используемых большинством страховщиков, можно построить алгоритм процесса организации страхования предпринимательских рисков, состоящий из следующих компонентов (рис. 10.1):



1. При рассмотрении заявления на страхование предпринимательских рисков страховщик организует к потенциальному страхователю инспекционный визит риск-менеджера. Обычно инспектор проводит от одного до нескольких дней на производственных, офисных, торговых и иных площадях страхователя, оценивая оборудование, персонал, способы работы и т.д. Нередко страховой компанией направляется отдельный специалист (чаще всего психолог) для оценки персонал-риска. Задачей инспекторов является написание подробных отчетов для андеррайтера (специалиста страховой компании по оценке рисков, ответственного за принятие рисков на страхование и

установление размеров страховых премий), а также самого страхователя и/или страхового брокера о первичной (но ни в коем случае не поверхностной) оценке риска. Инспекторам желательно встретиться с руководителями компании и основных подразделений, ознакомиться с документацией, регламентирующей деятельность страхователя, подлежащую страхованию. При таких встречах рассматриваются возможности возникновения убытков и их преодоления, обсуждаются полученные сведения, даются рекомендации по снижению рисков.

В отчете обычно представлена в систематизированном виде следующая информация о рискованной ситуации, характерной для конкретной компании:

- описание и оценка процесса подлежащей страхованию деятельности;

- описание и оценка системы управления в компании;

- описание и оценка систем безопасности и предотвращения убытков, имеющихся в компании;

- подверженность конкретной деятельности компании различного рода опасностям;

- подробности всех известных происшествий и их последствий, а также заявленных претензий, если таковые имели место;

- статистика убытков по заключенным ранее договорам страхования различных видов;

- описания сценариев, приводящих к убыткам в результате каких-либо событий, и приблизительная оценка максимальных размеров убытков;

- рекомендации, направленные на снижение риска;

- иная достоверная и по возможности наиболее полная информация, касающаяся рисков при осуществлении подлежащей страхованию деятельности.

2. Паспортизация страхователя.

Цель данного направления — подготовка наиболее точного и полного количественного описания компании для дальнейшей оценки возможности возникновения рискованной ситуации и прогнозирования их

последствий. Поскольку они зависят от технологий, используемых в деятельности компании, от способа ее организации и степени организованности, от регионов размещения и каналов товародвижения, то такое описание включает в себя сведения о технической системе (оборудование), системе менеджмента (правила, структура персонала) и системе чрезвычайного реагирования (механизмы и средства действий в чрезвычайных ситуациях) компании.

Всю совокупность сведений о конкретном объекте страхования называют его «паспортом» (за рубежом — «регистром»). Объем паспорта, закрепленного за каждой конкретной компанией для целей страхования, весьма велик. С другой стороны, многие его «страницы» уже фактически заполнены соответствующими службами компании, заинтересованными в сборе сведений определенного характера. Например, сфера интересов финансового департамента — структура управления имуществом, юридического подразделения — соблюдение норм законодательства при осуществлении деятельности и т.д. Все это позволяет наладить конструктивную кооперацию служб компании и страховщика, поскольку большая часть этих данных необходима как страхователю, так и страховщику.

3. Инвентаризация потерь.

Инвентаризация касается механизмов и потенциала потерь и убытков в результате списка событий. Результат работ в этом направлении — разработка конкретных алгоритмов расчета потерь в результате конкретных неблагоприятных событий.

4. Оценка рисков.

Цель этого направления — расчет (оценка) ожидаемого в результате конкретных событий уровня потерь на каждом конкретном подразделении, участке, в зависимости от положения дел на нем, субъективных механизмов образования потерь и ожидаемой частоты возникновения инициирующих их событий.

Одной из важных составляющих работы на этом направлении является сбор и анализ данных по фактической рисковости предприятия, по реально имевшим место чрезвычайным ситуациям и убыткам. Эта

информация представляет собой исходные данные для разнообразных методик расчета (оценки) рисков: от приближенной, чисто статистической аналитики, до комплексного расчетно-теоретического компьютерного моделирования.

Результат работы по этому направлению — число или значение рисков (ожидаемого уровня потерь определенного вида) конкретного предприятия, на основании которого страховщик определяет свои, чисто страховые (финансовые) условия обеспечения защиты.

5. Создание системы страховой защиты является промежуточным итогом всей предшествующей работы. Система, состоящая из определенным образом оформленных страховых отношений (один, но чаще несколько договоров страхования) между предприятием и страховой компанией, должна отвечать следующим требованиям:

быть выгодной страхователю, обеспечивая его финансовую безопасность при возникновении чрезвычайных ситуаций на приемлемых, устраивающих его условиях;

быть основанной на реально учтенных и рассчитанных значениях рисков в деятельности страхователя, полностью учитывать все его специфические особенности;

полностью соответствовать взятому страховой компанией объему страховой ответственности.

6. Урегулирование страховых случаев.

Рассмотрим ситуацию, когда в уже застрахованной деятельности наступила чрезвычайная ситуация — страховой случай. Помимо прямых убытков, связанных со страховым случаем, а также неполучением намеченной прибыли, возникают также сложности иного характера, такие как:

колоссальная психологическая нагрузка на персонал (возникает масса незапланированных срочных дел, повышенное внимание со стороны руководства, вышестоящих органов, а также, возможно, средств массовой информации);

необходимость в безотлагательном принятии решений о переориентации производства на иную продукцию, о реализации

запасов готовой продукции иным покупателям уже, соответственно, на иных условиях;

возможная уплата неустоек, если в первоначальной сделке принимали участие другие контрагенты;

возможные расходы на организацию доставки уже отгруженной, но не оплаченной продукции обратно на склад и связанные с этим дополнительные таможенные расходы, затраты времени и усилий персонала.

Цель страховщика в данном случае состоит в очистке, извлечении из общего круга возникающих у страхователя в результате наступления страхового случая проблем финансовой их части и обеспечении защиты финансового благополучия страхователя строго в соответствии с условиями договора страхования. Для этого страхователь одним из оговоренных в договоре страхования способов извещает страховщика о наступившей чрезвычайной ситуации, а также производит идентификацию (экспертизу) ее как страхового случая.

Иными словами, фиксируется то, что случившееся происшествие есть именно такой случай, ответственность за последствия которого приняла на себя страховая компания; определяется величина потерь по видам, оговоренным в договоре страхования. При этом страховщик выплачивает страхователю страховое возмещение в размере определенных экспертизой потерь и в порядке и в сроки, оговоренные все тем же договором страхования. Важной особенностью технологии обеспечения финансовой безопасности страхователя является то, что все экспертизы страховых случаев, инициирующих потери, а также самих потерь осуществляются на объективной основе при совместном участии страховщика и страхователя. Все процедуры обговариваются заранее в договоре страхования на уровне компьютерных систем паспортизации страхователя, инвентаризации потерь и оценки риска.

7. Программа снижения внеплановых потерь.

С момента начала страхования как такового отношения страхователя и страховой компании переходят в новую фазу, основной характеристикой которой является всесторонний контроль над

предпринимательскими рисками в застрахованной деятельности страхователя, а также работа по снижению внеплановых потерь и повышению степени их восполнения за счет функционирования системы страховой защиты.

Адекватным решением проблемы снижения внеплановых потерь и одновременного качественного и количественного повышения их восполнимости в непрерывном процессе деятельности страхователя, является стопроцентный «перевод» внезапных и значительных расходов по покрытию чрезвычайных убытков в разряд плановых страховых платежей.

Достижение всех перечисленных целей требует разработки и реализации специальной, уникальной системы менеджмента, обеспечивающей управление рисками сложных производственно-технологических и договорно-посреднических систем посредством финансовых рычагов. В практике современного зарубежного страхования такую систему называют «всесторонним контролем над рисками» (total/comprehensive/thorough risk management).

Вопросы для самопроверки

Что такое фондовое страхование?

Что такое нефондовое страхование?

Что такое самострахование?

Перечислите основные элементы алгоритма процесса организации страхования предпринимательских рисков.