

# РИСКИ В ЭКОНОМИКЕ



Л.Н. ТЭПМАН

# РИСКИ В ЭКОНОМИКЕ

Под редакцией  
профессора *В.А. Швандара*

*Рекомендовано Учебно-методическим центром  
«Профессиональный учебник» в качестве учебного пособия  
для студентов высших учебных заведений*



Москва • 2002

УДК 330.341(075.8)

ББК 65.011я73

Т96

Рецензенты:  
*кафедра предпринимательства*  
*Государственного университета управления*  
(зав. кафедрой проф. М.Г. Лапуста);  
д-р экон. наук, проф. А.М. Галаева

Главный редактор издательства *Н.Д. Эриашвили*

**Тэпман Л.Н.**

**Т96** Риски в экономике: Учеб. пособие для вузов / Под ред. проф. В.А. Швандара. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. — 380 с.

ISBN 5-238-00343-9

Рыночной экономике присущ динамизм и высокая степень неопределенности, поэтому фактор риска — неотъемлемый атрибут функционирования рынка. В учебном пособии представлена многоплановая картина: где могут возникать риски, дается их классификация, развернутая характеристика каждого вида, методы управления рисками с целью их предупреждения, нейтрализации, сокращения и в конечном итоге повышения эффективности предпринимательской деятельности.

Для студентов, аспирантов и преподавателей экономических вузов и факультетов, слушателей бизнес-школ, руководителей предприятий и организаций.

**ББК 65.011я73**

ISBN 5-238-00343-9

© Л.Н. Тэпман, 2002

© ИЗДАТЕЛЬСТВО ЮНИТИ-ДАНА, 2002

Воспроизведение всей книги или любой ее части запрещается без письменного разрешения издательства

# Оглавление

<b>Введение</b>	<b>6</b>
<b>Глава I. РИСКИ, ИХ ОСОБЕННОСТИ И КЛАССИФИКАЦИЯ</b>	<b>8</b>
<b>1.1. Сущность риска</b>	<b>8</b>
<b>1.2. Подходы к определению     понятия «риск»</b>	<b>11</b>
<b>1.3. Основы управления     предпринимательскими рисками</b>	<b>21</b>
<b>1.4. Классификация рисков</b>	<b>28</b>
1.4.1. Политический риск	48
1.4.2. Технический риск	50
1.4.3. Производственный риск	51
1.4.4. Финансовый риск	52
1.4.5. Отраслевой риск	54
1.4.6. Инновационный риск	55
Вопросы для самоконтроля	56
<b>Глава II. ХАРАКТЕРИСТИКА ВИДОВ РИСКА</b>	<b>57</b>
<b>2.1. Чистые риски</b>	<b>57</b>
2.1.1. Политические риски	57
• <i>Факторы определяющие политический риск</i>	63
• <i>Методы анализа политического риска</i>	68
2.1.2. Экологические риски	77
• <i>Экологический маркетинг</i>	81
• <i>Источники информации о загрязнении             окружающей среды</i>	84
• <i>Государственная экологическая отчетность</i>	86
• <i>Другие источники информации             о загрязнении окружающей среды</i>	90
• <i>Независимая информация о хозяйственных объектах</i>	91
• <i>Маркетинг в области экологии. Страхование             экологических рисков</i>	93
• <i>Финансирование природоохранной деятельности</i>	101
• <i>Экологические проблемы в России в период             формирования рыночных отношений</i>	106

2.1.3. Транспортные риски и их страхование	110
• <i>Морские перевозки (страхование каско)</i>	111
• <i>Морские перевозки (страхование карго)</i>	120
• <i>Воздушные перевозки</i>	126
• <i>Железнодорожные перевозки</i>	128
• <i>Автоперевозки</i>	129
• <i>Страхование контейнеров</i>	131
• <i>Минимизация убытков при транспортировке застрахованных грузов</i>	136
2.1.4. Имущественные риски	139
• <i>Риск, связанный с потерей имущества в результате стихийных бедствий</i>	140
• <i>Риск, связанный с потерей имущества вследствие действий злоумышленников</i>	142
• <i>Риск утраты или повреждения имущества из-за аварийной ситуации на производстве</i>	147
• <i>Риск утраты или порчи имущества во время транспортировки</i>	148
• <i>Риск, связанный с отчуждением имущества в результате действий органов власти и других собственников</i>	150
2.1.5. Производственные риски и промышленная безопасность производства	153
• <i>Организация управления производственным риском</i>	162
• <i>Риски в производственном предпринимательстве</i>	168
• <i>Риски неисполнения хозяйственных договоров (контрактов)</i>	169
• <i>Риски усиления конкуренции</i>	173
• <i>Риски возникновения непредвиденных расходов и снижения доходов</i>	175
• <i>Риски потери имущества предпринимательской организации</i>	178
• <i>Факторы риска невостребованности продукции</i>	178
• <i>Промышленная безопасность производства</i>	193
• <i>Управление рисками в промышленности</i>	194
2.2. Спекулятивные риски	198
2.2.1. Коммерческие риски	198
• <i>Виды потерь и рисков</i>	199
2.2.2. Общая характеристика финансовых рисков	218

• <i>Ликвидность в коммерческих банках</i>	221
• <i>Управление активами</i>	225
• <i>Управление пассивами</i>	227
• <i>Механизм управления ликвидностью</i>	232
• <i>Риски, связанные с покупательской способностью денег</i>	235
• <i>Инвестиционные риски</i>	257
• <i>Биржевые риски</i>	261
• <i>Процентный риск</i>	269
• <i>Факторы, влияющие на риск невозврата ссуды</i>	276
• <i>Анализ рыночного риска: активы, входящие в портфель</i>	278
Вопросы для самоконтроля	279
<b>Глава III. УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ</b>	<b>281</b>
<b>3.1. Система управления рисками</b>	<b>288</b>
<b>3.2. Учет неопределенности в подходах к оценке рисков</b>	<b>298</b>
3.2.1. Анализ и оценка рисков	302
3.2.2. Методы анализа рисков	311
3.2.3. Резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов	335
3.2.4. Учет рисков при финансировании проекта	337
3.2.5. Страхование рисков	340
3.2.6. Уклонение от риска	358
3.2.7. Проверка партнеров по бизнесу и условий заключения сделки	359
3.2.8. Бизнес-планирование	363
3.2.9. Подбор персонала предпринимательской организации	364
3.2.10. Защита коммерческой тайны на предприятии	367
Вопросы для самоконтроля	373
<b>Заключение</b>	<b>374</b>
<b>Список использованной литературы</b>	<b>379</b>

## Введение

Риск в предпринимательской деятельности естественным образом сопряжен с менеджментом, со всеми его функциями — планированием, организацией, оперативным управлением, использованием персонала, экономическим контролем. Каждая из этих функций связана с определенной мерой риска и требует создания адаптивной к нему системы хозяйствования. То есть необходим и особый менеджмент риска, или специфическая система (подсистема) управления, основывающаяся на познании экономической сущности риска, разработке и реализации стратегии отношения к нему в предпринимательской деятельности.

Хотя в экономической сфере риск присутствует постоянно, изучен он недостаточно. Объясняется это, видимо, тем, что данная категория долгое время не рассматривалась в качестве объекта теоретических исследований, а относилась лишь к практике. В последние десятилетия положение начало меняться: этот предмет стал объектом пристального внимания, а с началом экономических реформ — и объектом наших исследователей. Тем не менее и по сию пору общепринятой трактовки экономического преломления понятия «риск» не выработано. Нет фундаментальных работ, раскрывающих сущность и содержание экономической категории «предпринимательский риск».

Обычно риск ассоциируют лишь с неблагоприятными экономическими последствиями хозяйствования, ведущими к потерям ресурсов и прибыли. И в этом смысле упреждение риска полезно и необходимо. С помощью изучения источников и факторов риска можно предотвратить риск, исключить его или уйти из рискованной зоны. Но такой односторонний подход к риску зиждется лишь на здравом смысле, а не на научном основании. Более того, — это здравый смысл не предпринимателя, а бизнесмена, занимающегося обычным рутинным бизнесом.

Если бы хозяйственный риск был связан только с отрицательными результатами, то оказалась бы совершенно необъяснимой готовность к нему предпринимателя. На самом деле предприниматель идет на риск, невзирая на возможные потери, поскольку здесь существует мощный стимул — повышенная прибыль, специфический

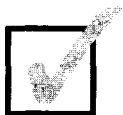
предпринимательский доход. Как правило, в формах инновационного, предпринимательского типа прибыль выше обычной. Не случайно родоначальники теории предпринимательства Р. Кантильон, И. Тюнен и Ф. Найт источниками предпринимательского дохода считали реализацию в процессе воспроизводства способности предпринимателя к обоснованному риску. И эта теоретическая традиция, развитая в трудах Й. Шумпетера, поддерживается в современной западной литературе, фиксируется в экономических словарях, в том числе в «Толковом экономическом и финансовом словаре» И. Бернера и Ж.-К. Колли, переведенном в 1994 г. на русский язык.

В этом контексте уместно напомнить, что в словаре В. Даля риск определяется, с одной стороны, как опасность чего-либо, а с другой — как действие наудачу, требующее смелости, решительности, предприимчивости в надежде на счастливый исход.

Упомянутый выше односторонний подход начинает преодолеваться и в некоторых современных отечественных работах, посвященных исследованию проблем хозяйственного риска. Так, один из авторов, хотя и определяет последний как возможную «опасность потерь, вытекающую из специфики тех или иных явлений природы и видов деятельности человеческого общества», все же трактует экономическую категорию риска более широко: «Как экономическая категория риск представляет собой событие, которое может произойти или не произойти. В случае совершения такого события возможны три экономических результата: отрицательный (проигрыши, ущерб, убыток), нулевой, положительный (выигрыш, выгода, прибыль)».

Риск — категория воспроизводства, всех его фаз и моментов — от покупки необходимых средств производства (машин, оборудования, сырья и т.д.) до изготовления товаров и их реализации. Изучение предмета позволяет предложить следующее категориальное определение хозяйственного риска в предпринимательской деятельности (предпринимательского риска): это «система экономических отношений по реализации способности предпринимателя творчески использовать элемент неопределенности в процессе воспроизводства или отдельных его моментах для получения добавочной прибыли (предпринимательского дохода)».





# Глава I. Риски, их особенности и классификация

## 1.1. Сущность риска

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

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

ских 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.

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.

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, экономичес-

кой 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, как 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 годы 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.

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.

## **1.2. Подходы к определению понятия «риск»**

В основе категориальной структуры теории рисков лежит понятие *опасность*. Это объективная закономерность, обуславливающая процессы количественного и качественного изменения мега-, макро-, мезо- и микросистем, воспринимаемых в форме угрозы жизненно важным интересам людей. По своему генезису, степени вероятности опасность как осознанная угроза имеет естественно-природное и общественное происхождение. Она подразделяется на потенциальную и реальную. В зависимости от концептуальных представлений одни и те же события могут оцениваться по-разному. Так, религиозные доктрины трактуют глобальные природные и техногенные катастрофы не как опасность, а как проявление божественной воли. Значительная часть человечества восприняла создание мировой системы социализма как опасность демократии, для устранения которой мир 40 лет находился в состоянии холодной войны. Другая часть счита-

ла, что социализм — самое справедливое и миролюбивое общество, для защиты которого были мобилизованы огромные политические, экономические и социальные ресурсы, во много раз превосходящие разумную достаточность. Для нейтрализации событий и процессов, которые общество осознает как опасность, разрабатываются различные модели глобальной, субрегиональной и национальной безопасности, создаются институциональные, экономические, технические системы и привлекаются ресурсы для ее обеспечения.

*Риск* — понятие более узкое. Он является одним из видов опасности, связанной с политической, социальной и экономической деятельностью людей, реально осознаваемой, вероятностно оцениваемой, для минимизации последствий которой имеются ресурсы и возможности<sup>1</sup>.

В научной литературе существует множество подходов к определению сущности этой категории, но все они могут быть объединены в три основных группы.

1. В научной литературе, посвященной теориям оптимального управления<sup>2</sup>, риск рассматривается как атрибутивная общесоциологическая характеристика любого вида целесообразной деятельности человека, осуществляемой в условиях ресурсных ограничений и наличия возможности выбора оптимального способа достижения осознанных целей в условиях информационной неопределенности. Никакая гениальность, никакие способности человека не могут уничтожить риск. Существуют лишь способы смягчить его последствия»<sup>3</sup>.

Риски характеризуют вероятность наступления во времени событий, ведущих к изменению равновесной устойчивости социально-экономических систем. Их источник — условия и факторы, обуславливающие неопределенность информации, являющейся невосполнимым непроизводственным ресурсом, распределенным асиммет-

---

<sup>1</sup> *Основы экономической безопасности: Учебно-практ. пособие*/Под ред. Е.А. Олейникова. — М., 1997. — С. 10.

<sup>2</sup> *Риск в современном бизнесе.* — М., 1994. — С. 58; *Балабанов К.Г.* Риск — менеджмент. — М., 1996. — С. 21—22; *Ащепков Л.Т.* Лекции по оптимальному управлению: Учеб. пособие. — Владивосток, 1996. — С. 14.

<sup>3</sup> *Долан Э.Д., Линдсей Л.* Микроэкономика. — Спб., 1994. — С. 310.

ричным образом. В литературе по теории управления выделяется множество видов неопределенности. Большинство из них связано не с эффектом непосредственного воздействия на целевые показатели, а с временным параметром этого влияния. Например, известно, что сокращение денег в обращении на заранее заданную величину приведет в долгосрочном периоде к сокращению номинального ВВП. Неопределенность существует относительно того, когда это произойдет.

В рамках данного направления основное внимание сосредоточено на исследовании таких свойств рисков, как: всеобщность, системность и динамическая вероятность.

**Всеобщность** рисков проявляется в том, что они — не случайный результат сознательной деятельности, а необходимое условие существования творческого человека, постоянно совершенствующего условия своей жизни. Вероятность и возможность наступления качественных изменений социально-экономических условий функционирования и развития систем различного уровня, затрагивающих интересы людей, всегда воспринимаются ими как риск. Для разных социальных групп одни и те же системные изменения имеют разную степень опасности. Для одних они являются угрозой, поскольку ведут к разрушению материальных и духовных ценностей, традиционных условий жизни и среды обитания, производственных отношений, устоявшихся видов трудовой деятельности, для других — предупреждением (вызовом), не угрожающим качественной целостности условий их существования, но несущим в себе потенциал материальных, социальных и духовных потерь, снижение эффективности труда и рост социально-политической напряженности. Третья социальная группа воспринимает такие изменения как реальную возможность приобретения материальных, социальных и духовных благ, которые могут быть присвоены через различные механизмы перераспределения, в том числе с помощью физической силы.

Всеобщность рисков выступает в виде абстрактной и конкретной возможности. *Абстрактные риски* — это риски, которые могут наступить, но для них отсутствует комплекс необходимых и достаточных условий. Они могут различаться по: причинам, их порождающим; степени зре-

лости; близости наступления. Примерами могут служить риски банкротства от снижения спроса, обусловленного возможностью вхождения национальной экономики в фазу кризиса. Однако такая возможность требует совокупности системных изменений, которые могут и не произойти. Так, технический прогресс ведет к формированию нового технологического базиса экономики, отмиранию старых отраслей, но этот процесс может и не сопровождаться банкротствами конкретных предприятий, составляющих основу этих отраслей.

*Конкретные риски* — это риски, имеющие количественную оценку возможных потерь во времени, для минимизации которых субъекты располагают необходимыми управленческими и материальными ресурсами.

С точки зрения *теории системности*, риски рассматриваются как свойство, присущее любым видам целесообразной деятельности. Оно проявляется как вероятностная неопределенность реализации целевых функций, характер, содержание, направленность и условия достижения которых до конца не ясны субъекту, принимающему решения.

*Теории социально-экономической динамики*<sup>1</sup> позволяют оценивать и прогнозировать риски в условиях асимметричного распределения информации, исследовать их как постоянно меняющиеся во времени. Равновесие локальных рынков в значительной мере обусловлено изменениями в системах более высокого порядка, цели которых могут находиться в противоречии с экономическими интересами конкретных подсистем. Поэтому вероятность наступления и уровень большинства рисков находятся в зависимости от полисистемных эффектов, которые абсолютно не поддаются контролю со стороны лиц, принимающих решения по выбору инструментов экономической политики<sup>2</sup>. Например, повышение процентных ставок в США в 1980 и 1984 гг. вызвало кризис задолженности в Латинской Америке, а неожиданный рост курса доллара

---

<sup>1</sup> Харрод Р.Ф. К теории экономической динамики. — М., 1959; Ховард Р.А. Динамическое программирование и марковские цепи. — М., 1964.

<sup>2</sup> Fridman M. The Lag in the Effect of Monetary Policy // J. of Political Economy. 1961. October.

США в 1996—1997 гг. ускорил финансовый кризис в Юго-Восточной Азии. Общим для этих двух событий, связанных с шоковым увеличением объемов и степени рисков, является то, что развивающиеся страны не могли предвидеть внезапные изменения экономической политики США и оказать влияние на обменный курс доллара.

Чем выше степень воздействия по времени полисистемных эффектов на экономические процессы, тем труднее прогнозировать динамическую вероятность и масштаб рисков на основе методов математической вероятности. Большинство полисистемных эффектов носит нестатистический характер. Это связано со следующими особенностями функционирования и развития социально-экономических систем:

- внутренней неоднородностью, многокачественностью. В России за период 1992—1997 гг., по разным оценкам, макроэкономическая ситуация менялась 5—6 раз, что делало невозможным применение статистических методов оценки рисков, базирующихся на таком принципе, как однородность (большое количество многократно повторяющихся событий);

- высоким уровнем концентрации и ограниченными возможностями многовариантности выбора развития и социально-экономического поведения. Монополизация рынков, прежде всего сырьевых, не позволяет потребителям, средним и малым субъектам хозяйствования диверсифицировать свои риски. Так, на российском рынке при взаимоотношениях с системой коммунального хозяйства потребитель технически не может отказаться от потребления тепла, даже если у него нет средств на его оплату, что ведет к росту общей величины рисков неплатежей;

- ростом интеграционной взаимозависимости. Чем выше уровень экономической, политической и социальной взаимозависимости, тем более сложную форму принимают риски и труднее поддаются описанию с помощью традиционных методов количественного анализа. Теории социально-экономической динамики на основе различных методов оценки асимметричности распространения экономической информации и полисистемных эффектов позволяют более точно прогнозировать структуру и масштабы следующих видов рисков:



— потребительских рисков (отношение потребителей к возможным потерям или приобретению одинаковой единицы блага с точки зрения закона убывающей полезности имеет разный уровень риска и его нельзя выразить в системе денежных знаков);

— отраслевых, связанных с оценкой рыночной и международной конкурентоспособности продукции, производимой отраслью (отрасль на рынке может находиться на различных стадиях технологического цикла «расцвет — упадок»);

— территориальных, связанных с комплексной оценкой социально-политико-экономической привлекательности локальных территорий инвестиций, в том числе международных;

— политических, связанных с оценкой эффективности политических решений, направленных на стабилизацию и динамику экономического роста;

— социальных, связанных с оценкой рисков лояльности, трудовой мобильности, отношения к труду, качества рабочей силы.

Данные риски оцениваются через систему качественных показателей и количественных долей, которые характеризуют улучшение или ухудшение ситуации, причем вероятность одних и тех же изменений может восприниматься различными социальными группами в диапазоне «негативные — нейтральные — позитивные».

2. В качестве другого направления можно выделить работы, в которых риски рассматриваются как результат накопления *регрессивного потенциала*<sup>1</sup>. Данный подход имеет давнюю историческую традицию и своими корнями исходит из теорий исторического и технологического прогресса, в которых основное внимание было сосредото-

---

<sup>1</sup> Гассенди П. Избранные произведения. — М., 1966. — С. 204; Вико Д. Основания новой науки об общей природе наций. — Л., 1940. — С. 118; Данилевский Н.Я. Россия и Европа. — Спб., 1889. — С. 282; Шпенглер О. Закат Европы. — М., 1923. Т. 1. — С. 122; Meadows D. u.a. Die Grenzen des Wachstums Bericht des Club of Rome zum Lage der Menschheit. — Stuttgart, 1972; Mesarovic M., Pestel E. Menschheit am Wendepunkt. 2. Bericht an des Club of Rome zur Wettlage. — Stuttgart, 1972; Ольсевич Ю. Трансформация хозяйственных систем. — М., 1994.

точено на исследовании таких характеристик деструктивных рисков, как:

- невосполнимость утраты свойств, качеств, материальных и духовных ценностей, бывших полезными в прошлом, но исчезающих в настоящем;
- появление новых свойств, качеств, материальных и духовных ценностей, масштаб угроз и регрессивный потенциал которых в будущем не ясен и не определен;
- снижение уровня пороговой безопасности по мере создания новых производств, технологий и распространения новых видов оружия;
- возрастание экологических угроз и вызовов по мере роста промышленного потенциала.

В научной и публицистической литературе на обширном историческом материале показано, что возрастание масштабов экономической деятельности ведет, с одной стороны, к постоянному количественному и качественному изменению связей и отношений, к которым как отдельные индивиды, так и социальные группы и даже целые народы не могут приспособиться, поэтому возрастает риск их социальной и экономической деградации. Данная ситуация ведет к росту социального недовольства, а следовательно, возрастает объем потенциальных угроз для социальной стабильности в форме антикультуры, антиобщественного поведения, стихийных бунтов, революционных выступлений и т. д.

С другой стороны, любой результат экономической деятельности, даже если он в целом способствует росту общественного богатства, содержит в себе ростки регрессивного развития. Так, увеличение численности специалистов умственного труда привело к росту сердечно-сосудистых заболеваний, что в свою очередь обусловило появление новых видов рисков как для жизни отдельных индивидов, так и для общества в целом, которое вынуждено для минимизации этих потерь привлекать дополнительные материальные ресурсы. Продажа оружия на мировом рынке приносит экономическую выгоду стране-продавцу, позволяет ей увеличивать расходы на социальные программы, использовать наукоемкие военные технологии для повышения конкурентоспособности отраслей, выпускающих потребительские товары, но снижает

уровень глобальной и региональной безопасности. Возрастает опасность возникновения новых локальных вооруженных конфликтов, на нейтрализацию которых мировому сообществу приходится отвлекать все больше ресурсов.

Усложнение системы общественных связей, рост общей производительности, создание системы массового потребления ведет к тому, что возрастает количество индивидов, которые исключаются из процесса производства и становятся пассивными потребителями. В этих условиях растут риски, связанные с тем, что ресурсы, направленные на воспитание, профессиональное обучение значительных групп людей, никогда не окупятся.

В рамках данного подхода основное внимание уделено анализу следующих характеристик рисков:

- нормативность (невозможность избежать);
- необратимость;
- возрастающий масштаб;
- качественная неопределенность.

Человек осуществляет свою деятельность в некоем континууме, на одном полюсе которого находятся риски, возникающие с вероятностью, равной единице, а на другом — риски, которых можно избежать. Деструктивные риски — это риски, вероятность наступления которых равна единице. Их нельзя избежать, можно лишь оттянуть время наступления, что позволяет накопить необходимые ресурсы для организации социальной и экономической жизни в новых условиях и тем самым уменьшить издержки и потери. Примером могут служить биологическая смерть людей, экономическая и технологическая «смерть» предприятия, отрасли и др.

В обратимых общественных процессах масштаб деструктивных рисков остается неизменным. Так, переход России в 1992 г. к рыночной модели хозяйствования не устранил потерь для экономики сельского хозяйства, связанных с уничтожением такого фактора производства, как крестьянин-собственник. В необратимых процессах риски возрастают. Поскольку практически большинство социально-экономических изменений относится к необратимым процессам, то количество рисков в обществе имеет устойчивую тенденцию к абсолютному положительному

росту. При этом необязательно, чтобы масштаб рисков пропорционально возрастал в каждом элементе социально-экономических систем. Увеличивается лишь общий объем деструктивных рисков, прежде всего системных и межсистемных.

Поэтому оценка рисков через систему количественных показателей позволяет минимизировать затраты общества по отвлечению ресурсов в различные резервные фонды. Деструктивные риски, как правило, не поддаются точной количественной оценке, информация о них носит в основном вероятностный характер и недоступна большинству хозяйствующих субъектов. Это связано с тем, что качественные параметры возможных потерь столь велики, что общество не в состоянии создать резервные фонды для ликвидации ущерба от наступления деструктивных рисков.

3. Третья группа авторов исследует риски как форму неопределенности результата, который связан с особым видом хозяйственной деятельности — предпринимательством<sup>1</sup>.

Предпринимательство — это процесс создания нового товара (услуги), осуществляемый в условиях ограниченности ресурсов, на базе конструктивного (креативного) управления, направленного на то, чтобы опередить конкурентов через использование новых технологических возможностей, новых источников сырья, создание нового рынка готовой продукции, новых отраслей производства.

В рамках данного направления особое внимание уделяется таким характеристикам рисков, как:

- энтропийность (мера вероятности некоего состояния, которое может иметь различные формы, в том числе стремиться к неравновесию);
- иерархичность;
- комплексность.

**Теория неравновесных (энтропийных) процессов** экономического развития по сравнению с классическими тео-

---

<sup>1</sup> Хизрич Р., Питерс М. Предпринимательство, или как завести собственное дело и добиться успеха. — М., 1991. Вып. 1. — С. 19—22; Рэдхэд К., Хьюс С. Управление финансовыми рисками. — М., 1996. — С. 11—23; Курс экономики /Под ред. Б.А. Райзберга. — М., 1997. — С. 559.

риями рыночного равновесия позволяет исследовать закономерности появления и возрастания рисков более детально. В равновесных системах риски — это отклонение от первоначального состояния, которое для всех элементов системы имеет одинаковую вероятность и равно сумме рисков подсистем. В энтропийных системах риски проявляются и описываются иначе, так как различные элементы имеют разную вероятность, которая есть величина положительная, описываемая системой квадратических уравнений.

Предпринимательский риск — это форма несоответствия желаний и действительности, целей и результата. Достижение результата всегда многовариантно, следовательно, существует множественная возможность минимизировать потери (расходы) и максимизировать пользу. Подобная многовариантность и обуславливает энтропийность рисков.

Управление рисками строится на допущении, что все риски можно подразделить на *случайные* (к ним предпринимателям приходится постоянно приспосабливаться, используя информацию об особенностях функционирования рыночных процессов) и *иерархические*, с одной стороны, заранее определены, а с другой — вызваны действиями органов власти (на них отдельные субъекты хозяйствования не могут оказать влияния). Решаясь работать в определенной правовой или корпоративной среде, предприниматель соглашается на то, что на результаты его деятельности будут оказывать влияние решения иерархических структур власти и управления. Так, предприниматель принимает на веру данные правительства об уровне инфляции, безработицы, обменных курсах и в соответствии с этой информацией разрабатывает стратегию своей фирмы. Причем необходимо учитывать, что основу доверия к власти составляет не информация, которую органы государственного управления выдают о функционировании и развитии политической и экономической систем, а наличие у субъектов власти факторов силы (физической, моральной, ресурсной), позволяющей минимизировать негативные последствия несовершенства рыночной экономики.

В иерархических системах минимизация предпринимательских рисков осуществляется за счет роста лояль-

ности, согласия подчиняться экономической или политической силе. Возможность минимизировать риски за счет ресурсов субъектов власти или корпоративных структур — своеобразная плата за подчинение. Однако чем более развита система, тем труднее установить систему иерархического подчинения на всем социальном пространстве. Сами иерархические системы начинают взаимодействовать на принципах рыночной конкуренции, увеличивая тем самым масштаб и объем случайных рисков.

**Комплексный подход** к оценке рисков исходит из допущения о незначительности отдельного риска по отношению к общему их объему. Чем более диверсифицированы риски, тем меньше уровень возможных потерь от наступления локального риска и выше уровень устойчивости системы. Примером могут служить различные методы формирования портфелей ценных бумаг и создания взаимных фондов страхования. Портфель должен быть сформирован таким образом, чтобы любое изменение курса отдельной ценной бумаги было величиной достаточно малой и не могло повлиять на величину общего риска. Количество участников фонда должно быть столь велико, что наступление страхового платежа воспринималось ими как минимальная потеря.

### **1.3. Основы управления предпринимательскими рисками**

В условиях рыночных отношений проблема оценки и учета риска приобретает самостоятельное теоретическое и прикладное значение как важная составная часть теории и практики управления.

Большинство управленческих решений принимается в условиях риска.

Отметим интересный парадокс. Давно известны выражения типа: «Кто не рискует, тот не выигрывает», «Риск — благородное дело», «Без риска нет бизнеса» и т. п. Расхожим стало мнение, что серьезных начинаний без риска не бывает» и «большой риск — большая выгода» и др. Вместе с тем выражения «рисковый шаг», «рискованное мероприятие» содержат явный оттенок неодобрения.

Широкой популярностью пользуются рекомендации и указания «избегать риска», «сводить риск к минимуму».

Многие менеджеры не склонны к риску и не будут рисковать, не рассчитывая на серьезную прибыль. Хозяйственные руководители, добивающиеся стабильного успеха и высоких экономических результатов предприятий, часто избегают заведомо рискованных, авантюристических проектов и предпочитают надежные осмотрительные решения.

Чтобы выжить в условиях рыночных отношений, нужно решаться на внедрение технических новшеств и на смелые, нетривиальные действия, а это усиливает риск. Отсюда следует, что надо не избегать риска, а уметь оценивать степень риска и управлять им. Управление риском определяет пути и возможности обеспечения устойчивости предприятия, его способности противостоять неблагоприятным ситуациям.

Управление и риск — взаимосвязанные компоненты экономической системы. Первое само может выступать источником второго. Особенно наглядно это проявилось на начальном этапе трансформации российской экономики: потеря ее управляемости создала ситуацию тотального риска для предпринимательской деятельности. Восстановление макроуровневой управляемости в свою очередь требует реализации конструктивных хозяйственных потенциалов риска на микроуровне. На этом уровне лучшие шансы на успех возникают тогда, когда предприниматель обладает рискованной эвристикой, способностью принимать и реализовывать нестандартные решения, гибко менять стратегию и тактику поведения в производстве, коммерции и маркетинге, находить новые ниши на рынке, «реконструировать» информацию и т. д. Опытный предприниматель при принятии рискованного решения может интуитивно пользоваться рядом подсказанных практикой подходов и приемов. Однако нельзя, разумеется, положиться только на чистую интуицию и имеющийся хозяйственный опыт. Необходимо опираться на методологию (теорию) и научно обоснованные организационные алгоритмы управления риском.

Целостной теории управления риском, или менеджмента риска, в отечественной экономической науке пока

нет. Практики истинного предпринимательства, внутренним компонентом которого является охарактеризованный выше «творческий», «созидательный» риск, в российской действительности недостаточно для системного научного обобщения. Тем не менее изучение мирового предпринимательства, зарубежных и первых отечественных теоретических разработок по предпринимательским рискам позволяет наметить пути соответствующего поиска.

Общий концептуальный подход к управлению хозяйственным риском заключается в: выявлении возможных последствий предпринимательской деятельности в рискованной ситуации; разработке мер, не допускающих, предотвращающих или уменьшающих ущерб от воздействия до конца не учтенных рискованных факторов, непредвиденных обстоятельств; реализации такой системы адаптации предпринимательства к рискам, при помощи которой могут быть не только нейтрализованы или компенсированы негативные вероятные результаты, но и максимально использованы шансы на получение высокого предпринимательского дохода.

Управление хозяйственным риском в предпринимательской деятельности включает в себя стратегию и тактику риск-менеджмента. Первая базируется на долгосрочных целях и оценках неопределенности хозяйственной ситуации, на эффективных методах достижения таких целей в течение продолжительного времени. Стратегия — это наука и искусство управления хозяйственным риском, основанные на долгосрочном прогнозировании, стратегическом планировании, выработке обоснованной концепции и программы, адаптированной к неопределенности системы предпринимательства, позволяющей не допускать или уменьшать неблагоприятное воздействие на результаты воспроизводства стохастических факторов и, главное, получать в конечном счете высокий предпринимательский доход. Стратегия предопределяет тактику, т. е. совокупность методов, приемов, использованных в конкретных условиях данной хозяйственной ситуации для достижения поставленных целей, не противоречащих целям долгосрочным.

Какие же методы используются в стратегическом риск-менеджменте? *Первый метод* — устранение, предотвра-



шение риска. Применительно к рискам, связанным со стихийным действием природных сил (землетрясения, засухи, вымерзание посевов и т. д.), это вообще невозможно. Трудно загодя определить изменения в поведении конкурентов на рынке. Нельзя предвидеть все обстоятельства и в собственно инновационной деятельности. Можно, конечно, не принимать рискованных решений, но тогда субъект хозяйствования лишится шанса реализовать себя в качестве истинного предпринимателя и получить предпринимательский доход. Он обрекается на застой, применение рутинных методов хозяйствования, чем, естественно, повышает вероятность потери конкурентоспособности и банкротства.

Разумеется, необходимо избегать катастрофических рисков, способных вызвать потери, близкие к размеру собственных оборотных средств (риск можно считать критическим, если потери чистой прибыли грозят достичь 75%). Очевидно, всеми доступными методами нужно избегать риска нежизнеспособности инновационного проекта. Инвесторы могут принять лишь такой проект, предполагаемые доходы от которого способны покрыть затраты на его реализацию и принести прибыль не ниже уровня банковского процента. Важно уходить также от рисков незавершенного строительства, невозврата кредита и т. д.

*Второй метод* управления риском — уменьшение неблагоприятного влияния тех или иных факторов на результаты производства и предпринимательской деятельности в целом. Он предполагает принятие всех возможных превентивных мер: повышение качества планирования, организации и управления производством; использование гибких технологий и создание системы резервных фондов, улучшение государственного регулирования предпринимательства путем создания соответствующих параметров экономической и правовой среды; выбор оптимальной товарной стратегии и стратегии поведения предпринимательских структур на рынке факторов производства и т. д.

*Третий метод* управления риском — его передача, перевод путем формирования эффективной системы страхования всех видов риска, создания акционерных обществ (как обществ с ограниченной имущественной ответственностью) и иных аналогичных действий.

*Четвертый метод* — овладение риском. Применение данного метода целесообразно и даже необходимо, когда потенциальные потери незначительны и делается все возможное для предупреждения или снижения ущерба от воздействия непредвиденных обстоятельств, когда четко выявлены шансы на получение высокого предпринимательского дохода. Чтобы сознательно идти на риск, предприниматель должен опираться на знание экономических, естественных и других законов и закономерностей; экономическую ответственность; фундамент информации; научно разработанную теорию принятия управленческих решений и механизма их реализации.

Одна из важнейших функций риск-менеджмента — *организационная*. В процессе организации управления риском выделяют два этапа: подготовительный и основной. В целом организация управления риском представляет собой систему взаимосвязанных в единую технологию процессов управления (рис. 1.1).

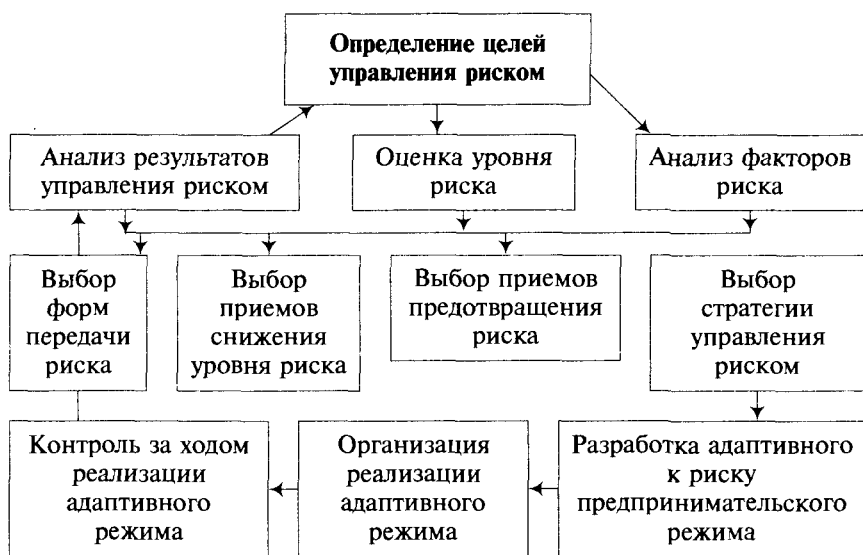


Рис. 1.1. Организация управления риском

На подготовительном этапе организации управления хозяйственным риском определяются цели этого управления.

Основная цель хозяйственного риска, на который сознательно идет предприниматель, — получение предпринимательского дохода (добавочной прибыли). Однако для реализации этой главной цели необходимо сформулировать сопутствующие цели: предотвращение определенных видов риска; уменьшение опасности неблагоприятного их воздействия на результаты хозяйственной деятельности; минимизация размеров ущерба от такого воздействия; быстрая ликвидация потерь и т. д.

На данном этапе важнейшим моментом является анализ. При этом определяются факторы риска, которые можно классифицировать по категориям и признакам: а) степени влияния на предпринимательскую деятельность фирмы, зависящей от вида этой деятельности (производственная, коммерческая, инвестиционная, инновационная, банковская и т. д.) и соответствующих ей рисков; б) степени управляемости фирмой (фирмы неуправляемые, мало управляемые, хорошо управляемые); в) характеру воздействия на риск; г) источнику возникновения рисков факторов (внешняя среда, качество хозяйствования). Представляется полезным дать комбинированную классификацию факторов хозяйственного риска (рис. 1.2).

Схема отражает сложность и многообразие отраженных в ней явлений. Главные факторы, определяющие уровень рискованности хозяйственной деятельности в России и во многом неблагоприятно сказывающиеся на результатах предпринимательской активности основной массы бизнесменов (особенно честно занимающихся своим делом), — внешние.

Среди внутренних факторов риска можно выделить основные: некомпетентность, отсутствие опыта, знаний и оперативной деловой активности, авантюризм, чрезмерная доверчивость в отношениях с партнерами, стремление к сиюминутной выгоде в ущерб развитию и т. д. Между тем ни в государственной системе, ни в специализированных частных фирмах, ни у иностранных спонсоров наши предприниматели пока, как правило, не могут получать качественных консультаций.

Более жесткий и непредсказуемый фактор — неопределенность векторов экономической реформы. Государство пока ведет такую финансовую, кредитную, валютную, структурную политику, которые способны поставить



**Рис. 1.2. Система факторов, влияющих на уровень риска**

на грань банкротства любого, даже самого способного и квалифицированного предпринимателя.

Невозможно, конечно, учесть все рисковые факторы, но вполне реально выделить главные из них по результатам воздействия на тот или иной вид предпринимательской деятельности. При этом необходимо правильно ответить на два вопроса:

1) какой эффект обуславливает то или иное рисковое событие, каково его влияние на результат;

2) велика ли вероятность его наступления.

Целесообразно спрогнозировать также время наступления рискованных событий. Понятно, что прежде всего необходимо учитывать те из них, которые могут дать значительный эффект (положительный или отрицательной) или характеризуются высокой вероятностью наступления.

Ключевой момент подготовительного этапа организации управления хозяйственным риском — оценка его уровня и допустимого предела для фирмы. Целесообразно проводить качественно-количественную, т. е. комбинированную, оценку хозяйственного риска. Качественная оценка призвана определить возможные виды риска, факторы, влияющие на его уровень при осуществлении предпринимательской деятельности. Качественный анализ включает в себя также методологический подход к количественной оценке приемлемого уровня риска. Окончательное решение может быть принято лишь при комплексной его оценке. Однако нужно учитывать, что, во-первых, далеко не всегда можно количественно просчитать рискованные ситуации. Во-вторых, содержание и объем экономической информации в нынешних российских условиях подчас явно недостаточны для определения уровня хозяйственного риска. Не случайно российские бизнесмены нередко говорят о том, что «измерение деловых рисков в России — типичная алхимия. Статистики нет, квалифицированных экспертов не найти, поэтому погрешности измерений столь велики, что делают их бесполезными». Вот почему в нашей ситуации особое значение имеет качественная оценка уровня риска. Она требует высоких интуиции, опыта, знаний в области теории предпринимательства. К этой работе целесообразно привлекать опытных экспертов, консультантов, зарождающиеся в России фирмы маркетингового обслуживания, менеджеров и специалистов успешно хозяйствующих фирм.

## 1.4. Классификация рисков

Различные варианты классификации экономических рисков строятся на *базисных принципах* рыночной экономики, обуславливающих различное отношение к некое-

му результату, который воспринимается как риск. К таким принципам относится:

- свобода потребительского выбора и поведения (потребительские риски);

- свобода выбора профессиональной деятельности (риски профессиональной деятельности);

- свобода предпринимательства (предпринимательские риски);

- рациональное поведение всех участников рынка, т. е. их стремление оптимизировать свою выгоду (минимум затрат — максимум пользы). Субъекты рынка, которые принимают экономические решения, руководствуясь другими мотивами в долгосрочном периоде, рано или поздно разоряется;

- максимизация усилий общества на такой организации экономической среды, при которой все субъекты рынка стремятся к эффективному использованию ограниченных ресурсов (максимизация прибыли, дохода, пользы без нанесения ущерба другим).

Классифицировать риски можно по разным критериям (классификационным признакам): причинам возникновения; функциональным видам и отраслям предпринимательства, ареалу и масштабам последнего; этапам решения проблем; длительности воздействия, возможности страхования, уровню допустимости и т. д. Виды предпринимательских рисков представлены в табл. 1.1.

Таблица 1.1

**Виды предпринимательских рисков**

<i>Классификационный признак</i>	<i>Вид риска</i>	<i>Характеристика риска</i>
1	2	3
Природа возникновения	субъективный (связанный с личностью предпринимателя)	Неразвитые способности к риску; недостаток опыта, образования, профессионализма; необоснованные амбиции; нарушение правил поведения на рынке; недостаточное понимание сделки и т. д.

1	2	3
	объективный	Недостаток информации; стихийные бедствия; неожиданное изменение конъюнктуры рынка, уровня информации, законодательства, условий кредитования, налогообложения, инвестирования и т. д.
В зависимости от этапа решения проблемы	на этапе принятия решения	Ошибки в применении методов определения уровня риска из-за недостатка информации либо ее низкого качества, использования дезинформации; или, наоборот, отличное владение этими методами
	на этапе реализации решения	Ошибки в реализации правильного решения, неожиданные изменения субъективных условий
По масштабам	локальный, на уровне индивидуального производства	Риск отдельной фирмы (компании, их структурных звеньев)
	отраслевой	Риск, связанный со спецификой отрасли
	региональный	Охватывающий предпринимательство на уровне территории субъектов Российской Федерации, экономических районов страны
	национальный	Охватывающий предпринимательство на уровне макроэкономики (ввиду неожиданных изменений в политике, законодательстве, кредитовании, налогообложении и т. п.)
	международный (межстрановой)	Связанный с изменениями в конъюнктуре мирового рынка, со взаимоотношениями между странами, масштабными бедствиями и т. д.

1	2	3
По сфере возникновения	внешний	Неожиданные изменения в экономической политике, в макроусловиях производства; стихийные бедствия на больших территориях; валютный риск и т. п.
	внутренний	Риски, связанные со специализацией предприятия: производственный, финансовый, страховой и т. п.
По возможности страхования	страхуемый	Поддающиеся количественному определению и страхованию организациями, принимающими на себя риск страхователей
	нестрахуемый	Форс-мажорные риски, оценить уровень которых невозможно, а также масштабные риски, когда никто не готов принять на себя риск страхователя
По видам предпринимательской деятельности	финансовый	Риски на фондовом рынке: ликвидности, информационной, валютной и др.; банковские — кредитный, процентный, портфельный; падения общерыночных цен (инфляционный); лизинговый и факторинговый риски, связанные со спецификой клиента банка
	юридический	Сопряженный с низким качеством законодательных актов и неожиданными изменениями в законодательстве
	производственный	Возникающий в связи с вынужденными перерывами в производстве, выходом из строя производственных фондов, потерей оборотных средств, несвоевременностью поставки бурового оборудования, сырья и т. д.
	коммерческий	Вследствие неожиданных изменений в конъюнктуре рынка и других условиях коммерческой деятельности



1	2	3
	инвестиционный	Обусловленный неопределенностями, непредвиденными обстоятельствами в инвестиционной сфере, инновационной деятельности
	страховой	Формирование страхового фонда, управления последним, а также собственным имуществом, денежными средствами и персоналом
	инновационный	Вытекающий из неопределенностей в инновационной сфере (начиная от выработки инновационной идеи, воплощения ее в продукте или технологии и кончая реализацией соответствующего продукта на рынке)
По возможности диверсификации	систематический	Свойственный той или иной сфере предпринимательской деятельности (так, на фондовом рынке систематическим считается риск падения стоимости ценных бумаг в целом)
	специфический	Связанный с получением предпринимательского дохода от конкретной операции в данной сфере деятельности
По степени допустимости	минимальный	Характеризуется уровнем возможных потерь расчетной прибыли в пределах 0—25%
	повышенный	Не превышающий возможных потерь расчетной прибыли в 25—50%
	критический	Характеризуется возможными потерями расчетной прибыли в 50—70%
	недопустимый	Возможные потери близки к размеру собственных средств, что чревато банкротством фирмы. Коэффициент риска равен 75—100%

Научно обоснованная классификация рисков позволяет четко определить место каждого из них в общей системе. Каждому риску соответствует система приемов управления. В зависимости от возможного результата (рискового события) риски можно подразделить на две большие группы: чистые и спекулятивные.

**Чистые риски** означают возможность получения отрицательного или нулевого результата. К ним относятся риски: природно-естественные, экологические, политические, транспортные и часть коммерческих рисков (имущественные, производственные, торговые).

**Спекулятивные риски** выражаются в возможности получения как положительного, так и отрицательного результата. Данная группа включает финансовые риски, являющиеся частью коммерческих рисков.

В зависимости от основной причины возникновения (базисный или природный риск) риски делятся на: природно-естественные, экологические, политические, транспортные, коммерческие.

К *природно-естественным* относятся риски, связанные с проявлением стихийных сил природы (землетрясения, наводнения, бури, пожары, эпидемии).

*Экологические* риски — риски, связанные с загрязнением окружающей среды.

*Политические* риски определяются политической ситуацией в стране и деятельностью государства. Они возникают при нарушении условий производственно-торгового процесса по причинам, непосредственно не зависящим от хозяйствующего субъекта.

К **политическим рискам** относятся:

- невозможность осуществления хозяйственной деятельности вследствие военных действий, революций, обострения внутривнутриполитической ситуации в стране, национализации, конфискации товаров и предприятий, введение эмбарго из-за отказа нового правительства выполнить принятые предшественниками обязательства и т. п.;

- введение отсрочки (моратория) на внешние платежи на определенный срок ввиду наступления чрезвычайных обстоятельств (забастовки, войны и т. д.);

- неблагоприятное изменение налогового законодательства;

• запрет или ограничение конверсии национальной валюты в валюту платежа. В этом случае обязательство перед экспортерами может быть выполнено в национальной денежной валюте, имеющей ограниченную сферу применения.

**Транспортные риски** — риски, связанные с перевозкой грузов транспортом (автомобильным, морским, речным, железнодорожным, самолетами и т. д.).

**Коммерческие риски** представляют собой опасность потерь в процессе финансово-хозяйственной деятельности. Они означают неопределенность результатов от данной коммерческой деятельности. По структурному признаку коммерческие риски делятся на имущественные, производственные, торговые, финансовые.

**Имущественные риски** связаны с вероятностью потерь имущества предпринимателя по причине кражи, диверсии, халатности, перенапряжения технической и технологической систем и т. п.

**Производственные риски** — риски, связанные с убытком от остановки производства, прежде всего с гибелью или повреждением основных или оборотных фондов (оборудование, сырье, транспорт и т. д.), а также риски, связанные с внедрением в производство новой техники и технологии.

**Торговые риски** возникают вследствие задержки платежей, отказа от платежа в период транспортировки товара, непоставки товара и т. п.

**Финансовые риски** обусловлены вероятностью потерь финансовых ресурсов, т. е. денежных средств. Эти риски подразделяются на два вида: **риски, связанные с покупательской способностью денег, и риски, связанные с вложением капитала (инвестиционные риски)**. К первым относятся следующие инфляционные и дефляционные риски, валютные риски и риски ликвидности.

**Инфляционный риск** — риск того, что при росте инфляции получаемые денежные доходы обесцениваются с точки зрения реальной покупательной способности быстрее, чем растут. В таких случаях предприниматель несет реальные потери.

**Дефляционный риск** — риск того, что при росте дефляции происходит падение уровня цен, ухудшение эконо-

мических условий предпринимательства и снижение доходов.

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

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

*Инвестиционные риски* включают: риск упущенной выгоды, риск снижения доходности и риск прямых финансовых потерь.

*Риск упущенной выгоды* — это риск наступления косвенного (побочного) финансового ущерба (неполученная прибыль) в результате неосуществления какого-либо мероприятия (например, страхование, инвестирование и т. п.).

*Риск снижения доходности* может возникнуть в результате уменьшения процента и дивидендов по портфельным инвестициям, по вкладам и кредитам. Портфельные инвестиции связаны с формированием инвестиционного портфеля посредством приобретения ценных бумаг и других активов.

Риск снижения доходности включает процентные и кредитные риски.

К *процентным рискам* относятся: опасность потерь коммерческими банками, кредитными учреждениями, инвестиционными институтами, *лизинговыми* компаниями в результате превышения процентных ставок, выплачиваемых ими по привлеченным средствам, над ставками по предоставленным кредитам. К процентным рискам относятся также риски потерь, которые могут понести инвесторы в связи с изменением дивидендов по акциям, процентных ставок на рынке по облигациям, сертификатам и другим ценным бумагам.

Рост рыночной ставки процента ведет к понижению курсовой стоимости ценных бумаг, особенно облигаций с фиксированным процентом. При повышении процента может начаться также массовый сброс ценных бумаг, эмитированных под более низкие фиксированные проценты и по

условиям выпуска, досрочно принимаемых обратно эмитентом. Процентный риск несет инвестор, вложивший средства в среднесрочные и долгосрочные ценные бумаги с фиксированным процентом при текущем повышении среднесрочного процента в сравнении с фиксированным уровнем. Иными словами, инвестор мог бы получить прирост доходов за счет повышения процента, но не может высвободить свои средства, вложенные на указанных выше условиях.

Процентный риск несет эмитент, выпускающий в обращение среднесрочные и долгосрочные ценные бумаги с фиксированным процентом при текущем понижении среднерыночного процента в сравнении с фиксированным уровнем. Иначе говоря, эмитент мог бы привлекать средства с рынка под более низкий процент. Этот вид риска при быстром росте процентных ставок в условиях инфляции имеет значение и для краткосрочных ценных бумаг.

*Кредитный риск* — опасность неуплаты заемщиком основного долга и процента, причитающегося кредитору. К кредитному риску относится также риск события, при котором эмитент, выпустивший долговые ценные бумаги, окажется не в состоянии выплачивать проценты по ним или основную сумму долга.

Кредитный риск может быть также разновидностью *рисков прямых финансовых потерь*, которые включают: биржевой риск, селективный риск, риск банкротства.

*Биржевые риски* представляют собой опасность потерь от биржевых сделок. К данной категории относится риск неплатежа по коммерческим сделкам, риск неплатежа коммиссионного вознаграждения брокерской фирмы и т. п.

*Селективные риски* — это риски неправильного выбора видов вложения капиталов, вида ценных бумаг для инвестирования в сравнении с другими видами ценных бумаг при формировании инвестиционного портфеля.

*Риск банкротства* представляет собой опасность в результате неправильного выбора вложения капитала полной потери предпринимателем собственного капитала и неспособности его рассчитываться по взятым на себя обязательствам.

В качестве самостоятельного вида иногда выделяют также *проектный риск* — сложный риск, включающий следующие разновидности:

- отдельно стоящий риск, т. е. риск, исключительно связанный с самим проектом;
- внутрифирменный риск;
- рыночный или портфельный риск, определяемый тем, насколько хорошо (или плохо) «укладывается» тот или иной проект в кредитный портфель данного предприятия.

Как правило, многие риски взаимосвязаны, и изменения в одном из них вызывают изменения в другом, но все они влияют на экономические результаты предприятия в целом.

**Внутренние риски** связаны с технико-организационной сферой деятельности фирмы. Эти риски не обусловлены чисто денежными факторами и имеют персональное, а также вещественно-техническое значение. Они могут вызываться и различными преступными действиями. Выделяются три вида внутренних рисков: персональные, материально-технические и структурно-процессуальные.

**Персональные риски** (риски сотрудников, или кадровые риски) разделяются на количественные и качественные. К количественным относятся все риски, связанные с поиском и включением сотрудников в работу. Качественные риски связаны с профессиональным уровнем и чертами характера сотрудников.

**Материально-технические риски** обусловлены материально-технической базой предприятия и ее уровнем.

**Структурно-процессуальные риски** вызываются взаимодействием предыдущих двух типов рисков.

Классификация **по роду опасности** выделяет техногенные (или антропогенные), природные и смешанные риски.

**Техногенные риски** порождены хозяйственной деятельностью человека (аварийные ситуации, загрязнение окружающей среды и т. д.). Примером таких рисков могут служить огневые риски, связанные с воздействием огня на различные объекты.

**Природные риски** не зависят от деятельности человека — это в основном риски стихийных бедствий: землетрясения, наводнения, урагана, тайфуна, удара молнии, извержения вулкана и т. п.

**Смешанные риски** — это события природного характера, инициированные хозяйственной деятельностью человека, например оползень, вызванный проведением строительных работ.

Из этой классификации несколько выпадают риски, связанные с финансовой деятельностью. Условно их также можно причислить к антропогенным.

Другая классификация основана на выделении рисков *по характеру деятельности*, с которой они связаны. Объединение рисков по роду деятельности полезно тем, что позволяет охватить ситуацию в целом по конкретной отрасли хозяйства.

*Экологический риск* — это вероятность наступления гражданской ответственности за нанесение ущерба окружающей среде, а также жизни и здоровью третьих лиц. Он может возникнуть в процессе строительства и эксплуатации производственных объектов и является составной частью промышленного риска. Ущерб окружающей среде выражается в виде загрязнения или уничтожения лесных, водных, воздушных и земельных ресурсов, нанесения вреда биосфере и сельскохозяйственным угодьям.

Наиболее вероятными случаями, в результате которых может наступить гражданская ответственность, являются аварии, сверхнормативные выбросы и утечки вредных веществ на производственных объектах, воздействие которых затронуло окружающую территорию. Последствия аварии в данном случае можно разделить на ближайшие и отдаленные. Под *ближайшими последствиями* понимается непосредственный ущерб в виде разрушения зданий и сооружений, загрязнения территории, травм и гибели людей и т. д. *Отдаленные последствия* возникают в виде долговременного загрязнения почвы, водных и других природных ресурсов и дальнейшего воздействия такого загрязнения на здоровье людей. Они проявляются в виде различных заболеваний, причем зачастую через несколько лет после аварии. Характерным примером наличия прямых и отдаленных последствий является авария на Чернобыльской АЭС 1985 г. Прямые потери в данном случае выражаются в виде случаев заболеваний лучевой болезнью и гибели людей, потери сельскохозяйственных угодий. Основные отдаленные последствия проявились через 10 лет после аварии в виде увеличения частоты раковых заболеваний, особенно рака щитовидной железы.

Понятие *эколого-правовая ответственность* впервые было сформулировано в Законе РСФСР «О предприяти-

ях и предпринимательской деятельности», где предусматривалось возмещение ущерба от загрязнения и нерационального использования природной среды.

Принятый в 1997 г. Закон РФ «О промышленной безопасности опасных производственных объектов» предусматривает, что предприятие — источник повышенной опасности обязано обеспечить меры по защите населения и окружающей среды от опасных воздействий. В России этим Законом впервые было введено обязательное экологическое страхование. Это обстоятельство подчеркивает необходимость использования страхования в качестве механизма управления экологическими рисками.

*Технические риски* сопутствуют строительству новых объектов и их дальнейшей эксплуатации. Среди них выделяют строительно-монтажные и эксплуатационные. Технические риски могут быть составной частью промышленных, предпринимательских и инвестиционных рисков.

К *строительно-монтажным рискам* относятся:

- утери или повреждения строительных материалов и оборудования вследствие стихийных бедствий, взрыва, пожара и т. д.;
- нарушения функционирования объекта из-за ошибок при проектировании и монтаже;
- нанесение физического ущерба персоналу, занятому на строительстве объекта.

По окончании строительства объекта и сдачи заказчику подрядчик принимает на себя гарантийные обязательства по обеспечению его бесперебойной эксплуатации в течение гарантийного срока. В случае обнаружения значительных дефектов в строительной части работ или установленном оборудовании подрядчик может понести большие убытки и оказаться не в состоянии выполнить свои обязательства. Такой риск называется *риском невыполнения послепусковых гарантийных обязательств*.

*Кредитные риски* — риски, связанные с возможным невозвратом суммы кредита и процентов по нему. Для кредитора имеют значение не только сам факт возврата суммы кредита и процентов, но и сроки возврата. Таким образом, для кредитора существует риск прямых убытков в случае невозврата суммы кредита или его части и риск косвенных убытков, связанный с задержкой уплаты ос-



новного долга и процентов по нему. Возможных путей снижения кредитного риска несколько, в том числе финансовые мероприятия — получение финансовых гарантий и страхования. Разновидностью кредитного риска является *процентный риск*, который возникает в том случае, если кредит получен под «плавающую» процентную ставку.

Необходимо отметить, что гарантия или страхование могут предоставляться как кредитору, так и заемщику. Если получатель гарантии — заемщик, то он ее и оплачивает. Если гарантия предоставляется кредитору, то он является и плательщиком, и получателем компенсации в случае невозврата кредита.

*Инвестиционные риски* связаны с возможностью недополучения или потери прибыли в ходе реализации инвестиционных проектов. Объектом риска в данном случае выступают имущественные интересы инвестора. Инвестиционные риски классифицируются в зависимости от особенностей реализации проекта и способа привлечения средств. В общем случае выделяют следующие риски:

- кредитные;
- возникающие на первой стадии инвестиционного проекта;
- предпринимательские, связанные со второй стадией инвестиционного проекта;
- страновые.

Инвестиционные риски имеют сложную структуру, поскольку каждая из перечисленных выше составляющих данной группы сама по себе не является однородной. В то же время и кредитные, и предпринимательские, и страновые риски не являются специфичными только для инвестиционной деятельности, поэтому они будут рассмотрены отдельно.

Осуществление инвестиционного проекта происходит в две стадии: на первой средства инвестируются в различные активы, в строительство объектов или закупку оборотных фондов, а на второй вложенные средства возвращаются и проект начинает приносить прибыль. На первой стадии реализации возникают риски, связанные с возможным незавершением проектировочной или строительно-монтажной части проекта, а также выявлением дефек-

тов после приемки объектов в эксплуатацию. На второй стадии должна быть обеспечена окупаемость проекта. Эта стадия связана с торговой или производственной деятельностью и соответственно подвержена комплексу неблагоприятных воздействий, которые носят название *предпринимательских рисков*. Предпринимательские риски не являются специфичными только для инвестиционной деятельности, а присущи любым видам бизнеса.

Под *промышленными рисками* понимают опасность нанесения ущерба предприятию и третьим лицам вследствие нарушения нормального хода производственного процесса. Для промышленного производства наиболее серьезным и часто встречающимся является риск возникновения отказов машин и оборудования, а в наиболее тяжелых проявлениях — возникновение аварийной ситуации. Это может произойти на промышленных объектах в результате событий природного, техногенного и смешанного характера. Такие события вызывают несколько групп неблагоприятных последствий, перечисленных и кратко охарактеризованных ниже.

**В з р ы в** может произойти в результате утечки газа и образования горючей газозвдушной смеси.

**П о ж а р** может возникнуть от взрыва или возгорания легко воспламеняющихся веществ.

**Н а н е с е н и е у щ е р б а о к р у ж а ю щ е й с р е д е** может происходить в процессе промышленного производства при утечках и выбросах в атмосферу ядовитых веществ, пожарах, взрывах и т. д.

**Н а н е с е н и е у щ е р б а п е р с о н а л у** — следствие возникновения аварийной ситуации на предприятии. Авария может привести к гибели людей или к потере трудоспособности.

**Н а н е с е н и е у щ е р б а т р е т ь и м л и ц а м** происходит в результате взрыва или распространения ядовитых веществ за пределы предприятия.

**С н и ж е н и е п р о и з в о д с т в а п р о д у к ц и и и о с т а н о в к а п р о и з в о д с т в а** являются последствиями аварии или поломки оборудования и ведут к прямым потерям прибыли, а также к косвенным потерям в силу недопоставки продукции потребителям и подачи ими судебных исков на контрагента.

*Страновые риски* могут быть трех типов:

- социально-политические;
- макроэкономические;
- микроэкономические.

*Политические риски* являются важнейшей составной частью страновых рисков. Суть их заключается в возможности недополучения дохода или потери собственности иностранного предпринимателя или инвестора вследствие изменения социально-политической ситуации в стране. Они могут проявиться в виде следующих событий:

- изменений в валютном законодательстве, препятствующих исполнению международных контрактов или репатриации валютной выручки;
- изменений юридической базы, затрудняющих осуществление предпринимательской деятельности;
- внесения изменений в арбитражное право;
- военных действий, массовых беспорядков, повлекших за собой причинение ущерба имущественным интересам предпринимателей.

Политические и другие страновые риски сопутствуют различным видам предпринимательской деятельности, если она осуществляется за рубежом. В этом случае политические риски являются составной частью предпринимательских и инвестиционных рисков.

**Финансовый риск** представляет собой функцию времени. Как правило, степень риска для данного финансового актива или варианта вложения капитала увеличивается во времени. Например, убытки импортера сегодня зависят от времени с момента заключения контракта до срока платежа по сделке, так как курсы иностранной валюты по отношению к российскому рублю продолжают расти.

В зарубежной практике в качестве метода количественного определения риска вложения капитала предлагается использовать дерево вероятностей. Этот метод позволяет точно определить вероятные будущие денежные потоки инвестиционного проекта в их связи с предыдущими результатами. Если проект вложения капитала приемлем в первом временном периоде, то он может быть также приемлем и в последующих периодах. В случае когда связь между денежными потоками в разных периодах существует, необходимо принять данную зависимость и на ее ос-

нове представить будущие события так, как они могут произойти.

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. Однако наряду с общими есть специфические виды риска, характерные для определенных видов деятельности. Так, банковские риски отличаются от рисков в страховой деятельности, а последние — от рисков в производственном предпринимательстве.

Экономическое и политическое развитие современного мира порождает новые виды рисков, которые довольно трудно определить и оценить количественно. Транснационализация бизнеса сопровождается созданием сложных финансовых и производственных взаимосвязей. Возникает «эффект домино», который в случае краха одной компании влечет за собой банкротство компаний, связанных с компанией-банкротом. Усиление компьютеризации и автоматизации производственно-хозяйственной деятельности предпринимательских организаций приводит к возможности потерь из-за сбоев в компьютерных системах и в работе вычислительной техники. Особое значение в последние годы приобрели риски, связанные с политическими факторами, так как они несут крупные потери для предпринимательства.

С риском предприниматель сталкивается на разных этапах своей деятельности. Причин возникновения конкретной рискованной ситуации существует множество. Обычно под причиной возникновения такой ситуации подразумевается какое-то условие, источник. Это могут быть непосредственно хозяйственная деятельность, деятельность самого предпринимателя, недостаток информации о состоянии внешней среды, оказывающей влияние на результат предпринимательской деятельности. Соответственно следует различать: риск, связанный с хозяйственной деятельностью; риск, связанный с личностью предпринимателя; риск, связанный с недостатком информации о состоянии внешней среды.

В связи с тем, что вероятность возникновения последнего риска обратно пропорциональна тому, насколько предпринимательская фирма информированна о состоянии внешней среды по отношению к своей фирме, он наиболее важен в современных условиях хозяйствования. Недостаточность информации о партнерах (покупателях или поставщиках), особенно об их деловом имидже и финансовом состоянии, грозит предпринимателю возникновением риска. Недостаток информации о налогообложении в России или в стране зарубежного партнера — источник потерь в результате взыскания штрафных санкций с предпринимательской фирмы со стороны государственных органов. Недостаток информации о конкурентах также может стать источником потерь для предпринимателя.

Риск, связанный с личностью предпринимателя, определяется тем, что все предприниматели обладают различными знаниями, навыками и опытом ведения предпринимательской деятельности, по-разному относятся к уровню рискованности отдельных сделок.

По *сфере возникновения* предпринимательские риски можно подразделить на внешние и внутренние.

К *внешним* относятся риски, непосредственно не связанные с деятельностью предпринимателя. Речь идет о непредвиденных изменениях законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность; неустойчивости политического режима в стране деятельности и о других ситуациях. Источником *внутренних* рисков является сама предпринимательская фирма. Эти риски возникают в случае неэффективного менеджмента, ошибочной маркетинговой политики, а также в результате внутрифирменных злоупотреблений.

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

В современных условиях хозяйствования выделяют два типа предпринимательского риска *по уровню принятия решений*: макроэкономический (глобальный) риск и риск на уровне отдельных фирм (локальный). До середины 80-х годов в России основная доля риска приходилась на гло-

бальный уровень — уровень государства. С появлением самостоятельности хозяйствующих субъектов ситуация изменилась. Теперь основную часть риска несут предпринимательские организации. Самостоятельно определяя свои капиталовложения и направления инновационной деятельности, самостоятельно заключая договоры с потребителями и поставщиками, они полностью принимают на себя связанный с этими решениями предпринимательский риск.

С точки зрения *длительности во времени* предпринимательские риски можно разделить на кратковременные и постоянные. К *кратковременным* относятся риски, угрожающие предпринимателю в течение известного отрезка времени (например, транспортный риск, когда убытки могут возникнуть во время перевозки груза, или риск неплатежа по конкретной сделке).

К *постоянным* рискам относятся те, которые непрерывно угрожают предпринимательской деятельности в данном географическом районе или в определенной отрасли экономики (например, риск неплатежа в стране с несовершенной правовой системой или риск разрушений зданий в районе с повышенной сейсмической опасностью).

Поскольку основная задача предпринимателя — рисковать расчетливо, не переходя грань, за которой возможно банкротство фирмы, следует выделять допустимый, критический и катастрофический риски. *Допустимый риск* — это угроза полной потери прибыли от реализации того или иного проекта или от предпринимательской деятельности в целом. В данном случае потери возможны, но их размер меньше ожидаемой предпринимательской прибыли. Таким образом, данный вид предпринимательской деятельности или конкретная сделка, несмотря на вероятность риска, сохраняют свою экономическую целесообразность.

Следующая степень риска, более опасная в сравнении с допустимым, — *критический риск*. Он связан с опасностью потерь в размере произведенных затрат на осуществление данного вида предпринимательской деятельности или отдельной сделки. При этом критический риск первой степени связан с угрозой получения нулевого дохода, но при возмещении произведенных предпринима-

телем материальных затрат. Критический риск второй степени связан с возможностью потерь в размере полных издержек в результате осуществления данной предпринимательской деятельности, т. е. вероятны потери намеченной выручки и предпринимателю приходится возмещать затраты за свой счет.

Под *катастрофическим* понимается риск, который характеризуется опасностью, угрозой потерь в размере, равном или превышающем все имущественное состояние предпринимателя. Как правило, такой риск приводит к банкротству фирмы, поскольку в данном случае возможна потеря не только всех вложенных предпринимателем в определенный вид деятельности или в конкретную сделку средств, но и его имущества. Это характерно для ситуации, когда предпринимательская фирма получала внешние займы под ожидаемую прибыль. При возникновении данного риска предпринимателю приходится возвращать кредиты из личных средств.

По *степени правомерности* могут быть выделены: предпринимательские риски: оправданный (правомерный) и неоправданный (неправомерный). Возможно, это наиболее важный для предпринимательского риска элемент классификации, имеющий наибольшее практическое значение. Для разграничения оправданного и неоправданного предпринимательских рисков необходимо учесть в первую очередь то обстоятельство, что границы между ними в разных видах предпринимательской деятельности и разных секторах экономики различны.

Все предпринимательские риски с учетом возможности страхования можно также разделить на 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. В зависимости от источника опасности страховые риски подразделяются на: риски, связанные с проявлением стихийных сил природы (погодные усло-

вия, землетрясения, наводнения и др.) и риски, связанные с целенаправленными действиями человека.

К рискам, которые целесообразно страховать, относятся вероятные потери:

- в результате пожаров и других стихийных бедствий;
- вследствие автомобильных аварий;
- от порчи или уничтожения продукции при транспортировке;
- в результате ошибок сотрудников фирмы;
- вызванные передачей сотрудниками фирмы коммерческой информации конкурентам;
- вследствие невыполнения обязательств субподрядчиками;
- от приостановки деловой активности фирмы;
- в результате возможной смерти, заболевания или несчастного случая с руководителем или ведущим сотрудником фирмы.

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

*Статические риски* связаны с вероятными потерями вследствие:

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



В отличие от статического риска *динамический риск* несет в себе либо потери, либо прибыль для предпринимательской фирмы. Поэтому его можно назвать *спекулятивным*. Кроме того, динамические риски, оборачивающиеся убытками для отдельной фирмы, могут одновременно принести выигрыш обществу в целом. Поэтому динамические риски являются трудными для управления. Далее остановимся подробно на упомянутых ранее рисках, изложив их сущность.

### 1.4.1. Политический риск

Это возможность возникновения убытков или сокращения размеров прибыли вследствие проводимой государственной политики. Политический риск связан с возможными изменениями в курсе правительства, переменами в приоритетных направлениях его деятельности. Учет данного вида риска особенно важен в странах с неустоявшимся законодательством, где отсутствуют традиции и культура предпринимательства.

Попытки учитывать политический риск, вызываемый действиями отдельных государственных деятелей или правительств, предпринимались еще в XIX в. Так, известный банкир Ротшильд так организовал систему информации о политических событиях, что получал сообщения о них на несколько дней раньше, чем правительство. Понятие «политический риск» появилось в лексиконе американских корпораций в 1959 г., после прихода к власти на Кубе Ф. Кастро.

О важности учета влияния политического риска на результаты деятельности предпринимательской фирмы говорит то, что для анализа и оценки такого риска создана мировая сеть специализированных аналитических центров как коммерческого, так и некоммерческого характера. В развитых странах насчитывается свыше 500 подобных центров, основная часть которых находится в США. Наиболее известными некоммерческими центрами, изучающими политический риск в основном в теоретическом плане, являются Центр стратегических и международных исследований в Джорджтаунском университете, Исследовательский центр международных изменений при Колумбийском университете (Нью-Йорк).

Политические риски можно подразделить на четыре группы:

- риск национализации и экспроприации без адекватной компенсации;
- риск трансферта, связанный с возможными ограничениями на конвертирование местной валюты;
- риск разрыва контракта из-за действий властей страны, где находится компания-контрагент;
- риск военных действий и гражданских беспорядков.

*Риск национализации* на практике толкуется предпринимателями очень широко — от экспроприации до принудительного выкупа властями имущества компании или просто ограничения доступа инвесторов к управлению активами. При определении риска национализации сложность состоит в том, что в любой стране власти никогда не рекламируют возможность экспроприации или национализации. Как следствие, ни в одном документе юридически точно не определяется, чем, например, отличается национализация от конфискации.

*Риск трансферта* связан с переводами местной валюты в иностранную. Примером может служить ситуация, когда предприятие работает рентабельно, получая прибыль в национальной валюте, но не в состоянии перевести ее в валюту инвестора, чтобы рассчитаться за кредит. Причин может быть множество, например принудительно длинная очередь на конвертацию.

*Риск разрыва контракта* предусматривает ситуации, когда не помогают ни предусмотренные в договоре штрафные санкции, ни арбитраж: контракт разрывается по независящим от партнера причинам, например в связи с изменением национального законодательства.

Вследствие *риска военных действий и гражданских беспорядков* предпринимательские фирмы могут понести большие потери и даже обанкротиться.

Политический риск условно можно также подразделить на страновой, региональный, международный. Под *страновым* политическим риском следует понимать нестабильность внутривнутриполитической обстановки в стране, оказывающей влияние на результаты деятельности предпринимательских фирм, в связи с чем возрастает риск ухудшения финансового состояния фирм, вплоть до банкротства. Особенно это сказывается на предприятиях различных форм малого бизнеса, поскольку напряженность

политической ситуации в стране приводит к нарушению хозяйственных связей, что наиболее остро ощущается на деятельности небольших предприятий, ставит их на грань банкротства из-за необеспеченности сырьем, материалами, оборудованием.

*Региональный* политический риск означает нестабильность политической обстановки в определенном регионе, которая влияет на результаты деятельности предпринимательских фирм; в частности, это может быть вероятность потерь из-за военных действий в данном регионе, а также вмешательства в предпринимательскую деятельность региональных органов управления.

Учет *международного* политического риска важен для предпринимательской деятельности как для фирм, имеющих выход на международный рынок, так и для фирм, имеющих зарубежных партнеров.

Поскольку на политические риски предприниматель не может оказывать непосредственного влияния, так как их возникновение не зависит от результатов его деятельности, политический риск следует относить к группе внешних рисков.

### 1.4.2. Технический риск

Эффективная предпринимательская деятельность, как правило, сопряжена с освоением новой техники и технологии, поиском резервов, повышением интенсивности производства. Однако внедрение новой техники и технологии ведет к опасности техногенных катастроф, причиняющих значительный ущерб природе, людям и производству. В данном случае речь идет о *техническом риске*. Он определяется степенью организации производства, проведением превентивных мероприятий (регулярной профилактики оборудования, мер безопасности), возможностью проведения ремонта оборудования собственными силами фирмы.

К техническим рискам относится вероятность потерь вследствие:

- отрицательных результатов научно-исследовательских работ;
- недостижения запланированных технических параметров в ходе конструкторских и технологических разработок;
- низких технологических возможностей производства, что не позволяет освоить результаты новых разработок;

- возникновения при использовании новых технологий и продуктов побочных или отсроченных во времени проявлений проблем;

- сбоев и поломки оборудования и т. д.

Следует отметить, что технические риски относятся к группе внутренних рисков, поскольку предприниматель может оказывать на них непосредственное влияние. Их возникновение, как правило, зависит от деятельности предпринимателя.

### **1.4.3. Производственный риск**

Производственный риск связан с производством продукции, товаров и услуг, с осуществлением любых видов производственной деятельности, в процессе которой предприниматели сталкиваются с проблемами неадекватного использования сырья, роста себестоимости, увеличения потерь рабочего времени, использования новых методов производства.

К основным причинам производственного риска относятся:

- снижение намеченных объемов производства и реализации продукции вследствие снижения производительности труда, простоя оборудования, потерь рабочего времени, отсутствия необходимого количества исходных материалов, повышенного процента брака производимой продукции;

- снижение цен, по которым планировалось реализовывать продукцию или услугу в связи с ее недостаточным качеством, неблагоприятным изменением рыночной конъюнктуры, падением спроса;

- увеличение расхода материальных затрат в результате перерасхода материалов, сырья, топлива, энергии, а также увеличения транспортных расходов, торговых издержек, накладных и других побочных расходов;

- рост фонда оплаты труда вследствие превышения намеченной численности либо за счет выплат более высокой, чем запланировано, заработной платы отдельным сотрудникам;

- увеличение налоговых платежей и других отчислений в результате изменения ставки налогов в неблагоприятную для предпринимательской фирмы сторону и их отчислений в процессе деятельности;

- низкая дисциплина поставок, перебои с топливом и электроэнергией;

· физический и моральный износ оборудования отечественных предприятий.

#### 1.4.4. Финансовый риск

Это риск, возникающий при осуществлении финансового предпринимательства или финансовых сделок, исходя из того, что в финансовом предпринимательстве в роли товара выступают либо валюта, либо ценные бумаги, либо денежные средства.

К финансовому риску относятся:

- валютный риск;
- кредитный риск;
- инвестиционный риск.

Поскольку в последнее время для отечественных предпринимателей все большую актуальность приобретает валютный риск, рассмотрим его более подробно.

*Валютный риск* — это вероятность финансовых потерь в результате изменения курса валют в период между заключением контракта и фактическим производством расчетов по нему. Валютный курс, устанавливаемый с учетом покупательной способности валют, весьма подвижен.

Среди основных факторов, влияющих на курс валют, нужно выделить состояние платежного баланса, уровень инфляции, межотраслевую миграцию краткосрочных капиталов. В целом на движение валютных курсов оказывает воздействие соотношение спроса и предложения каждой валюты. Помимо экономических на валютный курс влияют политические факторы.

В свою очередь от валютного курса непосредственно зависит внешнеэкономическая деятельность страны. Уровень валютного курса в значительной мере определяет конкурентоспособность страны на мировых рынках. Заниженный валютный курс позволяет получить дополнительные выгоды при экспорте и способствует притоку иностранного капитала, одновременно дестимулируя импорт. Противоположная экономическая ситуация возникает при завышенном курсе валюты (снижается эффективность экспорта и растет эффективность импорта).

Значительные непредвиденные колебания, отрыв валютного курса от соотношений покупательной способности усиливают напряженность в валютно-финансовой сфере, нарушают нормальный международный обмен.

Валютный риск включает в себя три разновидности рисков:

- экономический;
- перевода;
- сделок.

*Экономический риск* для предпринимательской фирмы состоит в том, что стоимость ее активов и пассивов может меняться в большую или меньшую сторону (в национальной валюте) из-за будущих изменений валютного курса. Это также относится к инвесторам, зарубежные инвестиции которых — акции или долговые обязательства — приносят доход в иностранной валюте.

*Риск перевода* имеет бухгалтерскую природу и связан с различиями в учете активов и пассивов фирмы в иностранной валюте. В случае если происходит падение курса иностранной валюты, в которой выражены активы фирмы, стоимость этих активов уменьшается.

Следует иметь в виду, что риск перевода представляет собой бухгалтерский эффект, но мало или совсем не отражает экономический риск сделки. Более важным с экономической точки зрения является риск сделки, который рассматривает влияние изменения валютного курса на будущий поток платежей, а следовательно, на будущую прибыльность предпринимательской фирмы в целом.

*Риск сделок* — это вероятность наличных валютных убытков по конкретным операциям в иностранной валюте. Такой риск возникает из-за неопределенности стоимости в национальной валюте инвалютной сделки в будущем. Данный вид риска существует как при заключении торговых контрактов, так и при получении или предоставлении кредитов. Он состоит в возможности изменения величины поступлений или платежей при пересчете в национальной валюте.

Кроме того, следует различать валютный риск для импортера и риск для экспортера. *Риск для экспортера* — это падение курса иностранной валюты с момента получения или подтверждения заказа до получения платежа и во время переговоров. *Риск для импортера* — повышение курса валюты в отрезок времени между датой подтверждения заказа и днем платежа.

Таким образом, при заключении контрактов необходимо учитывать возможные изменения валютных курсов.

Одним из важнейших видов рисков деятельности предпринимательской фирмы в условиях рыночной экономики

является *кредитный риск*. Он связан с возможностью невыполнения предпринимательской фирмой своих финансовых обязательств перед инвестором в результате использования для финансирования деятельности фирмы внешнего займа. Следовательно, кредитный риск возникает в процессе делового общения предприятия с его кредиторами: банком и другими финансовыми учреждениями; контрагентами: поставщиками и посредниками, а также с акционерами.

Разнообразие видов кредитных операций предопределяет особенности и причины возникновения кредитного риска: недобросовестность заемщика, получившего кредит; ухудшение конкурентного положения конкретной предпринимательской фирмы, получившей коммерческий или банковский кредит; неблагоприятная экономическая конъюнктура; некомпетентность руководства предпринимательской фирмы и т. д.

Зарубежные экономисты выделяют имущественный, моральный и деловой кредитные риски. *Деловой риск*, как правило, связывается со способностями предпринимателя производить прибыль за определенный период. Под *моральным риском* подразумевается та часть риска, которая имеет отношение к займу денег и зависит от моральных качеств заемщика. Имущественный риск определяется тем, достаточно ли собственных активов заемщика для покрытия объема кредита.

#### 1.4.5. Отраслевой риск

Это вероятность потерь в результате изменений в экономическом состоянии отрасли и степени этих изменений как внутри отрасли, так и по сравнению с другими отраслями. При анализе отраслевого риска необходимо учитывать следующие факторы:

- деятельность фирм данной отрасли, а также смежных отраслей за определенный (выбранный) период;
- устойчивость деятельности фирм данной отрасли по сравнению с экономикой страны в целом;
- результаты деятельности различных предпринимательских фирм внутри одной и той же отрасли, наличие значительных расхождений в результатах.

С работой предприятий отрасли, а следовательно, и с уровнем отраслевого риска непосредственно связаны стадия промышленного жизненного цикла отрасли и внутриотраслевая

среда конкуренции. При этом уровень внутриотраслевой конкуренции является источником информации об устойчивости предпринимательских фирм в данной отрасли в сравнении с фирмами других отраслей и, как правило, служит оценкой отраслевого риска. Об уровне внутриотраслевой конкуренции можно судить по следующей информации:

- степень ценовой и неценовой конкуренции;
- легкость или сложность вхождения организации в отрасль;
- наличие или недостаток близких и конкурентоспособных по цене заменителей;
- рыночная способность покупателей;
- рыночная способность поставщиков;
- политическое и социальное окружение.

Однако перечисленные условия, в которых функционирует отрасль, подвержены неожиданным, иногда резким изменениям. Поэтому предпринимательским фирмам необходимо постоянно учитывать отраслевой риск при любых видах деятельности.

#### **1.4.6. Инновационный риск**

Такой риск особенно важен в современной предпринимательской деятельности, которая находится на этапе увеличения капиталов, используемых как для производства существующих товаров (услуг), так и для создания новых, ранее не производимых.

Инновационный риск — это вероятность потерь, возникающих при вложении предпринимательской фирмой средств в производство новых товаров (услуг), которые, возможно, не найдут ожидаемого спроса на рынке. Инновационный риск возникает при:

- внедрении более дешевого метода производства товара или услуги по сравнению с уже используемым. Подобные инвестиции будут приносить предпринимательской фирме временную сверхприбыль до тех пор, пока она является единственным обладателем данной технологии. В подобной ситуации фирма сталкивается лишь с одним видом риска — возможной неправильной оценкой спроса на производимый товар;
- создании нового товара (услуги) на старом оборудовании. В этом случае к риску неправильной оценки спроса на новый товар или услугу добавляется риск несоответ-



ствия качества товара (услуги) в связи с использованием старого оборудования;

· производстве нового товара (услуги) при помощи новой техники и технологии. В данной ситуации инновационный риск включает в себя риски: того, что новый товар (услуга) может не найти покупателя; несоответствия нового оборудования и технологии необходимым требованиям для производства нового товара (услуги); невозможности продажи созданного оборудования, так как оно не подходит для производства иной продукции в случае неудачи.

В литературе по теории бизнеса часто можно встретить термины «высокий риск» и «слабый риск». В данном случае речь идет о различных уровнях риска. Уровень риска зависит от отношения масштаба ожидаемых потерь к объему имущества предпринимательской фирмы, а также от вероятности наступления этих потерь.

### **Вопросы для самоконтроля**

1. В чем сущность риска?
2. Назовите основные моменты, характерные для рискованной ситуации.
3. Дайте определение понятиям «риск», «неопределенность».
4. Перечислите случайные и иерархические риски, в чем их отличия?
5. Охарактеризуйте методы, используемые в стратегическом риск-менеджменте.
6. Назовите внешние и внутренние факторы, влияющие на уровень риска.
7. Перечислите критерии и виды классификаций экономических рисков.
8. В чем отличие предпринимательских рисков от иных их видов?



## Глава II. Характеристика видов риска

### 2.1. Чистые риски

#### 2.1.1. Политические риски

Чистые риски означают возможность получения отрицательного (ущерб, убыток) или нулевого результата.

Политические риски в зависимости от возможного экономического результата относятся к чистым рискам.

Политический риск — риск имущественных (финансовых) потерь в связи с изменением политической системы, расстановкой политических сил в обществе, политической нестабильностью.

Политический риск — один из элементов демократического процесса, связанный с оценкой и выбором альтернатив, а также с практическим воплощением принятого решения. Он характеризует политическую деятельность как тип предпринимательства с неполной предсказуемостью будущих результатов. Политический риск, с одной стороны, основан на возможности выбора, что является подтверждением свободы и самостоятельности политического субъекта, с другой стороны, сопряжен с политической ответственностью, т. е. должен не только опираться на реальные предпосылки, но и преследовать реальные цели.

Риск — неотъемлемый элемент принятия политического решения, а поскольку оно принимается субъектом, то его оформление и осуществление во многом зависят от социально-психологических характеристик последнего. Этот параметр отражается в таких понятиях, входящих в теорию принятия решений, как восприятие и анализ рискованных ситуаций, уровень риска, портфель риска, профиль риска, замыкающихся на фигуре риск-тейкера — человека (субъекта), берущего на себя ответственность за выработку, принятие и реализацию решения.

Политика — это цепь взаимопересекающихся и конфликтующих решений, что, безусловно, сопряжено с большей или меньшей степенью риска. Принятие решения как изменение позиции в оценке ситуации или в курсе

намечаемых и осуществляемых действий, в смене приоритетов и т. п. всегда проводится субъектом политики, чаще всего политическим лидером. А поскольку данный субъект по-своему оценивает мир и свое место в нем, то в процессе принятия решения, определяемого и через просчитывание вариантов, и посредством интуиции, важную роль играют нравственные ценности, мировоззренческие установки и видение социального идеала.

Политические решения осложняются социально-экономическими факторами. Так, чреватой неоправданным риском и поэтому неприемлемой следует считать политику сверхэксплуатации как одного региона другим, так и одного социального слоя другим внутри отдельных стран. Содержат политическую угрозу и неурядицы экономического характера, «обвальные» социальные процессы, чрезмерный акцент на националистических, сепаратистских и иных притязаниях. Риск при этом явно не просчитывается. Но даже в стабильных странах Запада одна из основных сложностей в принятии решений заключается в том, что они отдаются на откуп элите, а издержки риска падают на широкие массы, и даже выходят за рамки страны или региона. Проблема решается созданием новых возможностей демократического контроля или принятием решений и рассредоточением ответственности. Это требует высокого уровня образованности, социальной вовлеченности, цивилизованности, устранения моментов эйфории и «фобий» при принятии и осуществлении решений, отказа от неоправданной осторожности как тормоза социальных преобразований, «синдрома нерешительности».

Только к настоящему времени выявляется вся серьезность рискованного решения, связанного с отказом от устоявшейся политической системы в условиях СССР. Но в любом случае это решение привело к появлению новых образцов политической активности на уровне руководства и на уровне массового политического поведения. По-новому начинают трактоваться проблемы социальной несправедливости как побудителя рискованных ситуаций, роль средств массовой информации, влияние новых приоритетов, обостряющих степень риска. Во весь рост встает проблема совмещения национально-психологических и этнокультурных образцов рискованного поведения, соответству-

ющих «профилей риска». Усиление дивергентных процессов в современной политике ставит на повестку дня вопрос о создании «центров редукции риска» на местном, региональном и глобальном уровнях.

Значимость поиска новых средств регуляции риска не отменяет той истины, что рискованные решения — залог устойчивости политической системы.

Политический риск проявляется в форме неожиданного, обусловленного политическими соображениями и событиями изменения условий хозяйственной деятельности, создающего и неблагоприятный для предпринимателя фон и тем самым способного привести к повышенным затратам ресурсов и потере прибыли.

Типичные источники такого риска — увеличение налоговых ставок, введение принудительных отчислений, изменение договорных условий, трансформация форм и отношений собственности, отчуждение имущества и денежных средств по политическим мотивам. Величину возможных потерь и определяемую ими степень риска в этом случае очень трудно предвидеть.

До XVII в. не существовало общего понятия для обозначения риска: удача и несчастье предопределялись роком и фортуной. Новая эпоха, трансформировав представления о судьбе, идеалах и целях, принесла осознание риска как ключевого фактора человеческой деятельности и одно из условий достижения успехов. «Понятие риска становится центральным в обществе, которое прощается с прошлым, с традиционными способами деятельности и которое открывается для неизведанного будущего... В среде, где нет больше рока, любая деятельность, даже строго увязанная с установленными образцами, в принципе исчисляется в понятиях риска, т. е. поддается своего рода общей оценке степени ее рискованности с точки зрения возможных результатов».

В современных условиях оценка риска является теоретической базой для принятия решений в политике и экономике. Для преодоления неопределенности, с которой сталкиваются инвесторы за рубежом, проводится анализ странового риска, определяющего «вероятность того, что суверенное государство или независимые кредиторы в определенной стране не будут иметь возможности или

желания выполнить свои обязательства по отношению к иностранным кредиторам и/или инвесторам».

В рамках общего странового риска (рис. 2.1) различают некоммерческий, или политический, и коммерческий риски. Последний в зависимости от уровня своего влияния может быть:

1) на уровне государства — риск неплатежеспособности, ассоциирующийся с предоставлением займов иностранным правительствам;

2) на уровне компаний — трансфертный риск, риск того, что при проведении экономической политики отдельная страна может наложить ограничения на перевод капитала, дивидендов и процентов иностранным кредиторам и инвесторам.

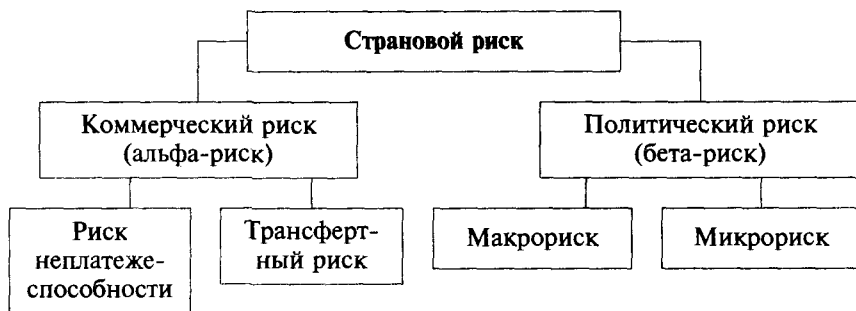


Рис. 2.1. Структура странового риска

Успех деловых операций в зарубежной стране в той степени, в какой он определяется политическими факторами, не зависит исключительно от рисков, которые могут разрушить или нанести тяжелый ущерб чьим-либо ожиданиям. Крупные успехи в бизнесе достигнуты благодаря не только предвидению и избежанию риска, но также благодаря предвидению и использованию политических возможностей (например, Н. Ротшильд использовал информацию о битве при Ватерлоо для успешной операции на Лондонской фондовой бирже). Для инвесторов, решающих размещать или нет инвестиции в какой-либо стране, перспектива политической стабильности, способствующей экономическому росту, так же важна, как и вероятность политической нестабильности, которая может сделать инвестиции крайне невыгодными.

Значительная часть специалистов по политическому риску придерживается мнения, что политические события необязательно несут риск для бизнеса, но могут также означать новые возможности. Они предлагают понимать под термином «политический риск» неопределенность среды, в которой действуют все нерыночные силы. Это означает, что при прогнозировании данного риска необходимо учитывать не только негативные изменения, но и позитивные, представляющие дополнительные возможности для бизнеса. При этом в финансовом анализе базовый риск является нейтральным, предполагающим как отрицательные, так и положительные отклонения.

Некоторые исследователи политического риска (С. Робок, С. Корбин, Дж. Саймон) выделяют макро- и микро-риск в зависимости от уровня экономических субъектов, на который они распространяются. *Макрориск* ассоциируется с вероятностью политических событий, отражающихся на всех иностранных субъектах в стране размещения. К *микрорискам* относятся риски, специфичные для отрасли, фирмы.

Классификация политических рисков проводится на основе разделения событий, вызванных либо действиями правительственных структур в ходе государственной политики, либо силами, находящимися вне контроля правительства. В соответствии с этим принципом Ч. Кеннеди предложил деление политического риска на экстралегальный и легально-правительственный. *Экстралегальный* риск означает любое событие, источник которого находится вне существующих легитимных структур страны: терроризм, саботаж, военный переворот, революция. *Легально-правительственный* риск является прямым продуктом текущего политического процесса и включает такие события, как демократические выборы, приводящие к новому правительству и изменениям в законодательстве, касающемся торговли, труда, совместных предприятий, денежной политики.

В табл. 2.1 показана схема, отражающая взаимосвязь микро- и макрорисков с экстралегальными и легально-правительственными рисками.

Некоторые исследователи полагают, что в трактовке политического риска основное внимание должно уделяться

Таблица 2.1

**Взаимосвязь рисков**

<i>Риски</i>	<i>Экстра-легальный риск</i>	<i>Легально-правительственный риск</i>
Макро-риск	Революция	Изменение инвестиционного законодательства
Микро-риск	Терроризм	Торговое регулирование

динамике политического действия, из которого возникают события, поскольку можно точнее спрогнозировать действия политических сил, чем предсказать победителей и проигравших (табл. 2.2).

Таблица 2.2

**Действия легитимных структур  
при возникновении непредвиденных обстоятельств**

<i>Непредвиденные обстоятельства</i>	<i>Действия легитимных структур</i>	<i>События, вызванные действиями неконтролируемых правительством сил</i>
Потеря контроля над деятельностью фирмы	Полная или частичная экспроприация, насильственное лишение прав управления, конфискация собственности фирмы. Разрыв договора	Война, революция, терроризм, забастовки
Падение ожидаемой прибыли	Непримиримость «национального режима», уменьшение доступа к финансовым, трудовым и сырьевым рынкам; контроль за ценами, товарами, деятельностью, валютные ограничения; ограничения денежных переводов за границу; требования к экспортным характеристикам	Националистически настроенные продавцы и поставщики; угрозы враждебных группировок; навязанные извне финансовые ограничения; навязанные извне ограничения на импорт и экспорт

Политические риски возникают при нарушении условий производственно-торгового процесса, непосредственно не зависящего от хозяйствующего субъекта.

К политическим рискам ведут:

- невозможность осуществления хозяйственной деятельности вследствие военных действий, революции, обострения политической ситуации в стране, национализации, конфискации товаров и предприятий, введение эмбарго из-за отказа нового правительства выполнять принятые обязательства;

- введение отсрочки (моратория) на внешние платежи на определенный срок ввиду наступления чрезвычайных обстоятельств (забастовка, война);

- неблагоприятное изменение налогового законодательства;

- запрет или ограничение конверсии национальной валюты в валюту платежа (в этом случае обязательства перед экспортерами стран может быть выполнено в национальной валюте, имеющей ограниченную форму применения).

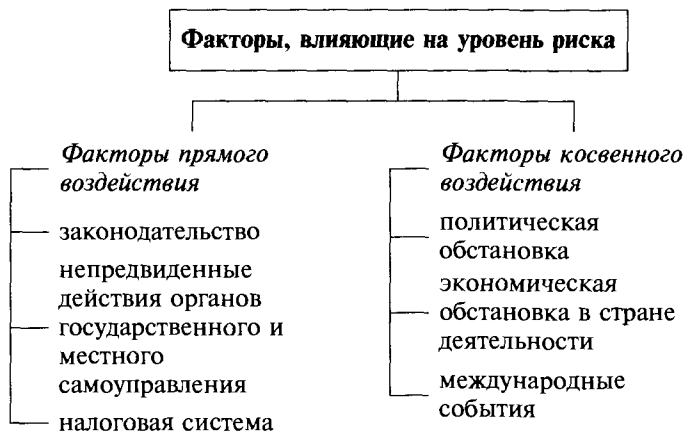
#### **• Факторы, определяющие политический риск**

Одним из важнейших условий укрепления позиций России на международной арене и ее интеграции в мировое хозяйство является нормализация политической обстановки. Для зарубежных политиков и бизнесменов наша страна представляется интересным и перспективным, но весьма рискованным партнером. Более того, политический фактор несет в себе потенциальную угрозу экономической стабилизации: долгосрочные инвестиции в российскую экономику, являющиеся необходимым условием экономического подъема, становятся затруднительными из-за высокого уровня риска, генерируемого политической средой.

Инвестор, работающий в стране с нестабильной политико-экономической системой, потребует дополнительную премию за политический риск, увеличивая требуемую ставку дохода. Снижение премии за данный риск и требуемой ставки дохода может быть достигнуто предоставлением инвестору правительственных гарантий.

Любой риск, в том числе и политический, не может возникнуть сам по себе. Существуют определенные принципы, прямо или косвенно воздействующие на данный вид риска (рис. 2.2).





**Рис. 2.2. Факторы, определяющие уровень риска**

Во всех развитых странах законодательство устанавливает предельные ставки налогов на доходы предпринимателей. Так, в США они составляют 34%, в Англии — 35, в Японии — 42, во Франции — 42, в Швеции — 52, в Германии — 53%. Общая сумма налогов в России, по различным оценкам, составляет 70—90% доходов предприятия, в результате чего в отечественной экономике происходит падение производства, наблюдается полное отсутствие интереса предпринимателей не только к его расширению, но и вообще к тому, чтобы им заниматься. Данная ситуация приводит к переливу капитала из производственной сферы в сферу торговли и посредничества. Небывалого уровня достигло укрывательство от уплаты налогов (30—40% всех налогов), что приводит к усилению уголовного риска.

Большое количество налогов — тяжелое бремя для любого предпринимателя, но особенно непосильно оно для малых фирм. Налоги съедают почти всю прибыль, в то время как мировой опыт показывает: абсолютный предел налоговых изъятий не должен превышать критического уровня.

Постоянно вносимые поправки и дополнения существующего законодательства лишают предпринимателей уверенности в надежности своей деятельности. Таким об-

разом, уровень предпринимательского риска увеличивают не только высокие ставки налогов, но и нестабильность налогового законодательства. В целях экономии налоговых платежей и избежания высокого уровня риска все больше предпринимателей принимают решение об открытии фирмы за рубежом.

На уровень политического риска оказывают влияние законодательство и государственные органы. С одной стороны, они регулируют деятельность фирм, так как в рыночной экономике взаимодействие между покупателями и продавцами подпадает под воздействие многочисленных правовых ограничений. Для предпринимателя особенно важны акты и нормы, регулирующие налоговые и финансовые отношения. Без знания норм налогового и финансового права невозможно эффективно организовать и успешно реализовывать предпринимательскую деятельность. С другой стороны, законодательство характеризуется подвижностью, а иногда и неопределенностью, что проявляется в форме неожиданного, определяемого политическими соображениями изменения условий хозяйствования, создающих неблагоприятную для предприятий среду, что увеличивает уровень риска.

Факторы косвенного воздействия обычно незаметно влияют на уровень риска, однако их влияние может быть значительным, и предпринимателю необходимо учитывать это в процессе деятельности. Рассмотрим такие факторы, определяющие политический риск.

**1. Состояние экономики.** На результаты предпринимательской деятельности оказывает влияние как экономическая ситуация в стране производства, так и экономическое положение отрасли. Конъюнктура рыночной экономики имеет тенденцию к периодам депрессии, когда предпринимателю становится трудно продавать произведенные продукты по приемлемым ценам. Многие фирмы очень чувствительны к спадам и подъемам, потому кризисы перепроизводства всегда приводят к увеличению степени предпринимательского риска.

Последнее десятилетие характеризуется нестабильностью международной торговли, вызванной неравномерностью инфляционных процессов в различных странах, колебаниями цен на энергоносители. В этих условиях от-

дельные страны ведут себя аналогично предприятиям со слабым финансированием и планированием. Они берут кредиты, часто поддерживая неэффективную структуру собственного производства. С ростом долговых обязательств условия займов ужесточаются, возможности защиты собственной промышленности и торговли слабеют, и ценовой шок, который приближает внутренние цены к мировым, ставит предприятие перед резким удорожанием производства. Отдельным фирмам не под силу бороться с кризисами, но в их возможностях проводить гибкую политику, способствовать снижению негативных последствий общего спада.

Значительное влияние оказывает уровень инфляции в стране. Инфляционные процессы подрывают стимулы экономического роста, повышают эффективность производства на базе научно-технического прогресса, ибо внедрение новой техники обходится все дороже; становится выгодным сохранять устаревшее, но относительно дешевое оборудование, старую трудоемкую технологию. Кроме того, инфляция обесценивает ресурсы амортизационных фондов фирм, и поэтому по закону изношенное оборудование не оснащается из-за недостатка средств. Инфляция искажает все экономические расчеты, делает неопределенными перспективы развития, усиливает риск, связанный с новыми инвестициями.

**2. Политические условия.** Политическая нестабильность вызывает повышенную неуверенность предпринимателя не только в успешности результатов деятельности, но и в возможности ведения дела. Она не позволяет наладить надежные и долговременные связи с партнерами, что является важнейшим условием успеха дела. Низкая договорная дисциплина, усиливаемая разрушением некогда единого экономического пространства, внутриреспубликанских и межрегиональных связей, приводит к возникновению рисков срыва договоров, нарушению сроков поставок, что в условиях недостаточности ресурсов ведет к нарушению циклов производства и к другим рискам.

Таким образом, политическая нестабильность усиливает общий уровень предпринимательского риска, причем как для отечественных предпринимателей, так и для партнеров за рубежом.

Потери под воздействием непредвиденных политических факторов проявляются в форме неожиданного изменения условий хозяйственной деятельности, что создает неблагоприятный для предпринимателя фон и тем самым способно привести к повышенным затратам ресурсов и потере прибыли. Типичными источниками такого риска являются:

- увеличение налоговых ставок, введение принудительных отчислений, изменение договорных условий, отчуждение имущества и денежных средств по политическим мотивам;

- потери, вызванные несовершенством методов и некомпетентностью лиц, формирующих бизнес-план и осуществляющих расчет прибыли и доходов;

- потери предпринимателя, обусловленные недобросовестностью или несостоятельностью компонентов.

**3. Региональные конфликты.** Они оказывают как прямое воздействие на общую политическую обстановку, так и косвенное влияние на ситуацию в других регионах, поскольку решение региональных проблем требует дополнительных субсидий, что ведет к росту дефицита федерального бюджета, изменениям в налоговом законодательстве, сокращению социальных расходов (следовательно, возрастанию социальной напряженности), увеличению размера государственного долга, колебаниям процентных ставок и валютного курса, т. е. к ухудшению политического и инвестиционного климата в стране.

**Последствия политического риска.** Политический риск наряду с другими рисками порождает последствия, носящие, как правило, негативный характер. Часто из него вытекают следующие события:

- забастовки и рабочие волнения;
- рост транспортных тарифов и пошлин;
- рост цен на энергоносители;
- изменение системы налогообложения;
- официальное разрешение или запрещение движения капиталов;
- отношения с полномочными органами.

Государство не может решить возникшие проблемы в считанные минуты, так же как и предприниматель. Необходимо определенный промежуток времени для приня-

тия правильного решения и предотвращения всевозможных убытков, потерь и даже конфликтов.

### • Методы анализа политического риска

До конца 70-х годов большинство международных фирм ограничивали анализ политического климата в стране качественными оценками с использованием методов «старых знакомств» и «больших туров». Анализ проводился не регулярно, а лишь в тех случаях, когда решался вопрос о новых инвестициях. Если политический риск представлялся слишком высоким, то инвестиции либо не размещались, либо к стоимости проекта добавлялась «премия за риск» для учета высокой вероятности потерь. До тех пор пока не происходило крупной катастрофы, политический рейтинг страны не переоценивался.

Оценки политического риска по методу «старых знакомств» представляют собой традиционные отчеты, составленные специалистами, обладающими знаниями о соответствующей стране и поддерживающими контакты с влиятельными и хорошо информированными лицами — учеными, дипломатами, журналистами, бизнесменами. Главным недостатком данного метода является то, что компании в большей степени приходится полагаться на суждения аутсайдеров.

Метод «больших туров» предполагает посещение группой экспертов исследуемой страны и налаживание там контактов с местными лидерами, правительственными чиновниками и бизнесменами. Отрицательной чертой этого метода является возможное приукрашивание собираемой информации и излишне оптимистичный прогноз.

Наиболее качественным систематичным методом является метод Дельфи, согласно которому на первом этапе аналитики компании разрабатывают систему переменных для конкретного случая, а затем привлекают широкий круг экспертов, определяющих вес каждой переменной по рассматриваемой стране. Качественный подход позволяет оценить специфику каждой конкретной ситуации. В некоторых случаях внимательное исследование различных специфических элементов, определяющих ситуацию, может быть более важным, чем проведение систематической количественной оценки. Большим недостатком данного метода является чрезмерная субъективность оценок. При при-

нятии решений старые стереотипы иностранного общества могут сыграть роковую роль. Дж. Саймон оценил этот подход как «спорадический, основанный на селективном, неконтролируемом восприятии или идеологических и личностных пристрастиях».

Р. Руммель и Д. Хинен обосновали необходимость комбинированного подхода, который позволил бы соединить субъективное восприятие иностранной среды с количественным анализом объективных данных для формирования общего восприятия странового риска. В настоящее время комбинированный подход к оценке странового риска использует большинство фирм.

Формализация и моделирование макрополитических и экономических рисков начали широко развиваться в середине 70-х годов. Рост задолженности развивающихся стран вызвал повышенный интерес к так называемым рискам неплатежеспособности. Специфическая природа таких рисков привела к необходимости систематического анализа макроэкономических данных, хотя при этом признавалась необходимость вовлечения в количественный анализ некоторых субъективных элементов.

Количественный подход к оценке странового риска позволяет сравнивать разные страны по степени риска, используя единый числовой фактор риска, который суммирует относительное влияние определенного количества социально-политических факторов посредством различных политических и социальных индикаторов. Главным недостатком количественных методов являются использование узкого определения политического риска и концентрация на ограниченном количестве подвидов риска, таких, как политическая нестабильность, валютный контроль и экспроприация. Полный список возможных рисков с разной степенью потенциального влияния на иностранные инвестиции гораздо шире и включает несколько сотен политических, экономических и социально-культурных факторов. Выбор факторов и определение их относительного веса остаются основной проблемой количественного метода.

Другая проблема заключается в том, что попытка использовать количественную шкалу рисков для международных сравнений наталкивается на отраслевую (проект-

ную) ориентированность большинства страновых рисков. Так, добывающие отрасли больше подвержены экспроприации, чем высокотехнологичные производственные отрасли. Более того, то, что рассматривается как фактор риска для большинства отраслей (политическая нестабильность), вполне может быть фактором дополнительных возможностей для других отраслей (например, для военно-промышленного комплекса). Поскольку разные страны обладают различным относительным уровнем риска для разных инвесторов, сфера применения количественной шкалы странового риска сужается.

Для раннего обнаружения благоприятных или неблагоприятных тенденций в стране применяется метод агрегированных статистических данных. На этой основе в 70-е годы были разработаны две модели — PSSI и Ecological Approach, основанные на точных причинных взаимосвязях и опирающиеся на эконометрические и другие объективные данные.

Следует упомянуть две финансово-ориентированные рейтинговые системы: Institutional Investor's Country Credit и Rating Euromoney's Country Risk Index, охватывающие 109 и 116 стран соответственно. В последней системе рейтинг страхового риска составляется путем комбинирования набора индикаторов типа Лондонской ставки предложений по межбанковским кредитам (LIBOR), первичного ценообразования, межбанковских кредитов и т. д. Для характеристики общих экономических и политических тенденций, таких, как степень национального контроля над ключевыми секторами экономики, политическая нестабильность, международный статус страны, изменения в торговом балансе правительства и фирм, применяются целые группы переменных.

Количественные параметры используемых индикаторов обычно комбинируются с мнениями экспертов и формируют сложную динамическую модель, позволяющую прогнозировать развитие национальной и международной экономики. Преимущество индикаторов — в их объективности и (в большинстве случаев) изменчивости, что позволяет быстро создавать точные отчеты о событиях. Однако крупной проблемой остается теоретическая обоснованность индикаторов. Другой проблемой является статичность рейтингов по определению: они рассматривают прошедшие

события и условия, которые могут не иметь никакой связи с будущим.

Наряду с экспертными оценками для исследования внутривнутриполитической нестабильности как ключевого фактора политического риска применяется эконометрическое моделирование. В основе эконометрической модели, разработанной профессорами Сиракузского университета В. Коплином и М. О'Лири и получившей наибольшую известность, лежат уравнения множественной регрессии. В их модели политическая нестабильность рассматривается как явление политической жизни определенной страны, характеризующееся широким применением насилия против правительства в виде заговоров, государственных переворотов, гражданских войн, межнациональных конфликтов и т. п. При этом различаются нестабильность в правящей верхушке, связанная с борьбой за власть внутри правящего слоя, и социальная нестабильность, возникающая в результате активной деятельности оппозиционных социально-политических сил.

На уровне корпораций заключения об уровне риска в стране часто являются нечем иным, как количественным описанием политической среды, включенным в инвестиционное предложение.

Примером экстенсивной встроенной модели служит Economic, Social and Political system (ESP), разработанная фирмой Dow Chemical для своих операций в Латинской Америке. Использование данной модели предполагает предварительный сбор информации по определенной стране, посещение этой страны экспертами, верификацию информации посредством интервью с сотрудниками фирмы и местными лидерами, окончательный анализ информации группой экспертов, составление сценариев возможного развития событий. Преимущество такого подхода состоит в том, что он специально разработан для конкретных потребностей компании и привлекает к анализу как рядовых членов компании, так и ее высший руководящий состав, гарантируя тем самым, что отношение к результатам оценки будет серьезным. Однако этот метод достаточно дорог и требует много времени.

Другим методом анализа и оценки политического риска является составление рейтинга стран по уровню риска на



основе структурированного и стандартизированного списка вопросов.

До 80-х годов в широком контексте сканирования внешней среды экономические и технологические области рассматривались как более важные и имеющие большее влияние на бизнес, чем политические и социальные, которые, как считалось, не только более сложны и неструктурированы, но и более неопределенны и менее предсказуемы. Тенденция относится к социально-политическому развитию как к действию провидения, которым невозможно управлять и на который можно реагировать только тогда, когда действия уже становятся видимыми, определила недостаточную разработанность аналитических инструментов в данной области.

К пересмотру этой тенденции привели активные исследования по разработке подходящих социальных индикаторов, которые могли бы использоваться наряду с такими широко распространенными экономическими индикаторами, как валовой внутренний продукт (ВВП) и индекс потребительских цен. Социальные индикаторы, например объективные, такие, как статистически выраженные демографические сдвиги, или перцептуальные (поведенческие) типы изменения отношения к работе, обработанные и стандартизированные для международных сравнений, несомненно, станут важной составляющей количественных и качественных методов оценки политического риска. В некоторых методиках оценки странового риска селективные социально-политические индикаторы применяются в качестве указателей политической стабильности. Р. Руммель и Д. Хинен используют такие индикаторы, как степень авторитаризма, переходные этапы экономики, уровень образования по отношению к безработице, баланс силы между военными и гражданскими властями.

Для оценки личностного фактора при анализе политического риска М. О'Лири и В. Коплиным была разработана модель под названием *Primce model*. Анализируя твердость позитивной, нейтральной или негативной позиций конкретного лица, степень его влияния и значение для него данного вопроса (каждый критерий оценивается по пятибалльной шкале, затем перемножается и

суммируется по всем участникам), эта модель позволяет количественно (долей положительных баллов в общем количестве) рассчитывать вероятность принятия правительством того или иного решения.

Б. Ливи разработал аналитическую сеть, интегрирующую социально-культурные переменные наряду со всеми неэкономическими факторами в количественный структурированный подход к оценке странового риска.

Общую схему взаимодействия политических, социальных и экономических факторов, определяющих уровень риска в стране, представил Ч. Кеннеди в своей книге «Управление политическим риском».

Под социальной неоднородностью понимаются количество и численность различных этнических, племенных, религиозных и региональных групп. Расслоение общества происходит в том случае, когда указанные группы в значительной степени представляют нижний, или беднейший, класс, что резко усиливает политическую нестабильность. Распределение дохода показывает степень неравенства экономических групп в обществе. Чем выше это неравенство, тем вероятнее политическая нестабильность.

Ч. Кеннеди выделяет четыре основных типа политических систем:

- 1) авторитарно-традиционную систему (монархия или военная диктатура);
- 2) авторитарно-мобилизационную (тоталитаризм);
- 3) либерально-демократическую (парламентская или президентская);
- 4) новую независимую (бывшие колонии).

Наиболее стабильными он считает вторую и третью системы, относительно стабильной — первую и наименее стабильной — четвертую. Как крайне нестабильная рассматривается политическая система в случае, когда военные имеют возможность и желание изменить правительство.

Наличие в недавнем прошлом страны гражданской войны, революции, военных переворотов, включаемых в показатель «последняя внутренняя война», считается прецедентом для возможного решения будущих конфликтов. Легитимность правящей элиты означает соблюдение большей частью населения правительственных распоряжений. Появление противоположных тенденций, а также

высокая степень государственного насилия над гражданами (репрессии) усиливают вероятность политической нестабильности. Прогрессивные программы земельных реформ необходимы для устойчивого перехода от преимущественно аграрного к индустриальному обществу.

В классификации, предложенной Дж. де ла Торре и Д. Некаром, выделяются внутренние и внешние источники политических и экономических факторов риска. Такое деление достаточно условно, поскольку факторы из различных групп могут оказывать влияние друг на друга (табл. 2.3).

Т а б л и ц а 2.3

**Источники политических и экономических факторов риска**

<i>Факторы</i>	<i>Экономические факторы</i>	<i>Политические факторы</i>
1	2	3
Внутренние	Население и доход (численность и структура, экономический рост и доход на душу населения, естественный прирост, распределение дохода)	Состав населения (этнолингвистическая, религиозная, племенная или классовая гетерогенность; степень участия в экономической и политической жизни, иммиграция и эмиграция)
	Трудовые ресурсы и занятость (величина и состав, отраслевая и территориальная структура, производительность труда, миграция, уровень безработицы)	Культура (культурные, религиозные и моральные ценности, открытость и интенсивность культурных связей)
	Отраслевой анализ (сельскохозяйственное производство и самообеспеченность, отраслевая и территориальная структуры, тенденции развития, размер и динамика государственного сектора, национальные приоритеты и стратегические отрасли)	Правительство и институты (конституционные принципы и конфликты, гибкость национальных институтов, роль и влияние армии, церкви, партий, прессы, образовательных учреждений)

1	2	3
	<p><sup>1</sup>            Экономическая география (природные ресурсы, экономическая диверсификация, топография и инфраструктура)</p>	Власть (лидеры, ключевые фигуры, поддерживающие status quo; роль и влияние аппарата внутренней безопасности)
	Правительство и социальные службы (источники и структура правительственных доходов, отраслевое и территориальное распределение расходов, размер и рост бюджетного дефицита, жесткость программ расходов, зависимость регионов от центральных источников дохода)	Оппозиция (влияние и источники)
	Основные показатели (индекс цен, уровень заработной платы, процентные ставки, денежное предложение)	Основные показатели (забастовочная активность, вооруженные выступления и террористические акты, количество и условия содержания политических заключенных, уровень официальной коррупции)
Внешние	Внешняя торговля (текущий платежный баланс и его составляющие, ценовая эластичность экспорта и импорта, стабильность основных статей экспорта и импорта, эволюция условий торговли, географическая направленность торговли)	Положение на международной арене (международные договоры, позиция по международным вопросам, голосование в ООН)
	Внешний долг и его обслуживание (абсолютный	Финансовая поддержка (финансовая и продоволь-

1	2	3
	и относительный уровни внешнего долга, сроки и условия погашения, обслуживание долга по экспорту и импорту)	ственная помощь, военная поддержка, предпочтительные экономические и торговые связи)
	Платежный баланс (динамика, сальдо резервов, движение капиталов)	Отношение к иностранному капиталу и инвестициям (национальное инвестиционное законодательство, отношение к иностранным инвестициям в провинции, судебная практика)
	Основные показатели (валютный курс, изменение международных условий заимствования)	Основные показатели (соблюдение прав человека, оппозиция за пределами страны, причастность к террористическим актам в третьих странах, дипломатические и торговые конфликты)

Анализ внутренних экономических факторов позволяет составить общую характеристику экономического развития страны и выделить наиболее уязвимые области. Внешние экономические факторы определяют степень влияния внешних ограничений на внутреннюю экономическую политику: высокая степень зависимости и значительный размер внешней задолженности усиливают риск вмешательства правительства в инвестиционную деятельность. Проблема оценки внутренних социально-политических факторов — в значительной доле субъективности. При определенных условиях внешняя политическая обстановка может сыграть роль катализатора политической нестабильности в стране.

Множество подходов, описанных выше, выявляет сложность и многогранность проблемы анализа и оценки политического риска. Все рассмотренные модели име-

ют определенные преимущества и недостатки. Экспертные системы критикуются за то, что в них не всегда четко прослеживаются причинные отношения. Эконометрические модели зачастую страдают сложностью обеспечения текущими источниками данных большинства независимых переменных, необходимых для анализа. Встроенные модели могут быть дороги, продолжительны во времени и географически ограничены. Из этого следует, что оптимальный подход должен сочетать лучшие стороны каждого из методов и давать возможность измерять макрориски и интерпретировать их применительно к проектно-специфическим условиям.

Анализ политического риска в России имеет некоторую специфику. Во-первых, политическая традиция, несовершенство демократических институтов и переломный момент исторического развития обусловили значительную роль личностного фактора, которому при оценке политического риска необходимо уделять дополнительное внимание. Во-вторых, существенным фактором неопределенности является наличие множества разнотипных политико-территориальных образований, обладающих различным экономическим потенциалом, разнородных по национальному составу и опирающихся на разные исторические, политические, культурные и религиозные традиции.

Как правило, избежать политического риска практически нельзя (особенно в России — стране, где нестабильность присутствует почти во всех сферах общественной жизни) и трудно его предугадать, так как все зависит от государственной стабильности и от экономики. В этих условиях, стремясь избежать потерь, предприниматель способен снизить их угрозу и уменьшить действие неблагоприятных факторов, а также постараться контролировать свою деятельность и держать «ухо остро».

### **2.1.2. Экологические риски**

Уровень вероятности возникновения неблагоприятных последствий, опасных для жизнедеятельности людей, сохранности природных ресурсов, исторических, культурных и материальных ценностей, связанных с природными катастрофами, с функционированием экологически опасного производственного объекта, а также с принятием реше-

ния о размещении жилищно-коммунальных, промышленных, сельскохозяйственных объектов в зонах возможных стихийных бедствий составляет экологический риск. В историческом масштабе времени неразумные действия человека довольно часто приводили к тяжелым экологическим последствиям, которые нередко меняли образ жизни больших групп людей и даже целых народов. Современное развитие общественного производства характеризуется увеличением сложности и концентрации промышленных объектов, потенциально опасных по возможным последствиям. Повышается опасность аварий. Аварийные ситуации угрожают здоровью и жизни людей, наносят непоправимый ущерб природе, разрушают материальные и культурные ценности. Рассмотрение проблем любых катастроф связано с такими основополагающими понятиями, как риск и безопасность. Понятие риска, или опасности, всегда относится к системе, включающей источник опасности и объект, на который этот источник может воздействовать.

Экологический риск может возникнуть в процессе строительства и эксплуатации объекта и являться составной частью промышленного риска. Ущерб окружающей среде (ОС) выражается в виде загрязнения или уничтожения лесов, воды, воздуха, земельных ресурсов, нанесения вреда биосфере и сельскохозяйственным угодьям. Нанесение ущерба третьим лицам выражается в виде увеличения заболеваний и смертности. При этом возникает гражданская ответственность за нанесение в процессе производства вреда третьим лицам, в качестве которых могут выступать как юридические (организации), так и физические (население) лица.

Наиболее вероятные случаи — аварии, сверхнормативные выбросы и утечки вредных веществ на производственном объекте, воздействие которых затронет окружающие территории.

Последствия нанесения вреда можно разделить на ближайшие и отдаленные. *Ближайшие* последствия — когда непосредственно наносится ущерб в виде разрушения зданий, сооружений, загрязнения территорий, травм, гибели людей и т. д.; *отдаленные* — долговременное загрязнение почвы, водных ресурсов и других природных ресурсов и дальнейшее воздействие такого загрязнения на здоро-

вые людей (различные заболевания, причем через несколько лет после аварии, общее снижение качества жизни на территории, затронутой аварией, повышение уровня смертности и частоты хронических заболеваний, рост детской смертности и т. д.). Характерный пример — авария на Чернобыльской АЭС в 1985 г. В результате спасательных работ большие дозы облучения получили группы ликвидаторов. Пострадало мирное население (случаи заболеваний лучевой болезнью, гибель людей, потеря их угодий, отселение из зараженных областей). Основные последствия проявляются через 10 лет после аварии в виде увеличения частоты раковых заболеваний, особенно рака щитовидной железы. Загрязнения окружающей среды классифицируются следующим образом.

1. Природные — вызываются естественными явлениями, обычно катастрофами (паводки, извержения вулканов, селевые потоки).

2. Антропогенные (возникают в результате деятельности людей), в том числе:

- биологические — случайные или в результате деятельности человека;

- микробиологические — появление необычно большого количества микробов, связанных с массовым их распространением в антропогенных средах, возникших вследствие деятельности человека;

- механические — засорения среды, оказывающие механическое воздействие без физико-химических последствий;

- химические — изменения естественных химических свойств среды, в результате которых повышается или понижается среднесуточное колебание количества каких-либо веществ за рассматриваемый период или проникновение в среду веществ, нормально отсутствующих в ней или находящихся в концентрации, превышающей ПДК;

- физические — изменение естественного физического состояния среды, из них:

- тепловые — возникают в результате повышения температуры среды главным образом в связи с промышленными выбросами нагретого воздуха, воды и отходов газов;

- световые — нарушение естественного освещения местности под воздействием искусственных источников све-



та, приводящее к аномалиям в жизни растений и животных;

- шумовые — в результате увеличения интенсивности и повторяемости шума сверх природного уровня;

- электромагнитные — вследствие изменения электромагнитных свойств среды, приводящие к глобальным и местным геофизическим аномалиям;

- радиоактивные — связаны с повышением естественного уровня содержания в среде радиоактивных веществ.

Непосредственными объектами загрязнения служат атмосфера, вода и почва. Косвенными объектами загрязнения являются растения, животные, микроорганизмы и т. д.

Закон РФ «Об охране природной окружающей среды» устанавливает:

- участки территории Российской Федерации, где в результате хозяйственной или иной деятельности происходят устойчивые отрицательные изменения в окружающей природной среде, угрожающие здоровью населения, состоянию естественной экологической системы, генетическому фонду растений и животных, объявлены «зонами чрезвычайного экологического положения (ситуации)» (ЗЧЭС);

- участки территории Российской Федерации, где в результате хозяйственной или иной деятельности происходят грубейшие, необратимые изменения окружающей среды, повлекшие за собой существенное ухудшение здоровья населения, нарушение природного равновесия, разрушение естественных экологических систем, деградацию флоры и фауны, объявлены «зонами экологического бедствия» (ЗЭБ).

Большая часть территорий подпадает под признаки ЗЧЭС и ЗЭБ. Эти территории заинтересованы в финансовой и материально-технической помощи, требуют больших затрат и разработки количественных критериев, объективного выделения и определения границ ЗЧЭС и ЗЭБ, а также нормальной экологической безопасности и социально-экономической реабилитации.

Среди экологических поражений, вызванных хозяйственной деятельностью человека, выделяют главные:

- размещение производственных отраслей, хозяйственных объектов, экологически не совместимых с природным комплексом;

- ошибочная оценка экологических последствий размещения производительных сил и антропогенное преобразование природных ландшафтов.

Они становятся источником кризисных зон, где происходит хроническое нарушение качества окружающей среды, и возвращают вероятность экологического поражения.

### • Экологический маркетинг

#### 1. Масштабы экологических проблем в современном мире.

Под влиянием научно-технического прогресса неизмеримо возросло воздействие человека на среду обитания. Это привело к возникновению таких глобальных экологических проблем, как:

- охрана окружающей среды;
- борьба с наиболее опасными и распространенными заболеваниями;
- обеспечение крупных заводов энергией, топливом, продовольствием.

Путь к урегулированию отношений между обществом и природой лежит через непрерывный социальный, экономический, научно-технический прогресс общества в сочетании с разумным, основанным на глубоких научных знаниях управлением природными ресурсами и окружающей средой.

Важнейшей особенностью современного научно-технического прогресса являются требования рационального, комплексного использования природных ресурсов и управление производством и потребителем с целью благоприятного воздействия на окружающую среду и поддержания оптимального равновесия в системе «общественное производство — окружающая среда».

Аспекты экологически ориентированного маркетинга в мировом сообществе связаны с быстрым развитием технологий и процессов, снижающих воздействие на окружающую среду, а также с ускоренным формированием рынка экологических услуг, который требует соответствующего развития маркетинговых средств управления этим рынком.

К основным маркетинговым направлениям в данной области следует отнести:

- формирование финансовых структур поддержки экологических действий;

- экологическую оценку (аудит) уровня воздействия на окружающую среду;
- экологическое страхование действий компаний;
- измерение форм отчетности деятельности производителей;
- новые формы рекламы;
- формирование новых принципов торговли (например, продажа экологически чистых продуктов).

## 2. Маркетинговый механизм управления охраной окружающей среды.

Такой механизм основан на типологии рыночных методов. В настоящее время известны следующие основные группы методов управления:

- административное регулирование, т. е. введение нормативных стандартов и ограничений, которые должны соблюдать фирмы-производители, а также осуществление прямого контроля и лицензирования процессов природопользования;
- экономические стимулы, способные заинтересовать фирму-производителя в рациональном природопользовании;
- система платежей налогов за экологические загрязнения;
- распределение прав на загрязнение и компенсационные платежи.

Данные методы необходимо использовать на различных стадиях маркетингового процесса в зависимости от состава первичных ресурсов, специфики производственного процесса и применяемых природоохранных технологий, формирующих выбросы в окружающую среду.

Особая роль отводится платежам и налогам за загрязнение. Они представляют собой косвенные рычаги воздействия и выражаются в установлении платы за выбросы и сбросы, за использование ресурсов. Причем плата должна соответствовать социально-экономическому ущербу от загрязнения или определяться по какому-либо другому показателю. Налоги на загрязнение и платежи предоставляют максимальную свободу загрязнителю в выборе стратегии сочетания степени очистки и платы за остаточный выброс. Если природоохранные издержки низки, то фирма значительно сократит выбросы, вместо того чтобы платить налог. Предполагается, что она может сократить их

до оптимального уровня, когда прирастающие затраты на добавочную очистку станут равными ставке платежа.

Платежи пользователей на покрытие административных расходов могут включать плату за получение разрешения или лицензии, а также другие номинальные платежи, соответствующие величине выбросов и покрывающие издержки на раздачу разрешений и лицензий. Эти платежи в целом меньше платежей за загрязнение и имеют ограниченное воздействие на уровень выбросов фирмы. Их надо рассматривать как лицензионный сбор, который сопровождается выдачей лицензии.

Субсидии представляют собой специальные выплаты фирмам-загрязнителям за сокращение выбросов. Среди субсидий наиболее часто встречаются инвестиционные налоговые кредиты, займы с уменьшенной ставкой процента, гарантии займов, обеспечение ускоренной амортизации природоохранного оборудования, средства на регулирование цен первичных ресурсов и конечной продукции.

Фирмы-загрязнители должны нести обязательную ответственность за причиненный ущерб. Если налог на загрязнение или плата за выбросы отражают предельный ущерб, определенный до акта выброса, то в системе обязательной ответственности плата за ущерб рассчитывается по факту выброса (после него) конкретно для каждого случая. Нанесшая ущерб фирма обязана либо каким-то образом его компенсировать, либо провести очистку нарушенного природного объекта, либо выплатить компенсации пострадавшим, либо сделать что-то еще. С этой целью оформляются специальные документы, закрепляющие обязательства на осуществление природоохранной деятельности под соответствующий залог.

Данный подход особенно эффективен, если число загрязнителей и их жертв ограничено, а размер загрязнения и его состав легко отследить. Необходимо различать аварийные выбросы и восстановление экосистемы после осуществления определенной деятельности (рекультивация земель). В первом случае фирма может лишь прогнозировать будущий ущерб и принимать все меры, чтобы его не допустить. Но если такой ущерб будет нанесен, то виновник полностью компенсирует его. В качестве гарантий здесь могут выступать активы фирмы, в том числе страховой полис, и т. п. Во втором

случае примерные масштабы будущего ущерба известны, если речь идет, например, о добыче полезных ископаемых. В качестве гаранта здесь выступает денежный депозит, вносимый фирмой. Если она сама проведет рекультивацию земель, то получит свой депозит обратно, а если нет, то суммы депозита должно хватить, чтобы рекультивацию провел кто-нибудь другой. Свою ответственность по компенсации ущерба загрязнитель может переложить на посредника, внося плату за загрязнение по ставкам, соответствующим экономической оценке ассимиляционного потенциала. Он оплачивает в том числе и ущерб, т. е. рассчитывается с жертвой загрязнения.

Система целевого резервирования средств на утилизацию отходов используется для создания стимула у потребителей на осуществление дополнительных издержек. В момент покупки товара, предопределяющей предстоящее загрязнение, осуществляется вклад, который возвращается с процентами после утилизации отходов.

Информационные системы, служащие для обеспечения полноты информации и свободы ознакомления с ней, играют роль, подобную экономическим стимулам. Если фирмы предоставляют всю информацию, то потребители или жители близлежащих территорий оповещаются о размерах загрязнения или вредных веществах в продукции. Информированность (антиреклама) ведет к изменению спроса на продукцию, обеспечивая сокращение загрязнения, использование соответствующих первичных ресурсов или типов технологий.

### **• Источники информации о загрязнении окружающей среды**

Прежде чем перейти к анализу основных источников информации, отражающих воздействие предприятия на окружающую среду, рассмотрим важнейшие понятия, используемые в этих источниках.

В научно-технической литературе под *воздействием на окружающую среду* понимают любые потоки вещества, энергии и информации, непосредственно образующиеся в окружающей среде или планируемые в результате антропогенной деятельности и приводящие к отрицательным изменениям окружающей среды и последствиям этих изменений.

Основные *источники воздействия на окружающую среду* подразделяются на:

- источники *выбросов загрязняющих веществ* (связаны с рассеиванием загрязняющих веществ в атмосфере, а том числе при размещении и захоронении отходов);

- источники *сбросов загрязняющих веществ* (связаны с поступлением и разбавлением загрязняющих веществ в поверхностных и/или подземных водах, а также в канализационных коллекторах, в том числе при размещении отходов);

- источники *физико-химического воздействия на окружающую среду* (источники шума, вибраций, ионизирующих излучений, электромагнитных полей, источники сброса и выброса тепла);

- источники *биологического загрязнения окружающей среды*.

В принятой терминологии применительно к атмосфере можно говорить только о выбросах, а применительно к водным объектам — о сбросах. Отметим еще, что термин *загрязнитель* может относиться только к предприятию, а не к веществу. Вещество может быть названо *загрязняющим, вредным* или *токсичным*.

Различают *стационарные* и *подвижные* источники воздействия на окружающую среду. Положение подвижных источников в пространстве изменяется в рассматриваемый период их действия (движущиеся транспортные средства, разливы жидкостей). Стационарные источники выброса и сброса загрязняющих веществ делятся на организованные и неорганизованные (площадные, диффузные, объемные). Это источники, соответственно имеющие или не имеющие фиксированного устья. Под *фиксированным устьем* понимают часть конструкции организованных источников выбросов или сбросов загрязняющих веществ, существенно ограничивающую область их перехода в окружающую среду, как правило, круглой или прямоугольной формы; к устью принято относить все характеристики источников выбросов и сбросов загрязняющих веществ. Примерами *организованного* источника выбросов могут служить заводская труба, канал выпуска очищенных сточных вод. В качестве *неорганизованного* источника загрязнения может рассматриваться, например, промышленная площадка предприятия в целом. Вредные вещества из проливов нефте-

продуктов, агрессивных жидкостей, из просыпей сырьевых материалов или продуктов могут поступать в воздух и попадать в водные объекты (например, с дождевыми водами).

**Отходы** — остатки сырья, материалов, некондиционные и побочные продукты, использованная и потерявшая свои первоначальные потребительские качества готовая продукция, размещаемые в определенных местах, по определенным правилам, с последующим обязательным использованием, переработкой или ликвидацией, захоронением. В зависимости от источника образования различают отходы производства и отходы потребления.

Сами по себе отходы не обязательно являются источниками воздействия на окружающую среду, но образуют их в процессе размещения и удаления. Под *организованным размещением отходов* понимают регламентированные и осуществляемые в соответствии с установленными нормами и правилами процессы выделения, концентрирования, сбора, транспортировки, накопления, складирования, временного хранения отходов, предусматривающие возможность их дальнейшего использования, переработки, ликвидации, захоронения.

*Неорганизованное размещение отходов* осуществляется с нарушением установленных норм и правил (стихийные свалки на обочинах дорог, опушках лесов, в оврагах).

*Удаление отходов* — рассматриваемые совместно процессы размещения, переработки, использования, ликвидации или захоронения отходов. При удалении отходов всегда возможны альтернативные варианты, такие, как переработка или ликвидация, использование либо захоронение отходов.

### • Государственная экологическая отчетность

Фактически на любом предприятии присутствуют все описанные выше типы источников воздействия на окружающую среду, Кроме того, само предприятие можно рассматривать как некий совокупный источник воздействия. Существует целый ряд документов, регламентирующих возможное и отражающих реальное воздействие предприятия на окружающую среду. Среди них особого внимания заслуживают проекты томов предельно допустимых выбросов и предельно допустимых сбросов, проекты лимитов размещения отходов, экологические паспорта предприятий, а также различные формы статистической отчетности.

1. **Проекты томов ПДВ и ПДС.** Нормативы воздействия на окружающую среду для хозяйственных объектов разрабатываются в форме проектов томов ПДВ и ПДС. Эти нормативы связаны со стандартами качества окружающей среды, но в отличие от них устанавливаются не в терминах (единицах) концентраций загрязняющего вещества, а в терминах массы вещества, сбрасываемого (выбрасываемого) в единицу времени в окружающую среду.

*Предельно допустимый выброс (ПДВ)* — масса вещества в отходящих газах, максимально допустимая к выбросу в атмосферу в единицу времени. *Предельно допустимый сброс (ПДС)* — масса вещества в сточных водах, максимально допустимая к отведению с установленным режимом в данном пункте водного объекта в единицу времени. Нормы ПДВ и ПДС устанавливаются для каждого источника загрязнения на предприятии и для каждой примеси с учетом комбинированного воздействия.

Общий принцип установления нормативов ПДС и ПДВ состоит в том, что в результате выбросов (сбросов) не должны превышать установленные нормативы качества воздуха или воды. Для выбросов это ПДК<sub>мр</sub> (максимальная разовая), для сбросов — санитарные или рыбохозяйственные нормативы в зависимости от водного объекта.

В основе определения ПДВ (ПДС) лежит методика расчета концентраций загрязняющих веществ, создаваемых источником в контрольных пунктах с учетом рассеяния (разбавления), вклада других источников, перспектив развития (проектируемые источники) и т. д. Если значения ПДВ (ПДС) по объективным причинам не могут быть достигнуты, то для таких предприятий устанавливаются *временно согласованные выбросы (сбросы)* вредных веществ (ВСВ и ВСС) и вводится поэтапное снижение показателей выбросов (сбросов) вредных веществ до значений, которые обеспечивают соблюдение ПДВ (ПДС). Для хозяйственных объектов, вновь вводимых в действие, установление временно согласованных нормативов не допускается.

Проекты томов ПДВ и ПДС отражают нормативы выбросов (сбросов), установленные для каждого источника загрязнения и каждого вещества. Эти документы готовятся, как правило, уже на стадии рабочего проектирования и должны пересматриваться в случае изменения мощности,



технологии производства или режима работы предприятия, но не реже одного раза в пять лет. Проекты томов ПДВ и ПДС подлежат утверждению в территориальных органах Госкомэкологии, на их основе предприятие получает разрешение на выброс (сброс) загрязняющих веществ.

2. **Проект лимитов размещения отходов.** Лимитирование размещения твердых промышленных отходов осуществляется на основании «Временных правил охраны окружающей среды от отходов производства и потребления в РФ».

3. **Экологический паспорт предприятия.** Каждое предприятие должно иметь специальный документ — *экологический паспорт*. Этот документ был утвержден и впервые введен в действие в январе 1990 г. ГОСТом 17.0.0.04-90. Данный стандарт был разработан с целью систематизации информации, определяющей влияние предприятия на окружающую среду, и контроля за соблюдением им природоохранных норм и правил в процессе хозяйственной деятельности.

Экологический паспорт, как правило, содержит сведения общего характера об используемой технологии (какого типа процесс реализован на предприятии), об источниках воздействия (источниках выбросов, сбросов, образования отходов). Приводятся схемы промплощадок, результаты расчетов рассеяния загрязняющих веществ в окружающей среде и другие материалы.

В большинстве случаев экологический паспорт является открытым документом и хранится в территориальном Комитете по охране окружающей среды. Если речь идет о режимном предприятии, то в Комитет поступает лишь часть этого документа, не содержащая секретных сведений. Другая часть, имеющая информацию ограниченного доступа, остается на предприятии. Доступ к ней осуществляется в соответствии с порядком, установленным для документов подобной категории (через первый отдел).

4. **Статистическая отчетность.** Обязанностью предприятия является представление отчетов о природоохранной деятельности в соответствии со следующими формами государственной статистики.

Все формы статистической отчетности подаются в органы Госкомстата, а также в территориальные комитеты по охране окружающей среды. Все перечисленные документы,

находящиеся в территориальных комитетах, могут быть доступны общественным организациям.

Надо отметить, что список материалов, отражающих характер технологических процессов и воздействия хозяйственных объектов на окружающую среду, далеко не ограничивается этими документами. Для каждого объекта разработаны регламенты, так называемые технологические карты, схемы производственной канализации и другие материалы, ведутся различные журналы учета. Однако реальные возможности граждан и общественных организаций, как правило, ограничиваются доступом к экологическим паспортам, проектам томов предельно допустимых выбросов (ПДВ) и сбросов (ПДС), проектам лимитов размещения отходов и к формам государственной статистической отчетности.

Вся названная документация содержит ценные сведения, которые при умелом использовании оказываются ценным источником информации об экологических аспектах деятельности предприятия. В то же время следует осознавать и ограничения, свойственные этим источникам. Проекты томов ПДВ и ПДС содержат расчетные показатели. Хотя при запуске предприятия должна быть проведена, например, инвентаризация выбросов, представители территориальных органов Госкомэкологии во многих случаях не имеют необходимых инструментальных средств. Даже если инструментальные замеры были проведены и подтвердили сделанные расчеты, объемы выбросов могут существенно измениться не только при изменении технологического цикла или выпускаемой продукции, но и при замене используемого сырья или топлива. Наконец, расчеты выполняются при условии работы очистных установок и сооружений. В то же время именно эти установки нередко оказываются первой жертвой экономии электроэнергии на предприятии.

Что касается данных экологического паспорта и статистической отчетности, то в большинстве случаев основной массив содержащихся в них сведений строится на расчетных показателях. На практике предприятие, как правило, не имеет возможности реально фиксировать объемы своих выбросов и сбросов, а потому источником данных выступают те же проекты томов ПДВ и ПДС.

Нередко предполагается, что объем выбросов и сбросов пропорционален объему выпускаемой продукции, что тоже не всегда соответствует действительности.

Подобные соображения важно иметь в виду не только при анализе документов конкретного предприятия, но и при работе с различными обобщающими докладами и обзорами. Все данные о количестве выбросов и сбросов для этих документов получаются путем обобщения статистической отчетности предприятий.

#### **• Другие источники информации о загрязнении окружающей среды**

Формы государственной экологической статистической отчетности являются одним из важнейших, но отнюдь не единственным источником информации о предприятии.

Информация о предприятии-загрязнителе или о состоянии окружающей среды в непосредственной близости от него может находиться в распоряжении ряда государственных организаций. Так, интересующий нас загрязнитель может быть описан в *актах проверок*, предпринятых сотрудниками Комитета по охране окружающей среды, или в *журналах лабораторий СЭС*. В зоне его влияния может быть расположен пост Росгидромета. Для получения сведений о воздействии хозяйственных объектов логично обратиться с официальными запросами в эти инстанции (что нередко и делают общественные организации). Очевидным достоинством этих источников информации является то, что они принципиально не зависят от загрязнителя, а информация, которой они располагают, строится на результатах наблюдений и измерений.

Помимо информации о воздействии конкретного загрязнителя практически всегда необходимо и знакомство с общими закономерностями воздействия на окружающую среду источников, относящихся к данной отрасли. Это важно, во-первых, для правильного понимания и корректной интерпретации сведений о конкретном предприятии. Во-вторых, такие знания помогут точно и конкретно поставить вопрос при обращении в различные организации (например, запросить информацию о концентрациях определенных веществ в речной воде ниже выпуска завода по течению). Важно и то, что в такой ситуации общественность может выступить компетентным собесед-

ником этих организаций, что, как показывает практика, значительно увеличивает вероятность получения нужной информации.

Некоторые сведения о характерных воздействиях отраслей могут быть получены в упоминавшихся докладах о состоянии окружающей природной среды федерального и регионального уровней. Эти доклады содержат обобщенную информацию о сбросах и выбросах предприятий в масштабах страны, регионов, крупных городов, а в случае регионального доклада — районов и городов субъекта Федерации.

Описанная выше статистическая отчетность предприятий обобщается в сводных отчетах, выпускаемых Госкомстатом. Кроме того, закономерности воздействия источников, относящихся к различным отраслям хозяйства, описаны в периодически выходящих сборниках «Влияние отраслей экономики Российской Федерации на состояние природной среды».

С помощью литературных источников можно получить и некоторую информацию о конкретном предприятии (справочники «Область в цифрах», «Российская Федерация в цифрах»).

#### • **Независимая информация о хозяйственных объектах**

Умело используя сведения, полученные в государственных природоохранных органах, можно сделать определенные выводы и предложить некоторые рекомендации. Тем не менее этой информации может оказаться недостаточно.

Многие общественные организации обращаются к *собственным наблюдениям и измерениям*, которые при разумной организации и интерпретации могут дать весьма полезную информацию, дополняющую сведения официальных источников.

В последние годы получил развитие еще один подход к получению независимой информации о хозяйственных объектах, который носит название *экологического аудирования*. Под ним традиционно подразумевают независимый квалифицированный анализ, оценку, разработку рекомендаций и предложений третьей, независимой стороной по фактическим результатам любой экологически значимой

деятельности. Этот вид деятельности не ограничивается проверкой деятельности и отчетности экономических субъектов. В процессе экологического аудирования должна создаваться дополнительная достоверная независимая информация об экологических аспектах деятельности предприятий. Необходимо подчеркнуть, что во всем мире экологическое аудирование рассматривается как один из видов предпринимательской деятельности. Решение администрации предприятия прибегнуть к услугам аудиторов, как правило, является добровольным. Вопросы конфиденциальности информации, получаемой аудиторами, строго регламентированы во всех странах. В Российской Федерации основные положения системы экологического аудирования находятся на стадии утверждения, а нормативные документы еще подлежат разработке.

В рамках экологического аудирования используется ряд приемов и методов получения и анализа информации об экологических аспектах деятельности предприятия. Некоторые из них, например метод материального баланса, визуальная оценка, фото- и видеосъемки, а в ряде случаев и анкетирование, обзорные туры по предприятию, вполне могут быть использованы общественной организацией при анализе деятельности предприятий. Часть этих методов предполагают сотрудничество с руководством предприятия, другие общественная организация может применять и самостоятельно, например при анализе доступной документации предприятия или типичных технологических регламентов.

Кроме того, общественные организации могут создать условия, при которых руководство предприятия сочтет целесообразным проведение экологического аудирования с привлечением квалифицированных экспертов. Роль общественности в этом случае состоит в том, чтобы обсудить с представителями предприятия проблемы загрязнения окружающей среды, которые вызваны воздействием объекта, доказать значимость вклада того или иного источника загрязнения, найти стимулы, убедить руководство в необходимости объективной экспертной оценки производственного процесса и принятии мер по уменьшению воздействия. По окончании аудирования некоторые мероприятия, предложенные экспертами, конкретная

программа их реализации также могут стать предметом обсуждения с общественностью.

### • **Маркетинг в области экологии.**

#### **Страхование экологических рисков**

Маркетинговые критерии для решения экологических проблем могут быть представлены в виде комплексной системы:

- 1) коммерческо-хозяйственный механизм;
- 2) общественно-правовой механизм;
- 3) маркетингово-управленческий механизм;
- 4) нормативно-технические условия при разработке товара на уровне НИОКР;
- 5) информационное обеспечение как составной элемент «маркетинг-микс»;
- 6) структурная перестройка «маркетинговой цепочки» производство — товародвижение — потребление;
- 7) экологическая экспертиза (государственная, научная, общественная, коммерческая).

При экологическом маркетинге важно использовать рыночные методы, которые в наибольшей мере способствуют эффективному решению экологических проблем. Они включают плату за природные ресурсы (землю, недра, воду, лес и иную растительность, животный мир) и за загрязнение окружающей среды (выбросы, сбросы и т. п.), экологическое налогообложение, кредитный механизм в области природопользования, систему внебюджетных экологических фондов и банков, экологическое страхование.

В рамках маркетинговой системы ФОССТИС имеются возможности по применению таких методов, как экономическое стимулирование охраны окружающей среды, а также лицензирование и организация системы договоров в области природопользования. Ценообразование на продукцию природоэксплуатирующих и природохозяйственных отраслей, особенно на экологически чистую продукцию и технологию, необходимо предусмотреть также четко, как и экологическое предпринимательство. С этой экономической категорией тесно связана система экологической сертификации. Ее внедрение позволит поставить вопрос о формировании рынка экологических работ, товаров и услуг (маркетинг, инжиниринг, лизинг, биржи и др.).

Необходимость активного внедрения рыночных механизмов при организации природопользования подсказыва-

ет опыт США, Японии, Германии, где применяется так называемый «бабл-принцип»: в качестве источника загрязнения окружающей среды берутся не отдельные элементы, например дымовые трубы, а предприятие в целом. В пределах региона можно установить общие допустимые нормы сбросов и выбросов тех или иных загрязняющих веществ. Таким образом, предполагается, что предприятия находятся как бы в едином пространстве. При установлении стандарта качества среды конкретного региона (в рамках общих допустимых объемов и выбросов) предприятия будут сами определять величину выбросов и сбросов.

*Первый маркетинговый подход* позволяет отказаться от единых технических требований к источникам загрязнения и допускает возможность выбора фирмой способов достижения общих нормативов сбросов или выбросов. Он стимулирует внутрипроизводственное и межхозяйственное разделение труда с учетом необходимости снижения уровня загрязнения среды, благодаря чему создается возможность уменьшения совокупных издержек борьбы с загрязнением.

Фирма может использовать эффективные и недорогие методы борьбы с отходами и благодаря этому поддерживать уровень сбросов и выбросов загрязняющих веществ ниже установленного регионального стандарта. Другие фирмы, которым борьба с отходами обходится дороже, могут продолжать загрязнять среду, но в пределах общих региональных лимитов. В итоге, как показывают маркетинговые расчеты, совокупные затраты на достижение региональных стандартов в будущем окажутся меньше, чем если бы фирмы достигали их своими силами.

*Второй маркетинговый подход* к регулированию в региональном масштабе предполагает прямые сделки между фирмами. Он удобен для новых фирм или для тех действующих, что подвергаются модернизации. Прежде чем ввести их в строй в промышленно освоенных регионах, необходимо, чтобы предприниматели в качестве компенсации экологического ущерба снизили уровень загрязнения на одном из действующих предприятий в объеме, эквивалентном вводимому новому источнику загрязнения. Данный принцип разрешения на новое строительство необходим, когда покупаются права на загрязнение у фирм, которым уда-

лось достигнуть снижения сбросов или выбросов сверх установленных государством норм.

Если фирма купила эти излишки сокращений загрязнений какого-то предприятия, то она получит право на сверхнормативный сброс или выброс того или иного загрязняющего вещества. Маркетинговый подход даст возможность перенести рыночные отношения на сферу природопользования, что отвечает общеэкономической стратегии страны в целом и регионов.

*Третий маркетинговый подход* предполагает, что фирмы, которые уклоняются от установки собственного очистного оборудования, должны будут оплатить часть стоимости такого оборудования, уже имеющегося на других предприятиях и обеспечивающего уровень загрязнения среды данного региона в рамках общих нормативов.

Расчеты показывают, что подобные сделки, охватывающие в основном предприятия одних и тех же объединений, компаний, позволяют применять внутрифирменную передачу (трансферт) прав на загрязнение среды, что значительно расширит маневренность крупных фирм в использовании инвестиционных средств. Все это даст некоторым фирмам возможность накапливать излишки сокращений загрязнений для того, чтобы в их рамках сохранять и даже расширять некоторые грязные производства, не нарушая при этом региональных экологических требований, поскольку не все предприятия способны обеспечить снижение уровня загрязнения до нормативов. Предложенные меры дадут импульс идее возникновения в некоторых регионах своеобразных экологических банков. Прием вкладов в них будет происходить в виде излишков сокращений выбросов и сбросов загрязняющих веществ. Вклады как своеобразный капитал могут использовать не только сами вкладчики (для расширения необходимых грязных производств), но и другие фирмы и предприятия. Последние будут платить банку, чтобы таким образом сэкономить ресурсы на очистном оборудовании. Таким образом, появятся как государственные, так и частные экологические банки вкладов излишков сокращений загрязнений. В результате, выполняя экологические требования, можно будет обеспечить экономическое и социальное развитие регионов, максимально используя имеющиеся ресурсы.



Маркетинговые подходы к экологическому регулированию в конечном итоге позволяют предприятиям модернизировать собственные возможности природопользования. В этой сфере появятся передовые технологии; что невозможно при командно-контрольном методе, который основан на проверке соответствия государственным и местным нормативам каждого типа производственного оборудования. Маркетинговые методы также будут способствовать развитию новой эколого-экономической направленности обобществления регионального производства, что позволит осуществить разделение труда и кооперацию внутри отдельных предприятий, фирм и между ними для достижения приемлемого уровня загрязнения среды конкретного региона, а также разделение труда и кооперацию при производстве основной продукции и в отношении сбросов и выбросов. Зарубежный опыт показал, что эффективность маркетинговых подходов к регулированию загрязнений тем выше, чем к большому эколого-экономическому обобществлению производства в регионе они ведут.

Маркетинговые подходы к регулированию неизбежно связаны с дифференцирующим воздействием на предприятия, т. е. природоохранные меры станут концентрироваться в основном на крупных предприятиях, где их себестоимость будет меньше, чем на мелких и средних.

Развитие российского рынка приведет к тому, что деятельность многих предприятий и фирм станет сильно зависеть от экологических и природно-ресурсных факторов регионов. Речь идет не только о системе налогов, платежей за природные ресурсы, за выбросы и сбросы загрязняющих веществ и размещение отходов, о различных экологических льготах и санкциях, но и о государственных и общественных экологических экспертизах, которым подвергаются предплановая документация, обоснования, технико-экономические расчеты, предложения по нормативам, проекты, сами производственные объекты, их антропогенные влияния на окружающую среду, технологии, оборудование, продукцию, отходы.

Экологические экспертизы вновь строящихся промышленных объектов могут вызывать в различных регионах страны последствия экономического характера, причем как сти-

мулирующие размещение и развитие производительных сил, так и замедляющие их. Если в результате выявления экологической экспертизой недостатков корректируется проект строительства или реконструкции производства, оказавшегося вредным для окружающей среды, то время и ресурсы, затраченные на его переделку, затормозят развитие промышленности в данном регионе. Экспертиза должна отказывать экологически опасным проектам, технологиям и продукции.

Разработка и внедрение безотходных и малоотходных процессов, совершенствование существующих и создание новых очистных сооружений, перепрофилирование и существенное изменение инфраструктуры и части сложившихся хозяйственных связей предприятий и фирм — все это, естественно, кардинально повлияет на такой показатель, как себестоимость. Он, в свою очередь, воздействует на весь комплекс хозяйственных объектов, а также на экономическую и социальную обстановку по региону в целом. Результаты таких воздействий следует учитывать как государственным структурам и органам местного самоуправления, так и предпринимателям при размещении и развитии производительных сил в тех или иных регионах России.

Научно-экономическая разработка организационно-методических основ и конкретного вычислительного инструментария включает в себя:

а) вычленение отдельных элементов из общей структуры;

б) количественную оценку и прогнозирование величин и тенденций изменения спектра экологических и природно-ресурсных составляющих в сложных процессах колебаний курсов акций предприятий и фирм;

в) создание специальной системы взаимосвязанных индексов для оперирования ими на биржах акций.

Величина индексов будет зависеть от состояния экономики, экологической обстановки и социальных условий жизни в данном регионе. Анализ и прогнозирование изменения акций на рынке ценных бумаг помогут превентивно осуществлять рациональное распределение инвестиций, в том числе иностранных, с учетом экономических показателей практики природопользования в регионах России.

Более сложно обстоит дело с экологическим страхованием экологических рисков, которое может быть внедрено на практике. При этом следует постепенно совершенствовать информационную базу, рынок перестраховочных услуг в этой области, необходимую законодательную и нормативную документацию. Тем самым будут создаваться предпосылки к распространению обязательного экологического страхования на все фирмы, компании и корпорации.

Для введения государственного обязательного экологического страхования требуется специальный закон Российской Федерации, который должен определить организации, специализирующиеся на осуществлении всех видов государственного экологического страхования. Эти организации могут устанавливать также порядок образования и функционирования государственного экологического страхового фонда.

Государственное обязательное экологическое страхование может функционировать на основе следующих предложений:

- определение отраслей, подотраслей и предприятий, подлежащих страхованию в обязательном порядке;
- разработка отраслевых методик по экологическому страхованию;
- формирование банка статистических данных в тех отраслях, которые из-за нарушения экологической обстановки, бедствий, аварий и катастроф наносят наибольший ущерб окружающей среде;
- установление ставок страховых платежей с дифференциацией их по отраслям деятельности и объектам страхования, включая крупные концерны и корпорации;
- утверждение нормативных документов, определяющих перечень страховых случаев;
- определение законодательно установленной для юридических и физических лиц степени возмещения ущерба, вызванного повреждением или гибелью имущества, порчей земли, леса и т. п., расходов по очистке загрязненных территорий.

На первом этапе лучше всего установить добровольную форму экологического страхования. Было бы нецелесообразно предписывать всем фирмам, корпорациям,

предприятиям, учреждениям, организациям обязанность вступать в страховые отношения, чтобы получить лицензию на производственную деятельность и природопользование. В этом случае они должны были бы представить финансовую гарантию того, что возможный ущерб третьим лицам будет возмещен.

Второй этап должен быть посвящен укреплению финансово-кредитной системы, апробации механизма добровольного экологического страхования. Поскольку любой акт добровольного страхования определяется соответствующими договорами, правилами и нормами гражданского законодательства, необходима разработка нормативно-правовой и методической документации. Затем должны быть созданы основы методической документации по обязательному экологическому страхованию, чтобы оно стало обычным явлением экономики.

Главная цель маркетинговых подходов к управлению природоохранной деятельностью направлена на обеспечение рационального использования ассимиляционного потенциала природной среды. Схема ее реализации в масштабе страны такова: правительство определяет допустимые масштабы воздействия на природу, распределяет лицензии (разрешения) между заинтересованными сторонами, а затем предпринимателям дается полная свобода распределять или перепродавать эти лицензии. Функция органов управления состоит в контроле соблюдения эквивалентности сделок, чтобы стимулирующее воздействие на природу не увеличилось. Все это способствует формированию рыночной инфраструктуры, т. е. закреплению прав собственности за фирмой, обеспечивающей реализацию этих прав.

Вопросы взаимодействия бизнеса и окружающей среды означают экологизацию научно-технической и экономической деятельности, а также вклад деловых структур в решении данного вопроса. На бизнес влияют многие факторы, в том числе:

- озабоченность общественности состоянием окружающей среды;
- образование неправительственных экологических организаций, различных объединений потребителей, групп для общественной экологической экспертизы хозяйственных проектов;

• государственные решения в области защиты окружающей среды.

Последние связаны с расширением зон экологического бедствия, техногенными авариями, которые сопровождаются серьезными последствиями и ухудшением здоровья населения, а также с выполнением обязательств по международным конвенциям и соглашениям, подписанным Россией.

Несмотря на то, что расходы российского госбюджета на реализацию экологической политики невысоки, наблюдается возрастание учета экологических факторов как на макроэкономическом, так и на микроэкономическом уровнях.

Динамика снижения природоемкости и роста наукоемкости торговли заметна и во многих развитых странах. Например, до Второй мировой войны основной экспорт Японии состоял из продукции текстильного производства (шелк-сырец, хлопок, ткани и одежда из искусственного шелка). С 60-х годов XX в. предметы экспорта представляли сталь и продукция судостроения, с 70-х годов — автомобили, бытовые электроприборы, конторская оргтехника — полупроводники. Так, 70% положительного сальдо внешней торговли Японии обеспечено благодаря экспорту готовой продукции и запасных и комплектующих частей двух крупных отраслей промышленности — автомобильной и электронной. Все это происходит на фоне широких природоохранных мер и переноса за рубеж загрязняющих, добывающих, а теперь и обрабатывающих отраслей при сохранении финансового контроля со стороны Японии.

Пример Японии и других индустриально развитых стран показал рост значения учета экономических факторов в торговле в связи с ее опережающей ролью по сравнению с производством. Поскольку рост объема торговли превзошел увеличение объема производства примерно в три раза, это вызвало тревогу среди экологов мира.

Прежде всего маркетологи выяснили, что рост торговли объясняется тремя факторами:

1) политикой правительств по либерализации торговли и торговых капиталов;

2) научно-техническими нововведениями, которые снизили транспортные и коммуникационные расходы;

3) инвестиционными стратегиями на корпоративном и индивидуальных уровнях, стимулируемыми вышеуказанными двумя факторами.

Во всем мире большое значение придается научно-техническим нововведениям — новым видам продукции и специализации в производстве. В этой связи во многих странах мира, участвовавших в Конференции ООН по окружающей среде и развитию и разработке «Плана действий по защите окружающей среды для Центральной и Восточной Европы», в последнее время совершенствуются и укрепляются экономические механизмы природопользования и методы экономической оценки экологических и природных ресурсов, а также внедряется принцип платности за пользование природными ресурсами.

#### • **Финансирование природоохранной деятельности**

Вопросы финансирования природоохранной деятельности приобрели глобальный характер. Препятствием для расширения финансирования служат не столько дефицит иностранного капитала, сколько высокая стоимость коммерческого капитала, ограниченная гибкость механизмов финансирования и проблемы увязки первоочередных потребностей в стране с имеющимися финансовыми средствами. Мобилизация внутренних ресурсов, являющихся основным источником финансирования природоохранной деятельности, и более эффективное использование внешних ресурсов с целью облегчения и дополнения внутреннего финансирования рассматриваются как ключевые проблемы.

Финансирование природоохранной деятельности с участием промышленных и других деловых структур превратилось в серьезное препятствие для разработки и реализации мер по уменьшению неблагоприятного воздействия промышленной деятельности на окружающую среду в странах с переходной экономикой. В них промышленность не может рассчитывать на финансирование правительством природоохранной стороны ее деятельности. Поэтому крупные промышленные предприятия Запада и Востока, используя собственные ресурсы (как коллективные, так и индивидуальные), выступают добровольными инициаторами поиска путей к обеспечению природоохранных мер и стандартов.

В России за последнее десятилетие отмечалось некоторое уменьшение выбросов загрязняющих веществ в атмосферу, а также в водные бассейны, что было связано в основном со свертыванием промышленности. Тем не менее общая экологическая обстановка в России не улучшается, поскольку продолжается кумулятивное накопление загрязняющих веществ в атмосфере, воде и почве, наблюдается рост отходов как внутреннего, так и зарубежного происхождения. Кроме того, растет удельное загрязнение на единицу выпускаемой продукции и услуг. Общая энергоэффективность ВВП, выраженная в миллионах тонн нефтяного эквивалента на 1000 долл. США, в странах с переходной экономикой в два раза ниже, чем в западных странах.

Статистические данные свидетельствуют, что в мире продолжает расти энергоемкость производства, а за счет снижения энергоинтенсивности производства можно было бы сократить использование ископаемого топлива, а следовательно, выбросы серного и углекислого газов. То же относится и к материалоемкости производств.

Объем расходов на природоохранную деятельность в странах Центральной и Восточной Европы за последние годы практически не изменился, хотя абсолютный объем природоохранных расходов сократился.

По мнению специалистов-экологов, имеются пять основных источников финансирования природоохранной деятельности:

1) государственный сектор, включающий как бюджетные, так и внебюджетные источники (примерно 10—30% всех средств поступает из общегосударственного бюджета и 5—16% — из региональных бюджетов);

2) природоохранные (экологические, внебюджетные, целевые) фонды;

3) собственные средства предприятий (20—65% всех природоохранных средств);

4) льготное налогообложение;

5) международные источники финансирования.

За последние десять лет возрос объем средств, выделяемых западными странами и международными финансовыми учреждениями (Европейским инвестиционным банком, ЕБРР, ГЭФ, НЕФКО, Северным инвестицион-

ным банком и Всемирным банком) на природоохрану в странах Центральной и Восточной Европы и в новых независимых государствах (ранее входивших в СССР), причем большая их часть поступает в виде капиталовложений и меньшая идет на оказание технического содействия.

По данным Организации экономического сотрудничества и развития и Европейской комиссии, объемы ежегодных природоохранных капиталовложений западных стран в страны Центральной и Восточной Европы составили около 70 млн экю, в новые независимые государства — около 40 млн экю, а вложения международных финансовых учреждений соответственно 750 и 170 млн. Объем внешнего природоохранного финансирования на душу населения для России составляет 1,2 экю (по странам, ранее входившим в СССР, — 1,6 экю, а по странам Центральной и Восточной Европы — 23 экю).

Основная часть средств используется для решения проблем загрязнения воздушной среды и энергетики, водной среды (около 80% средств), а остальная идет на решение проблем отходов и поддержку природоохранных фондов.

Среди финансовых учреждений, предоставляющих средства для природоохранной деятельности в странах Центральной и Восточной Европы, следует отметить правительственные органы, природоохранные фонды (формирующиеся за счет природоохранных налогов и сборов, а также поступлений от приватизации, дотаций доноров и кредитов международных финансовых учреждений), двухсторонних и многосторонних доноров.

В России и ряде стран, ранее входивших в СССР, Агентство международного развития США проводит программу природоохранной деятельности и технологий. В ней принял участие Гарвардский институт международного развития, занимавшийся вопросами содействия устойчивому развитию управления лесным хозяйством на Дальнем Востоке, налогообложения природных ресурсов в России, выработки мер по реализации материально-финансовой ответственности за прошлый экологический ущерб, особенно в период приватизации, разработки справочника по природоохранному законодательству для обществственности в России.



Материалы Софийской конференции 1995 г. содержат примеры помощи в природоохранной деятельности государствам Центральной и Восточной Европы и России со стороны Австрии, Канады, Дании, Германии, Нидерландов, Швеции, Норвегии, Швейцарии, Великобритании, США. Кроме того, дается информация о деятельности международных организаций — Европейской экономической комиссии ООН, Программы ООН по окружающей среде (ЮНЕП), Европейского Союза, Международной торговой палаты (МТП), Международной сети ассоциаций мирного предпринимательского совета по устойчивому развитию (ВПСУР). Последние четыре организации концентрируют внимание на следующих вопросах: согласование экологических норм и стандартов на международном уровне; экономическая ответственность за нанесенный в прошлом экологический ущерб; создание необходимого потенциала в области управления природопользованием.

Механизмы финансирования природоохранных мероприятий в странах Центральной и Восточной Европы и в новых независимых государствах включают дотации (или субсидии), займы для покрытия обслуживания кредитов, гарантии природоохранных кредитов, доленое финансирование природоохранных проектов, совместное (взаимодополняющее) осуществление природоохранных обязательств по международным конвенциям, экспортные кредиты, долговую конвенцию-зачет расходов на природоохрану в счет погашения государственных долгов.

В России имеется немало факторов, отторгающих от нее западных инвесторов, в том числе:

- слабая защищенность капиталовложений от различных видов риска;
- политическая нестабильность;
- постоянно меняющееся (и не всегда соблюдающееся) хозяйственное законодательство;
- слабо функционирующая судебная власть;
- высокое налогообложение и коррупция.

Следует учитывать и такой фактор, как ликвидность привлеченного иностранного капитала. Инвестиционные проекты, как и любой другой товар, надо уметь продавать. Зарубежные инвесторы мало информированы о том,

какие секторы экономики и формы инвестирования наиболее прибыльны и эффективны, как найти надежных российских партнеров и интересные предложения о вложении капитала. Для решения этой проблемы Консультативный совет по иностранным инвестициям создал в России специализированное агентство по содействию иностранным инвестициям. Это государственное учреждение подведомственно Министерству экономического развития и торговли РФ и является гарантом надежности предоставленной им информации и серьезности предлагаемых проектов.

Переходный период в российской экономике создает благоприятные возможности для достижения экологически устойчивого развития и нахождения ресурсов для его финансирования. Для проведения экономически эффективной экологической политики как составной части экономических преобразований в стране важное значение имеет ликвидация отрицательных рыночных факторов по мере их появления. Для этого имеются следующие возможности.

*Во-первых*, некоторая доля появившегося частного капитала и средств от зарубежного финансирования может быть направлена для целей природоохраны и применения экологически природосберегающих технологий. Эффективная налоговая политика и установление прав собственности на землю, основные фонды и другие экономические активы могут обеспечить доступ к рынкам капиталов и долгосрочному финансированию. Наличие собственности в частных руках создает возможность обеспечивать возмещение экологических рисков компаний, разделять финансово-материальную ответственность за нанесенный экологический ущерб.

*Во-вторых*, освобождение цен на сырьевые товары от государственного контроля, отказ от субсидирования энергоносителей и природного сырья обычно приводят к росту энерго- и ресурсосбережения и сохранению природных ресурсов. Одновременно необходимо, на наш взгляд, проводить эффективную экспортную политику, чтобы уменьшить вывоз за рубеж природных ресурсов.

*В-третьих*, важную роль сыграло проведение политики, направленной на постепенное закрытие энергоемких и природозагрязняющих производств. Переход на приро-

досберегающую тяжелую промышленность и повышение доли легкой, как правило, менее природозагрязняющей промышленности, а также проведение модернизации заводов с переходом на экологические технологии — важные шаги к установлению экологического равновесия.

*В-четвертых*, реформы экологической политики заключаются в принятии реальных и выполнимых экологических норм, стандартов, графиков введения экологического законодательства, а также в разработке экономических стимулов, системы антистимулов, налогов, платежей для улучшения экологической обстановки и эффективного природопользования на основе использования природосберегающих технологий и участия общественности в реализации экологических мероприятий.

### **• Экологические проблемы в России в период формирования рыночных отношений**

Современные масштабы экологических нарушений, а также необходимость компенсации потерь от крупных аварий и стихийных бедствий создают реальную угрозу переключения высвобождаемых финансовых и материальных ресурсов с решения стратегических задач формирования новой структуры экономики на поддержание ее нынешнего потенциала. По самым минимальным оценкам, дополнительные затраты в национальном хозяйстве, связанные с загрязнением окружающей среды и деградацией возобновляемых природных ресурсов в России, составляют сотни миллиардов рублей в год.

Развитие рыночных отношений и конкуренции должно привести к значительному повышению технического и технологического уровня производства, стимулированию ресурсо- и энергосбережения, к структурной перестройке экономики, что в конечном счете позволит уменьшить загрязнение окружающей природной среды. В переходный период возникает серьезная опасность ухудшения экологической ситуации в связи с наличием следующих факторов:

- разрушение хозяйственных связей, нарушение проектных технологических режимов, усиление аварийности производств;

- финансовые трудности предприятий, ограничивающие возможности выполнения природоохранных мероприятий;

- недостаточные бюджетные ассигнования отраслям, ответственным за воспроизводство и охрану природных ресурсов (лесное хозяйство, водное хозяйство, геолого-разведка, природоохранные органы);
- отсутствие законодательно закрепленных разграничений полномочий и ответственности органов власти и управления по вертикали и горизонтали.

Экологическая ситуация может быть стабилизирована и улучшена только путем изменения ориентации социально-экономического развития, формирования новых ценностных и нравственных установок, пересмотра структуры потребностей, целей, приоритетных способов деятельности.

Способность предприятий выполнять установленные экологические требования к производственной деятельности, возместить экономический ущерб, наносимый ОС и здоровью населения в результате загрязнения, должны играть решающую роль при определении перспектив их функционирования в условиях рыночной экономики.

Важная роль в решении экологических проблем принадлежит эффективному использованию технической и финансовой помощи международных организаций, иностранных инвестиций. Подавляющее большинство инвестиционных проектов в России должно иметь явно выраженную экологическую направленность, способствовать улучшению состояния окружающей среды и в обязательном порядке проходить принятую международными организациями процедуру их экологической оценки.

Первоочередной задачей является повышение эффективности государственного контроля за соблюдением существующих регламентов природопользования с применением экономических и административных санкций для предотвращения аварий и катастроф, пресечения экологических правонарушений и преступлений. С этой целью необходимо: установить четкую систему ограничений и регламентации режимов природопользования по территориям и экосистемам; ввести лицензирование природопользования; объединить под общим методическим и организационным руководством действующие на государственных и ведомственных территориях системы наблюдения и контроля за состоянием природных ресурсов и

объектов окружающей среды; создать сеть стационарных и передвижных технических средств контроля за источниками загрязнения природной среды, в том числе с использованием дистанционных и экспресс-методов.

Требуется также усовершенствование механизма установления и взимания платы за загрязнение природной среды на основе следующих принципиальных положений:

- использование повышенных нормативов платы за превышение установленных лимитов выбросов и сбросов вредных веществ, размещение отходов;

- предоставление территориальным органам управления права устанавливать предприятиям плату за загрязнение с учетом качественного состава выбросов и сбросов, остроты экологической ситуации в конкретных регионах;

- индексация уровня платы с учетом инфляции;

- предоставление предприятиям льгот при реализации природоохранных мероприятий за счет собственных средств.

При переходе к фазе реконструкции промышленности и других отраслей хозяйства будет усиливаться роль экономического стимулирования природоохранной деятельности. Меры по формированию эффективного механизма природопользования должны основываться на:

- 1) социально экономической оценке природных ресурсов как части национального богатства России;

- 2) формировании федерального и территориальных кадастров природных ресурсов как базы для принятия хозяйственных решений по развитию и размещению производительных сил;

- 3) совершенствовании системы платности природопользования, включая введение платы за право пользования природными ресурсами, охрану и воспроизводство природных ресурсов, а также штрафных платежей за сверхлимитное и нерациональное использование природных ресурсов;

- 4) развитию арендных форм пользования природными ресурсами и объектами;

- 5) формировании рынка природных ресурсов;

- 6) переводе отраслей и организаций, осуществляющих охрану и воспроизводство природных ресурсов, на самофинансирование путем создания внебюджетных федеральных и региональных фондов по охране и восстановлению отдельных видов природных ресурсов.

Правительство России осуществляет меры по поддержанию минимально необходимого уровня экологической безопасности и масштабов прямой природоохранной деятельности, компенсационных мероприятий, а также сохранению существующего технического и организационно-хозяйственного потенциалов в данной сфере. Неотложность реализации этих мер определяется в первую очередь сложной экологической обстановкой во многих регионах страны и, кроме того, необходимостью выполнения обязательств, вытекающих из международных договоров и конвенций по сохранению биологического разнообразия, предотвращению глобального изменения климата и исчезновения озонового слоя Земли, охране уникальных природных зон, включая Арктику и т. д.

Для обеспечения экологической безопасности существующих производств, технологий, а также сооружений, материалов и веществ маркетинговая деятельность развивается по следующим направлениям:

- экономико-математическое ранжирование перечисленных элементов по степени технической и экологической опасности на основе теории риска;
- разработка и внедрение автоматизированных систем контроля наиболее опасных коммерческо-хозяйственных видов деятельности, производств, сооружений;
- организация обязательных аварийно-страховых фондов на предприятиях торговли, питания, складского хозяйства.

В целях обеспечения безопасности населения и ОС создаются единая государственная система контроля (мониторинг) радиационной обстановки на территории России, а также банк данных с целью обобщения, анализа и выработки рекомендаций по оздоровлению обстановки. Проводятся анализы и экспертизы моделей возможных аварийных ситуаций на всех действующих предприятиях и объектах ядерно-энергетического цикла на территории страны.

Важными элементами экологической политики являются разработка и реализация целевых государственных программ охраны ОС и рационального природопользования. Большая часть мероприятий, намечаемых в рамках этих программ, будет финансироваться за счет средств местных

бюджетов, экологических фондов, отраслевых инвестиционных фондов и собственных средств предприятий.

### 2.1.3. Транспортные риски и их страхование

Страхование транспортных рисков во внешнеэкономической деятельности связано с обслуживанием специфических страховых интересов экспортеров и импортеров товаров и услуг. Все нарастающее в последние годы количество международных торговых сделок (к их числу относятся и сделки между сторонами из стран СНГ) привело к усложнению форм договоров.

Цивилизованное ведение бизнеса, тем более при договорной форме отношений и отсутствии монополии государственной собственности, просто немыслимо без страхования. Исключить же полностью риски, даже при самой совершенной форме договорных отношений, невозможно, им можно только противодействовать различными способами. К числу этих способов по праву относится страхование — механизм, с помощью которого риск переводится на страховщика.

Страховой рынок подразумевает не только конкуренцию, но и взаимодействие страховых организаций в выработке согласованных условий страхования, проведение организационных и технических мероприятий по предупреждению ущерба, в первую очередь в транспортном страховании, где наиболее зримо проявляется основополагающий тезис «страхование — бизнес без границ».

Большинство российских страховых компаний мало пользуется опытом, накопленным западными странами, и поэтому их деятельность не совсем эффективна. Слабо отработан механизм транспортного страхования при торговле со странами СНГ. В результате это ведет к разобщенности, недопониманию, спорам и, как следствие, к судебным разбирательствам.

Договоры, заключаемые между участниками международной торговли, зачастую являются проигрышными как для российской стороны, так и для страховой компании. Знание всех нюансов страхования перевозок грузов позволит вывести торговлю на более высокий уровень, умень-

шить затраты времени на решение вопросов о распределении потерь при возникновении страхового случая и тем самым стимулировать дальнейшее развитие страхования внешнеэкономической деятельности.

Большая часть прав и обязанностей в договорах купли-продажи связана с обеспечением сохранности товара на протяжении всего пути следования от продавца к покупателю. Именно поэтому участники сделок прибегают к транспортному страхованию, включающему все виды перевозок, ответственность перевозчиков, а также страхование самих грузов.

### • **Морские перевозки (страхование каско)**

Практика внешнеэкономической деятельности по экспорту-импорту товаров и услуг опирается на систему договоров страхования, которые предоставляют определенные гарантии экспортерам и импортерам при возникновении непредвиденных обстоятельств и случайностей. В подавляющем большинстве случаев внешняя торговля обслуживается морским транспортом, поэтому вопросы страхования внешнеэкономической деятельности рассматриваются через систему договоров морского страхования. Морское страхование включает страхование морских судов (корпуса и оснастки перевозочных и других плавсредств), страхование карго (перевозимых грузов) и страхование ответственности судовладельцев. *Страхование карго* носит также название *транспортного страхования грузов*. Широкое развитие в последние годы контейнерных перевозок привело к выделению в самостоятельный вид *страхования контейнеров*.

Договор морской перевозки заключается в формах чартера и коносамента. *Чартеры* регулируют взаимоотношения между фрахтователем и фрахтовщиком по поводу порядка использования судна: на время, на рейс, на срок аренды и т. д. *Коносаменты* различают по характеру груза, в отношении перевозки которого заключается договор (например, коносаменты зерновые, лесные, нефтеналивные и проч.).

Коносамент — двусторонний договор перевозки, заключаемый в пользу владельца груза. Однако он может быть заключен и в пользу третьего лица, как правило, получателя.



Коносамент выполняет функции: договора морской перевозки; доказательства приема груза; товарораспорядительного документа. Право по коносаменту можно передавать другим лицам или неопределенному кругу лиц путем переуступочной надписи. Обратная сторона коносамента содержит условия договора морской перевозки.

Существенное значение для оценки степени несохранности груза имеет документ, составленный в порту прибытия. В порту назначения могут выдаваться два документа, свидетельствующие о состоянии доставленного груза. Первый составляют портовые власти, таможенные службы, агенты судовладельца и грузополучателя и т. д. Второй документ — *аварийный сертификат*, который составляется аварийно-комиссарскими компаниями лишь по просьбе и за счет лица, обратившегося за осмотром. Смысл его состоит в независимой оценке причин, размера и места наступления ущерба. Чаще всего он составляется в страховых целях.

Обоснованную претензию и иск страховая компания может заявить в течение года со дня выдачи груза, а если груз не выдан, то со дня, когда он должен быть выдан. Главным документом, обосновывающим размер требований страховой компании, является аварийный сертификат. Услуги аварийного комиссара оплачиваются грузополучателем и затем компенсируются ему страховой компанией вместе с оплатой страховой претензии. Сертификат не составляется в случаях, когда по выданным официальным документам порта ясно видно, что возник тот или иной убыток и факт его появления и размер ни перевозчиком, ни получателем не оспариваются.

Существенным фактором при предъявлении претензий и исков в морском страховании является установленное законом ограничение ответственности перевозчика, т. е. тот предел, выше которого перевозчик не несет ответственности при любой форме его вины. Цель такого ограничения — обеспечение нормального функционирования транспортной инфраструктуры. Гаагскими правилами предел ответственности за одно место установлен в размере, равном примерно 100 английским фунтам стерлингов. Для заявления претензии морскому перевозчику должны быть представлены:

- оригинал коносамента;
- оригинал страхового полиса;
- оригинал или копия счета-фактуры на груз;
- оригинал или копия грузовых сертификатов;
- акты приемки груза в порту назначения;
- аварийный сертификат;
- суброгационная расписка.

*Суброгация* — это не право, а основанный на законе переход права требования, причем с определенными условиями, указанными в законе. Следует отличать суброгацию от обычной уступки требования (цессии). Основное различие состоит в том, что при суброгации право требования к страховщику переходит в силу закона, в то время как при цессии оно уступается кредитором другому лицу.

Суброгационные требования страховых компаний по транспортному страхованию рассматриваются как требования в силу суброгации, и сроки давности начинают течь с момента причинения ущерба. Итак, выплатив страховое возмещение, страховая компания решает вопрос о начале работы по возврату (хотя бы частичному) за счет виновных лиц оплаченной суммы. По общему правилу, не могут предъявляться требования по убыткам, произошедшем вследствие воздействия непреодолимой силы (молния, ураган, землетрясение и т. п.).

Главная задача страховой компании при предъявлении суброгационных требований заключается в том, чтобы доказать вину определенного лица в наступлении страхового случая.

**Страхование судов торгового флота.** Исходя из общепринятой практики страховые компании принимают на страхование любой общественный интерес, связанный с эксплуатацией судна от любых случайностей во время плавания или в период постройки судна.

В целях стандартизации договоров страхования, предоставления выбора страхователю в страховом покрытии в практике страхования судов также применяются различные условия, объединяющие определенную группу рисков.

По условиям с ответственностью за гибель и повреждение возмещению подлежат:

а) убытки от повреждений или фактической либо конструктивной полной гибели судна вследствие огня, мол-

нии, бури, вихря, других стихийных бедствий, крушения, посадки судна на мель, столкновения судов между собой или вследствие того, что судно опрокинется или затонет, а также вследствие несчастных случаев при погрузке, укладке и выгрузке груза или при приеме топлива, взрыва на борту судна или вне его, взрыва котлов, небрежности или ошибки капитана, механика или других членов команды или лоцмана;

б) убытки от повреждения судна вследствие мер, принятых для спасения или тушения пожара;

в) убытки от пропажи судна без вести;

г) убытки, взносы и расходы по общей аварии;

д) убытки, которые судовладелец обязан возместить владельцу другого судна вследствие столкновения судов;

е) все необходимые и целесообразно произведенные расходы по спасению судна, по уменьшению убытка и установлению его размера, если убыток возмещается по условиям страхования.

По этим условиям убытки от повреждения возмещаются с применением 3%-ной франшизы, т. е. убытки не подлежат возмещению, если не достигли 3% страховой суммы. Убытки без повреждений возмещаются без франшизы только в тех случаях, когда их причинами явились крушение, столкновение с другим судном, посадка на мель, пожар или взрыв на судне, а также при наличии общей аварии. Убытки от полной гибели судна во всех случаях возмещаются без франшизы.

*Условия без ответственности за повреждения, кроме случаев крушения*, по объему ответственности страховщика более ограничены. При этом же перечне рисков убытки от полной гибели судна возмещаются полностью, а убытки от повреждений — только в тех случаях, если они явились следствием крушения судна (посадка на мель, пожар или взрыв на борту судна, столкновение с другим судном или со всяким неподвижным или плавучим предметом, включая лед) или вследствие мер, принятых для спасения или тушения пожара. Подлежат возмещению также: убытки от пропажи судна без вести; убытки, взносы и расходы по общей аварии; убытки, которые судовладелец обязан оплатить владельцу другого судна вследствие столкновения судов; все необходимые и целесообразно произведенные

расходы по спасению судна, а также по уменьшению и определению его размера, если убыток подлежит возмещению по условиям страхования.

*Условие без ответственности за частную аварию* предусматривает возмещение убытков от полной фактической или конструктивной гибели судна по причинам, изложенным выше в п. а) предшествующего условия; убытков от пропажи судна без вести; убытков, относящихся к общей аварии, однако только в случаях, когда убытки причинены оборудованию, механизмам, машинам и котлам, но не корпусу судна и рулю. Возмещаются также убытки, причиненные тушением пожара или столкновением с другими судами во время спасательных работ, расходы по спасению судна, по уменьшению убытка и установлению его размера, если убыток возмещается по условиям страхования.

*Условие с ответственностью только за полную гибель судна, включая расходы по спасению*, предусматривает возмещение убытков от полной гибели (фактической или конструктивной), пропажи судна без вести, возмещение расходов по спасению судна.

*Условие с ответственностью только за полную гибель судна* предусматривает возмещение убытков лишь от полной (фактической или конструктивной) гибели судна вследствие опасностей, перечисленных выше, и от пропажи судна без вести.

Во всех случаях не возмещаются убытки, происшедшие вследствие умысла или грубой небрежности страхователя, выгодоприобретателя или их представителей; немореходности судна (т. е. ненадежности или непригодности судна для данного плавания, отсутствия необходимого снаряжения или оборудования, необходимого состава команды, надлежащей его квалификации, отправления в рейс без надлежащих судовых документов или неправильно нагруженным); ветхости или износа судна, его частей и принадлежностей; форсирования льда без проводки ледоколом, погрузки с ведома страхователя или выгодоприобретателя, но без ведома страховщика веществ или предметов, опасных в отношении взрыва или самовозгорания; всякого рода военных действий или военных мероприятий и их последствий; повреждения или

уничтожения минами, торпедами, бомбами и другими орудиями войны; пиратских действий, а также гражданской войны, народных волнений и забастовок, конфискации, реквизиции, ареста или уничтожения судна по требованию военных или гражданских властей; потери фрахта, простоя (включая расходы по заработной плате и содержанию команды во время простоя и ремонта судна).

Не возмещаются также другие косвенные убытки страхователя, кроме случаев, когда по условиям страхования такие убытки подлежат возмещению в порядке общей аварии.

Все перечисленные условия страхования судов являются как бы базисными проформами для договоров страхования. По соглашению сторон они могут расширяться за счет включения в них других рисков. Так, общепринято за отдельную премию включение в договор страхования военных и забастовочных рисков, потери фрахта и т. п.

Наряду с перечисленными условиями страхования в практике широко применяется включение в национальные страховые полисы некоторых английских стандартных условий, так называемых оговорок Института лондонских страховщиков, регулирующих те или иные взаимоотношения сторон в определенных условиях. Например, оговорка предусматривает регулирование взаимоотношений страхователя и страховщика при возникновении убытка вследствие столкновения судов. Так называемая ледовая оговорка, или гарантии Института, представляет собой серию стандартных гарантий или оговорок, главным образом навигационного порядка, предусматривающих запрет застрахованным судам заходить в опасные воды, особенно в зимнее время, из-за возникающей там ледовой опасности.

Заключение договора страхования судов происходит на основании письменного заявления страхователя, где сообщаются подробные сведения о судне, объекте страхования, его тип, название, год постройки и другие данные, характеризующие судно; страховая сумма, которая не может быть выше страховой стоимости, т. е. действительной стоимости судна к началу страхования; указываются желаемые условия страхования, период страхования судна — на определенный срок или рейс. При *страховании на срок* ответственность страховщика начинается и

заканчивается в 24 ч тех дат, которые указаны в договоре страхования. Однако если судно в момент окончания срока договора находится в плавании, терпит бедствие или стоит на приколе в порту убежища или захода, то договор страхования считается продленным до прибытия в порт назначения, а страховщик имеет право на получение дополнительной премии пропорционально сроку продления договора.

При *страховании на рейс* ответственность страховщика (если не оговорено иного) начинается с момента отдачи швартовых или снятия с якоря в порту отправления и оканчивается в момент пришвартовывания или постановки на якорь в порту назначения.

Страховщик несет ответственность за убытки, происшедшие только в том районе плавания и только по тому рейсу, который обусловлен в договоре страхования (полисе).

При выходе судна из пределов района плавания или при отклонении (девиации) от обусловленного в договоре пути следования, страхование прекращается. Чтобы в таких случаях договор страхования мог оставаться в силе, страхователь должен своевременно заявить страховщику о предстоящем изменении района плавания или рейса и подтвердить готовность уплатить дополнительную премию, если страховщик ее потребует.

Не считается нарушением договора страхования отклонение судна от обусловленного пути или выход из районов плавания в целях спасения человеческих жизней, судов и грузов, а также отклонение, вызванное действительной необходимостью обеспечения безопасности дальнейшего рейса. Международная конвенция обязывает капитанов судов оказать помощь любому обнаруженному в море лицу, которому угрожает гибель, и при получении сигнала о помощи с возможной скоростью следовать на помощь терпящим бедствие.

Обо всех ставших известными страхователю случаях изменения в страховом риске, как-то: задержка рейса, отклонение от пути следования, выход из оговоренного района плавания, плавание во льдах, зимовка судна, не предусмотренная в договоре страхования, буксировка (активная и пассивная) и т. п. — страхователь обязан уведомить страховщика.

Изменения в риске, происшедшие после заключения договора страхования и увеличивающие степень риска страховщика, дают ему право на приобретение дополнительной премии или изменение условий страхования. В случае отказа страхователя договор прекращается с момента наступления изменений в риске.

*Страховой премией* называется плата, которую страховщик взимает за страхование (принятие на себя ответственности за возможное повреждение или гибель судна). Сумма страховой премии образуется от умножения ставки премии на страховую сумму (сумма, которая обозначается в договоре страхования и не может быть выше действительной стоимости судна на момент страхования). Тарифная или договорная ставка премии есть плата за страхование, выраженная в сотых или тысячных долях страховой суммы (в процентах или промилле от страховой суммы).

В силу большого разнообразия видов, типов и классов судов, широкой географии их эксплуатации, районов плавания, ставки по страхованию судов также отличаются большим разнообразием. Предпочтение отдается наиболее совершенным современным судам высшего класса регистра, плавающим в спокойных районах. Помимо условий страхования и широты страхового покрытия страховщик учитывает степень риска, связанного с качеством судна. Поэтому к судам старым или вообще лишенным регистра применяются более высокие ставки. Учитываются районы плавания, время года, возникновение ледовой обстановки или наступление периода штормов и т. д. Так, за плавание в арктических водах, где существует ледовая опасность (суда могут застрять во льдах или получить повреждения от столкновения со льдом) обычно сверх нормальных ставок, установленных для плавания в теплых водах, взимается дополнительная, так называемая *экстрапремия*. Она представляет собой определенную сумму, взимаемую с каждой брутто-регистрационной тонны судна, плюс определенный процент со страховой суммы.

При страховании целых флотов, как правило, устанавливается средняя ставка для всего флота или для более точного расчета все суда этого флота группируются по общим однородным показателям, и ставка устанавливается для каждой группы отдельно.

Взаимоотношения сторон при наступлении страхового случая предусматриваются в правилах страхования и соответствующих морских кодексах. Невыполнение этих обязательств страхователем или его представителем может привести к освобождению страховщика от ответственности по договору страхования. Страхователь или его представитель при наступлении страхового случая обязаны принять все зависящие от них меры к предотвращению убытков, спасению и сохранению поврежденного судна, также обеспечить права регресса страховщика к виновной стороне.

Все обстоятельства аварии на море капитан или вахтенный помощник должен занести в судовой журнал, а по прибытии в порт сделать заявление об аварии. Если причиной аварии явились непреодолимые стихийные силы, то капитан для снятия с судовладельца (с судна) ответственности за убытки должен сделать *заявление о морском протесте*. Он заявляется нотариусу или иному должностному лицу в порту прибытия и должен содержать описание обстоятельств происшествия и мер, которые капитан предпринял для обеспечения сохранности вверенного ему имущества.

Страховщик может принимать участие в мерах по спасению и сохранению застрахованного судна, давать советы, согласовывать условия спасательных контрактов и т. п., однако все его действия не считаются основанием для признания права страхователя на получение страхового возмещения. Такое право определяется на основании условий договора страхования.

При требовании страхового возмещения страхователь обязан документально доказать наличие страхового случая. Если в договоре страхования не установлено иное, то убытки от повреждения судна подлежат возмещению в сумме, которая не должна превышать стоимость восстановления поврежденной или погибшей части судна, за вычетом естественного износа этой части к моменту аварии, т. е. в данном случае применяется принцип зачета «старое за новое».

После уплаты страхового возмещения к страховщику в пределах уплаченной суммы переходят все претензии и права, которые страхователь или выгодоприобретатель имеет



к третьим лицам, виновным или ответственным за причинение вреда. Страхователь или выгодоприобретатель при получении страхового возмещения обязан передать страховщику все имеющиеся у него документы и доказательства, связанные с убытком, и выполнить все формальности, необходимые для осуществления права регресса к виновной стороне.

### • **Морские перевозки (страхование карго)**

Современная внешняя торговля и морские перевозки не могут обходиться без страхования. В большинстве случаев договор страхования является неотъемлемой частью торговой сделки. Вопрос в том, кто и за чей счет проводит страхование, решается при заключении сделок.

В международной торговле при всем многообразии ее форм выработаны основные условия торговли товарами и соответствующие им проформы торговых контрактов, где предусматриваются механизм образования цены товара и действия, принимаемые на себя сторонами в этой сделке.

Наиболее распространены четыре основных типа торговых сделок, обозначаемых аббревиатурами: СИФ, КАФ, ФОБ и ФАС.

**Сделка СИФ** получила название от начальных букв английских слов: стоимость товара, страхование и фрахт (cost, insurance, freight). Это особый вид контракта, в котором на специальных основаниях решаются основные вопросы купли-продажи: момент перехода на покупателя риска случайной гибели, повреждения или передачи товара, добросовестного действия продавца; порядок расчетов и другие вопросы. При продаже товара на условиях СИФ продавец обязан доставить груз в порт отгрузки, погрузить его на борт судна, зафрахтовать тоннаж и оплатить фрахт, застраховать груз от морских рисков на все время перевозки до сдачи его перевозчиком покупателю и выслать покупателю все необходимые документы об отправке.

По **сделке СИФ** от продавца не требуется физической передачи товара покупателю, достаточно пересылки ему всех товаросопроводительных документов по сделке. Имея документы, покупатель может распоряжаться дальнейшей судьбой груза до его получения.

**Сделка КАФ** — от начальных букв английских слов: стоимость и фрахт (cost and freight). По такой сделке про-

давец должен заключить за свой счет договор морской перевозки до места назначения, указанного в контракте, и доставить груз на борт судна. Обязанность страхования лежит на покупателе.

**Сделки ФОБ** — от английского выражения «свободно на борту» (free on board). По условиям этого вида сделок продавец обязан погрузить товар на борт судна, которое должен зафрахтовать покупатель, а также застраховать товар на время перевозки, обычно от внутреннего пункта до порта погрузки и далее — до конечного пункта назначения.

**Сделки ФАС** — от английского выражения «свободно вдоль борта или свободно вдоль борта судна» (free alongside ship). Содержание сделок на таких условиях аналогично условиям ФОБ с той лишь разницей, что по условиям последней продавец обязан погрузить груз на судно и товар переходит на риск покупателя с момента пересечения борта судна, а по сделке ФАС продавец доставляет груз на причал к борту судна и дальнейшая ответственность за груз с него снимается.

Договор морского страхования грузов заключается на основании письменного заявления страхователя, в котором должны быть указаны: точное наименование груза, род упаковки, число мест, масса груза, номера и даты коносаментов или других перевозочных документов; наименование, год постройки, флаг и тоннаж судна; способ размещения груза (в трюме, на палубе, навалом, насыпью, наливом); пункты отправления, перегрузки и назначения груза; дата отправки судна, страховая сумма груза, условия страхования. Все эти данные необходимы для определения соответствия данной перевозки грузов, которые предусматривают для различных грузов определенные требования к упаковке, укладке на судне, к самому судну и т. п.

Перечисленные условия сделок в той или иной модификации соответствуют стандартным условиям Института лондонских страховщиков, которые именуются: с ответственностью за все риски, с ответственностью за частную аварию; без ответственности за повреждения, кроме случаев крушения. Им соответствуют разработанные группы тарифных ставок.

Условие *с ответственностью за все риски* является наиболее полным, но не покрывает все риски. Из этих усло-

вий исключаются повреждение и гибель груза от военных действий, орудий войны, пиратских нападений, конфискации, ареста или уничтожения по требованию властей (эти риски могут быть застрахованы за дополнительную плату). Исключаются также: риски радиации, умысла и грубой неосторожности страхователя или его представителей; нарушения установленных правил перевозки, пересылки и хранения грузов; несоответствия упаковки; влияние трюмного воздуха или особых свойств груза, огня или взрыва, если без ведома страховщика на судно одновременно были погружены вещества, опасные в отношении взрыва и самовозгорания; недостачи груза при целостности наружной упаковки (недовложения); повреждения груза грызунами, червями, насекомыми; замедления в доставке груза и падения цен.

*Условие страхования с ответственностью за частную аварию*, в отличие от первого, имеет твердый перечень рисков, по которым страховщик несет ответственность. Естественно, объем ответственности страховщика здесь меньше. Из ответственности по этому условию точно так же исключаются риски, которые не покрываются условием «Все риски».

*Условие страхования без ответственности за повреждения, кроме случаев крушения*, по перечню страховых случаев, при которых подлежат оплате убытки, и по совокупности исключений из страхового покрытия в целом совпадают с условиями и ответственностью за частную аварию. Разница состоит в том, что по последнему условию страховщик в обычных условиях несет ответственность только за случаи полной гибели всего или части груза, а за повреждение груза отвечает лишь в случае какого-либо происшествия (в целом именуемого крушением) с транспортным средством (судном).

При всех трех условиях страховщик возмещает убытки и расходы по общей аварии, необходимые и целесообразно произведенные расходы по спасению груза и по уменьшению убытка.

Здесь необходимо дать разъяснение терминам «частная» и «общая» аварии. Под аварией обычно принято понимать любые поломки, которые могут произойти: с оборудованием и сооружениями на суше; с транспортными средствами — на море (поломки, взрывы, пожары, столкновения судов, посадка на мель и т. п.).

В морском праве слово «авария» получило иное толкование: под аварией понимается не само происшествие, а убытки и расходы, причиненные этим происшествием морскому предприятию. Различают убытки общей аварии, распределяемые между всеми участниками морского предприятия, и убытки частной аварии, которые падают на владельца поврежденного имущества. Убытком по общей аварии признаются убытки, понесенные вследствие произведенных намеренно, разумно и чрезвычайных расходов, взносов или жертвований в целях спасения судна, фрахта и перевозимых на судне грузов от общей для них опасности.

Таким образом, для того чтобы убыток был признан общей аварией, необходимы четыре условия: преднамеренность, разумность, чрезвычайность и цель действий — спасение груза, судна и фрахта от общей опасности. Если не окажется хотя бы одного из этих условий, то убыток будет признан частной аварией.

Наиболее характерные случаи общей аварии:

а) убытки, вызванные выбрасыванием груза за борт (судно в шторм село на мель, ему грозит гибель, для снятия с мели необходимо облегчить судно).

Статья 234 (2) устанавливает, что к общей аварии будут отнесены убытки, «вызванные выбрасыванием за борт груза и принадлежностей судна, а также убытки от повреждений судна и груза при принятии мер для общего спасения, в частности, вследствие проникновения воды в трюм через люки, открытые для выбрасывания груза, или через другие сделанные для этого отверстия»;

б) убытки, вызванные тушением возникшего на судне пожара, но к ним не будут отнесены убытки от сгоревших грузов, которые являются частной аварией их владельца;

в) убытки, связанные со снятием судна с мели. Если судно в целях спасения выбросилось на мель, то все расходы будут отнесены к убыткам общей аварии;

г) расходы и убытки, связанные с вынужденным заходом судна в порт-убежище.

Убытки общей аварии распределяются между судном, грузом и фрахтом пропорционально их стоимости. Каждый страховщик груза, судна или фрахта соответственно безоговорочно возмещает падающую на него долю убытков.

Институт общей аварии является одним из наиболее сложных в морском страховом праве. Наличие общей аварии определяется диспашерами, которые также распределяют связанные с ней расходы. Расчеты по распределению общей аварии называются *диспашей* и составляются диспашерами по заявлению заинтересованных сторон.

Общая стоимость имущества, участвующего в покрытии убытка по общей аварии, называется *контрибуционным капиталом*. При составлении диспаш при неполноте требований закона диспашеры руководствуются международными обычаями торгового мореплавания.

Все убытки, не подпадающие под определение общей аварии, относятся к убыткам по *частной аварии*. Их несет владелец того имущества, на которое они пришлись, или тот, кто ответствен за их причинение.

Страховщик, как правило, несет ответственность за убытки только в пределах страховой суммы. Однако убытки общей аварии возмещаются даже в тех случаях, когда общая сумма выплат может превысить страховую сумму.

Грузополучатель при приеме груза обязан возместить перевозчику все необходимые расходы, произведенные им за счет грузоотправителя, а в случае общей аварии — внести аварийный взнос или представить надежное обеспечение (на основании залогового права перевозчик до уплаты соответствующей суммы может задержать выдачу груза). При определении общей аварии учитываются следующие документы.

*Аварийная подписка* — письменное заявление грузополучателя, где он обязуется уплатить долю расходов, падающую на него в порядке распределения по общей аварии. В качестве обеспечения платежей по общей аварии может вноситься *денежный депозит*. По договоренности сторон *банковская гарантия* может заменить денежный депозит. В некоторых случаях может потребоваться и контргарантия более солидного банка.

Аварийными комиссарами (сюрвейерами) составляется документ, который содержит описание причин и размера убытка при любом страховом случае, а также другие данные, позволяющие судить о наличии ответственности страховщика, — *аварийный сертификат*.

**Морской протест.** В случае какого-либо происшествия во время рейса, связанного со стихийными силами, капи-

тан судна для снятия с себя ответственности за возможные повреждения в грузе или на судне в первом же порту прибытия заявляет компетентному государственному органу морской протест с изложением важнейших обстоятельств морского происшествия и мер, предпринятых командованием судна для предотвращения возможных неблагоприятных последствий. Таким образом, в этом заявлении капитан доказывает, что экипажем принимались все меры для благополучного завершения рейса и сохранности груза, а если это не удалось, то виной тому — стихийные силы природы, и капитан протестует против всех претензий, которые могут быть предъявлены к нему или к судовладельцу.

Капитан или вахтенный помощник в хронологическом порядке заносит все факты и обстоятельства, относящиеся к регламенту на судне (о самом судне, грузе, экипаже и проч.), в судовой журнал. По машинному отделению ведется отдельный журнал, где регистрируются работа машин, полученные и исполненные команды. При определении наличия общей аварии все эти документы имеют решающее значение.

Итак, договор страхования, заключенный только на основании одного из вышеперечисленных условий, даже самого широкого («Все риски»), не покрывает все вероятные опасности, которые могут встретиться за время морской перевозки. Поэтому страхователь или иное лицо, на риске которого остается непокрытая страхованием часть опасностей перевозки, должен позаботиться о дополнительном (за свой счет) страховании сверх того, что обычно предусматривается в торговых контрактах на условиях СИФ.

Взаимоотношения сторон при наступлении страхового случая обычны при любом виде страхования. Различие заключается лишь в необходимости выполнения формальностей и предоставлении различных по характеру документов в подтверждение наличия страхового случая.

Прежде всего страхователь должен относиться к объекту страхования так, как если он был застрахован, и при наступлении страхового случая принять все меры к его спасению и сохранению поврежденного (расходы на эти цели, как сказано выше, возмещаются страховщиком),

обеспечить страховщику право регресса к виновной стороне и своевременно известить страховщика о происшествии. Для получения страхового возмещения страхователь (или выгодоприобретатель) обязан документально доказать свой интерес в застрахованном имуществе (например, наличие договора страхования), наличие страхового случая, размер своей претензии по убытку.

В морском страховании для доказательства интереса в застрахованном грузе необходимо представить коносаменты, железнодорожные накладные и другие перевозные документы, счета-фактуры, если по содержанию этих документов страхователь или его представитель имеют право распоряжаться грузами. При страховании фрахта необходимо представление чартеров и коносаментов. Для доказательства размера претензии по убытку представляются аварийные сертификаты, составляемые аварийным комиссаром, акты экспертизы, оценочные и другие документы, составленные в соответствии с законом и обычаями того места, где происходит оформление убытка; оправдательные документы по произведенным расходам, а в случае наличия требования по уплате доли в общей аварии — обоснованный расчет и диспаша.

### **• Воздушные перевозки**

По сравнению с морскими перевозками установление ответственности воздушного перевозчика, а также предъявление претензий и исков гораздо проще. Во-первых, по характеру груза легче установить недостачу или повреждение, поскольку здесь нет навалых, наливных или насыпных грузов. Во-вторых, сроки доставки грузов весьма короткие, и установить место и причину убытка легче. В-третьих, ответственным лицом за убытки с момента принятия груза к перевозке является авиаперевозчик, и его ответственностью поглощается ответственность его агентов (служб аэропортов отправления и назначения).

Заключение договора воздушной перевозки груза удостоверяется выдачей перевозчиком грузоотправителю грузовой накладной, которая по своей юридической значимости тождественна коносаменту. Самым важным для страховщика в этой накладной является оборотная сторона, где указаны условия перевозки. Страховщику необ-

ходимо уделить самое пристальное внимание положению о сроках претензионного и страхового порядка урегулирования спора по поводу несохранной перевозки. Согласно Варшавской конвенции при повреждении груза претензия должна быть заявлена в течение 14 дней со дня его выдачи, а при утрате — в течение двух лет. Срок исковой давности — два года. Однако некоторые зарубежные компании установили сроки предъявления претензий по недостачам от 120 до 160 дней, что противоречит Варшавской конвенции.

Важно отметить, что пропуск сроков предъявления претензий является безусловным основанием для отказа перевозчиков в удовлетворении требований владельца груза в связи с несохранной перевозкой. Претензия должна быть рассмотрена перевозчиком в течение 30 дней. Срок исковой давности начинается на следующий день после получения грузоотправителем или грузополучателем ответа об отказе или частичном удовлетворении претензии, а в случае неполучения ответа — через 45 дней после получения претензии перевозчиком.

Новым в Воздушном кодексе является прямое указание на страховщика как на лицо, имеющее право предъявления требований в случае нарушения условий перевозки. Это существенно облегчает процессуальное положение страховщика при предъявлении им суброгационных требований к перевозчику после выплаты страхового возмещения.

Документами, обосновывающими претензию к воздушному перевозчику, являются:

- оригинал грузовой накладной;
- коммерческий акт;
- счета и спецификация на груз;
- при необходимости — акт осмотра аварийным комиссаром.

Ограничение ответственности авиаперевозчика действует по тому же принципу, что и при морских перевозках, но устанавливается не за целое место, а за весь груз. Размер такого ограничения равен примерно 20 долл. США по внешнему валютному курсу за 1 кг утраченного или поврежденного груза (согласно Воздушному кодексу РФ — в размере двух минимальных оплат труда за 1 кг веса багажа или груза).



## • Железнодорожные перевозки

При ведении дел против железной дороги нужно иметь в виду следующие обстоятельства.

1. В странах Евроазиатского континента действуют две основные международные железнодорожные конвенции: СМГС (среди стран бывшего соцлагеря) и КОТИФ. Этими конвенциями установлена солидарная ответственность железных дорог, т. е. когда в принципе претензия может быть предъявлена к одной из железных дорог при фактической вине железной дороги другой страны и отвечать по претензии и иску должна та дорога, которой такие требования предъявлены. После предъявления претензии и иска железные дороги производят взаиморасчеты.

2. В России действует Федеральный закон «Транспортный устав железных дорог», введенный в действие 8 января 1998 г. Соблюдение норм этого устава о порядке предъявления претензий и исков строго обязательно. Невыполнение, казалось бы, несущественных требований может повлечь правомерный отказ со стороны железной дороги.

3. По международной конвенции КОТИФ и по транспортному уставу железных дорог предъявление претензии обязательно до заявления иска.

4. Нормативными актами, регулирующими отношения между железными дорогами, установлены сокращенные претензионные и исковые сроки: по СМГС — претензионный срок — 9 месяцев, а по КОТИФ — годичный срок исковой давности без обязательного соблюдения претензионного порядка урегулирования разногласий по несохранной перевозке.

К лицам, имеющим право на предъявление претензий к железным дорогам, относятся только грузополучатели или грузоотправители, причем они могут передать свои права на предъявление претензий и исков иным юридическим и физическим лицам посредством оформления поручения или доверенности. Это может дать возможность железным дорогам отказывать в удовлетворении претензий тех лиц, которым права требования были переданы, или при признании правомерности требования не переводить на их расчетные счета суммы возмещения. В страховании такой период прав требования к страховой компании установлен в ст. 965 ГК РФ.

Претензии по грузам могут быть заявлены в течение шести месяцев со дня выдачи груза и рассмотрены в течение 30 дней со дня получения претензии. Иски могут быть предъявлены по месту нахождения Управления железной дороги в течение годичного срока со дня получения ответа на претензию или с последующего дня, когда ответ на претензию должен быть получен.

При обнаружении факта недостачи или обнаружении груза станция железной дороги должна составить коммерческий акт с подробным изложением характера несохранности груза. От того, насколько правильно и подробно составлен акт, зависит дальнейшая судьба требований к железной дороге.

При международных перевозках, где задействованы железные дороги разных стран, нужно исходить из требований тех конвенций, ссылки на которые даются в конкретной железнодорожной накладной. Бывают случаи, когда груз на какой-либо узловой станции передается одной железной дорогой другой. Там же выдается и другая накладная. Необходимо внимательно следить за тем, имелись ли в новой накладной какие-либо отметки о ненадлежащем состоянии груза при передаче его одной дорогой другой. Кроме внесения таких отметок в накладную при передаче может составляться и коммерческий акт. Если эти условия соблюдены надлежащим образом, то принимающая железная дорога не будет нести ответственность. Отсутствие таких пометок или коммерческого акта говорит о том, что груз принят в надлежащем состоянии.

### • Автоперевозки

В транспортном праве вина перевозчика резюмируется, т. е. предполагается, что виновником несохранности перевозки является перевозчик. Грузополучатель не обязан доказывать вину перевозчика, ему достаточно указать, что имела место несохранная перевозка, что касается перевозчика, то он, наоборот, должен доказывать отсутствие своей вины.

Международные автомобильные перевозки регулируются международной конвенцией КДПГ (или СМР), принятой европейскими государствами в 1956 г.

Страховую компанию больше всего должны интересовать сроки предъявления претензий и исков по несохранной перевозке. Сроки исковой давности установлены в один

год со дня выдачи груза, а в случае его утраты — с тридцатого дня по истечении согласованного срока давности, а если таковой не был согласован, — с 60-го дня со дня принятия груза к перевозке. Существенным является то, что иск может быть предъявлен как в суд страны отправления груза, так и в суд страны назначения. Предъявление претензии перевозчику приостанавливает срок исковой давности вплоть до дня получения ответа на претензию, причем приостановление срока давности может быть неограниченно долгим.

При выдаче груза всякое замечание по поводу его неудовлетворительного состояния или ненадлежащего количества, адресованное перевозчику, должно быть сделано грузополучателем в письменном виде не позднее чем через семь дней со дня принятия груза. В противном случае время доказывания вины перевозчика будет лежать на грузополучателе или на страховой компании, а вина перевозчика не будет презюмироваться.

Конвенция CMR удобна тем, что она применяется даже тогда, когда одна из стран (назначения или отправления груза) не является участником этой конвенции (достаточно участия хотя бы одной страны).

При внутренних (внутрироссийских) перевозках автомобильным транспортом необходимо руководствоваться Уставом автомобильного транспорта РФ, который устанавливает порядок предъявления претензий к перевозчику, незначительно отличающийся от того, что принят в конвенции CMR. Отличие состоит в следующем:

- отсутствует семидневный срок для дачи замечаний перевозчику;

- иные сроки: шесть месяцев — на предъявление претензий перевозчику, плюс три месяца — для дачи ответа, плюс 12 месяцев — на заявление иска, который подается по месту нахождения ответчика, т. е. транспортного предприятия.

Нет страхового случая и соответственно не может быть предъявлено требований перевозчику при следующих обстоятельствах:

- утрата груза при целостной упаковке или неповрежденных пломбах отправителя;

- утрата или повреждение груза из-за упаковки, не адекватной характеру груза;

- пересортица.

## • Страхование контейнеров

Как показывает международная практика, наиболее эффективной с точки зрения сохранности грузов является их транспортировка в специальных контейнерах. За последние два десятилетия транспортировка в контейнерах получила самое широкое распространение как во внешнеторговых, так и во внутренних перевозках грузов.

В практику перевозок внедрены крупномасштабные 10-, 20-, 30- и 40-футовые контейнеры. Их тип и размеры одобрены большинством стран мира, в том числе и бывшим Советским Союзом.

Организация в нашей стране контейнерной транспортной службы (КТС) потребовала создания специализированного подвижного состава: судов-контейнеровозов, удлиненных железнодорожных четырехосных платформ для одновременной перевозки трех 20-футовых контейнеров, автомобильных полуприцепов и тягачей; сооружения специализированных контейнеров, станций и терминалов (причалов), оборудованных высокопроизводительными перегрузочными средствами большой грузоподъемности, специальными контейнеровозами и т. п.

Контейнерные перевозки стали самостоятельным видом перевозки грузов и в настоящее время широко обеспечены возможностью непрерывной последовательной транспортировки морским, железнодорожным и автомобильными транспортными средствами. Для транзита через территорию нашей страны крупнотоннажных контейнеров создана международная транссибирская контейнерная линия.

Страхование контейнеров имеет определенную специфику. Объектом страхования служат сами контейнеры как емкости для перемещаемых в них грузов, однако они являются частью судна, предназначены для последующего снятия с судна в местах перевалки и перевозки содержащихся в них грузов на другие средства транспорта или для складирования и, следовательно, не могут быть застрахованы на условиях страхования судов. Их страхование осуществляется по специальным договорам страхования, заключенным обычно на стандартных английских

условиях. Объем страхового покрытия при этом может быть различным. Страхование контейнеров может быть проведено как на условиях «от всех рисков», так и на более узких условиях, покрывающих риск гибели контейнеров, падающую на контейнеры долю в общей аварии, расходы по спасению контейнеров, предотвращению и сокращению убытков.

При сравнительно небольшой стоимости контейнеров — от 2 до 10 тыс. долл. за штуку в зависимости от размера и материала изготовления общая их стоимость на борту контейнеровоза средней грузоподъемности составляет 3—4 млн долл., а на крупных судах достигает 10 млн долл., что уже является значительным риском.

Считается, что наибольшая амортизация контейнера происходит в первые годы эксплуатации и составляет после первого года 30%, через два следующих года — еще 20% и еще по 10% через три и пять лет.

Принимая на страхование риск гибели или повреждения контейнеров, страховщики обычно ограничивают свою ответственность по одной отправке определенными пределами как на время морской перевозки, так и отдельно на время сухопутной. Кроме того, для освобождения страховщика от мелких убытков применяется франшиза в различных размерах — порядка 100—500 долл. Непременным условием страхования контейнеров является наличие четкого изображения на них порядковых номеров и других опознавательных знаков.

При страховании контейнеров на условиях «от всех рисков» страховщик принимает на себя ответственность в пределах обусловленных лимитов за риски их полной гибели и повреждения в течение периода страхования, включая перевозку контейнеров на палубе.

Страховщик не несет ответственности за существенный износ или постепенное ухудшение качества контейнеров, а также за их гибель, повреждения и возможные расходы, вызванные задержкой рейса или естественными свойствами объекта страхования. Ответственность страховщика за утрату механизмов контейнера наступает в случае полной гибели контейнера, однако в ряде случаев может быть предусмотрена ответственность страховщика за их повреждение.

Если контейнер поврежден, но повреждение не привело к его полной гибели, размер страхового вознаграждения не должен превышать разумной стоимости его ремонта. Если произошла последующая полная гибель поврежденного контейнера, ремонт которого не был сделан до его гибели, то страховщик отвечает лишь за полную гибель контейнера и не должен выплачивать какие-либо суммы по несостоявшемуся ремонту, хотя бы эти суммы и были подтверждены ранее.

В случаях когда стоимость восстановительного ремонта контейнера превышает его страховую сумму, считается, что контейнер потерпел полную конструктивную гибель и соответственно убыток возмещается как за полную гибель.

Расходы по общей аварии и расходы по спасению подлежат возмещению обычно в соответствии с законодательством страны владельца контейнера или, если это предусмотрено в договоре фрахтования, согласно Йорк-Антверпенским правилам. Причем, если контрибуционная стоимость превышает страховую стоимость контейнеров, страховщик обязуется оплатить сумму контрибуции.

Если в договор фрахтования включена оговорка о взаимной вине в столкновении, согласно которой владельцы контейнеров обязаны возместить перевозчику падающую на контейнеры часть убытков, взысканных с перевозчика владельцами другого судна, то страховщик по условиям страхования контейнеров «от всех рисков», обязуется компенсировать страхователям (владельцам контейнеров) выплаченные им суммы, но только в той доле, в которой убыток подлежит возмещению по условиям страхования. Согласно специальной оговорке данное страхование не должно служить источником извлечения выгоды перевозчиками или депозитариями.

Передача интереса по полису или передача сумм, подлежащих выплате по условиям страхования, не может осуществляться и признаваться страховщиком без датированного и подписанного страхователем или его представителем соответствующего извещения о таких передачах и передаточной надписи на полисе до уплаты убытка или возврата страховой премии.

В случае продажи (отчуждения) контейнера страхования считается аннулированным со дня его продажи. При

аннулировании договора страхования со стороны страховщика подлежит возврату пропорциональная доля нетто-премии, а при аннулировании договора со стороны страхователя возврату подлежит премия, согласованная сторонами.

Специальная оговорка условий страхования контейнеров «от всех рисков» освобождает страховщика от ответственности по убыткам, вызванным конфискацией, захватом, арестом, запрещением или задержанием и их последствиями, а также попытками совершить такие действия. Кроме того, по смыслу этой оговорки страховщик не несет ответственности за последствия неприятельских действий или военных операций независимо от того, было объявлено о начале военных действий или нет.

Страховщик освобождается также от ответственности по убыткам, связанным с последствиями гражданских войн, революций, вооруженных выступлений, мятежей, гражданских столкновений и пиратских действий.

Страховщик не несет ответственности за гибель или повреждение контейнеров, а также возможные расходы по убыткам, прямо или косвенно вызванным ионизирующей радиацией и загрязнением радиоактивностью от ядерного топлива или отводов сгорания ядерного топлива, воздействием радиоактивных, токсичных, взрывоопасных и других свойств ядерных соединений и их компонентов.

Условиями по страхованию контейнеров «от всех рисков» предусматривается также, что страховщик не отвечает за гибель и повреждение контейнеров, а также за возможные расходы по убыткам, вызванным конфискацией, национализацией, захватом, реквизицией, причиненным забастовками, участниками локаутов или лицами, принимающими участие в трудовых конфликтах, восстаниях и гражданских волнениях.

Таким образом, как и обычно по другим видам страхования, из страхового покрытия исключается весь комплекс рисков, подпадающих под понятие военных и забастовочных. По соглашению сторон некоторые из них могут быть включены в страховое покрытие за дополнительную премию.

Договор страхования заключается на основании письменного заявления страхователя, содержащего основные

данные об объекте: тип контейнера, объемные показатели, стоимость, наименование судна-перевозчика, дату выходы судна в рейс, пункт отправления, пункты назначения, перегрузок и т. п.

Бремя доказательства, что гибель или повреждение застрахованного контейнера произошли в результате воздействия опасностей, покрытых страхованием, лежит на страхователе. Если в договоре страхования не предусмотрено иного, то убытки от повреждения контейнеров возмещаются в сумме, не превышающей стоимости восстановления поврежденных или погибших частей, за вычетом процента естественного износа этих частей на момент аварии. Для разрешения возникших споров в договоре указывается место и порядок арбитражного разбирательства.

При страховании контейнеров на других условиях, которые принято сокращенно называть «от полной гибели», возмещаются только убытки гибели контейнеров, а также падающая на контейнеры доля по общей аварии, расходы по спасению контейнеров и предотвращению или уменьшению убытков, подлежащих оплате по условиям страхования. Затраты на ремонт контейнеров (кроме случаев общей аварии) по данному условию страхования возмещению не подлежат. В остальном оба вида условий совпадают.

При страховании контейнеров (приеме на ответственность и установлении ставки премии) следует иметь в виду, что стоимость с каждым годом незаметно возрастает. Как и при всяких работах с тяжеловесными грузами, работы по обработке, транспортировке, перевалке и складированию контейнеров могут быть связаны с причинением материального или физического ущерба третьим лицам, который по закону должен быть возмещен виновной стороной. Поэтому помимо страхования контейнеров от гибели или повреждения страховщики принимают на страхование риск гражданской ответственности владельцев или арендаторов контейнеров за вред, который может быть причинен личности или имуществу третьих лиц в связи с использованием контейнеров. Покрытие предоставляется на условиях страхования гражданской ответственности с учетом специфики объекта страхования. Страховщики при этом обычно ограничивают свою ответственность установ-



лением определенных лимитов при приеме риска. Лимиты устанавливаются отдельно: за увечье или смерть одного лица; за уничтожение или повреждение имущества третьих лиц; за причинение увечья или смерти нескольким лицам и/или уничтожения или повреждения имущества нескольких лиц по одному страховому случаю.

### **• Минимизация убытков**

#### **при транспортировке застрахованных грузов**

По мнению транспортных страховщиков, около 70% зафиксированных убытков можно было бы предотвратить при проведении необходимых мер по улучшению качества упаковки.

При анализе механических и климатических нагрузок, влияющих на перевозимые грузы, следует принимать во внимание ряд важных факторов, оказывающих влияние на сохранность груза:

- 1) место назначения груза;
- 2) путь от экспортера до получателя;
- 3) каким транспортным средством осуществляется доставка груза;
- 4) где осуществляется перевозка и какими средствами;
- 5) предполагается ли контейнерная отправка;
- 6) в каком месте судна размещается груз;
- 7) условия в порту назначения (время ожидания до разгрузки судна);
- 8) заключительная транспортировка судна к месту назначения (дорожные условия);
- 9) условия разгрузки и перемещения грузов в пункте назначения;
- 10) условия складирования;
- 11) климатические условия при транспортировке и в пункте назначения (влажность воздуха, температурные колебания и т. д.).

Только после получения четких ответов на поставленные вопросы можно приниматься за надлежащую упаковку перевозимых грузов, определив наилучший для данного случая вид упаковки. Упаковка обычно не влияет на возрастание стоимости перевозимых грузов, но порой существенно увеличивает непроизводственные расходы. В то же время экономия на упаковке значительно повышает

риск транспортных убытков, что обязывает упаковочные и экспедиторские организации обращать внимание отправителя на вероятные нагрузки на трассе и предлагать осуществлять упаковку надлежащим образом.

Для того чтобы выбрать упаковку, способную выдержать любое воздействие внешней среды на пути к получателю, очень важно знать нагрузки, характерные для различных видов транспортировки. При железнодорожных отправлениях имеют место нагрузки как по вертикали, так и по горизонтали, особенно в процессе погрузки в железнодорожные вагоны. Кроме того, в пути груз подвергается воздействию качания, вибрации и центробежных сил, которые также часто недооцениваются. При перевозке автотранспортными средствами действуют такие нагрузки, как качание, тряска, вибрация, удары во время езды по плохим дорогам и булыжным мостовым, смещение груза от резкого торможения. При морских перевозках возникают нагрузки вследствие удара или падения груза, а также горизонтальные удары во время размещения груза, давление в штабелях в трюмах, усиленное сжатие груза вследствие килевой или бортовой качки судна. Особенно это ощущается при международных морских перевозках. На груз оказывают влияние вибрация, а также вода (особенно на палубе судна и при складировании под открытым небом) и конденсированная влага, образующаяся внутри упаковки из-за высокой относительной влажности воздуха и при быстрой смене температур (что особенно характерно для контейнерной упаковки).

Часто существенным испытаниям поступивший груз подвергается в пунктах назначения, поэтому там на складе следует учитывать следующее: упакованные транспортные грузы могут храниться под открытым небом много месяцев при сильных изменениях погодных и температурных условий; груз может перемещаться автопогрузчиками и неподходящими подъемными средствами; ящики могут подвергаться толчкам вдоль и поперек, их могут укладывать в штабели. Нередко убытки по перевозимым грузам можно предотвратить, только применяя соответствующую упаковку.

При авиаотправках в целях облегчения веса используют контейнеры из гофрированного картона в соответствии

со стандартами, разработанными ИАТА (Международной авиатранспортной ассоциацией). В данном случае груз может размещаться любыми погрузочными средствами, что очень удобно.

Заключительным этапом оформления упаковки экспортных грузов является чистая, удобочитаемая маркировка. Это важный элемент и непереносимое условие при предъявлении страховщику заявления об убытке. В случае убытка безупречная маркировка может стать решающим фактором для заявления требования страховщику о возмещении.

Наряду с указанными символами на упаковке должны быть приведены следующие данные:

- наименование получателя;
- номер места;
- место и порт назначения;
- брутто- и нетто-вес груза;
- размеры упаковки.

Нанесение рекламы должно быть исключено, поскольку это может побудить к краже содержимого упаковки. Важнейшие данные маркировки наносятся по меньшей мере с двух сторон упаковки в виде хорошо читаемых водостойких надписей. При серийных отправлениях дополнением к маркировке служит упаковочный лист, прикрепленный к внешней стороне упаковки в неприкасаемом конверте.

Из-за неудовлетворительно оформленной маркировки могут возникнуть неприятные последствия:

- потеря упаковочного листа на пути к получателю;
- прибытие груза с большой задержкой;
- повреждение поступившего груза из-за неправильного обращения с ним;
- штраф отправителю со стороны таможни;
- недовольство получателя;
- издержки, связанные с заменой отправки.

Процессу реализации продукции сопутствуют риски. В большинстве оговорок о поставках риск переходит во время транспортировки. Это означает, что стороны несут риск только на отдельных участках. Существенным является то, что в современной торговле товарами грузы нередко продаются во время транспортировки. При «скрытых» ущербах часто нельзя установить, действительно ли они наступили, когда груз транспортировался, находясь на риске

продавца или уже на риске покупателя. Скрытые ущербы возникают все чаще.

Знание природы рисков объективно вызывает потребность в защите от них. Именно потребность в защите позволяет сформировать адекватные условия страхования — механизм перевода риска на страховщика.

В девяностые годы XX в. продавцы и покупатели более чем в 60 государствах были вынуждены страховать в своих странах по указанным выше причинам. Поэтому покупатель может заключить контракт на импорт по условиям CFR или CPT вместо того, чтобы предоставить возможность продавцу подготовить страховку по CIF или CIP. И наоборот, продавец в этих странах обязан продавать товар по условиям CIF или CIP по тем же обстоятельствам.

Подобные защитные меры, безусловно, должны носить ограниченный характер. После того как они достигнут цели, должны быть обеспечены свободная конкуренция или равенство возможностей, так как страхованию грузов как услуге принадлежит заметное место за счет того, что оно ориентировано на обширную конкуренцию. Чем больше может быть заключено свободных торговых сделок, тем больше стимулов у страхования, ориентированного на конкуренцию, предоставлять надежную страховую защиту за благоприятную плату.

#### **2.1.4. Имущественные риски**

Имущественный риск представляет собой вероятность потери предприятием части своего имущества, его порчи и недополучения доходов в процессе осуществления производственной и финансовой деятельности. Группу таких рисков можно подразделить на следующие подвиды:

- риск потери имущества в результате стихийных бедствий (пожаров, наводнений, землетрясений, ураганов и т. п.);
- риск потери имущества вследствие действий злоумышленников (хищения, диверсии);
- риск утраты имущества в результате аварийных ситуаций на производстве;
- риск утраты или порчи имущества во время транспортировки;

• риск отчуждения имущества в силу действия местных органов власти или других собственников.

Кроме того, для конкретной производственной фирмы вероятен риск потери какого-либо отдельного вида имущества, например вычислительной техники или отдельных видов сырья, материалов и комплектующих.

Снизить уровень перечисленных рисков можно с помощью страхования отдельных видов имущества, а также посредством установления на предприятии жесткой имущественной ответственности материально ответственных лиц, обеспечения организации охраны территории фирмы, разработки и внедрения организационно-технических, экономических и других мероприятий по предупреждению рисков или их минимизации.

### **• Риск, связанный с потерей имущества в результате стихийных бедствий**

Такой риск может произойти вследствие пожара, удара молнии, наводнения, сели, землетрясения, бури, ливня или града.

*Пожар* — наиболее частое бедствие, причиняющее серьезный ущерб собственности граждан и организаций. Соблюдение правил противопожарной безопасности — чрезвычайно важная мера по сохранению имущества и сокращению убытков. Правила противопожарной безопасности обязательны для выполнения в организациях и на предприятиях любых форм собственности. Правилами противопожарной безопасности предусматривается соблюдение ряда требований. Например, планировка и застройка территории должна производиться с соблюдением определенных норм (расстояние между строениями, их расположение и т. п.). Воспрещается курить и применять открытый огонь около мест хранения и обработки сельскохозяйственной продукции, в помещениях для скота и птицы, около мест стоянки автомобилей и с/х техники. Запрещается хранение автомобилей и другой техники под навесом или в складском помещении вместе с соломой и другими легковоспламеняющимися материалами.

*Удар молнии* — стихийное явление, происходящее в результате сильных электрических разрядов между облаками и землей. Достигая земли, молния вызывает пожа-

ры и разрушения. Для предохранения строений и сооружений от молнии устанавливаются молниеотводы (громоотводы).

*Наводнение* — значительное затопление местности вследствие подъема уровня воды в реке, озере или море. Наводнения обычно бывают во время весенних паводков, заторов льда, выпадения большого количества осадков в виде дождя или снега, интенсивного таяния снега и ледников в горах в жаркое время. Для уменьшения потерь при наводнениях необходимо эвакуировать людей и имущество в другие места.

*Сель* — мощный горный поток, возникающий при образовании озер в горных впадинах или резком подъеме уровня воды в горных реках и озерах вследствие выпадения за короткое время значительного количества осадков, интенсивного таяния ледников и снега. Прорвав естественную или искусственную перемычку, стремительные потоки воды, подобно лавине, низвергаются вниз, увлекая за собой огромные массы горных пород, разрушая мосты, постройки, дороги.

*Землетрясение* — результат природных процессов, непрерывно происходящих в недрах земли, сопровождаемых подземными толчками и колебаниями почвы. Сила землетрясения определяется по 12-балльной шкале. Толчки до 5 баллов обычно не причиняют вреда строениям и сооружениям, от 5 до 7 баллов — повреждают недоброкачественные и ветхие строения. Гибель и повреждение строений и сооружений происходит при землетрясении в семь баллов, которое, как правило, охватывает обширную территорию.

*Буря и ураган* — сильные ветры со скоростью выше 15 м/сек. Ветер, скорость которого составляет от 15 до 29 м/сек, считается бурей, а более 29 м/сек — ураганом. Наибольшей скорости ветер достигает при вихреобразном вращательном движении воздуха, в результате чего образуется смерч. Смерч иногда достигает колоссальной силы и разрывает в щепки попадающие на пути деревянные строения, поднимает в воздух многотонные сооружения, автомобили и другое имущество.

*Ливень* — кратковременный крупнокапельный интенсивный дождь. Нередко сопровождается грозами, а иногда

и градом. Такие дожди при большом количестве осадков, выпавших за короткий промежуток времени, могут причинить повреждения или вызвать гибель строений и другого имущества.

*Град* — разновидность атмосферных осадков, выпадающих обычно днем в виде ледяных образований различной формы. Наибольший ущерб он причиняет с/х культурам, но нередко повреждает кровли строений из черепицы, шифера, толя, разбивает оконные стекла. Для снижения потерь в результате стихийных бедствий необходимо страховать имущество предприятий, организаций, а также физических лиц.

### **• Риск, связанный с потерей имущества вследствие действий злоумышленников**

Риск потери имущества в результате действий злоумышленников может проявляться в формах хищений и диверсий.

*Хищение* — совершенное с корыстной целью безвозмездное изъятие и (или) обращение чужого имущества в пользу виновного или других лиц, причинивших вред собственнику или иному владельцу этого имущества (временному владельцу). Хищение — это всегда имущественное преступление, поскольку именно имущество является здесь предметом преступления.

Выделяют четыре признака хищения:

- изъятие имущества;
- противоправность изъятия;
- незаконность изъятия;
- безвозмездность изъятия.

Для установления факта изъятия необходима совокупность нескольких обстоятельств. Во-первых, имущество должно находиться в фондах собственника (числиться на балансе юридического лица либо считаться юридически поступившим в фонды предприятия). Во-вторых, причинение собственнику либо иному владельцу материального ущерба. При хищениях материальный ущерб должен выражаться в виде прямого реального ущерба, сумма которого определяется рыночной стоимостью похищенного имущества. Кроме изъятия признаком хищения выступает его противоправность, означающая, что лицо изымает

чужое имущество, на которое он не имеет ни действительного, ни предполагаемого права.

Незаконность изъятия можно рассматривать и как самостоятельный признак хищения, и как еще один аспект противоправности изъятия. Но в любом случае данный признак означает, что при хищении изъятие должно происходить одним из способов, прямо указанных в законе. К таким способам относятся: кража, мошенничество, присвоение, грабеж, разбой, растрата.

К признакам хищения относится безвозмездность изъятия. Это означает, что преступник не компенсирует изъятото имущества, не оставляет взамен какого-либо эквивалента — денежного, натурального или трудового.

В зависимости от размера похищенного хищения делятся на мелкие, хищения незначительных размеров и крупные хищения.

*Мелким* признается хищение на сумму, не превышающую одного минимального размера оплаты труда, установленного законом на момент совершения преступления. Уголовный кодекс РФ исключает ответственность за мелкое хищение как самостоятельный вид преступления. Административную ответственность влечет мелкое хищение только государственного и общественного имущества.

*Незначительным* считается хищение, если сумма похищенного имущества не является крупной и при этом не причинен значительный ущерб гражданину. Хищение признается причинившим значительный ущерб при условии, что предмет преступления — личное имущество граждан и размер похищенного — не достигает суммы крупного ущерба.

Хищение признается совершенным в крупном размере, если стоимость похищенного имущества превышает 500 минимальных размеров заработной платы (УК РФ, примечание к ст. 158).

Выделяют пять форм хищения, которые зависят от способа изъятия имущества:

- кража — тайное изъятие имущества;
- мошенничество — завладение имуществом путем обмана;
- присвоение или растрата введенного имущества;
- грабеж — открытое изъятие чужого имущества;



- разбой — насильственное изъятие чужого имущества.

Согласно ст. 158 УК РФ «кража, т. е. тайное хищение чужого имущества, наказывается штрафом в размере от 200 до 700 минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от двух до семи месяцев, либо обязательными работами на срок от 180 до 240 часов, либо исправительными работами на срок от года до двух лет, либо арестом на срок от четырех до шести месяцев, либо лишением свободы на срок до трех лет». Тайность изъятия чаще всего возникает в силу сложившейся обстановки, но в некоторых случаях создается или обеспечивается преступниками сознательно. Кража — это ненасильственное преступление. Имущество изымается помимо воли собственника, но не вопреки ей. В случае если действия виновного были начаты как кража, но преступник был обнаружен на стадии покушения и, несмотря на это, продолжил свои действия, тогда кража перерастает в грабеж. Данное преступление закончено, когда имущество изъято и виновный получил возможность распоряжаться им. При краже имеет место прямой умысел, т. е. виновный осознает, что он действует тайно, незаконно, безвозмездно изымает чужое имущество, на которое он не имеет права, предвидит, что своими действиями причиняет ущерб собственнику имущества и желает этого. Субъектом кражи может быть любое физическое вменяемое лицо, достигшее 14-летнего возраста.

Согласно ст. 159 УК РФ «мошенничество, т. е. хищение чужого имущества или приобретение права на чужое имущество путем обмана или злоупотребления доверием, наказывается штрафом в размере от 200 до 700 минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от двух до семи месяцев, либо обязательными работами на срок от 180 до 240 часов, либо исправительными работами на срок от года до шести лет, либо арестом на срок от четырех до шести месяцев, либо лишением свободы на срок до трех лет». Преступник изымает чужое имущество путем обмана или злоупотребления доверием с целью обратить это имущество в свою пользу или в пользу других лиц. Обман — это введение в заблуждение, сообщение

ложных сведений, информации о чем-либо либо умолчание о сведениях, которые лицо обязано было довести до контрагента. При злоупотреблении доверием виновный завладевает чужим имуществом, используя доверительные отношения, которые возникли между ним и собственником или законным владельцем имущества. Отличительной особенностью мошенничества является то, что потерпевший добровольно передает имущество. Преступник действует по прямому умыслу, т. е. он осознает, что незаконно, безвозмездно, путем обмана или злоупотребления доверием завладевает чужим имуществом, предвидит наступление ущерба законному владельцу имущества и желает этого.

Согласно ст. 106 УК РФ «присвоение или растрата, т. е. хищение чужого имущества, вверенного виновному, наказывается штрафом в размере от 200 до 500 минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от двух до пяти месяцев, либо обязательными работами на срок от 120 до 180 часов, либо исправительными работами на срок от шести месяцев до года, либо лишением свободы на срок до трех лет». Субъектом присвоения или растраты могут быть только ответственные лица. Лицо становится таковым в том случае, если оно на законных основаниях получает от собственника имущество в свое правомерное владение по количеству, качеству и весу в установленном порядке, т. е. в абсолютном большинстве случаев под роспись. Под присвоением понимается незаконное безвозмездное обращение вверенного имущества в свою пользу путем его обособления от остального вверенного имущества и удержания у себя. Под растратой понимается незаконное безвозмездное обращение вверенного имущества в пользу виновного или в пользу иных лиц путем его отчуждения или потребления. Данное преступление совершается с прямым умыслом и корыстной целью.

Согласно ст. 161 УК РФ «грабеж, т. е. открытое хищение чужого имущества, наказывается исправительными работами от года до двух лет, либо арестом от четырех до шести месяцев, либо лишением свободы на срок до четырех лет». Уголовная ответственность за грабеж в ос-

новном связывается с достаточно опасным способом совершения хищения, поэтому действия могут быть признаны уголовно наказуемыми даже при незначительной стоимости похищенного. Открытый способ завладения имуществом предполагает совершение грабежа в присутствии граждан, понимающих преступный характер происходящих действий, что осознается и самим виновным.

Согласно ст. 162 УК РФ «разбой, т. е. нападение в целях хищения чужого имущества, совершенное с применением насилия, опасного для жизни или здоровья, либо с угрозой применения такого насилия, наказывается лишением свободы на срок от трех до восьми лет с конфискацией имущества или без таковой». Повышенная общественная опасность разбоя связана прежде всего с тем, что он посягает не только на имущество, но и на здоровье личности. Разбойное нападение влечет за собой уголовную ответственность независимо от того, какова стоимость похищенного имущества. Разбой состоит из двух действий: нападения, т. е. внезапного внешнего насильственного воздействия на потерпевшего, и применения насилия, т. е. насилия, повлекшего причинение легкого, средней тяжести и тяжкого вреда здоровью, а также смерть человека.

Риск потери имущества в результате действий злоумышленников может проявляться также в форме диверсии. Уголовное законодательство предусматривает диверсию как опасное государственное преступление. Так, уничтожение государственной или иной собственности, разрушение промышленных предприятий,строек, военной техники не только способно причинить колоссальный ущерб экономике, ослабить военную мощь страны, но и вызвать панику среди населения, создать атмосферу неуверенности и подавленности.

Согласно ст. 281 УК РФ «диверсия, т. е. совершение взрыва, поджога или иных действий, направленных на разрушение или повреждение предприятий, сооружений, путей или средств сообщения, средств связи, объектов жизнеобеспечения населения в целях подрыва экономической безопасности и обороноспособности РФ, наказывается лишением свободы на срок от 10 до 15 лет».

Диверсионные способы действий являются также проявлением терроризма, но диверсия непосредственно на-

правлена на выведение из строя ключевых объектов, имеющих важное значение для народного хозяйства, обороны страны, государственного управления, жизнеобеспечения населения. Перечень объектов собственности, данный в ст. 281 УК РФ, ориентирует на ценное имущество не только с точки зрения стоимости, но и значимости в конкретном случае. Выведение из строя отдельных деталей или узлов небольшой стоимости может означать в итоге повреждение важного объекта (например, снятие реле или трансформатора, относящихся к системе железнодорожной или аэродромной сигнализации). Прежде всего предметом диверсии становятся наиболее уязвимые и опасные в диверсионном отношении объекты энергетики, оборонной промышленности, транспорта и др. В частности, это могут быть: атомные и другие электростанции, линии электропередач и связи; нефте- и газопроводы, шахты, туннели, мосты и т. п. Снизить уровень данных рисков можно с помощью страхования отдельных видов имущества, закрепления на предприятии жесткой имущественной ответственности за материально-ответственными лицами, а также предъявление потенциальным работникам организации не только профессиональных требований, но и требований к личным качествам.

### **• Риск утраты или повреждения имущества из-за аварийной ситуации на производстве**

Такой риск обусловлен недостатками в организации работы предприятия, учреждения, организации. Основными причинами его возникновения выступают ошибки в планировании и проектировании, недостатки в координации работ, слабое регулирование деятельности предприятия, неправильная стратегия снабжения, а также ошибки в подборе и расстановке кадров. Потенциальным работникам должны предъявляться профессиональные требования в зависимости от специфических особенностей выполняемой работы по соответствующей должности, уровня ее сложности и специальной подготовки работников, необходимого производственного опыта.

Аварийная ситуация может возникнуть и в результате взрыва, при котором возникают ударная и взрывная волны и пожары. Для снижения риска и уменьшения потерь в

результате аварийной ситуации на производстве необходимо застраховать принадлежащее предприятию имущество.

**• Риск утраты или порчи имущества  
во время транспортировки**

Роль транспорта заключается в оказании специфических услуг, направленных на перемещение товара или человека в пространстве. Транспортная деятельность не сопровождается созданием новых вещей (предметов материального мира). Ее ценность в том экономическом эффекте, который создается в результате перемещения груза, пассажира и багажа в согласованное место. Отношения по перевозке возникают при наличии потребности в территориальном перемещении объектов или людей с помощью транспортных средств. Обычно в них принимают участие два субъекта: транспортная организация и лицо, заинтересованное в транспортировке.

Однако не всякое территориальное перемещение товара с помощью транспортных средств приводит к возникновению обязательств перевозки.

Согласно обязательству перевозки транспортная организация обязуется доставить груз или пассажира в указанный пункт назначения, а отправитель груза (багажа) обязуется оплатить оказанные транспортные услуги (внести провозную плату). Однако при перевозке груза одна из сторон может нарушить договор, что приведет к порче или утрате имущества. Ответственности за нарушение обязательств по перевозкам ныне свойственны:

- ограничение права на взыскание части убытков;
- запрет на уменьшение или устранение нормативной ответственности перевозчика;
- возможность определения его размера перевозимого груза и пределов по соглашению сторон в установленных случаях.

Особенностью ответственности за нарушение обязательств по перевозке грузов является также то, что она может наступать не только за нарушение уже заключенного договора, но и за несовершение действий, связанных с организацией перевозок. Такова ответственность перевозчика за неподачу транспортных средств и ответственность отправителя за их неиспользование (ст. 794 ГК РФ).

Перевозчик или отправитель освобождаются от ответственности в случаях, предусмотренных п. 2 ст. 794 ГК РФ, таких, как:

- непреодолимая сила и иные действия стихийного характера (заносы, наводнения, пожары), военные действия;
- прекращение или ограничение перевозки грузов в определенных направлениях;
- иные случаи, предусмотренные транспортными уставами или кодексами.

Все иные действия не освобождают перевозчика или отправителя от ответственности. Во многих случаях ответственность исчерпывается уплатой неустойки (штрафа). Убытки подлежат взысканию в случаях, установленных ГК РФ, транспортными уставами и кодексами, а иногда — соглашением сторон.

Ответственность перевозчика за несохранность груза может проявляться в его утрате, недостатке и повреждении (порче). Под *утратой* понимается невозможность выдать груз получателю в течение установленных сроков. *Недостача* (частичная утрата) означает наличие разницы в весе или количестве груза, принятого к перевозке или сданного получателю по одной накладной. *Порча груза* — несоответствие его первоначальному качеству, указанному в транспортных документах. При утрате, недостатке или порче обычно составляется документ о несохранности груза (коммерческий акт, акт общей формы и др.). Общим условием ответственности является презумпция вины, т. е. перевозчик несет ответственность за несохранность груза после принятия его к перевозке и до выдачи получателю, если не докажет, что утрата, недостача или повреждение груза произошло вследствие обстоятельств, которые он не мог предотвратить или устранение которых от него не зависело. Таким образом, риск несохранности имущества, полученного от отправителя и до выдачи получателю, лежит на перевозчике. Но он может освободить себя от ответственности за недостачу, утрату или порчу груза, ссылаясь на следующие обстоятельства:

- особые естественные свойства груза, вызвавшие утрату своих потребительских свойств;
- недостатки тары или упаковки, которые не могли быть замечены по наружному виду при приемке груза к перевозке;

- сдачу груза к перевозке без указания в накладной его особых свойств, требующих особых условий для сохранности;

- сдачу к перевозке груза, влажность которого превышала установленную норму, и др.

Ответственность перевозчика за несохранность перевозимого груза ограничивается частью реального ущерба, которая может возмещаться перевозчиком тroyako:

- 1) в случае утраты или недостачи груза — в размере стоимости утраченного или недостающего груза;

- 2) в случае повреждения (порчи) имущества — в размере суммы, на которую понизилась его стоимость, а при невозможности восстановления поврежденного груза — в размере его стоимости;

- 3) в случае утраты груза, сланного к перевозке с объявлением его ценности, — в размере объявленной стоимости груза.

Наряду с возмещением ущерба, вызванного несохранностью груза, перевозчик возмещает отправителю (получателю) провозную плату, если она не входит в стоимость груза.

### **• Риск, связанный с отчуждением имущества в результате действий органов власти и других собственников**

Отчуждение имущества у собственника возможно на возмездном и безвозмездном основаниях. Изъятие у собственника принадлежащего ему имущества на *возмездных основаниях* допустимо только в случаях, прямо предусмотренных п. 2 ст. 235 УК РФ. Перечень случаев сформулирован таким образом, что не допускает его расширения даже иными законами. В этом состоит одна из важных гарантий прав собственника.

Изъятие имущества у собственника в названных случаях по общему правилу производится на возмездных основаниях, т. е. с компенсацией собственнику стоимости изъятой вещи. Оно допускается:

- 1) при отчуждении имущества, которое не может принадлежать данному лицу в силу запрета, имеющегося в законе (вещи, изъятые из оборота или ограниченные в обороте). Речь идет о тех видах имущества, которые по прямому указанию закона либо изъяты их оборота, т. е.

могут находиться исключительно в государственной собственности, либо ограничены в обороте, в частности подлежат приобретению лишь по специальному разрешению государственных органов. Если такого рода имущество (например, оружие, сильно действующие яды и наркотики) оказались у владельца незаконно, то никаких вещественно-правовых последствий у него не будет. Но если вещи приобретены законно, то существует право собственности;

2) при отчуждении недвижимости (зданий, сооружений и др.) в связи с изъятием земельного участка. Речь идет о ситуации, когда земельный участок (либо участок недр, акватории) изымается в публично-правовых интересах, например при прокладке магистрали, строительстве каких-либо объектов и т. д. Если на таком участке находятся здания, сооружения, то собственник вправе получить за них соответствующую компенсацию;

3) при выкупе бесхозяйственно содержащихся культурных ценностей. Выкуп допускается при наличии следующих условий (ст. 240 ГК РФ). Прежде всего дело должно касаться не любых, а только особо охраняемых культурных ценностей. Необходимо в судебном порядке установить не только факт бесхозяйственного содержания этих ценностей, но и реальную угрозу утраты или своего значения в результате соответствующего действия или бездействия их собственника. При наличии обстоятельств, подтвержденных в судебном порядке, собственник изымаемых культурных ценностей все равно получает за них компенсацию либо в виде вырученной от их продажи суммы, либо ином виде;

4) при выкупе домашних животных в случае ненадлежащего обращения с ними;

5) при реквизиции имущества. Реквизиция, т. е. предусмотренное законом принудительное изъятие у частного собственника его имущества по решению государственных органов в неотложных общественных интересах и с обязательной компенсацией, представляет собой традиционное для всякого правопорядка основание прекращения частной собственности граждан и юридических лиц. Реквизиция допустима только в обстоятельствах, носящих чрезвычайный характер (стихийные бедствия,



аварии, эпидемии, эпизоотии и др.), и может проводиться исключительно в интересах общества. Такое изъятие допустимо по решению государственных, но не муниципальных органов и не требует обязательного судебного решения;

6) при выплате компенсации участнику долевой собственности взамен причитающейся ему доли общего имущества при ее несоразмерности выделяемой доле;

7) при приобретении права собственности на недвижимость по решению суда в случаях невозможности сноса здания или сооружения, находящихся на чужом земельном участке;

8) при выкупе земельного участка для государственных или муниципальных нужд по решению суда;

9) при изъятии у собственника земельного участка, используемого им с грубым нарушением законодательства;

10) при продаже с публичных торгов по решению суда бесхозяйственно содержащегося жилого помещения.

11) при национализации имущества собственника в силу принятия специального закона. Национализация есть обращение в государственную собственность имущества, находящегося в частной собственности граждан и юридических лиц. Она может осуществляться на основании специального федерального закона и с возмещением собственнику не только стоимости вещи, но и всех причиненных этим убытков.

Лишь в двух случаях закон предусматривает безвозмездное изъятие у собственника принадлежащего ему имущества помимо его воли. Во-первых, это обращение взыскания на имущество собственника по его обязательствам (поскольку ст. 24, 56 и 126 ГК РФ допускают обращение взыскания кредиторов на имущество собственников-должников) и во-вторых, конфискация имущества собственника в соответствии со ст. 243 ГК РФ.

Обращения взыскания на имущество собственника по его долгам по общему правилу допустимо только на основании судебного решения. Однако законом могут быть предусмотрены случаи такого рода взысканий и во внесудебном порядке, например при обращении взыскания на имущество по требованию налоговых органов, а также по

нотариально удостоверенному соглашению с залогодержателем (абз. 2 п. 1 ст. 349 ГК РФ). Право собственности на такое имущество прекращается у прежнего владельца с момента возникновения права собственности на него у приобретателя. До этого момента собственник-должник несет и риск, и бремя ответственности. Определенное имущество публичных собственников как участников гражданского оборота тоже может стать объектом взыскания со стороны их кредиторов, в том числе в порядке исполнения судебного решения.

Другим основанием принудительного изъятия имущества у собственника без компенсации является конфискация. *Конфискация* — это санкция, применяемая к частному собственнику в установленном законом порядке за совершение им правонарушения (ст. 243 ГК РФ). Такая санкция может быть применена за совершение уголовного преступления (в соответствии с правилами УК РФ) либо иного правонарушения (обычно административного). Едва ли не единственный случай применения конфискационной санкции за гражданское правонарушение предусматривает правило ст. 169 ГК РФ, устанавливающее возможность безвозмездного изъятия имущества в доход государства в случае умышленного совершения сделки с целью, противной основам правопорядка и нравственности. По общему правилу конфискация осуществляется в судебном порядке.

### **2.1.5. Производственные риски и промышленная безопасность производства**

*Производственный риск* — это вероятность убытков или дополнительных издержек, связанных со сбоями или остановкой производственных процессов, нарушением технологии выполнения операций, низким качеством сырья или работы персонала и т. п. К основным причинам производственного риска относятся:

- снижение намеченных объемов производства и реализации продукции вследствие снижения производительности труда, простоя оборудования, потерь рабочего времени, отсутствия необходимого количества исходных материалов, повышенного процента брака производимой продукции;

- снижение цен, по которым планировалось реализовать продукцию (услугу), в связи с ее недостаточным качеством, неблагоприятным изменением рыночной конъюнктуры, падением спроса;

- увеличение расхода материальных затрат из-за перерасхода материалов, сырья, топлива, энергии, а также за счет увеличения транспортных расходов, торговых издержек, накладных и других дополнительных расходов;

- рост фонда оплаты труда за счет превышения намеченной численности либо выплат более высокого, чем запланировано, уровня заработной платы отдельным сотрудникам;

- увеличение налоговых платежей и других отчислений предприятия;

- низкая дисциплина поставок, перебои с топливом и электроэнергией;

- физический и моральный износ оборудования.

Для промышленного производства наиболее тяжелым проявлением риска является возникновение *аварийной ситуации*. Это может произойти на промышленных объектах в результате событий различного характера:

*природного* — землетрясение, наводнение, оползни, ураган, смерч, удар молнии, шторм (на море), извержение вулкана и т. д.;

*техногенного* — износ зданий, сооружений, машин и оборудования, ошибки при проектировании или монтаже, злоумышленные действия, ошибки персонала, повреждение оборудования при строительных и ремонтных работах и др.;

*смешанного* — нарушение природного равновесия в результате техногенной деятельности человека, например возникновение нефтегазового фонтана при разведочном бурении скважин или оползня при строительных работах.

Эти события вызывают несколько групп неблагоприятных последствий.

*Взрыв* может произойти из-за утечки газа и образования горючей газозооной смеси. Взрыву (точнее, разрыву) подвержены также механизмы, обладающие значительной внутренней энергией, например котлы, компрессоры, насосы, паровые турбины, двигатели внутреннего сгорания.

*Пожар* может возникнуть в результате взрыва или возгорания легковоспламеняющихся веществ.

*Поломка механизмов и оборудования* включает в себя наиболее широкий класс последствий — механическая поломка или повреждение, нарушения электрической части оборудования, разрушение материалов в результате химического воздействия, коррозии. Наиболее часто происходит разрушение вращающихся частей оборудования.

*Нанесение ущерба окружающей среде* может происходить в процессе промышленного производства при утечках и выбросах в атмосферу ядовитых веществ, пожарах, взрывах, загрязнении акватории Мирового океана вследствие аварий судов и т. д. Кроме того, ущерб окружающей среде наносится при освоении природных ресурсов, строительстве промышленных объектов.

*Нанесение ущерба персоналу* — следствие возникновения аварийной ситуации на предприятии. Авария может привести к гибели людей или к потере трудоспособности. Кроме того, персонал может понести экономический ущерб, связанный с вынужденной безработицей в результате остановки производства.

*Нанесение ущерба третьим лицам* происходит в результате взрыва или распространения ядовитых веществ за пределы предприятия. При этом возможен как имущественный ущерб населению и организациям, так и физический ущерб здоровью людей.

*Снижение производства продукции и остановка производства* — последствия аварий или поломки оборудования. Снижение производства приводит к прямым потерям прибыли из-за уменьшения выпуска продукции (услуг), а также к косвенным потерям по причине недопоставки продукции потребителям и подачи ими судебных исков на контрагента.

Проанализируем наиболее важные виды хозяйственных и финансовых рисков в деятельности предприятия, а также некоторые рекомендуемые меры по компенсации рисков в деятельности предприятия.

1. Риск нереализации профильной технологии предприятия из-за незаключения договора на поставку исходных продуктов.

*Причины:* отказ традиционных поставщиков от заключения договоров; неприемлемые для предприятия условия договоров (в том числе цены); переход традиционных поставщиков на выпуск другой продукции; невозможность закупки на мировом рынке из-за сложности таможенного законодательства, отсутствия валюты и т. д.

*Факторы риска:* чрезмерная концентрация входных материальных потоков на ограниченном количестве поставщиков; недеверсифицированность поставок; нестабильность общей социально-экономической ситуации; принятие поставщиками стратегии «максимальная прибыль сегодня любыми средствами».

*Рекомендуемые методы компенсации:* диверсификация производства путем расширения числа готовых к использованию технологий и видов продукции; диверсификация поставок; постоянный сбор и актуализация информации о возможных поставщиках, их намерениях, осваиваемых технологиях и социально-экономической ситуации вокруг них; установление некоммерческих связей с реальными и потенциальными поставщиками; вертикальная интеграция «вниз» и квазиинтеграция, т. е. объединение отдельных функций управления; приобретение предприятием акций предприятий-поставщиков; расширение и поддержание личных контактов с поставщиками; подготовка кредитных линий на случай необходимой предоплаты; создание страхового резерва исходных продуктов.

2. Риск недополучения исходных материалов из-за срыва заключенных договоров о поставке.

*Причины:* непредвиденная ситуация у поставщиков; техническая невозможность производства необходимой для предприятия продукции; невозможность выполнения условий договора; принятие поставщиком решения о разрыве договора и смене потребителя; принятие поставщиком решения об изменении условий договора (сроков, цен, объемов, требований к качеству поставляемой продукции); аварийность на транспорте.

*Факторы риска:* общая нестабильность социально-экономической ситуации; отсутствие традиции обязательности общеправовых и контрактных условий; неравномерность темпов инфляции; всплески роста цен в отдельных отрас-

лях и регионах; неравномерность динамики доходов различных слоев населения; недостаточность средств у предприятия для компенсации повышения цен поставщиком.

*Рекомендуемые методы компенсации:* диверсификация поставок; расширение состава поставщиков; создание финансовых резервов или организация «горячих» кредитных линий на случай непредвиденных затрат; прогнозирование динамики цен; вовлечение традиционных поставщиков в деятельность предприятий путем заключения договоров участия в прибылях или приобретении акций; создание страховых запасов исходных материалов; заблаговременная разработка системы функционирования предприятия в условиях поиска альтернативных поставщиков.

**3. Р и с к н е в о з в р а щ е н и я п р е д о п л а т ы п о с т а в щ и к о в.**

*Причины:* те же, что и в случае невыполнения договоров поставки, а также решения поставщика о временном или окончательном присвоении полученных в качестве предоплаты сумм, невозможность их выплаты данному предприятию по причине использования до срыва договора.

*Факторы риска:* кризисная ситуация во взаимозачетах предприятий; слабость хозяйственного арбитража и законодательной базы, низкая правовая культура управления; гипертрофированное стремление предприятий к абсолютной минимизации риска (откуда и возникает требование предоплаты); отсутствие развитой системы страхования хозяйственных и финансовых операций.

*Рекомендуемые методы компенсации:* некоммерческая интеграция; покупка и обмен акциями с поставщиком; установление неформальных личных отношений с руководством предприятия-поставщика; создание региональной системы страхования финансово-хозяйственных сделок и соответствующей системы перестрахования; привлечение независимых организаций (банков, страховых обществ, фондов) в качестве гарантов сделок; развитие залоговых сделок.

**4. Р и с к н е з а к л ю ч е н и я д о г о в о р о в н а р е а л и з а ц и ю п р о и з в о д и м о й п р о д у к ц и и (риск нереализации произведенной продукции).**

*Причины:* изменение структуры и сокращение потребности в данном виде продукции; замещение данной про-

дукции продукцией других предприятий; моральный износ продукции; переключение спроса; снижение спроса ввиду изменения структуры бюджета или снижения доходов потребления, производственного профиля или специализации традиционных потребителей продукции; отсутствие у предприятия полной информации о данном сегменте рынка.

*Факторы риска:* технический прогресс; появление новых технологий; экономическая рецессия (спад); вытеснение высокоразвитых технологий более простыми; зависимость результатов принимаемых потребителем решений от «личных» условий договора (попросту говоря, взятки); применение условий импорта, облегчающих ввоз иностранной продукции; активизация маркетинговой деятельности конкурентов; резкий рост объемов и рентабельности производства в отрасли (способствующий притоку конкурентов).

*Рекомендуемые методы компенсации:* диверсификация производства и структуры сбыта; создание и актуализация базы данных о возможных потребителях продукции, об их деятельности, намерениях, тенденциях, социально-экономическом статусе и окружении; активное использование всех форм маркетинга; вертикальная интеграция «вверх», обмен акциями с традиционными потребителями и приобретение их акций; поиск технологий и методов улучшения качества продукции, разработка долгосрочной стратегии производства и информирование о ней потенциальных потребителей; освоение гибких технологий производства, допускающих переключение на другие виды продукции; освоение гибких технологий маркетинга, позволяющих легко подключаться к новым секторам рынка.

5. Риск получения или несвоевременного получения оплаты за реализованную без оплаты продукцию.

*Причины:* принятие решения потребителем об использовании предназначенной для оплаты суммы на другие цели; отсутствие необходимой суммы у потребителя.

*Факторы риска:* кризисное состояние взаимных платежей; неравномерное повышение цен отдельными предприятиями; низкая правовая культура руководителей; слабость хозяйственного арбитража.

*Рекомендуемые методы компенсации:* наиболее распространенный — предварительная (до получения товара или услуги) оплата. Этот достаточно примитивный способ снижения риска является, по нашему мнению, вредным как для экономики страны в целом, так и для отдельных товаропроизводителей в частности. Экономике в целом он принес кризис платежей, увеличение числа экономических преступлений, разрыв или снижение интенсивности хозяйственных связей, техническое ухудшение системы взаимных платежей, способствовал снижению объемов производства и реализации продукции. Для отдельного предприятия необходимость предоплаты существенно ограничивает возможность приобретения необходимых исходных материалов, сужает поле хозяйственного маневра, по существу искажает нормальные пропорции между производственной и финансовой деятельностью предприятия, способствует снижению качества продукции. Поэтому более целесообразным представляются: использование в различных сочетаниях и группировках мер некоммерческой вертикальной и диагональной интеграции, перекрестного владения акциями; страхование сделок у третьих лиц, залогов и, наконец, средств систематического информирования общественности о предприятиях, традиционно нарушающих (или, наоборот, соблюдающих) условия договоров.

6. Риск отказа покупателя от полученной им продукции (возврат).

*Причины:* несоответствие продукции требованиям к ее качеству; невозможность использования потребителем продукции данного качества; решение потребителями о переключении на другой вид продукции или на другого поставщика.

*Факторы риска:* нестабильность общей социально-экономической обстановки; излишняя концентрированность выходных потоков предприятия на малом числе потребителей; низкая степень культуры и правового сознания руководителей.

*Рекомендуемые методы компенсации:* в целом те же, что и при компенсации риска неоплаты. Дополнительно следует принять меры к созданию барьеров на пути переключения потребителей на другие виды продукции, удовлет-



воряющие тот же вид потребности, и в особенности — на других поставщиков. В числе этих мер могут быть применены отдельные виды горизонтальной интеграции, т. е. договоры с конкурентами о своеобразном разделении сфер влияния. Здесь уместно еще раз подчеркнуть необходимость создания и ведения максимально полной базы данных о субъектах и процессах рынка. В состав этой базы должны входить данные о: реальных и возможных потребителях продукции; профильных технологиях, используемых на предприятиях-потребителях; продукции, производимой на этих предприятиях (для товаров конечного потребления — о типологии потребителей, структуре сегментов рынка, ее динамике и т. д.); поставщиках необходимых материалов и оборудования, а также об остальных видах продукции этих предприятий, ее потребителях, необходимых исходных материалах. Для сбора требуемых данных целесообразно либо поддерживать постоянную связь со специализированными в области бизнес-информации фирмами, либо содержать (возможно, на паях с другими предприятиями) сеть информаторов.

7. Риск срыва собственных производственных планов или инновационных проектов.

*Причины:* непредвиденный недостаток финансовых средств; неблагоприятные погодные условия; несоблюдение технологии; технические аварии; забастовки; переход квалифицированных кадров на другие предприятия.

*Факторы риска:* нестабильность темпов и пропорций изменения цен; уровень предпринимательской активности в регионе и диапазон социального неравенства; недостаточные затраты на развитие устойчивых технологий.

*Рекомендуемые методы компенсации:* развитие технологической базы; проведение НИОКР в сфере технологии и производства; разработка стратегии технологического развития и технологической безопасности в составе комплексной технико-экономической и социальной стратегий предприятия; увязка социальной стратегии с целями и возможностями предприятия, региональными условиями; создание системы технико-экономического резервирования ресурсов.

8. Риск неверного прогнозирования ситуации и получения неправильных исходных данных.

*Причины:* отсутствие на предприятии необходимых традиций и системы непрерывного прогнозирования рыночной среды; неумение осуществлять рыночный мониторинг; отсутствие эффективной методики прогнозирования поведения рыночных субъектов, а также мезо- и макроэкономических факторов.

*Факторы риска:* низкий уровень управления предприятием; отсутствие квалифицированных менеджеров; недостаточные затраты на НИОКР в области обеспечения и совершенствования управления.

*Рекомендуемые методы компенсации:* резкое повышение внимания к стратегическому и перспективному планированию; создание сквозной системы сбора и анализа исходной информации, прогнозирования и принятия стратегических решений; выделение средств на эти цели в составе статей распределения прибыли или кредитных средств; приглашение профессиональных консультантов по маркетингу и управлению; повышение квалификации административно-управленческого персонала предприятия.

9. Риск неполучения внешних инвестиций и кредитов.

*Причины:* неблагоприятное впечатление инвесторов относительно перспектив и возможностей предприятия; неожиданная утечка негативной информации; публикация порочащих предприятие сведений; резкое падение курса акций предприятия в результате биржевой игры; выступления потребителей с критикой продукции предприятия.

*Факторы риска:* утрата контроля за «имиджем» предприятия; активные действия недобросовестных рыночных конкурентов; низкие затраты на маркетинг, в том числе на рекламу и поддержание «марки» фирмы.

*Рекомендуемые методы компенсации:* организация целенаправленного маркетинга, в том числе всестороннего информирования потенциальных потребителей и инвесторов о наиболее благоприятных сторонах продукции предприятия и о предприятии в целом. Для акционированных предприятий маркетинг фирмы должен предусматривать программу индивидуальной работы с акцио-

нерами, в особенности внешними, в целях поддержания их благоприятного отношения к предприятию. Известно, что 1 руб., вложенный в маркетинг (в пределах разумной сметы затрат), дает 100%-ный прирост прибыли. Если потребность и платежеспособный спрос на продукцию предприятия являются достаточно устойчивыми, то потенциальный инвестор в принципе всегда готов к кредитованию данного вида производства. Поэтому для внезапной отмены уже принятых решений о выделении инвестиций нужны серьезные основания, скорее всего связанные с разочарованием в уровне, квалификации и добросовестности (а иногда и недобросовестности) кадров инвестируемого предприятия.

#### **• Организация управления производственным риском**

Большинство крупных западных фирм имеет в штате специального менеджера по риску. Он разделяет ответственность за рискованные решения с другими менеджерами фирмы, заведующими той или иной сферой деятельности предприятия. Большинство вопросов менеджер по риску решает вместе с маркетологом и менеджером, ответственным за кадровую работу, с инженером по технике безопасности и т. д.

Выбор приемлемой степени риска зависит от ориентации руководителя предприятия. Руководители *консервативного типа* не склонны к новациям, они обычно стараются уйти от любого риска. *Гибкие руководители* стремятся к более рискованным решениям, если риск доброволен. В затруднительной ситуации такие руководители ориентированы на более рискованные решения, если уверены в профессионализме исполнителей.

Готовность менеджера идти на риск обычно формируется под воздействием результатов реализации прошлых аналогичных решений, принятых в условиях неопределенности. Понесенные потери диктуют выбор осторожной политики, а успех побуждает к риску.

Большинство людей предпочитают малорискованные варианты действий. Вместе с тем отношение к риску во многом зависит от величины капитала, которым располагает предприниматель.

В ходе оценки альтернативных вариантов решений менеджеру приходится прогнозировать возможные резуль-

таты. При этом решение принимается в условиях определенности, когда руководитель достаточно точно может оценить результаты каждого альтернативного варианта решения.

К рискованным относятся те решения, которые предполагают получение какого-либо результата с некоторой степенью вероятности. Это происходит в условиях неопределенности, когда требующие анализа и учета факторы весьма сложны, а достоверной или достаточной информации о них нет. Тогда невозможно быть уверенным в достижении определенных результатов. Неопределенность характерна и для многих решений, принимаемых в быстро меняющихся обстоятельствах. Эта ситуация весьма знакома российским предпринимателям.

Определяя выбор, менеджер рассматривает новый проект во взаимосвязи с другими вариантами и с уже налаженными видами деятельности фирм. В целях снижения риска желательно выбирать производство таких товаров (услуг), спрос на которые изменяется в противоположных направлениях, т. е. при увеличении спроса на один товар спрос на другой уменьшается, и наоборот.

К сожалению, далеко не каждый риск поддается снижению с помощью диверсификации. Дело в том, что на предпринимательство воздействуют различные макроэкономические факторы, такие, как ожидание подъема или кризиса, движение ставки банковского процента и т. д. Риск, обусловленный этими процессами, менеджер не может уменьшить с помощью диверсификации производства.

Принятие управленческих решений на предприятии предполагает тесную увязку всех видов риска. Однако самые добротные прогнозы менеджера могут не сбываться из-за неожиданных и непредвиденных обстоятельств, не зависящих от самой фирмы (экономических коллизий, резких изменений во вкусах клиентов, действий конкурентов, забастовок, неожиданных правительственных решений). Поэтому на случай наступления неблагоприятных событий предусматриваются различные возможности уменьшения отрицательных последствий за счет резервных денежных средств, производственных мощностей, сырья, готовой продукции; разрабатываются материально обеспеченные планы переориентации деятельности.

Существенно уменьшить риск возможно за счет квалифицированной работы по прогнозированию и внутрифирменному планированию, самострахованию и страхованию, передачи части риска другим лицам или организациям путем хеджирования, фьючерсных сделок, выкупа опционов.

В развитых странах распространенным способом уменьшения риска является *хеджирование* — создание встречных валютных, коммерческих, кредитных и иных требований и обязательств. Оно широко используется фирмами, специализирующимися на обработке сырья, с целью страхования прогнозируемого уровня доходов путем передачи риска другой стороне.

В мировой практике применяются и другие способы снижения риска. Так, при дорогостоящих наукоемких разработках практикуется перевод части финансового риска на другие компании — так называемые *венчурные*, или рисковые, которые в случае неудачи всего проекта возьмут на себя часть потерь. Но лучший способ снижения риска — *грамотный выбор инвестиционных решений*.

Особенно тщательно просчитывают риски в рамках инвестиционной политики. В принципе если в проекте доходы превышают издержки, то вложение средств целесообразно, и из ряда альтернативных вариантов инвестиционного решения стоит выбирать наиболее рентабельный вариант.

Опираясь на обобщение зарубежного опыта, сформулируем некоторые правила, снижающие производственный риск при принятии управленческих решений.

1. *Структура портфеля акций:*

- треть — крупные компании,
- треть — средние компании,
- треть — небольшие компании.

2. *Номенклатура портфеля акций* — минимум 12 компаний.

3. *«Правило пяти пальцев»:*

- 1 акция — потери,
- 3 акции — достижение цели,
- 1 акция — повышенный успех.

4. *Золотое правило американского отдела снабжения:*

«Иметь по крайней мере двух поставщиков для каждого закупаемого изделия».

5. **Ориентация на среднюю норму прибыли.**

6. **Соизмерение роста производства и снижения издержек.** Японская формула: «удвоение производства снижает издержки на треть». Американская формула: «удвоение производства снижает издержки на 5—20%».

7. **Дублирование поставщиков.**

8. **Дублирование рынков сбыта продукции.**

9. **Разделение партий при транспортировке ответственного груза.**

10. **Хранение материалов в разных местах.**

Теперь рассмотрим общие принципы организации и проведения на промышленном предприятии мероприятий по снижению риска и ограничению размеров ущерба при чрезвычайных ситуациях.

**Законодательные и нормативные требования** по управлению риском на промышленном объекте сводятся к следующим положениям.

1. Осуществление предупредительных мер, направленных на снижение рисков и повышение безопасности производства.

2. Проведение мероприятий по ограничению масштабов возможных последствий аварий и других неблагоприятных событий.

3. Создание необходимых резервов материальных и финансовых ресурсов для ликвидации чрезвычайных ситуаций.

4. Страхование ответственности за причинение вреда третьим лицам и окружающей среде.

Как легко заметить, основной упор в государственной политике по управлению риском делается на осуществление различных предупредительных организационно-технических мероприятий, а также мер, позволяющих ограничить меры ущерба при наступлении чрезвычайных ситуаций.

Меры по *снижению риска* должны включать:

- соблюдение требований безопасности при разработке проектной документации и строительстве объекта;
- использование безопасных материалов и технологий при эксплуатации производственного объекта;
- использование эффективных систем контроля за технологическими процессами на объекте;

- соблюдение правил эксплуатации;
- специальное обучение и переподготовка персонала производственного объекта и др.

К мероприятиям по *ограничению размеров ущерба* относятся:

- создание систем оповещения персонала и населения о чрезвычайных ситуациях;
- разработка различных технических средств, ограничивающих действия поражающих факторов (системы пожаротушения, аварийной вентиляции, заградительных устройств и т. д.);
- подготовка средств и мероприятий по защите людей;
- организация оперативного медицинского обеспечения.

Единственный вид страхования, который предприятия обязаны проводить в силу закона, — *страхование ответственности за причинение вреда третьим лицам*. Достаточно широко в России развито имущественное страхование промышленных рисков, личное страхование персонала предприятий, страхование финансовых и коммерческих рисков.

В декларации безопасности, составляемой предприятием, должны быть также отражены мероприятия по обязательному созданию материальных и денежных резервов на случай аварии, что фактически является самострахованием. Конкретная величина резервов определяется предприятием самостоятельно и зависит от его размера и характера деятельности.

*Производственный риск* связан с производством продукции, товаров и услуг, с осуществлением любых видов производственной деятельности, в процессе которой предприниматели сталкиваются с проблемами неадекватного использования сырья, роста себестоимости, увеличения потерь рабочего времени, использования новых методов производства. Этот вид риска наиболее чувствителен к изменению намеченных объемов производства и реализации продукции, плановых материальных и трудовых затрат, к изменению цен, браку, дефектности изделий и др.

В современных условиях в России производственный риск велик, поэтому производственная деятельность стала наиболее рискованной.

Производственный риск составляют риски:

- неисполнения хозяйственных договоров;
- изменения конъюнктуры рынка, усиления конкуренции;
- возникновения непредвиденных затрат;
- потери имущества предприятия.

К основным причинам производственного риска относятся:

- снижение намеченных объемов производства и реализации продукции вследствие снижения производительности труда, простоя оборудования, потерь рабочего времени, отсутствия необходимого количества исходных материалов, повышенного процента брака производимой продукции;

- снижение цен, по которым планировалось реализовывать продукцию или услугу, в связи с ее недостаточным качеством, неблагоприятным изменением рыночной конъюнктуры, падением спроса;

- увеличение расхода материальных затрат в результате перерасхода материалов, сырья, топлива, энергии, а также за счет увеличения транспортных расходов, торговых издержек, накладных и других побочных расходов;

- рост фонда оплаты труда за счет превышения намеченной численности либо за счет выплат более высокого, чем запланировано, уровня заработной платы отдельным сотрудникам;

- увеличение налоговых платежей и других отчислений в результате изменения ставки налогов в неблагоприятную для предпринимательской фирмы сторону и их отчислений в процессе деятельности;

- низкая дисциплина поставок, перебои с топливом и электроэнергией;

- физический и моральный износ оборудования отечественных предприятий.

Причиной неисполнения хозяйственных договоров часто является неплатежеспособность партнеров. При этом неплатежеспособность одного партнера отрицательно влияет на всех предпринимателей, задействованных в данной цепи. Производственный риск возникает в связи с отказом партнера от заключения договора после завершения переговоров, заключением договоров с неплатежеспособными партнерами, частичным невыполнением партнером договорных обязательств и в других случаях.



Одной из основных причин изменения конъюнктуры рынка, усиления конкуренции может быть несовершенная маркетинговая политика. Неправильный выбор рынков сбыта, неточная информация о конкурентах, утечка секретной информации, недобросовестность конкурентов, использующих недозволенные методы, — все это может отрицательно отразиться на результатах деятельности предпринимателя.

В современных кризисных условиях увеличение цен на те или иные ресурсы и услуги приводит к возникновению непредвиденных расходов. Предупредить этот вид риска можно путем тщательного анализа и прогнозирования конъюнктуры на рынке ресурсов.

На риск потери имущества предприятия влияют различного рода стихийные бедствия (землетрясения, наводнения, пожары и др.), аварийные ситуации на производстве, а также хищение имущества как работниками предприятия, так и сторонними лицами. Избежать этих потерь или максимально снизить их уровень можно путем страхования имущества, а также установлением строгой имущественной ответственности, жесткой охраны территории предприятия.

### **· Риски в производственном предпринимательстве**

Производственное предпринимательство — это экономически активная деятельность субъектов рыночной экономики, предметом которой является производство товаров, выполнение работ и оказание услуг, подлежащих последующей реализации потребителям. При этом функция производства является определяющей. С точки зрения общества в целом производственное предпринимательство имеет приоритетное значение для экономики, поскольку общественное богатство зависит от состояния дел в сфере материального, научно-технического и сервисного производства.

Предпринимательская деятельность в сфере производства товаров может носить основной или вспомогательный характер. К вспомогательным относятся виды предпринимательской деятельности, цель которых сводится к разработке и передаче непосредственным товаропроизводителям способов, методов, приемов, применение которых

в процессе производства воздействует на повышение качественных и количественных характеристик производимого товара. Сюда же относятся предпринимательские фирмы, результатами деятельности которых являются разработка и передача непосредственным товаропроизводителям новой техники, технологии или научно-технических разработок, оказание услуг производственного характера (строительные работы, транспортные услуги и др.).

В настоящее время в России производственное предпринимательство является наиболее рисковым видом деятельности. Это связано с тем, что процесс производства включает несколько стадий, на каждой из которых предприниматель может понести потери в результате ошибочных действий или негативного воздействия внешней среды.

Низкий уровень риска при оценке перспективности идеи не означает, что будет достигнут невысокий уровень риска в процессе производственной деятельности. Предпринимателю необходимо учитывать вероятность возникновения того или иного вида риска на всех стадиях производственного процесса — от закупки сырья до реализации готовой продукции. В целом в производственном предпринимательстве существуют следующие основные виды рисков:

- невостребованности произведенной продукции;
- неисполнения хозяйственных договоров (контрактов);
- усиления конкуренции;
- изменения конъюнктуры рынка;
- возникновения непредвиденных затрат и снижения доходов;
- потери имущества предпринимательской организации;
- форс-мажорные риски.

В рамках отдельных видов риска можно выделить их подвиды, позволяющие дать более полную классификацию рисков в производственном предпринимательстве.

#### **• Риски неисполнения хозяйственных договоров (контрактов)**

Разнообразные деловые связи между предпринимательскими организациями и другими хозяйствующими субъектами опосредуются заключением хозяйственных договоров в соответствии с гражданским законодательством. Предпринимательская деятельность базируется на сделках,

своевременное исполнение которых хозяйствующими партнерами, потребителями является важным условием устойчивой работы предприятий (организаций).

Для избежания возникновения риска руководители (менеджеры) предпринимательских фирм, функционирующих в производственной сфере, должны при заключении и исполнении хозяйственных договоров строго руководствоваться соответствующими статьями ГК РФ и другими законодательными и нормативными актами, регуливающими договорные отношения. Предприниматели свободны в установлении своих прав и обязанностей на основе договора и в определении любых, не противоречащих законодательству условий договора (п. 2 ст. 1 ГК РФ). При заключении предпринимателем хозяйственных договоров следует руководствоваться статьями гл. 27 ГК РФ «Понятие и условия договора», главами 28, 29 части первой ГК РФ, а также статьями части второй ГК РФ, раскрывающими суть отдельных видов и типов договоров. В договорах (контрактах) важно в соответствии с законодательством устанавливать размер и порядок возмещения ущерба при неисполнении или ненадлежащем исполнении хозяйственных договоров.

Практика показывает, что предприятия в производственной сфере во многом рискуют от неплатежеспособности партнеров и ненадлежащего исполнения ими договоров. К внешней причине появления предпринимательского риска следует отнести в первую очередь неспрогнозированную неплатежеспособность хозяйствующих партнеров. Этот фактор в российской экономике является определяющим для обеспечения устойчивого положения предприятий в производственной сфере. Неплатежеспособность одного предприятия сказывается на неплатежеспособности других, а также на возможности предприятий (организаций) своевременно выплачивать заработную плату, что влияет на платежеспособность рядовых покупателей.

По хозяйственным договорам (контрактам), возникают следующие виды рисков.

1. ***Риск отказа партнера от заключения договора после проведения переговоров*** может возникнуть в случае необходимости изменения предварительных условий контракта, а также при недобросовестности партнера. Он имеет

место как из-за вероятности «переключения» партнера (поставщика или покупателя) на конкурирующие фирмы, которые могут предложить лучшие условия сделки или просто быть более оперативными и готовыми оформить размещение заказа, могут располагать более активными и профессиональными посредниками, так и в силу ухудшения рыночной конъюнктуры для партнера, что делает для него сделку по ранее согласованной цене убыточной или нереальной для выполнения.

Для снижения риска в данной ситуации предпринимательская организация составляет протокол о намерениях, где определяется срок, в течение которого договаривающиеся стороны могут вносить необходимые изменения и указывается размер материальной ответственности сторон в случае отказа от подписания контракта.

**2. Риск заключения предпринимательской фирмой договоров на условиях, отличающихся от наиболее приемлемых либо обычных для фирмы и отрасли.** Например, к дополнительным обязательствам, которые может потребовать поставщик, относятся обязательства по транспортировке закупаемых товаров и их страхованию, открытию аккредитива, предоставлении банковской гарантии и т. п. Возникает данный риск в случае, когда предприятие не имеет опыта постоянных и проверенных партнеров, что не позволяет ей заключать более сложные контракты на выгодных условиях.

**3. Риск вхождения в договорные отношения с недееспособными или неплатежеспособными партнерами (контрагентами),** что выражается в заключении договоров на закупки ресурсов либо оказание услуг с поставщиками (контрагентами), которые неправомерно входят в подобные договорные отношения или не в состоянии выполнить свои обязательства из-за тяжелого финансового положения. Данный риск также подразумевает принятие производственной фирмой заказов на изготовление продукции, оказание услуг неплатежеспособным покупателям. Неплатежеспособность покупателя может быть выявлена в процессе выполнения фирмой своих обязательств по изготовлению и поставке продукции или после оказания услуг, т. е. тогда, когда производитель понес определенные затраты. В этом случае возникает риск того, что понесен-

ные потери производителем окупятся несвоевременно, так как ему необходимо в данной ситуации искать альтернативных партнеров, пересматривать сроки реализации произведенной продукции, идти на дополнительные издержки, что скажется на объеме полученной продукции.

Для избежания подобных потерь предпринимательским организациям следует с особой тщательностью анализировать платежеспособность предполагаемых партнеров, как поставщиков, так и потребителей.

4. *Риск задержки выполнения партнерами текущих договорных обязательств* заключается в возможности появления потерь производителя, связанных с нарушением графиков поставок, выполнения работ партнерами. Задержки выполнения партнерами своих договорных обязательств могут происходить как по их вине, так и из-за невыполнения перед ними обязательств их контрагентами (например, транспортными, экспедиторскими и другими предприятиями в связи с поставкой товаров или банками при оплате продукции).

5. *Риск нанесения ущерба третьим лицам* включает в себя риск загрязнения окружающей среды и риск причинения морального и материального ущерба гражданам. Данный риск предпринимательская фирма может снизить, оговаривая в контракте условия компенсации в связи с нанесением морального или другого ущерба гражданам (т. е. предусмотреть взаимное участие заказчика и производителя). Кроме того, если ущерб окружающей среде может быть нанесен производителем по вине его работников, то в трудовых контрактах с ними следует оговорить условия компенсации данного ущерба.

6. *Риск заключения контрактов на объемы текущего снабжения производства, не обеспеченные сбытом готовой продукции*, взаимосвязан с риском невостребованной продукции и заключается в том, что производственная фирма вынуждена была заказать сырье, материалы, комплектующие изделия и полуфабрикаты в количествах, больших, чем требуется для изготовления готовой продукции в объеме, который удастся реализовать. В итоге производитель, использовав все закупленные ресурсы и изготовив продукции в объеме большем, чем объем, который распределен по договорам закупки, подвергается риску невостре-

быванности продукции либо сократит объем производства, не используя в срок закупленные ресурсы в полном объеме. В обоих случаях средства будут омертвлены, потеряют ликвидную форму, что ухудшит финансовое положение фирмы. Производитель может отказаться от получения части заказанного количества ресурсов, однако это повлечет за собой определенную материальную ответственность за нарушение контрактных обязательств.

### • Риски усиления конкуренции

Причинами возникновения таких рисков являются:

- утечка конфиденциальной информации по вине сотрудников фирмы либо в результате промышленного шпионажа, предпринятого конкурентами;

- несовершенство маркетинговой политики, т. е. неправильный выбор рынков сбыта и неполная информация о конкурентах или наличие неверной информации о конкурентах;

- замедленное внедрение нововведений по сравнению с конкурентами из-за отсутствия необходимых средств для проведения научно-исследовательских работ, внедрения новых технологий, освоения производства новых высококачественных и конкурентных товаров;

- недобросовестность конкурентов, использование ими методов недобросовестной конкуренции;

- появление на рынке производителей из других отраслей, предлагающих однотипные, взаимозаменяемые товары, способные удовлетворить спрос потребителей;

- появление непредвиденных функционально однородных заменителей производимых товаров в отрасли, в которой действует данная фирма;

- появление местных новых фирм-конкурентов;

- экспансия на местный рынок производимого продукта или его аналогов со стороны зарубежных экспортеров.

Последняя причина вероятнее всего возникает в случае, если условия экспорта изменяются в благоприятную для зарубежных производителей сторону, что создает для них хорошие мотивы для выхода на локальный рынок.

Конкуренция остается основной формой борьбы производственных фирм за покупателя, в которой используются ценовые и неценовые методы. *Ценовая конкуренция*

основывается на извлечении дополнительной прибыли путем уменьшения издержек производства и реализации, снижения цен без изменения ассортимента и качества производимой продукции. Используется на рынке и *скрытая ценовая конкуренция*, когда по такой же, как у конкурирующей фирмы, цене продается продукция более высокого качества. Элементом скрытой ценовой конкуренции является сокращение издержек потребления: более высокая экономичность в силу уменьшения энергопотребления, увеличения срока службы изделия и т. п., а также за счет расширения комплекса предоставляемых услуг.

*Неценовая конкуренция* предполагает изменение свойств продукции, придание ей качественно новых свойств, создание улучшенных аналогов, повышение потребительских свойств товара.

*Функциональная конкуренция* заключается в том, что некоторые потребности потенциального покупателя можно удовлетворить разнообразными способами. Из-за наличия товаров, предназначенных для одной и той же цели, но имеющих различия по некоторым важным характеристикам, возникает *видовая конкуренция*. *Скоростная конкуренция* основана на быстром изготовлении заказов по той же цене.

В последнее время в экономической литературе появилось такое понятие, как «новая конкуренция». Характерные ее черты — неценовые факторы и предельное сокращение времени на создание новинок. Качество товара в данном случае рассматривается в первую очередь с точки зрения потребителей, а не вытекает из технологических или иных возможностей производителя. Подобная позиция основывается на концепции маркетинга, главный принцип которого — «производить то, что продается, а не продавать то, что производится».

Выбор стратегии конкурентной борьбы осуществляется производственными предпринимательскими организациями в зависимости от их финансовых и производственных возможностей, завоеванного на рынке положения и поставленных целей. Чтобы обойти конкурента, предприятиям можно порекомендовать некоторые приемы:

- при наличии равного положения с конкурентами добивайтесь внедрения даже незначительных новшеств — это уже может быть началом вашего долговременного успеха;

- тщательно охраняйте коммерческую тайну, особенно в части ведения дел и положения на рынке;
- умейте определить, а затем быстро и эффективно использовать в конкурентной борьбе свои преимущества;
- помните, что в условиях конкуренции рост объема продаж — самый важный показатель, основной критерий эффективности вашей хозяйственной деятельности;
- умейте сокращать сроки отгрузки продукции и увеличивать скорость предоставления услуг;
- концентрируйте свои усилия на создании новых сегментов рынка;
- как можно больше разнообразьте ассортимент выпускаемой продукции и предоставляемых видов услуг;
- постоянно увеличивайте ценность, потребительские свойства своей продукции;
- постоянно совершенствуйте управление фирмой.

Предпринимателям при организации производственного предпринимательства необходимо помнить, что законодательством не допускается недобросовестная конкуренция. Так, п. 2 ст. 34 Конституции РФ установлено следующее: не допускается экономическая деятельность, направленная на монополизацию и недобросовестную конкуренцию.

В соответствии со ст. 178 УК РФ монополистические действия, совершенные путем установления монопольно высоких или монопольно низких цен, а равно ограничение конкуренции путем раздела рынка, ограничения доступа на рынок, устранения с него других субъектов экономической деятельности наказываются штрафом в размере от 200 до 500 МРОТ, или в размере заработной платы, либо иного дохода осужденного за период от двух до пяти месяцев, либо арестом на срок от четырех до шести месяцев, либо лишением свободы на срок до двух лет. За вышеперечисленные деяния, совершенные неоднократно либо группой лиц по предварительному сговору, или организованной группой, установлены повышенные размеры уголовного наказания.

#### **• Риски возникновения непредвиденных расходов и снижения доходов**

Риск возникновения непредвиденных расходов в первую очередь наступает в случае увеличения рыночных цен



на ресурсы (услуги), приобретаемые в процессе производственной деятельности, выше запланированного уровня из-за:

- ошибок в анализе и прогнозировании конъюнктуры на рынках ресурсов;
- изменения политики ценообразования у поставщиков ресурсов, с которыми у производителя заключены долгосрочные договоры, предусматривающие возможности для пересмотра цен;
- уменьшения количества поставщиков, из которого производственная фирма может выбирать наиболее выгодных.

В эту группу рисков входит и *риск дополнительных выплат за срочность выполнения работ и поставок*, заменяющих невыполненные контрагентами и партнерами, с которыми хозяйственные отношения в процессе производственной деятельности могут быть прерваны. Возникновение этого риска связано с резким удорожанием заказов, которые фирме в срочном порядке приходится размещать у альтернативных поставщиков и подрядчиков, в том числе, если его контрагенты и партнеры не выполняют свои обязательства или выполняют их с нарушением сроков и качества.

*Риск необходимости выплат штрафных санкций и арбитражных судебных издержек* наступает в случае:

- загрязнения производственной фирмой окружающей среды, в связи с чем предстоит выплата штрафных санкций;
- причинения ущерба жизни и здоровью работников предприятия, потребителей продукции и населения;
- уплаты штрафов и возмещения ущерба потребителям при реализации товаров, изготавливаемых с нарушениями требований стандартов;
- возникновения материальной ответственности, которую принимает на себя фирма по своим обязательствам перед клиентами, особенно по тем обязательствам, которые производитель может вовремя не исполнить из-за внутренних причин либо невыполнения обязательств его партнерами и контрагентами;
- невозможности урегулирования некоторых претензий фирмы к контрагентам в двустороннем порядке, в связи с чем она вынуждена подавать официальный иск в ар-

битраж или в суд. В данной ситуации производственная фирма-истец до положительного и окончательного решения арбитражно-судебной инстанции должна нести издержки арбитражно-судебного процесса. При положительном решении для истца фирмой-ответчиком данные издержки могут быть возмещены.

Сюда же относится *риск потери прибыли вследствие вынужденных перерывов в производстве*. Косвенным убытком от простоя считаются упущенная прибыль, затраты, связанные с ликвидацией последствия события, вызвавшего перерыв в производстве, а также текущие расходы, которые несет предприятие независимо от того, продолжается производственный процесс или он приостановлен. Как правило, косвенный убыток значительно превышает непосредственные убытки, связанные с повреждением или уничтожением имущества.

Потеря прибыли может произойти в результате замены устаревшего оборудования, внедрения новой техники и технологии, проведения забастовок и вследствие действия общественно-политических факторов.

Кроме того, производственная фирма может понести убытки в связи с потерей денежных активов в ценных бумагах в результате негативного изменения для фирмы курса принадлежащих ей акций или банкротства предприятий, акции которых составляют основную часть инвестиционного портфеля фирмы. Снизить уровень данного риска можно, размещая свободные денежные активы по различным направлениям — не только в ценные бумаги, но и на депозитные счета.

В эту группу можно отнести и *риск будущего повышения плавающей процентной ставки по предоставленной производственной фирме кредитной линии*. Этот риск заключается в том, что если долгосрочный кредит предоставлен на условиях кредитной линии, рефинансируемой за счет кредитов, которые кредитор фирмы в свою очередь берет у третьего лица (обычно это более крупный банк, банковская группа или государство), а ставки по кредитам рефинансирования кредитной линии увеличиваются, то на основании договора о кредитной линии кредитор, как правило, переносит возросшие затраты на процент, который выплачивает фирма-кредитор.

## **· Риски потери имущества предпринимательской организации**

Группу этих рисков можно подразделить на следующие подвиды:

- риск, связанный с потерей имущества в результате стихийных бедствий (пожаров, наводнений, землетрясений, ураганов и т. п.);
- риск, связанный с потерей имущества в результате кражи (хищения имущества работниками предприятия, хищения третьими лицами);
- риск, связанный с утратой имущества в результате аварийных ситуаций на производстве;
- риск утраты или порчи имущества во время транспортировки;
- риск, связанный с отчуждением имущества вследствие неправомерных действий местных органов власти или других собственников.

Для каждой конкретной производственной фирмы вероятен также риск потери какого-либо отдельного вида имущества, например, вычислительной техники или отдельных видов сырья, материалов и комплектующих.

Снизить уровень перечисленных рисков можно с помощью страхования отдельных видов имущества, установления на предприятии жесткой имущественной ответственности материально-ответственных лиц; посредством организации охраны территории производственной фирмы, разработки и внедрения организационно-технических, экономических и других мероприятий по предупреждению рисков или их минимизации.

## **· Факторы риска невостребованности продукции**

В управлении производственными рисками большую роль играет учет факторов риска невостребованности продукции.

Одним из важнейших индикаторов экономической безопасности предприятия является уровень спроса на его продукцию. Падение спроса ниже допустимого уровня может привести к банкротству фирмы. Отсюда очевидна необходимость изучения причин невостребованности продукции, приводящих предприятие к риску.

При ведении производственной деятельности предприятие должно заранее знать, какую и для кого оно производит продукцию и что случится, если эта продукция не будет реализована. Для избежания последствий неостребованности продукции предприятие-производитель должно проанализировать ее причины. Для этого необходимо знать вызывающие неостребованность факторы. Но и специалисту, далекому от производства и экономики, ясно, что их — великое множество. Они могут пересекаться между собой, накладываться один на другой, а могут и не быть прямо взаимосвязаны. Чтобы разобраться в причинах ситуации, необходимо разработать классификацию факторов риска неостребованности продукции. Цель такой классификации:

- определение возможных направлений возникновения риска неостребованности продукции;
- анализ причин возникновения отказов потребителя от предложенной ему продукции;
- предварительная оценка возможных последствий возникновения риска неостребованности продукции;
- анализ возможностей избежания риска;
- пути избежания риска;
- пути минимизации затрат на ликвидацию последствий при возникновении неостребованности продукции;
- создание информационной базы для принятия управленческих решений.

Риск неостребованности продукции — это вероятность потерь для предприятия-изготовителя вследствие возможного отказа потребителя от его продукции. Он характеризуется величиной возможного экономического и морального ущерба, понесенного фирмой по данной причине вследствие падения спроса на ее продукцию. Такой риск относится к категории смешанного и может быть связан как с неопределенностью внешней обстановки, так и с деятельностью самого предприятия, производящего и (или) реализующего продукцию. На возможность его возникновения влияют: внешнеэкономическая ситуация, рыночная обстановка, социально-демографическая ситуация, информационная база, научно-технический уровень и нормативно-правовая база. Но поскольку продукция является субстанцией производства, риск в то же время порождается деятельностью предприятия.

Данный риск существует из-за отклонений от нормальных условий в двух отраслях: производящей и реализующей продукцию, т. е. является разноотраслевым.

Наиболее характерными факторами, обуславливающими возникновение риска не востребоваемости продукции, являются следующие.

1. Факторы производства.
2. Среда возникновения риска.
3. Центры ответственности.
4. Центры затрат.
5. Виновники возникновения риска.
6. Производственные условия.
7. Время возникновения риска.
8. Время обнаружения риска.
9. Виды продукции.
10. Потребитель продукции.
11. Каналы сбыта.
12. Спрос на продукцию. Проанализируем каждую

группу факторов.

**Факторы производства** включают в себя:

- труд;
- производственные основные фонды;
- производственные оборотные фонды (материальные ресурсы).

Рассмотрим последовательно связь этих факторов с риском не востребоваемости продукции.

К категории *труд* можно подходить в данном случае двояко: во-первых, это численность персонала предприятия; во-вторых, время, затраченное работниками предприятия на производство продукции и содействие этому производству.

Трудовые ресурсы предприятия характеризуются среднесписочной численностью. Любая из групп или представитель группы при определенных условиях может быть носителем риска не востребоваемости продукции. Например, неправильно составленный специалистами прогноз спроса на продукцию предприятия приведет к неадекватности ее сбыта: произведенный объем продукции или его часть не будет реализована и превысит спрос. В результате предприятие понесет экономический ущерб. Или допустим, что работниками отдела снабжения было закуплено иное сырье или другие материальные ресурсы, чем предусматри-

валось при разработке продукции. В итоге она не стала (или перестала) пользоваться спросом, и фактический объем продаж оказался меньше запланированного. Работники маркетинговой службы могут неверно определить и избрать каналы сбыта и направления сбыта продукции, потребителя, время и место реализации и т. д. Результатом этого также станет несоответствие фактического объема реализации прогнозируемому объему спроса. Если квалификация рабочих не соответствует сложности выполняемых ими работ, то это обычно отражается на качестве продукции. Следствием низкого качества является падение репутации фирмы. Кроме того, она не может реализовать продукцию по цене, приносящей ей достаточную прибыль. Таким образом, фирма несет и моральный, и экономический ущерб.

На производство продукции затрачивается рабочее время. Очевидно, что часть времени, пошедшая на изготовление реализованной продукции, относится к полезно затраченному труду, а та часть отработанного времени, которая израсходована на производство продукции, не нашедшей спроса, не может быть отнесена к полезно затраченному труду. Но она не относится к резервам рабочего времени, так как реально израсходована, в результате чего произведен продукт. Следовательно, она должна быть отнесена к потерям рабочего времени, причем данный вид потерь, на первый взгляд, скрыт от аналитика.

Следующим фактором производства являются *производственные основные фонды*. Производственного менеджера интересуют не все основные фонды предприятия, а только та их часть, которая задействована на производство продукции, т. е. потребленные средства производства. Но эта часть содержится в каждой группе основных фондов.

В отличие от оборотных основные фонды переносят свою стоимость на произведенный с их помощью продукт не сразу, а по частям. Естественно, что если произведенная продукция нашла потребителя, то перенесенная на нее часть стоимости основных фондов будет возмещена. Если продукция не была реализована, то часть содержащейся в затратах на ее производство и реализацию стоимости основных фондов не будет возмещена и явится одной из составляющих экономического ущерба, нанесенного предприятию невостребованностью его продукции.

Причинами риска не востребоваемости продукции, непосредственно связанными с основными фондами предприятия, могут быть качество производственного потенциала и режим его использования.

Характеристиками качества производственного потенциала будут:

- возрастной состав основных фондов (в том числе оборудования), одним из показателей которого является степень их физического износа;
- наличие и степень морального износа основных фондов и оборудования;
- надежность основных фондов и работы оборудования.

Наличие физически устаревших основных фондов производственного назначения, во-первых, снижает комфортность условий работы; во-вторых, в отдельных отраслях, особенно в наукоемких, тормозит производство современной продукции; в-третьих, изношенность, прежде всего сверхнормативная, активной части основных фондов приводит к частым поломкам и остановке оборудования. В следствие всего этого увеличивается время нахождения оборудования в ремонте, снижается качество продукции и увеличиваются затраты на ее производство, что, в свою очередь, ведет к удорожанию и снижению спроса.

Из-за быстрой смены поколений техники вследствие технического прогресса оборудование морально устаревает. На предприятии может скопиться значительная часть оборудования, не прошедшего полного срока эксплуатации, физически не изношенного, не перенесшего полностью свою стоимость на изготовленную с его помощью продукцию и не окупившего себя. Дальнейшая эксплуатация морально устаревшего оборудования не позволяет осваивать и производить современную, пользующуюся спросом продукцию.

Режим использования производственных основных фондов предприятия также может быть причиной не востребоваемости продукции. Под режимом использования будем понимать соблюдение соответствия между фактическим и технологическим режимами работы основных фондов. Так, если технологический процесс требует производства продукции только в первую смену, то ее вы-

пуск во вторую смену приведет к ухудшению ее качества. Внеплановые остановки работы оборудования также отражаются на качестве продукции. Нередко предприятие вынуждено компенсировать время простоев нарушением технологии и дополнительной работой на данном оборудовании. Следует различать несоблюдение режима работы производственных основных фондов по причинам, зависящим от предприятия (низкий уровень управления, просчеты в планировании, недостаточное знание технологии производства и т. д.) и не зависящим от него (аварийные остановки, отключение электроэнергии, забастовки и т. п.).

Еще одним фактором производства являются *производственные оборотные фонды*. Вместе с фондами обращения они образуют оборотные средства предприятия, среди которых большую роль играют материальные ресурсы или материалы. В их состав входят:

- основные материалы, т. е. сырье;
- вспомогательные материалы;
- запасные части для ремонта;
- комплектующие изделия;
- тара;
- строительные материалы;
- прочие материалы;
- отходы производства.

При наступлении риска не востребоваемости продукции предприятие несет убыток по всем видам материалов. На первый взгляд, он складывается из прямых материальных затрат на потребленные в процессе производства продукции материалы. На самом деле существуют еще и возможные скрытые потери. Рассмотрим природу их появления.

Причинами риска не востребоваемости продукции, вызванного материальными ресурсами, являются:

- вид материала;
- цена единицы материальных ресурсов;
- закупочная политика;
- отходы от производства.

Например, ввиду организационных или финансовых трудностей предприятие заменяет металлические корпуса на пластмассовые и производит партию электронных часов не в металлическом, как было запланировано, а в



пластмассовом корпусе при тех же технических параметрах изделия. Но спрос на пластмассовые часы ограничен в основном молодежной категорией покупателей. В результате и при более низкой цене значительная часть объема произведенных часов осталась нереализованной, и предприятие понесло убыток. Сюда же можно отнести продажу товара без упаковки вместо упакованного и т.п. Итогом может стать не предполагаемая экономия, а потери, которые выявятся при более глубоком анализе объема продаж и конкурентоспособности изделия.

Замена материалов может отрицательно отразиться и на цене продукции, если заменяющие материалы дороже заменяемых. Тогда и при улучшении качества изделий спрос на них упадет, если разница в цене окажется существенной для потребителя.

Большое влияние на возникновение риска неостребованности продукции оказывает закупочная политика предприятия. Если оно следует современной закупочной политике, то старается приобретать материалы крупными партиями, что позволяет экономить на цене единицы ресурса. Когда объемы производства продукции достаточно велики и она пользуется спросом, это дает возможность снизить цену реализации готовых изделий. Если объемы производства малы, то могут возникнуть две ситуации: или предприятие закупает материальные ресурсы в малом объеме, или их объем большой и рассчитан на несколько производственных циклов. При первой ситуации высокая цена на материалы повлечет за собой цену реализации готовой продукции, что даже при ее конкурентоспособности может стать причиной снижения покупательского спроса. Не лучше может оказаться и другая ситуация, при которой предприятие закупило ресурсы сверх объема, необходимого на один производственный цикл. При отсутствии или снижении спроса на продукцию по не зависящим от материальных ресурсов причинам их излишки принесут дополнительный экономический ущерб помимо того, что переносит на себе стоимость использованных на производство продукции материалов. Даже увеличение объема реализации не приведет к сокращению издержек, если материалы закуплены в больших количествах, так как прямые расходы на рабочую силу при этом не уменьшаются.

Одной из причин риска не востребованности вследствие удорожания продукции являются отходы материалов. В одних отраслях из-за особенностей технологии и требований, предъявляемых к качеству конечной продукции, они планируются, в других — не планируются, но по различным причинам возникают. Основными причинами являются:

- нарушение технологического процесса производства продукции;

- замена материала, предусмотренного технологией;

- качество материала;

- квалификация персонала.

Они характерны и для образования сверхнормативных отходов.

*Среда возникновения* риска не востребованности продукции порождает его внутренние и внешние причины. *Внутренние причины* зависят от деятельности предприятия, его подразделений и отдельных работников. К ним относятся:

- недостаточная квалификация персонала;

- неправильная организация производственного процесса;

- неправильная организация снабжения предприятия материальными ресурсами;

- неправильная организация сбыта готовой продукции;

- нечеткое управление предприятием.

Сюда же можно отнести качество поступивших материалов, качество производственного потенциала в той степени, в какой это зависит от конкретных работников предприятия, ответственных за данные участки работы.

*Внешние причины*, как правило, прямо не зависят от деятельности предприятия, однако в ряде случаев могут ею провоцироваться. Например, плохо организованный документооборот на предприятии может привести к тому, что потребитель продукции из-за несвоевременного получения уведомления о готовности его заказа или об отгрузке в его адрес продукции израсходует финансовые ресурсы на другие цели. В результате и к производителю деньги поступят с опозданием.

Основными причинами, вызывающими риск не востребованности извне, являются:

- инженерно-конструкторские;

- платежеспособность потребителя;



**Рис. 2.3. Взаимосвязь причин возникновения риска невостребованности продукции и факторов производства**

- транспортные;
- организация работы и состояние финансовой системы;
- повышение процентных ставок по вкладам;
- социально-экономические;
- демографические;
- географические;
- нормативно-правовые;
- политические.

Инженерно-конструкторские причины включают в себя уровень конструктивно-технологической проработки и соблюдение сроков сдачи технических условий на изделие.

Если, например, нормативно-техническая документация на продукцию вовремя не поступила на предприятие-изготовитель, то может произойти задержка ее выпуска в сроки, соответствующие договорам с покупателями. За это время продукция устареет, появятся конкуренты, возникает риск невостребованности продукции.

Неплатежеспособность потребителя может наступить или до момента отгрузки ему готовой продукции или когда продукция уже отгружена и поступила к нему. В первом случае товар произведен, но остался у производителя. Если изготовитель реализует его, найдя другого потребителя, то риск невостребованности не превратится в реальность и не нанесет предприятию экономического ущерба.

При второй ситуации у производителя нет ни товара, ни денег за него. Если у покупателя временные финансовые затруднения, то через некоторое время средства за отгруженную продукцию поступят на счет производителя. Если ожидается длительная неплатежеспособность покупателя, то его долг производителю перейдет в категорию безнадежной дебиторской задолженности. Это особенно опасно, когда число потребителей продукции ограничено или когда один из них является покупателем основной доли произведенной продукции.

Нечеткость работы транспортной сети или ограниченность доступности определенных видов транспорта может вызвать изменение круга потребителей продукции и падение спроса на нее.

Фактором риска невостребованности является и нечеткая работа финансовых структур. Замедление, например, денежного оборота между банками приводит к ограничению выбора потребителя по принципу ведения расчетов через один банк, банки-корреспонденты или ограниченное число банков, пользующихся надежной репутацией у клиентов.

При повышении финансовыми структурами процентных ставок по вкладам и депозитам возможно снижение спроса на продукцию с целью накопления средств для приобретения в дальнейшем товаров длительного пользования, более дорогих изделий. Эту тенденцию во избежание невостребованности важно учитывать производителю потребительских товаров.

Риск не востребоваемости вызывается и социально-экономической ситуацией в обществе, и положением его членов — потребителей продукции всех видов. Например, на первом этапе перехода к рыночной экономике появилось множество мелких негосударственных производственных структур. По ряду объективных и субъективных причин эти структуры имели низкий социальный статус. В результате их продукция, даже когда она соответствовала потребностям покупателя, пользовалась ограниченным спросом. Предпочтение отдавалось продукции крупных государственных предприятий, пользующихся надежной репутацией в обществе, что характерно и для стран с развитой рыночной экономикой.

Снижение индивидуального спроса из-за ухудшения общего экономического положения населения вследствие резкого роста инфляции — одна из главных причин и составляющих социально-экономической ситуации в обществе. К не востребоваемости продукции ведут не только скачки инфляции или ее плавный рост, но и инфляционные ожидания. Опасение роста инфляции приводит к приобретению впрок товаров еще до момента ее роста. Затем наступают спад спроса и некоторая его стабилизация. Это происходит на этапе роста инфляции. При ее стабилизации спрос увеличивается, но темпы роста спроса отстают от темпов роста инфляции, поскольку индексация доходов населения в процентном отношении ниже роста инфляции.

Из-за разрыва в темпах роста объем не востребованной продукции увеличивается. Эту опасную тенденцию необходимо учитывать предприятиям, чтобы правильно планировать ассортимент и объемы производства, не расходовать зря ресурсы и реализовывать произведенную продукцию, которая должна быть конкурентоспособной по отношению к ввозимой из-за рубежа дешевой и нередко низкокачественной.

На риск не востребоваемости продукции влияет и демографический фактор, особенно половозрастной состав потенциальных потребителей, если мы рассматриваем индивидуальный спрос. Демографический, социально-экономический факторы и платежеспособность потребителя тесно связаны между собой. Очевидно, что в сельской ме-

стности, где выше удельный вес старшей возрастной группы с низкими доходами (для России), будет ниже или совсем отсутствовать спрос на современную дорогую бытовую технику. Завозить туда для реализации видеомэгафони или стиральные машины-автоматы более чем рискованно.

Демографический фактор пересекается с географией распределения потребителей, которая также может стать причиной риска невостребованности продукции. Различные географические зоны предъявляют специфические требования к техническим параметрам изделий. Повышение транспортных издержек вызывает рост цены на товар, а он — снижение спроса. Производитель должен выбрать, сохранить рыночный сегмент или уйти с него. В первом случае необходимо, проведя функционально-стоимостной анализ, попытаться снизить затраты на изделия, а возможно, и цену, чтобы устранить действие социально-экономического фактора. Во втором возникают проблемы: а) завоевание нового рыночного сегмента; б) сохранение прежних объемов производства; в) возвращение впоследствии на прежний рынок, который к тому времени может быть занят кем-то другим.

Важны для производителя и нормативно-правовые факторы. Очевидно, что выгоднее производить продукцию и реализовывать ее при налоговых льготах. Льготы могут быть различными: на использование труда инвалидов, на некоторые виды деятельности и продукции и т.д. Но надо учитывать, что это внешний фактор, и он может внезапно перестать действовать как нормативно-правовой акт. Производитель должен быть к этому готов, чтобы в любом случае нижний уровень цены и объема производства покрывал затраты на изготовление и сбыт продукции. Тогда отмена налоговых льгот не вызовет резкого скачка цены, который повлечет невостребованность продукции.

И наконец, политический фактор. В условиях политической нестабильности в нашей стране предприятие должно заранее проанализировать ситуацию в местах нахождения фактических и потенциальных потребителей продукции и не планировать крупные объемы производства и сбыта в рискованные зоны.

Все рассмотренные внешние факторы риска невостребованности продукции тесно взаимосвязаны и прямо или

косвенно влияют на внутренние факторы. Это обязательно должны учитывать специалисты экономических подразделений предприятия.

Возникновение риска не востребоваемости продукции зависит от качества работы и взаимодействия **центров ответственности** предприятия.

В зарубежной учетно-аналитической практике такое понятие применяется в связи с соответствующей ему организацией учета затрат. При этом выделяют четыре основных типа центров ответственности: центры затрат, центры доходов, центры прибыли и центры инвестиций. К каждому из них относятся определенные сегменты фирмы.

Аналогичный подход вполне возможен и для отечественных предприятий, имеющих собственный опыт формирования организационных структур, ответственных за определенные участки работы и различающихся в связи с отраслевой и технологической спецификой. Такими центрами ответственности могут стать:

- снабжение;
- производство;
- складирование;
- сбыт;
- инженерное обеспечение;
- плановый;
- финансово-экономический;
- управление.

Традиционно они носят названия отделов и управлений.

Каждому центру ответственности подчиняется одно или несколько структурных подразделений, в которых формируются затраты.

**Центры затрат** являются одним из факторов возникновения риска не востребоваемости продукции. Затраты возникают на каждом этапе разработки, освоения, производства, хранения и реализации продукции во всех структурных подразделениях предприятия. Для статистического контроля затрат необходимо вначале определить производственные центры или участки, на которых осуществляются производственные операции. Они могут быть сгруппированы, например, следующим образом: производство, в том числе заготовительное; отделка; сборка; упаковка.

Каждая группа включает производственные участки в зависимости от особенностей технологического процес-

са, которые обычно объединены в цеха. Группировка затрат по центрам их возникновения позволяет легко определить:

- затраты каждого производственного участка по изделиям;
- долю затрат каждого участка в общей сумме затрат на изделие;
- ответственного за отклонения в издержках от нормативной величины.

Когда продукция предприятия не пользуется спросом из-за действия внутренних факторов, желательно проанализировать не только те центры, которые ответственны за это, и те центры, где формируются затраты, но и выявить конкретных людей, являющихся виновниками происходящего.

Группировка риска невостребованности продукции по **виновникам возникновения** позволяет, во-первых, предупредить его появление в будущем. Это особенно важно, если продукция не была реализована из-за ее плохого качества вследствие низкой квалификации работников, закупки некачественного или несоответствующего запланированному виду материала или халатности персонала. Во-вторых, появляется возможность частичного возмещения ущерба, понесенного предприятием, при невостребованности продукции по этим причинам.

Фактором риска невостребованности продукции могут быть **производственные условия**. Например, производственная деятельность осуществляется на полностью автоматизированном, частично автоматизированном оборудовании, с помощью машин и механизмов или вручную. Очевидно, что и качество продукции зависит от этого. В первом случае будет меньше отступлений от стандартов, чем в остальных. Следовательно, вероятность возникновения риска невостребованности из-за низкого качества продукции больше там, где отсутствует автоматизация, существуют устаревшие производственные условия: здания, оборудование и т.д.

**Время возникновения** риска невостребованности продукции тесно связано с ее жизненным циклом (рис. 2.4).

На каждом этапе существуют специфические причины возникновения риска, способы его избежания, пути преодоления и возможные последствия риска невостребованности продукции.



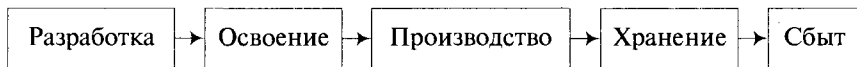


Рис. 2.4. Этапы жизненного цикла продукции на предприятии-изготовителе

*По времени обнаружения* риска не востребованности продукции можно выделить три периода: предшествующий, текущий и последующий ее производству. Лучше всего, если изготовитель обнаружит риск в предшествующем производстве периоде, когда предприятие еще не понесло производственные затраты.

Обнаружение риска в процессе изготовления продукции может серьезно пошатнуть финансовое состояние предприятия, если невостребованной окажется продукция, имеющая значительную долю в объеме производства предприятия. При этом в сумму ущерба кроме уже отмеченных войдут издержки на подготовку, освоение, производство и частичную реализацию продукции.

Хуже всего обнаружить наличие риска, а тем более отсутствие спроса, когда изготовлена вся партия продукции. Это может привести предприятие к банкротству.

Один из важных классификационных факторов — *вид продукции*. Продукция является носителем издержек производства и через ее реализацию происходит их возмещение. Поэтому для предупреждения риска не востребованности надо знать не только, что и в каком объеме готово для продажи, но и на каком этапе жизненного цикла находится конкретная ассортиментная позиция.

Классификация риска не востребованности продукции по *потребителю* важна, поскольку он является субъектом, возмещающим издержки на ее реализацию. И чем скорее станет ясно, где возникает риск, в какой сумме экономического ущерба он выражается, каковы его тенденции и степень устойчивости в динамике, тем быстрее будут приняты меры для его избежания в дальнейшем.

При выявлении риска не востребованности продукции тщательному анализу должны быть подвергнуты *каналы сбыта*. Если риск обнаружен и существует тенденция к его устойчивости, следует изучить рисковые каналы по способам и времени реализации, месту расположения относи-

тельно потребителя, уровню цен на продукцию, поставляемому предприятием.

Для избежания и уменьшения риска невостребованности продукции необходимо знать, каков *спрос на продукцию*, производимую предприятием, и каковы влияющие на него факторы, называемые детерминантами спроса.

К *внешним факторам* спроса относятся объем предложения данного товара на рынке, тип продукции, число разновидностей товаров на рынке, уровень доходов потребителей, ожидания потребителей относительно будущего изменения доходов и цен на товары, потребительские предпочтения или вкусы, полезность данного продукта, число покупателей на рынке, цена товара и др. Эти факторы являются преимущественно неуправляемыми со стороны производственного предприятия. Тем не менее менеджер должен глубоко анализировать внешние детерминанты спроса для прогнозирования его тенденций и снижения риска невостребованности продукции.

*Внутренними факторами* спроса на продукцию предприятия являются ее цена относительно суммы покрытия затрат на производство и ценовой политики, качество продукции, квалификация персонала, качество оборудования и материальных ресурсов, научно-технический уровень производимой продукции и т.д. Они относятся к управляемым факторам, прямо или косвенно влияющим на величину спроса на продукцию предприятия и, следовательно, на риск ее невостребованности.

### • **Промышленная безопасность производства**

Промышленная безопасность опасных производственных объектов (далее — промышленная безопасность) — состояние защищенности жизненно важных интересов личности и общества от аварий на опасных производственных объектах и последствий указанных аварий.

Требования промышленной безопасности — это условия, запреты, ограничения и другие обязательные требования, содержащиеся в федеральных законах и иных нормативных правовых актах Российской Федерации, а также в нормативных технических документах, которые принимаются в установленном порядке и соблюдение которых обеспечивает промышленную безопасность. Требования про-

мышленной безопасности должны соответствовать нормам: в области защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций; санитарно-эпидемиологического благополучия населения; охраны окружающей природной среды; экологической безопасности; пожарной безопасности; охраны труда; строительства, а также требований государственных стандартов.

В целях осуществления государственной политики в области промышленной безопасности Президент РФ или по его поручению Правительство РФ определяют федеральный орган исполнительной власти, специально уполномоченный в области промышленной безопасности, и возлагают на него осуществление соответствующего нормативного регулирования, а также исполнение специальных разрешительных, контрольных и надзорных функций в области промышленной безопасности. Специально уполномоченный федеральный орган имеет подведомственные ему территориальные органы, создаваемые в установленном порядке.

### **• Управление рисками в промышленности**

Функционирование подавляющего большинства промышленных объектов, будь то нефтеперерабатывающий завод или теплоцентральный, представляет опасность для окружающей среды и населения. По этой причине вопросы обеспечения промышленной безопасности во всем мире подлежат государственному контролю и регулированию.

В России в этой области также существует обширная система нормативов и законодательно обоснованных требований. К ним относятся предельно допустимые нормы концентрации опасных веществ (ПДК) на производственных площадках и в окружающей среде, требования по установке необходимых устройств контроля за технологическими процессами, систем взрыво- и пожарозащиты, требования по уровню подготовки персонала, правила техники безопасности и др. Предприятия разрабатывают собственные нормативно-технические и инструктивные материалы, регламентирующие их деятельность в этой сфере. Однако они не должны ограничиваться вопросами обеспечения безопасности производства только в рамках зако-

нодательных требований. Полномасштабная стратегия управления рисками промышленного предприятия должна охватывать более широкий круг проблем, чем просто соблюдение ряда правил и норм. Существующие риски следует рассматривать не только с технической, но и с экономической, политической, правовой и экологической точек зрения. Соответственно должен быть расширен перечень возможных методов воздействия на риск, включая финансовые механизмы, такие, как страхование и создание резервных фондов. Общая концепция безопасности промышленного предприятия должна охватывать следующий круг вопросов:

- разработку единой методики сбора и представления информации о производственной деятельности для всех финансов и подразделений;

- идентификацию возможных опасностей и приводящих к ним инцидентов, оценку частоты инцидентов;

- сбор и обработку данных по прошлым убыткам;

- разработку единой методики оценки ущерба от неблагоприятных событий, которая должна учитывать как прямые, так и косвенные убытки;

- интегральную оценку риска, получение усредненных показателей по видам риска и отдельным объектам и подразделениям предприятия, выявление статистических закономерностей;

- оценку возможностей предприятия по управлению риском и наличию ресурсов для ликвидации последствий неблагоприятных ситуаций;

- формирование общей концепции промышленной безопасности управления различными группами риска с учетом их специфики, особенностей функционирования отдельных объектов, их территориальной расположенности;

- создание комплексной системы мероприятий по управлению качеством выпускаемой продукции;

- закрепление разработанной концепции в нормативных и методических материалах, оформление деклараций промышленной безопасности.

Рассмотрим общие принципы организации и проведения на промышленном предприятии мероприятий по снижению риска и ограничению размеров ущерба при чрезвычайных ситуациях.

Законодательные и нормативные требования по процессу управления риском на промышленном объекте сводятся к следующим положениям:

1) осуществление предупредительных мер, направленных на снижение рисков и повышение безопасности производства;

2) проведение мероприятий по ограничению масштабов возможных последствий аварий и других неблагоприятных событий;

3) создание необходимых резервов материальных и финансовых ресурсов для ликвидации чрезвычайных ситуаций;

4) страхование ответственности за причинение вреда третьим лицам и окружающей среде.

Легко заметить, что основной упор в государственной политике по процессу управления риском делается на осуществление различных предупредительных организационно-технических мероприятий, а также мер, позволяющих ограничить размеры ущерба при наступлении чрезвычайных ситуаций.

Меры по снижению риска должны включать:

- соблюдение требований безопасности при разработке проектной документации;
- использование безопасных материалов и технологий при эксплуатации производственного объекта;
- использование эффективных систем контроля за технологическими процессами на объекте;
- соблюдение правил эксплуатации;
- специальное обучение и переподготовку персонала производственного объекта и др.

К мероприятиям по ограничению размеров ущерба относятся:

- создание систем оповещения о чрезвычайных ситуациях персонала и населения;
- различные технические средства, ограничивающие действие поражающих факторов;
- подготовка средств и мероприятий по защите людей;
- организация оперативного медицинского обеспечения.

Промышленные предприятия могут на добровольной основе страховать и любые другие свои риски. При этом объем требуемого страхового покрытия они определяют са-

мостоятельно, исходя из результатов анализа риска и финансовых возможностей.

Достаточно широко в России развито имущественное страхование промышленных рисков, личное страхование персонала предприятий, страхование финансовых и коммерческих рисков.

В декларации безопасности, составляемой предприятием, должны быть также отражены мероприятия по обязательному созданию материальных и денежных резервов на случай аварии, что фактически является самострахованием. Конкретная величина резервов определяется предприятием самостоятельно и зависит от его размера и характера деятельности.

Стратегия процесса управления риском промышленных предприятий должна разрабатываться исходя из объема собственных рисков и с учетом законодательных требований в области промышленной безопасности.

Построение стратегии можно разбить на два этапа.

**Первый этап.** Обеспечение соблюдения законодательных норм в области промышленной безопасности:

- разработка декларации безопасности;
- снижение риска до требуемых пределов;
- осуществление мер по ограничению размеров возможного ущерба в случае аварии;
- формирование резервов на случай возникновения неблагоприятной ситуации;
- страхование ответственности в требуемых законодательством пределах.

**Второй этап.** Осуществление дополнительных мероприятий по процессу управления рисками исходя из объема рисков и возможностей предприятия:

- создание полномасштабного фонда риска;
- личное страхование персонала предприятий;
- страхование имущества предприятий, финансовых и коммерческих рисков.

Основным документом, содержащим итоги анализа рисков предприятия и перечень мероприятий по их снижению и ограничению ущерба, является декларация промышленной безопасности.

## 2.2. Спекулятивные риски

### 2.2.1. Коммерческие риски

**Коммерческий риск** — это риск, возникающий в процессе реализации товаров и услуг, произведенных или купленных предпринимателем. Основные причины коммерческого риска:

- снижение объемов реализации вследствие падения спроса (потребности) на товар, реализуемый предпринимательской фирмой, вытеснение его конкурирующими товарами, введение ограничений на продажу;
- повышение закупочной цены товара в процессе осуществления предпринимательского проекта;
- непредвиденное снижение объемов закупок в сравнении с намеченными, что уменьшает масштаб всей операции и увеличивает расходы на единицу объема реализуемого товара (за счет условно постоянных расходов);
- потери товара;
- потери качества товара в процессе обращения (транспортировки, хранения), что приводит к снижению его цены;
- повышение издержек обращения в сравнении с намеченными в результате выплаты штрафов, непредвиденных пошлин и отчислений, что приводит к снижению прибыли предпринимательской фирмы.

Коммерческий риск включает в себя риски, связанные с:

- реализацией товара (услуг) на рынке;
- транспортировкой товара (транспортный);
- приемкой товара (услуг) покупателем;
- платежеспособностью покупателя;
- форс-мажорными обстоятельствами.

Отдельно следует выделить транспортный риск, классификация которого впервые была разработана Международной торговой палатой в Париже в 1919 г. и унифицирована в 1936 г. В настоящее время транспортные риски классифицируются по степени и по ответственности в четырех группах: E, F, C, D. Группа E включает ситуацию, когда поставщик (продавец) держит товар на собственных складах (ExWorks). Риск принимает на себя поставщик до момента принятия товара покупателем. Риск транспортировки от помещения продавца до конечного пункта уже принимается покупателем.

Группа F содержит три конкретные ситуации передачи ответственности и рисков:

- FCA означает, что риск и ответственность продавца переносятся на покупателя в момент передачи товара в условленном месте;

- FAS означает, что ответственность и риск за товар переходят от поставщика к покупателю в определенном договором порту;

- FOB означает, что продавец снимает с себя ответственность после выгрузки товара с борта судна.

Группа C включает ситуации, когда экспортер, продавец заключают с покупателем договор на транспортировку, но не принимают на себя никакого риска. Это следующие конкретные ситуации:

- CFK — продавец оплачивает стоимость транспортировки до порта прибытия, но риск и ответственность за сохранность товара и дополнительные затраты берет на себя покупатель;

- CIF — кроме обязанностей, как в случае CFR, продавец обеспечивает и оплачивает страховку рисков во время транспортировки;

- CPT — продавец и покупатель делят между собой риски и ответственность. В определенный момент (обычно какой-то промежуточный пункт транспортировки) риски полностью переходят от продавца к покупателю;

- CIP — риски переходят от продавца к покупателю в определенном промежуточном пункте транспортировки, но, кроме того, продавец обеспечивает и оплачивает стоимость страховки товара.

Последняя группа терминов — D означает, что все транспортные риски ложатся на продавца. К этой группе относятся следующие конкретные ситуации:

- DAF — продавец принимает на себя риски до определенной государственной границы, а далее риски принимает на себя покупатель;

- DES — передача рисков продавцом покупателю происходит на борту судна;

- DEQ — передача рисков происходит в момент прибытия товара в порт.

### • **Виды потерь и рисков**

Центральное место в оценке предпринимательского риска занимают анализ и прогнозирование возможных по-



терь ресурсов при осуществлении предпринимательской деятельности.

Здесь речь идет не о расходе ресурсов, объективно обусловленном характером и масштабом предпринимательских действий, а о случайных, непредвиденных, но потенциально возможных потерях, возникающих вследствие отклонения реального хода предпринимательства от задуманного сценария.

Чтобы оценить вероятность потерь, обусловленных развитием событий по непредвиденному варианту, следует прежде всего знать все виды потерь, связанных с предпринимательством, и уметь заранее исчислить их или измерить как вероятные прогнозные величины. При этом естественно желание оценить каждый вид потерь в количественном измерении и уметь свести их воедино, что, к сожалению, далеко не всегда удается сделать.

Говоря об исчислении вероятных потерь в процессе их прогнозирования, надо иметь в виду одно важное обстоятельство. Случайное развитие событий, оказывающее влияние на ход и результаты предпринимательства, способно приводить не только к потерям в виде повышенных затрат ресурсов и снижения конечного результата. Одно и то же случайное событие может вызвать увеличение затрат одного вида ресурсов и снижение затрат другого вида, т.е. наряду с повышенными затратами одних ресурсов может наблюдаться экономия других. Так что если случайное событие оказывает двойное воздействие на конечные результаты предпринимательства, имеет неблагоприятные и благоприятные последствия, то при оценке риска надо в равной степени учитывать и те и другие. Иначе говоря, при определении суммарных возможных потерь следует вычитать из расчетных потерь сопровождающий их выигрыш.

Потери, которые могут быть в предпринимательской деятельности, целесообразно разделять на материальные, трудовые, финансовые, потери времени, специальные потери.

*Материальные потери* проявляются в не предусмотренных предпринимательским проектом дополнительных затратах или прямых потерях оборудования, имущества, продукции, сырья, энергии и т. д. По отношению к каждому отдельному из перечисленных видов потерь применимы свои единицы измерения. Наиболее естественно измерять

материальные потери в тех же единицах, в каких измеряется количество данного вида материальных ресурсов, т.е. в физических единицах веса, объема, площади и др. Однако свести воедино потери, измеряемые в разных единицах, и выразить их одной величиной не представляется возможным. Нельзя складывать килограммы и метры. Поэтому практически неизбежно исчисление потерь в стоимостном выражении (в денежных единицах). Для этого потери в физическом измерении переводятся в загрузки:

- DDU означает, что продавец принимает на себя транспортные риски до определенного договором места (чаще всего это склад) на территории покупателя;
- DDP означает, что продавец ответствен за транспортные риски до определенного места на территории покупателя, но покупатель оплачивает их.

Следует отметить, что в отечественной экономической литературе часто коммерческий риск отождествляется с предпринимательским риском, однако коммерческий риск — это один из видов риска предпринимательского.

*Под коммерческим будем понимать риск, возникающий при любых видах деятельности, связанных с производством продукции, товаров, услуг, их реализацией, товарно-денежными и финансовыми операциями, коммерцией, осуществлением социально-экономических и научно-технических проектов.*

В рассматриваемых видах деятельности приходится иметь дело с использованием и обращением материальных, трудовых, финансовых, информационных (интеллектуальных) ресурсов, так что риск связан с угрозой полной или частичной потери этих ресурсов. В итоге *предпринимательский риск* характеризуется как *опасность потенциально возможной, вероятной потери ресурсов или недополучения доходов по сравнению с вариантом, рассчитанным на рациональное использование ресурсов в данном виде предпринимательской деятельности*. Для значительного количества материальных ресурсов, стоимость которых заранее известна, потери сразу можно оценивать в денежном выражении путем умножения на цену единицы соответствующего материального ресурса.

Имея оценку вероятных потерь по каждому виду материальных ресурсов в стоимостном выражении, можно

свести их воедино, соблюдая при этом правила действий со случайными величинами и их вероятностями.

Трудовые потери представляют потери рабочего времени, вызванные случайными, непредвиденными обстоятельствами, и выражаются в человеко-часах, человеко-днях или просто в часах рабочего времени. Перевод трудовых потерь в стоимостное выражение осуществляется путем умножения трудочасов на стоимость (цену) одного часа.

*Финансовые потери* — это *прямой денежный ущерб, связанный с непредусмотренными платежами, выплатой штрафов, уплатой дополнительных налогов, потерей денежных средств и ценных бумаг.* Кроме того, финансовые потери могут возникнуть при недополучении или неполучении денег из предусмотренных источников, при невозврате долгов, неоплате покупателем поставленной ему продукции, уменьшении выручки вследствие снижения цен на реализуемые продукцию и услуги.

Особые виды денежного ущерба связаны с инфляцией, изменением валютного курса рубля, дополнительным к узаконенному изъятием средств предприятий в государственный (республиканский, местный) бюджет.

Наряду с окончательными, безвозвратными могут быть и *временные финансовые потери*, обусловленные замораживанием счетов, несвоевременной выдачей средств, отсрочкой выплаты долгов. Потери времени существуют тогда, когда процесс предпринимательской деятельности идет медленнее, чем было намечено. Прямая оценка таких потерь осуществляется в часах, днях, неделях, месяцах запаздывания в получении намеченного результата. Чтобы перевести оценку потерь времени в стоимостное измерение, необходимо установить, к каким потерям дохода, прибыли от предпринимательства способны приводить случайные потери времени.

*Специальные виды потерь* проявляются в виде нанесения ущерба здоровью и жизни людей, окружающей среде, престижу предпринимателя, а также вследствие других неблагоприятных социальных и морально-психологических последствий. Чаще всего специальные виды потерь крайне трудно определить в количественном, а тем более в стоимостном выражении. Естественно, что для каждого вида потерь исходную оценку возможности их возникновения

и величины следует производить за определенное время, охватывающее месяц, год, срок осуществления предпринимательства.

При проведении комплексного анализа вероятных потерь для оценки риска важно не только установить все источники риска, но и выявить, какие источники преобладают.

Анализируя перечисленные выше виды потерь, необходимо разделить вероятные потери на определяющие и побочные исходя из самой общей оценки их величины. При определении предпринимательского риска *побочные потери* могут быть исключены в количественной оценке уровня риска. Если в числе рассматриваемых потерь выделяется один вид, который либо по величине, либо по вероятности возникновения заведомо подавляет остальные, то при количественной оценке уровня риска в расчет можно принимать только этот вид потерь.

Предположим, что в результате предварительного анализа удалось «отфильтровать» наиболее весомые по величине и вероятности возникновения виды потерь. Далее надлежит вычленить случайные составляющие потерь и отделить их от систематически повторяющихся. В принципе надо учитывать только случайные потери, не поддающиеся прямому расчету, непосредственному прогнозированию и потому не учтенные в предпринимательском проекте. Если потери можно заранее предвидеть, то они должны рассматриваться не как потери, а как неизбежные расходы и включаться в расчетную калькуляцию. Так, предвидимое движение цен, налогов, их изменение в ходе осуществления хозяйственной деятельности предприниматель обязан учесть в бизнес-плане.

Только в силу несовершенства используемых методов расчета предпринимательской деятельности или недостаточно глубокой проработки предпринимателем бизнес-плана систематические ошибки могут рассматриваться как потери в том смысле, что они способны изменить ожидаемый результат в худшую сторону.

Следовательно, прежде чем оценивать риск, обусловленный действием сугубо случайных факторов, крайне желательно отделить систематические потери от случайных. Это необходимо и с позиций математической кор-

ректности, так как процедуры действий со случайными величинами существенно отличаются от процедур действий с детерминированными величинами.

Рассмотрим более детально структуру потерь в зависимости от вида предпринимательской деятельности, т. е. производственного, коммерческого и финансового предпринимательства. При этом выделим наиболее важные факторы, порождающие риск, и укажем, каковы их основные проявления. Знание факторов риска позволяет принимать заблаговременные меры, ослабляющие их действие.

Рассматривая случайные потери, укажем на некоторые специфические их источники и влияющие на них факторы. К ним следует отнести потери от воздействия непредвиденных политических факторов. Такие потери порождают политический риск. Он проявляется в форме неожиданного, обусловленного политическими соображениями и событиями изменения условий хозяйственной деятельности, создающих неблагоприятный для предпринимателя фон и тем самым способных привести к повышенным затратам ресурсов и потере прибыли. Типичные источники такого риска — увеличение налоговых ставок, введение принудительных отчислений, изменение договорных условий, трансформация форм и отношений собственности, отчуждение имущества и денежных средств по политическим мотивам. Величину возможных потерь и определяемую ими степень риска в этом случае очень трудно предвидеть.

Довольно близки по непредвидимости потери, обусловленные стихийными бедствиями, а также воровством и рэккетом.

Весьма специфичны возможные потери, вызванные несовершенством методологии и некомпетентностью лиц, формирующих бизнес-план и осуществляющих расчет прибыли и дохода. Если в результате действия этих факторов величины ожидаемых значений прибыли и дохода от предпринимательского проекта будут завышены, а реально полученные результаты окажутся ниже, то разница поневоле воспринимается как потери. Хотя в действительности если бы номинальные значения прибыли (дохода) были определены корректно, то угроза таких условных потерь могла бы и не учитываться. Но когда завышение расчетной

прибыли произошло, то ее «недобор» заведомо будет считаться ущербом, и риск подобных потерь существует.

Особое место занимают потери предпринимателя, обусловленные недобросовестностью или несостоятельностью компаньонов. Риск оказаться обманутым в сделке или столкнуться с неплатежеспособностью должника, невозвратностью долга, к сожалению, достаточно реален.

Охарактеризуем потери, потенциальная возможность которых порождает предпринимательский риск.

### **Потери в производственном предпринимательстве.**

1. Снижение намеченных объемов производства и реализации продукции вследствие уменьшения производительности труда, простоя оборудования или недоиспользования производственных мощностей, потерь рабочего времени, отсутствия необходимого количества исходных материалов, повышенного процента брака ведет к недополучению запланированной выручки.

2. Снижение цен, по которым намечается реализовать продукцию, в связи с недостаточным качеством, неблагоприятным изменением рыночной конъюнктуры, падением спроса, ценовой инфляцией приводит к вероятным потерям.

3. Повышенные материальные затраты, обусловленные перерасходом материалов, сырья, топлива, энергии на единицу продукции, ведут к потерям.

4. Другие повышенные издержки, которые могут возникнуть вследствие высоких транспортных расходов, торговых издержек, накладных и других побочных расходов.

5. Перерасход намеченной величины фонда оплаты труда вследствие превышения расчетной численности либо выплаты более высокого, чем запланировано, уровня заработной платы отдельным работникам.

6. Уплата повышенных отчислений и налогов, если в процессе осуществления бизнес-плана ставки отчислений и налогов изменятся в неблагоприятную для предпринимателя сторону.

7. Не следует упускать из виду и возможности потерь в виде штрафов, естественной убыли, а также обусловленных стихийными бедствиями, хотя учесть такие потери расчетным образом не представляется возможным.

### **Потери в коммерческом предпринимательстве.**

1. Неблагоприятное изменение (повышение) закупочной цены товара в процессе осуществления предпринимательского проекта и не блокированное условиями договора о закупке приводит к вероятным потерям.

2. Непредвиденное снижение объема закупки в сравнении с намеченным вызывает уменьшение объема реализации, т. е. масштаба всей операции. Потеря прибыли (дохода) исчисляется как произведение снижения объема закупки на величину прибыли (дохода), приходящейся на единицу объема реализации товара. Следует учитывать, что уменьшение объема закупки и реализации может сопровождаться снижением расходов, ибо кроме так называемых условно-постоянных расходов существуют затраты, пропорциональные объему операции.

3. Потери товара в процессе обращения (транспортировки, хранения) или потери качества, потребительской ценности товара, приводящие к снижению его стоимости. Уровень такого ущерба устанавливается как произведение количества утерянного товара на закупочную цену или произведение испорченного количества товара на снижение отпускной цены.

4. Увеличение издержек обращения по сравнению с намеченными приводит к адекватному снижению дохода, прибыли. Среди возможных причин повышения издержек могут быть непредвиденные пошлины, отчисления, штрафы, дополнительные расходы.

5. Снижение цены, по которой реализуется товар, по сравнению с проектной вызывает потери в размере объема реализации, умноженного на уменьшение цены.

6. Снижение объема реализации, обусловленное непредсказуемым падением спроса или потребности в товаре, вытеснением его конкурирующими товарами, ограничениями на продажу, способно вызвать потери дохода и прибыли, измеряемые произведением объема непроданной продукции на отпускную цену.

### **Потери в финансовом предпринимательстве.**

Как отмечалось ранее, финансовое предпринимательство по сути это то же коммерческое предпринимательство, но товаром здесь являются деньги, ценные бумаги, валюта. Следовательно, потери, в целом характерные для

коммерческого предпринимательства, присущи и финансовому предпринимательству.

И все же при оценке финансового риска необходимо учитывать такие специфические факторы, как неплатежеспособность одного из агентов финансовой сделки, изменение курса денег, валюты, ценных бумаг, ограничения на валютно-денежные операции, возможные изъятия определенной части финансовых ресурсов в процессе осуществления предпринимательской деятельности.

По структурному признаку коммерческие риски делятся на имущественные, производственные и торговые.

*Имущественные риски* — это риски, связанные с вероятностью потерь имущества гражданина-предпринимателя по причине кражи, диверсии, халатности, перенапряжения технической и технологической систем и т. п.

*Производственные риски* — риски, связанные с убытком от остановки производства вследствие воздействия различных факторов и, прежде всего, с гибелью или повреждением основных и оборотных фондов (оборудование, сырье, транспорт и т. п.), а также риски, связанные с внедрением в производство новой техники и технологии.

*Торговые риски* представляют собой риски, связанные с убытком по причине задержки платежей, отказа от платежа в период транспортировки товара, непоставки товара и т. п.

Предпринимательский риск связан, прежде всего, с выбором и принятием управленческого решения на различных уровнях структуры управления: отраслью, предприятием или его подразделениями. Риск предпринимательской деятельности кроме элементов хозяйственного риска, включает специфические виды риска, связанные с личными имущественными денежными вкладами в создание данного предприятия. Речь идет прежде всего о риске полной или частичной утраты имущества или денежного вклада, в том числе и риск банкротства, характерный для рыночных отношений.

*Хозяйственный риск* — неотъемлемая часть хозяйственной деятельности любого предприятия независимо от формы собственности. Его можно определить как деятельность субъектов предприятий, связанную с преодолением неопределенности в ситуациях неизбежного выбора, в процессе которой имеется возможность оценить вероятность



достижения желаемого результата или неудачи, отклонения от цели, содержащихся в выбираемых альтернативах.

В практической деятельности риски могут быть настолько большими, что способны остановить производительную работу, заставить предпринимателя отказаться от осуществления операций, требующих больших первоначальных инвестиций и времени. В то же время наличие фактора риска является для предпринимателя сильным стимулом для постоянного осуществления режима экономии, вынуждает его тщательно анализировать рентабельность проектов, разрабатывать инвестиционные сметы, нанимать соответствующие кадры.

Риск в предпринимательской деятельности можно подразделить на следующие виды:

а) риск утраты имущества в результате стихийных бедствий;

б) риск возникновения гражданской ответственности за ущерб, наносимый окружающей среде;

в) риск потери прибыли;

г) риск, связанный с реализацией продукции на внутреннем и внешнем рынках;

д) технический риск, связанный с эксплуатацией оборудования, строительно-монтажных сооружений и т. д.;

е) коммерческие риски, вызванные недопоставкой продукции, невыполнением финансовых обязательств;

ж) валютный риск, связанный с расширением сферы внешнеэкономической деятельности.

Одним из важных видов предпринимательского риска является *риск утраты имущества*. Этот вид риска можно подразделить на следующие подвиды:

- риск, связанный с потерей имущества в результате стихийных бедствий;

- риск, связанный с потерей имущества в результате кражи, в том числе кражи со взломом, угоном транспортных средств и т. д.;

- риск, связанный с утратой имущества в результате аварии на производстве;

- риск утраты имущества во время транспортировки;

- риск, связанный с отчуждением имущества вследствие неправомερных действий местных органов власти.

В условиях рыночного хозяйства актуальным для предпринимателя становится *риск гражданской ответственности*. Под гражданской ответственностью следует понимать *обязанность каждого лица возмещать ущерб, причиненный другому лицу*. Риски гражданской ответственности характерны для всех областей жизни — как хозяйственной деятельности, так и личной жизни граждан. К числу таких рисков следует отнести: риск возникновения ответственности за загрязнение окружающей среды, за несоблюдение договоров поставок, качество продукции, выпускаемой предприятием.

Одним из наиболее значительных для предпринимателя видов риска является *риск потери прибыли по различным причинам*. В эту группу входят следующие виды рисков:

- риск потери прибыли вследствие вынужденных перерывов в производстве;
- риск потери прибыли в результате потери имущества;
- риск потери прибыли из-за невыполнения договорных обязательств;
- потери вследствие изменения конъюнктуры рынка и перехода на выпуск другой продукции;
- потери в результате замены устаревшего оборудования и внедрения новой техники и технологии;
- потери вследствие проведения забастовок и действия других общественно-политических факторов.

*Технический риск* определяется степенью организации производства, проведением профилактических и регламентных мероприятий (регулировки, проверки и т. д.).

В группе коммерческих рисков можно выделить риск, связанный с недопоставкой продукции, выполнением финансовых обязательств, и риск, связанный с невозвратом кредитов.

*Рыночный риск* включает следующие подвиды рисков, связанные с внутренним и внешним рынком: риск в определении структуры и объемов производства, новых и старых изделий; риск, связанный с ценами и запросами, т. е. с возможностью покрытия с помощью платежеспособного спроса расходов по удовлетворению в изделиях, реализуемых по определенным ценам.

С внешним рынком связаны риск изменения цен на мировом рынке и риск, связанный с таможенными ограничениями.

Под *валютным риском* понимают опасность валютных потерь, вызванных изменением курса иностранной валюты по отношению к национальной валюте при проведении внешнеэкономических операций. При этом различают два основных вида риска: риск наличия валютных убытков по конкретным операциям в иностранной валюте и бухгалтерский риск убытков при переоценке активов и пассивов.

Любая финансовая деятельность является рискованной. Многие финансовые отношения строятся в условиях неопределенности, когда необходимо выбирать направление действий из нескольких вариантов, осуществление которых сложно предсказать. Возникновение интереса к проявлению финансовых отношений в условиях неопределенности в хозяйственной деятельности связано с проведением в России экономической реформы. Хозяйственная среда становится все более рыночной, вносит в хозяйственную деятельность дополнительные элементы неопределенности, расширяет зоны рискованных ситуаций. Отсюда и появляются условия неопределенности, т. е. неясность и неуверенность в получении ожидаемого конечного результата.

Значительный рост убыточных предприятий позволяет сделать вывод о том, что без оценки фактора неопределенности финансовых отношений в хозяйственной деятельности не обойтись, без этого сложно получить адекватные реальным условиям результаты деятельности.

Финансовые отношения всегда сопряжены с неопределенностью экономической конъюнктуры, которые вытекают из непостоянства спроса-предложения на товары, деньги, факторы производства, из многовариантных сфер предложения капиталов и разнообразия критериев предпочтительности инвестирования средств, из ограниченности знаний об областях бизнеса и коммерции и других обстоятельствах. Каждый участник финансовых отношений изначально лишен заранее известных однозначных заданных параметров, гарантий успеха: обеспеченной доли участия в хозяйственной деятельности, допустимости к производственным ресурсам по фиксированным ценам, ус-

тойчивости покупательской способности денежных единиц, неизменности норм и нормативов и др.

По мере развития рыночных отношений в нашей стране будет усиливаться и предпринимательский риск. Устранить условия неопределенности будущего в предпринимательской деятельности невозможно, так как она является элементом объективной деятельности. В этом заключается объективная сторона финансовых отношений в условиях неопределенности. Но существует и субъективная сторона. Ведь именно предприниматель оценивает ситуацию, формирует множество возможных исходов и представляет вероятности их осуществления, делает выбор из множества альтернатив. Восприятие таких условий зависит от человека, его характера, склада ума, психологических особенностей, уровня знаний.

Каждая ценная бумага удостоверяет финансовую операцию. Лица, участвующие в операции, должны четко представлять ее результаты, выгодность и эффективность. Существуют общие схемы и понятия, позволяющие определить эффективность операции, сравнить различные операции и выбрать наиболее эффективные из них.

Простейший вид финансовой сделки — однократное предоставление в долг некоторой суммы с условием ее возврата через определенное время. Для определения эффективности такой сделки применяются показатели: относительный рост и относительная скидка.

Эти величины характеризуют приращение капитала кредитора, отнесенное либо к начальному вкладу, либо к конечной сумме. Обычно в условиях сделки указывают начальный вклад и конечную сумму за базовый период, равный году, а соответствующие величины за фактический период вычисляют по некоторым стандартным правилам, также оговариваемым в условиях. На практике используют схему простых процентов, сложных процентов и их комбинации. Схема простых процентов используется в практике банковских расчетов за краткосрочные кредиты (меньше года). При расчетах по долгосрочным кредитам, охватывающим несколько полных лет, используют схему сложных процентов. При этом по истечении каждого года кредитор может изымать капитал вместе с накопленными процентами, а потом вновь отдавать в рост всю накоплен-

ную сумму. Применяя повторные вложения, кредитор может получить некоторый выигрыш, даже если объявленные условия не содержат схемы сложных процентов.

Эффективной называется годовая ставка сложных процентов, дающая то же соотношение между выданной суммой и суммой, которая получена при любой схеме выплат. При одинаковой номинальной ставке процента эффективная ставка при начислениях под простые проценты выше, чем при начислении под сложные проценты, если период начисления меньше года, и ниже, если такой период больше года. Эффективная ставка при комбинированной схеме начисления всегда превосходит номинальную, если число лет не является целым.

Многие финансовые контракты, в том числе контракты по ценным бумагам, предусматривают *однократную выплату в конечную дату* и многократные выплаты в различные промежутки времени. Более того, получение кредита может быть распределено во времени. Взаимоотношения между кредитором и дебитором в общем случае определяются потоком платежей. Финансовая операция может предусматривать неоднократные и одновременные переходы денежных сумм от одного владельца к другому.

Для любой финансовой операции с четко оговоренными сроками и суммами взаимных платежей в качестве меры ее эффективности может быть установлен процент. Выбирая между различными вариантами возможных финансовых операций, инвестор всегда ориентируется на операцию с высшей эффективной ставкой.

**Функции финансовых операций в условиях неопределенности.**

1. *Инновационная* — стимулирует поиск нетрадиционных решений проблем, стоящих перед предпринимателем.

2. *Регулятивная*:

— конструктивная, предполагающая ориентацию на получение значимых результатов нетрадиционными способами (а значит, приходится преодолевать консерватизм, догматизм, косность, препятствующие перспективным нововведениям);

— деструктивная (если решение принимается в условиях неполной информации без должного учета закономерностей развития явлений).

3. *Защитная*, если условия неопределенности являются естественным состоянием, то инициативным, предприимчивым хозяйствам нужна социальная защита.

4. *Аналитическая* — наличие неопределенности предполагает необходимость выбора одного из возможных вариантов решений, в связи с чем предприниматель в процессе принятия решения анализирует все возможные альтернативы, выбирая наиболее рентабельные и наименее рискованные.

Но несмотря на значительный потенциал потерь, который несет в себе риск, он является и источником возможной прибыли.

Финансовые инвестиции и риски присутствуют в нашей жизни повсеместно. Сначала мы думаем, как заработать деньги, а потом — либо как их потратить сегодня, либо как сохранить в течение какого-то периода и приумножить для будущих трат. Финансовые инвестиции — это жертва сиюминутным ценностям во имя (возможно, иллюзорных) будущих доходов. Важнейшими факторами доходности любых финансовых инвестиций являются время и риск. Риск связан с неопределенностью будущей ситуации. Он возникает тогда, когда реальные события отличаются от ожидаемых. Риск может обуславливать как выигрыш, так и потери. Если мы надеемся на удачу и бездействуем, то это — пассивная позиция. Если мы пытаемся застраховаться от негативных воздействий и обеспечить благоприятный исход в будущем, то это — активная позиция.

В любой момент времени у одних юридических или физических лиц имеется некоторый излишек финансовых средств, у других их не хватает. К числу последних относятся и государственные структуры, которым очень часто недостает денег. Для нормального развития экономики постоянно требуются мобилизация, распределение и перераспределение финансовых средств между ее сферами и секторами.

Рынок финансовых ресурсов — это общее обозначение тех рынков, где проявляются спрос на различные платежные средства и их предложение (рис. 2.5).

Рынок финансовых ресурсов объединяет кредитный и валютный рынки, а также рынок инструментов собственности. Рынок инструментов собственности и та часть кре-

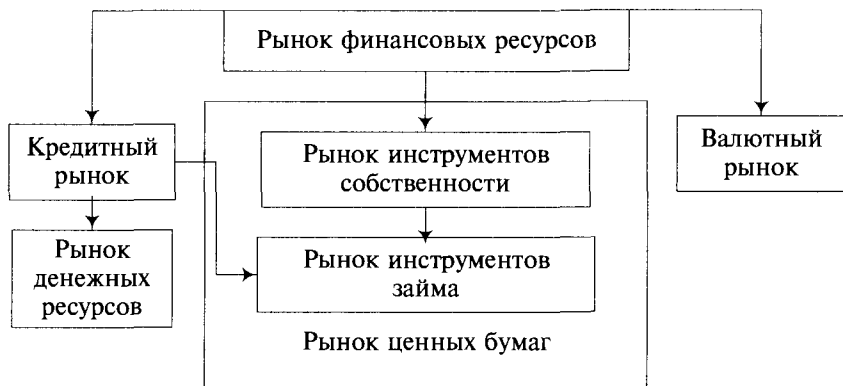


Рис. 2.5. Структура рынка финансовых ресурсов

дитного рынка, которая на рисунке обозначена как рынок инструментов займа, образуют рынок ценных бумаг. На кредитном рынке устанавливаются взаимоотношения между предприятиями и гражданами, нуждающимися в финансовых средствах, и организациями и гражданами, которые их могут предоставить на определенных условиях. Таким образом, кредитный рынок позволяет осуществить накопление, движение, распределение и перераспределение заемного капитала между сферами экономики. Кредитный рынок делится на рынок денежных ресурсов (наличных денег) и рынок долговых обязательств (инструментов займа).

Валютный рынок — это механизм, с помощью которого устанавливаются правовые и экономические взаимоотношения между потребителями и продавцами валют. Спрос на иностранную валюту связан с зависимостью экономики от импорта и обусловлен конвертируемостью валюты.

Рынок ценных бумаг объединяет часть кредитного рынка и рынок инструментов собственности. Он охватывает операции по выпуску и обращению инструментов займа и инструментов собственности. К инструментам займа мы относим векселя, облигации, сертификаты; к инструментам собственности — все виды акций и другие виды ценных бумаг. Рынок инструментов займа как элемент кредитного рынка имеет дело с заемным капиталом, в то время как рынок инструментов собственности — с собственным капиталом.

На каждом из этих рынков осуществляется финансово-экономическая деятельность и проводятся операции и сделки, подверженные разного рода *финансовым рискам*. Риски возникают в связи с движением финансовых потоков и проявляются на рынках финансовых ресурсов в виде процентного, валютного, кредитного, коммерческого (бизнес-риск) и инвестиционного рисков.

*Процентный риск* возникает из-за колебаний процентных ставок, что приводит к изменению затрат на выплату процентов или доходов на инвестиции, а значит, — к изменению величины прибыли (или потере) по сравнению с ожидаемой. С этим видом рисков сталкиваются банки, страховые и инвестиционные компании, а также нефинансовые предприятия, которые занимают средства или вкладывают их в активы, приносящие проценты (государственные ценные бумаги, облигации предприятий и т. д.). Методы управления процентным риском — опционы, фьючерсные операции и т. д.

*Процентный опцион* представляет собой финансовый инструмент, созданный и используемый как способ хеджирования процентных рисков и средство получения прибыли от изменения процентных ставок. Это очень выгодно владельцу опциона. Опцион защищает держателя от самого худшего варианта изменения процентной ставки и вместе с тем обеспечивает выигрыш от благоприятного изменения ее на рынке. Главный недостаток опциона — его высокая стоимость.

Значительный объем займов и капиталовложений осуществляется при условии плавающей процентной ставки, когда подлежащие уплате или получению проценты периодически пересматриваются и приводятся в соответствие с текущей рыночной ставкой. Если процентная ставка является фиксированной и выплачивается постоянный процент исходя из номинальной стоимости инвестиции, то рыночная стоимость таких вложений колеблется в зависимости от текущей процентной ставки и, как и в случае с плавающей ставкой, приносит инвестору прибыль на капитал или убыток.

*Кредитный риск* — это вероятность того, что партнеры — участники контракта окажутся не в состоянии выполнить договорные обязательства как в целом, так и по отдельным



позициям. Уменьшить воздействие данного риска можно путем обсуждения контракта на предварительном этапе, анализа возможных выгод и потерь от его заключения.

*Бизнес-риск* возникает в случаях, когда коммерческая и хозяйственная деятельность компании оказывается менее успешной, чем ожидалось. Например, может снизиться объем реализации из-за того, что конкуренты снизили цены или предложили на рынке конкурирующий товар. Одна из основных задач менеджмента — сведение бизнес-риска к минимуму путем обеспечения эффективного функционирования производства, тщательного изучения рынков сбыта продукции и услуг и гибкого реагирования на происходящие на нем изменения.

Рынок ценных бумаг порождает *инвестиционный риск*, сущность которого заключается в риске потери вкладываемого капитала и ожидаемого дохода.

На рынке ценных бумаг покупатели финансовых инструментов могут являться либо инвесторами, либо спекулянтами, либо игроками. Инвестор вкладывает деньги на длительный срок, рассчитывает на получение дохода в виде дивидендов или процентов и пытается минимизировать риск потери вложенного капитала. Спекулянты рассчитывают на получение дохода за счет одномоментных сделок на рынке. Владея полной информацией о состоянии рынка, они практически исключают риск. Игроки идут на риск, надеясь угадать тенденции и «сделать деньги» на ожидаемом изменении курса финансовых инструментов.

При инвестировании здравый инвестор исходит в первую очередь из соображений безопасности и лишь во вторую очередь — из расчетов получения будущей прибыли. Рыночный риск определяется возможной потерей первоначального капитала.

В банковской практике используется классификация финансовых рисков, согласно которой все риски делятся на три большие группы в зависимости от методов, которые применяются для управления ими.

*Риски контрагентов* характеризуют зависимость банка от финансового состояния и поведения его клиентов. Эти риски в свою очередь делятся на:

— *кредитный риск*, который определяется как относительная величина потерь, приходящихся на единицу вы-

данных кредитов, и рассчитывается на основе кредитной истории банка. Общий объем потерь от кредитных операций можно оценить как совокупную сумму обязательств заемщика перед банком умноженную на вероятность потерь при проведении кредитных операций. Последняя представляет среднюю за предшествующую историю развития банка долю невозвратов кредитов. Совокупная сумма обязательств включает выданные кредиты, учтенные векселя клиента, гарантии и другие обязательства банка по выполнению платежей за клиента при отсутствии денег на его расчетном счете;

— *риск зависимости от требований клиентов*, который связан с тем, что при досрочном изъятии ресурсов у банка он для поддержания своей ликвидности может столкнуться с необходимостью приобретать ресурсы на межбанковском рынке по достаточно высокой цене. Количественно данный риск можно рассчитать как разницу между процентами, уплаченными по повышенной ставке, и договорными процентами. Первые рассчитываются исходя из наивысшей ставки межбанковского рынка, которую банк для поддержания своей ликвидности вынужден будет уплатить за ресурсы в случае досрочного изъятия клиентом своих средств;

— *позиционные (рыночные) риски*. Они связаны с реальными или потенциальными потерями, вызванными несогласованностью активов и пассивов банка по валюте, срокам выполнения обязательств, а также с ошибками в прогнозировании динамики доходности и стоимости различных финансовых инструментов. Эти риски зависят прежде всего от конъюнктуры финансовых рисков, и банк защищается от них, устанавливая лимиты различных открытых позиций (по валюте, по срокам и т. д.).

Среди основных позиционных рисков можно выделить:

1) валютный риск, вызываемый несопадением объема требований и обязательств банка в различных валютах. Он определяется как средний объем потерь на единицу открытой валютной позиции за предшествующий период, вызванный колебаниями курсов;

2) процентный риск, возникающий вследствие несопадения объема требований и обязательств банка с фиксированной процентной ставкой, имеющих одинаковые сроки

исполнения. Он определяется как средний объем потерь, вызванный колебаниями валютных курсов;

3) риск ликвидности. С одной стороны, он тесно связан с нарушением ограничений по процентному риску, а с другой — с потерей возможности привлечь ресурсы для выполнения текущих обязательств;

4) риск недостаточной диверсификации активов (или пассивов) банка, приводящий к повышенному уровню зависимости банка от отдельных сегментов финансовых рынков и к сложностям, связанным с переходом на новые финансовые инструменты, при неблагоприятной конъюнктуре;

5) операционные риски, связанные с возможными ошибками при проведении операций, превышением полномочий отдельными должностными лицами, злоупотреблениями.

### **2.2.2. Общая характеристика финансовых рисков**

Финансовые риски связаны с вероятностью потерь финансовых ресурсов (денежных средств) и подразделяются на два вида: риски, связанные с покупательной способностью денег, и риски, связанные с вложением капитала (инвестиционные риски).

#### **Риски, связанные с покупательной способностью денег**

К таким рискам относятся инфляционный и валютный риски.

**Инфляционный риск** — риск того, что полученные доходы в результате высокой инфляции обесцениваются быстрее, чем растут (с точки зрения покупательной способности). Один из методов минимизации инфляционного риска — включение в состав предстоящего номинального дохода по финансовым операциям валют, пересчитанных в национальную валюту по действующему валютному курсу на момент проведения расчетов по финансовой операции.

**Валютный риск** связан с существенными потерями, обусловленными изменениями курса иностранной валюты. Этот вид риска особенно важен и требует оценки при проведении экспортно-импортных операций и операций с

валютными ценностями. Валютный риск включает в себя несколько основных подвидов:

- *трансляционный валютный риск*, возникающий при консолидации счетов иностранных дочерних компаний с финансовыми счетами головных компаний многонациональных корпораций. Данный риск имеет бухгалтерскую природу и обусловлен необходимостью учета активов и пассивов фирмы в разной иностранной валюте. Он представляет собой бухгалтерский эффект, но мало или совсем не отражает валютного риска сделки. Поэтому с экономической точки зрения более пристального внимания заслуживает операционный валютный риск, поскольку он отражает влияние изменений валютного курса на будущий поток платежей, т. е. на будущую прибыльность деятельности фирмы;

- *операционный валютный риск* — возникает в ходе такой деловой операции, специфика которой обуславливает совершение платежа или получение средств в иностранной валюте не в момент заключения сделки, а спустя какое-то время. Этот риск может привести к сокращению реальной суммы выручки по сравнению с первоначальными расчетами;

- *экономический валютный риск* — вероятность сокращения выручки или возможность получения прибыли в связи с изменением валютных курсов. Этот вид валютного риска для фирмы состоит в том, что стоимость ее активов и пассивов может меняться как в большую, так и в меньшую сторону из-за будущих изменений валютного курса. Экономический валютный риск носит долговременный характер и связан с тем, что фирма производит расходы в одной валюте, а получает доходы в другой, в результате любые изменения валютных курсов могут отразиться на финансовом положении фирмы. Существует два подвида экономического валютного риска:

- *прямой экономический риск* — уменьшение прибыли по будущим операциям;

- *косвенный экономический риск* — потеря определенной части ценовой конкуренции в сравнении с иностранными производителями. Он особенно опасен для фирм, представляющих страны со слабой национальной валютой.

**Инвестиционные риски.** Группа инвестиционных рисков весьма обширна и включает в себя следующие риски.

**Системный риск** — риск ухудшения конъюнктуры (падения) какого-либо рынка в целом. Он не связан с конкретным объектом инвестиций и представляет собой общий риск на все вложения на данном рынке (фондовом, валютном, недвижимости и т. д.), заключающийся в том, что инвестор не сможет их вернуть, не понеся существенных потерь. Анализ системного риска сводится к оценке того, стоит ли вообще иметь дело с данным видом активов, например акциями, и не лучше ли вложить средства в иные виды имущества, например в недвижимость.

**Селективный риск** — это риск потерь или упущенной выгоды из-за неправильного выбора объекта инвестирования на определенном рынке, например неправильного выбора ценной бумаги из имеющихся на фондовом рынке при формировании портфеля ценных бумаг.

**Риск ликвидности** — риск, связанный с возможностью потерь при реализации объекта инвестирования из-за изменения оценки его качества, например какого-либо товара, недвижимости (земля, строение), ценной бумаги и т. д.

**Кредитный (деловой) риск** — риск того, что заемщик (должник) окажется не в состоянии выполнять свои обязательства. В качестве примера этого вида риска можно привести отсрочку погашения кредита или замораживание выплат по облигациям.

**Региональный риск** связан с экономическим положением определенных регионов. Он особенно свойствен монопродуктовым регионам, например районам угле- или нефтедобычи, кофе- или хлопкопроизводящим регионам, которые могут испытывать серьезные экономические трудности в результате изменения конъюнктуры (падения цен) на основной продукт данного региона или обострения конкуренции. Региональные риски могут возникать в связи с политическим и экономическим сепаратизмом отдельных регионов, а также в связи с общим депрессивным состоянием экономики ряда регионов (спад производства, высокий уровень безработицы).

**Отраслевой риск** связан со спецификой отдельных отраслей экономики, которая определяется двумя основными факторами: подверженностью циклическим колебани-

ям и стадией жизненного цикла отрасли. По этим признакам все отрасли можно разделить на подверженные и менее подверженные циклическим колебаниям, а также на сокращающиеся (умирающие), стабильные (зрелые) и быстро растущие (молодые). Разумеется, риск предпринимательской деятельности и инвестиций в зрелые или молодые и менее подверженные циклическим колебаниям отрасли меньше.

**Риск предприятия** связан с конкретным предприятием как объектом инвестиций. Он во многом является производным от регионального и отраслевого рисков. Вместе с тем он зависит от типа поведения и стратегии конкретного предприятия. Один уровень риска связан с консервативным типом поведения предприятия, занимающего стабильную долю рынка, имеющего постоянных потребителей (клиентуру), высокое качество продукции, услуг и придерживающегося стратегий ограниченного роста. Иная степень риска связана с агрессивным, новым, возможно, только что созданным предприятием. Кроме того, риск предприятия включает в себя и риск мошенничества. Так, возможно создание ложных компаний с целью мошеннического привлечения средств инвесторов или акционерных обществ для спекулятивной игры на котировке ценных бумаг.

**Инновационный риск** — это риск потерь, связанных с тем, что нововведение (например, новый товар или услуга, новая технология), на разработку которого могут быть затрачены значительные средства, не будет реализовано или не окупится.

### • **Ликвидность в коммерческих банках**

Понятие **ликвидность** означает возможность банка своевременно и полно обеспечивать выполнение своих долговых и финансовых обязательств перед всеми контрагентами, что определяется наличием у него достаточного собственного капитала, оптимальным размещением и величиной средств по статьям актива и пассива баланса с учетом соответствующих сроков. Иными словами, ликвидность коммерческого банка базируется на постоянном поддержании объективно необходимого соотношения между

тремя составляющими: собственным капиталом банка, привлеченными и размещенными средствами.

В мировой банковской теории и практике ликвидность принято понимать как «запас» или как «поток». Ликвидность как «запас» включает в себя определение уровня возможности коммерческого банка выполнять свои обязательства перед клиентами в конкретный момент времени путем изменения структуры активов в пользу их высоколиквидных статей за счет имеющихся в этой области неиспользованных резервов.

Ликвидность как «поток» предполагает оценку способности коммерческого банка в течение определенного периода изменять сложившийся неблагоприятный уровень ликвидности или сохранять его за счет эффективного управления соответствующими статьями активов и пассивов, привлечения дополнительных заемных средств, повышения финансовой устойчивости банка путем роста доходов.

Деятельность коммерческих банков, выступающих посредниками между теми, кто располагает денежными средствами в виде сбережений, и теми, кто в них нуждается, заключается в том, чтобы рационально привлекать эти средства и предоставлять их в ссуду либо инвестировать по более высоким ставкам для обеспечения общей доходности, в том числе получения прибыли.

Для осуществления операционной деятельности, связанной с привлечением денежных средств и их размещением в условиях рыночной неопределенности будущего спроса и поступлений наличных средств за определенный период, банку нужны средства в ликвидной форме, т. е. такие активы, которые могли бы быть легко и быстро превращены в наличные деньги с небольшим риском потерь или вообще без него. Таким образом, ликвидность коммерческого банка — это возможность использовать его активы в качестве наличных денежных средств или быстро превращать их в таковые.

Коммерческий банк считается ликвидным, если суммы его наличных средств и других ликвидных активов, а также возможности быстро мобилизовать средства из других источников достаточны для своевременного погашения долговых и финансовых обязательств. Кроме того,

ликвидный резерв необходим для удовлетворения практически любых непредвиденных финансовых нужд: заключения выгодных сделок по кредиту или инвестированию; на компенсирование сезонных и непредвиденных колебаний спроса на кредит, восполнение средств при неожиданном изъятии вкладов и т. д.

**Ликвидность баланса.** Баланс считается ликвидным, если его состояние позволяет за счет быстрой реализации средств по активу покрывать срочные обязательства по пассиву. Возможность быстрого превращения активов банка в денежную форму для выполнения его обязательств предопределяется рядом факторов, среди которых решающим является соответствие сроков размещения средств срокам привлечения ресурсов. Иначе говоря, каков пассив по сроку, таким должен быть и актив. Только тогда обеспечивается равновесие в балансе между суммой и сроком высвобождения средств по активу в денежной форме и суммой и сроком предстоящего платежа по обязательствам банка.

На ликвидность баланса банка влияет структура его активов: чем больше доля первоклассных ликвидных средств в общей сумме активов, тем выше ликвидность банка. Активы банка по степени ликвидности можно разделить на три группы:

1) ликвидные средства, находящиеся в немедленной готовности, или первоклассные ликвидные средства (касса, средства на корсчете, первоклассные векселя и государственные ценные бумаги);

2) ликвидные средства в распоряжении банка, которые могут быть превращены в денежные средства. Речь идет о кредитах и других платежах в пользу банка со сроками исполнения в ближайшие 30 дней, условно реализуемых ценных бумагах, зарегистрированных на бирже (как и участие в других предприятиях и банках), и других ценностях (включая нематериальные активы);

3) неликвидные активы (просроченные кредиты и ненадежные долги, здания и сооружения, принадлежащие банку и относящиеся к основным фондам).

В международной банковской практике самой ликвидной частью активов считается кассовая наличность, под которой понимаются не только деньги в кассе, но и денежные средства, находящиеся на текущем счете данного



кредитного института в Центральном банке. Ликвидными статьями в развитых странах считаются первоклассные краткосрочные коммерческие векселя, которые банк может переучесть в Центральном банке, ценные бумаги, гарантированные государством. Менее ликвидными являются банковские инвестиции в долгосрочные ценные бумаги, поскольку их реализация за короткий срок не всегда возможна. Как трудноликвидные активы рассматриваются долгосрочные ссуды и вложения в недвижимость.

Ликвидность зависит также от структуры пассивов баланса. Если по вкладам до востребования вкладчики вправе потребовать деньги в любой момент, то срочные вклады находятся в распоряжении банка более или менее длительный период и, следовательно, при прочих равных условиях повышение удельного веса вкладов до востребования и понижение доли срочных вкладов снижают банковскую ликвидность. Надежность депозитов и займов, полученных банком от других кредитных учреждений, также оказывает влияние на уровень ликвидности баланса.

Ликвидность баланса банка оценивается при помощи расчета специальных показателей, отражающих соотношение активов и пассивов, структуру активов. В международной банковской практике чаще всего в этих целях используются коэффициенты ликвидности. Последние представляют собой соотношение различных статей актива баланса кредитного учреждения с определенными статьями пассива или, наоборот, пассивов с активами. Показатели ликвидности в разных странах имеют различные названия и неодинаковые методики исчисления, что связано со сложившейся практикой, традициями и зависит от специализации и величины банков, проводимой политики в области кредита и других обстоятельств. Обычно для оценки ликвидности применяются коэффициенты краткосрочной и среднесрочной ликвидности; они исчисляются как отношение краткосрочных ликвидных активов или среднесрочных активов к соответствующим по срокам пассивам. В ряде стран банки обязаны поддерживать коэффициенты ликвидности не ниже определенного уровня, называемого *нормой ликвидности*. Нормы ликвидности в одних странах устанавливаются органами банковского и валютного контроля, в других — банковским законода-

тельством. Их величина определяется с учетом накопленного опыта и местных условий. В нашей стране в целях контроля за ликвидностью коммерческих банков в 1989 г. также были введены нормы ликвидности. Оценка уровня ликвидности банка достигается путем сопоставления значения коэффициентов ликвидности конкретного банка с установленными нормами. Поддержание ликвидности на требуемом уровне осуществляется при помощи проведения определенной политики банка в области пассивных и активных операций, вырабатываемой с учетом конкретных условий денежного рынка, специфики клиентуры, особенностей выполняемых операций, возможностей выхода на новые рынки и развития банковских услуг.

### • Управление активами

Коммерческие банки должны распределять привлеченные средства в различные виды активных операций, не снижая прибыльность и ликвидность.

Средства, за размещение которых отвечает управляющий коммерческого банка, поступают из различных источников, включая вклады до востребования, сберегательные, срочные вклады, а также собственный капитал банка. Затем совокупные средства распределяются между теми видами активов (ссуды, правительственные ценные бумаги, кассовая наличность и т. д.), которые считаются подходящими.

Размещение средств осуществляется в соответствии с определенными приоритетами, назначение которых — помочь руководству оперативных отделов решить проблему сочетания ликвидности и прибыльности. Приоритеты подсказывают, какая часть имеющихся у банка средств должна быть помещена в резервы первой или второй очереди, использована для ссуд и покупки ценных бумаг, чтобы это принесло доход.

Задачей номер один при определении структуры размещения средств является установление их доли, выделяемой в качестве *первичного резерва*. Эта категория активов носит функциональный характер и не фигурирует в балансовых отчетах коммерческих банков. Тем не менее банкиры придают ей большое значение и включают в первичные резервы те активы, которые могут быть немедленно

использованы для выплаты изымаемых вкладов и удовлетворения заявок на кредиты. Это — главный источник ликвидности коммерческого банка. В большинстве случаев в роли первичных резервов фигурируют активы, включаемые в статью «наличность и задолженность других банков», куда входят средства на корсчетах в Национальном банке, средства на корреспондентских счетах (вклады) в других коммерческих банках, наличные деньги в сейфе и чеки, а также другие платежные документы в процессе инкассирования.

Резервы первой очереди включают как обязательные резервы, служащие обеспечением обязательств по вкладам, так и остатки наличных денег, достаточные, по мнению руководства банка, для повседневных расчетов. На практике величину средств, включаемых в первичные резервы, определяют обычно на основе среднего для всех примерно одинаковых банков отношения наличных активов к сумме вкладов или к сумме всех активов.

Задача номер два при размещении средств — создание «некассовых» ликвидных активов, которые к тому же приносят определенный доход. Эти резервы включают высоколиквидные доходные активы, которые с минимальной задержкой и незначительным риском потерь можно превратить в наличные средства. Основное назначение резервов второй очереди — служить источником пополнения первичных резервов. Как и последние, это скорее экономическая категория, нежели бухгалтерская, и она также не фигурирует в банковском балансе. Во **вторичные резервы** входят активы, которые обычно составляют портфель ценных бумаг, и в некоторых случаях — средства на ссудных счетах.

Объем вторичных резервов определяется косвенно, теми же факторами, под воздействием которых изменяются вклады и ссуды. Банку, у которого сумма вкладов и спрос на кредит сильно колеблются, требуется больший резерв второй очереди, чем банку с устойчивыми объемами вкладов и кредитов.

Как и для резервов первой очереди, для вторичных резервов также устанавливают определенный процент от общего объема средств. Отправной точкой может служить общий показатель для всех банков страны, хотя он не все-

гда отвечает потребностям отдельного банка. В качестве примерного индикатора ликвидности банковской системы в целом иногда используется коэффициент, показывающий отношение суммы наличных денег и правительственных бумаг к общей сумме вкладов во всех коммерческих банках.

Третий этап размещения средств — формирование *портфеля кредитов*. После того как банк определил размеры первичных и вторичных резервов, он может предоставлять ссуды своим клиентам. Это важнейший вид банковской деятельности, приносящий доход. Ссуды — самая важная часть банковских активов, а доходы по ссудам — самая крупная составляющая банковской прибыли. Ссудные операции являются одновременно и самым рискованным видом банковской деятельности.

И наконец, в последнюю очередь при размещении средств определяется *состав портфеля ценных бумаг*. Средства, остающиеся после удовлетворения обоснованных потребностей клиентов в кредитах, могут быть помещены в сравнительно долгосрочные первоклассные ценные бумаги. Назначение портфеля инвестиций — приносить банку доход и быть дополнением резерва второй очереди по мере приближения срока погашения долгосрочных ценных бумаг.

### • Управление пассивами

В широком смысле управление пассивными операциями представляет собой деятельность, связанную с привлечением средств вкладчиков и других кредиторов и определением соответствующей комбинации источников средств для данного банка. В более узком смысле под управлением пассивными операциями стали понимать действия, направленные на обеспечение ликвидности путем активного изыскания заемных средств по мере необходимости. Способность размещать депозитные сертификаты и занимать евродоллары или средства в Центральном банке позволяет банку в меньшей степени зависеть от низкодоходных вторичных резервных активов, а это расширяет его возможности в получении прибыли. Однако эти операции сопряжены с риском. В управлении пассивными

операциями необходимо учитывать и этот добавочный риск, и, кроме того, отношение между расходами на привлечение средств и доходом, который можно получить от вложения этих средств в займы или в ценные бумаги. Следовательно, взаимосвязь между управлением активами и управлением пассивными операциями имеет решающее значение для прибыльности банка.

Деятельность коммерческих банков заключается в привлечении денег (в основном вкладчиков) и предоставлении их в ссуду либо инвестировании по более высоким ставкам. Это деятельность финансового учреждения, выступающего посредником между теми, кто располагает средствами в виде сбережений, и теми, кто в них нуждается. Операции по предоставлению ссуд тем, кто обладает высокой кредитоспособностью, и инвестированию в высококачественные ценные бумаги менее прибыльны по сравнению с операциями нефинансовых корпораций. Поэтому, чтобы обеспечить прибыль акционерам, необходим намного больший оборот, чем позволяют собственные средства.

В последние годы банки прибегают к обширным займам для обеспечения своей ликвидности. Такие займы стали называть *управлением пассивами*. Расширение масштабов использования заемных средств обусловлено увеличением спроса на банковские кредиты и относительно медленным ростом вкладов до востребования в последние годы.

Вследствие этого в банках время от времени возрастает потребность в средствах. В международной практике эту временную потребность банки удовлетворяют с помощью межбанковских кредитов, резервных фондов, сделок РЕПО или займов на рынке евродолларов.

**Межбанковские кредиты.** Получение займа у Центрального банка или банка-корреспондента — один из методов мобилизации средств для корректировки состояния резервов (а следовательно, и ликвидности), иногда называемый также методом «учетного окна» (*discount window*). Хотя этот метод выравнивания резервов не получил большого распространения, такие займы контролируются Центральным банком. Получение займа у Центрального банка рассматривается как привилегия, а не право. Центральный банк нельзя считать надежным и постоянным источником средств. Срок, на который берется заем, зависит от многих

факторов, например от финансового положения банка, получающего заем, и состояния экономики.

**Резервные фонды.** Приобретение резервных фондов — один из самых распространенных методов использования кредита для целей обеспечения ликвидности. Эти фонды представляют собой депозитные остатки, хранимые на счетах в Центральном банке. В результате неожиданного притока вкладов или сокращения ссуд у коммерческих банков могут образоваться избыточные резервы. А поскольку эти средства не приносят дохода, банки охотно предоставляют их на короткое время в распоряжение других банков. Те банки, которые нуждаются в средствах для восстановления обязательного объема резервов или приобретения активов, охотно покупают эти излишки.

Однодневные операции с резервными фондами по своей сути являются необеспеченными ссудами. Иногда сделка принимает форму соглашения об обратном выкупе, если один банк продает другому государственные ценные бумаги. Такие сделки обычно заключаются на один день, но по некоторым срок платежа может составлять неделю или даже несколько недель. Механика операций с резервными фондами довольно проста. При типичной необеспеченной сделке два банка договариваются о ее условиях: банк-продавец предлагает Центральному банку перечислить обусловленную сумму со своего резервного счета на резервный счет банка-покупателя. На следующий день при открытии банка происходит обратная сделка. Проценты уплачиваются обычно отдельным чеком.

**Соглашения об обратном выкупе.** В дополнение к межбанковским операциям с резервными фондами аналогичные сделки имеют место между банками и дилерами по государственным ценным бумагам, а также между другими инвесторами. Эти сделки называются соглашениями об обратном выкупе (*repurchase agreements — RP*), или «репо». При такой сделке продажа активов производится на условиях обратного выкупа в установленный день и по заранее согласованной цене. Подобного рода соглашения стали важным каналом для временно свободных средств, так как их легко приспособить к нуждам обеих сторон. Они могут заключаться на срок от одного дня до нескольких месяцев, но большей частью — на короткий срок.

Преимуществом «репо» является невысокий риск, ибо они обычно обеспечиваются государственными ценными бумагами. «Репо» — отличное средство выравнивания резервов банка. Когда банк продает активы с обязательством выкупить их обратно, платеж производится либо путем дебетования депозитного счета покупателя, либо чеком, выписанным на другой банк. В первом случае уменьшаются обязательные резервы банка, а при получении чека у банка-продавца возникает право на резервы банка, на который выписан чек. Хотя обычно объектом такой сделки служат ценные бумаги, им могут быть также ссуды.

**Займы на рынке евродолларов.** Получение займа на рынке евродолларов — инструмент управления пассивами, доступный крупным коммерческим банкам. Пользуются им банки, как имеющие заграничные филиалы, так и не имеющие их. Евродоллары можно определить следующим образом. Это вклады, выраженные в долларах США и хранящиеся в коммерческих банках, находящихся за пределами США, включая филиалы американских банков. Евродоллары образуются, когда американский или иностранный вкладчик банка США переводит средства в заграничный банк или в филиал американского банка. В результате такой операции владение вкладом в США переходит к заграничному финансовому учреждению, а у последнего возникает обязательство, подлежащее погашению в долларах США. В этом случае совокупные банковские вклады в США остаются неизменными, но за границей появляется новое депозитное обязательство в долларах США — евродоллары.

Значительная часть займов в евродолларах выражается в увеличении обязательств американских банков перед своими заграничными филиалами, причем 75% займов приходится на филиалы крупнейших нью-йоркских учреждений. Европейские банки и филиалы, принимающие эти депозиты, уплачивают владельцам проценты по ставкам, которые обычно превышают ставки на денежном рынке США, и ссужают деньги американским и иностранным фирмам, а также банкам США. Когда коммерческие банки не в состоянии привлечь внутри страны средства, достаточные для удовлетворения спроса на кредит, они обращаются за недостающими ресурсами на рынок евродолла-

ров. Чаще всего к такому источнику прибегают в периоды, когда у банков наблюдалось сокращение или лишь небольшое увеличение суммы передаваемых срочных депозитных сертификатов.

**Управление платежеспособностью и регулирование деятельности коммерческого банка Национальным банком.** Ликвидность банка лежит в основе его платежеспособности. Под платежеспособностью понимается способность банка в должные сроки и в полной сумме отвечать по своим обязательствам. Однако она зависит не только от ликвидности баланса, но и от ряда других факторов. К их числу относятся: политическая и экономическая ситуация в стране или регионе, состояние денежного рынка; возможность рефинансирования в Национальном банке; развитие рынка ценных бумаг; наличие и совершенство залогового и банковского законодательства; обеспеченность собственным капиталом банка; надежность клиентов и банков-партнеров; уровень менеджмента в банке; специализация и разнообразие банковских услуг данного кредитного учреждения и др. Одновременно указанные факторы влияют прямо или косвенно на ликвидность баланса банка, а также находятся в определенной взаимосвязи друг с другом.

Надежность банка зависит от внешних и внутренних факторов. К *внешним* относятся факторы, обусловленные воздействием внешней среды на банк, т. е. факторы, определяющие состояние финансового рынка, национальной и мировой экономики, политический климат в стране, а также форс-мажорные обстоятельства. *Внутренними* являются факторы, обусловленные профессиональным уровнем персонала, в том числе руководящего, и уровнем контроля за проводимыми банком операциями.

Вероятность неблагоприятного влияния конкретных факторов или их комбинации на надежность банка характеризуется рисками.

Риски очень сложно классифицировать по факторам, их вызывающим, поскольку их проявлению способствует воздействие совокупности как внешних, так и внутренних факторов. Например, причиной роста риска ликвидности могут быть не только невозможность оперативно привлечения денежных ресурсов на межбанковском рынке, но и ошибки в планировании, некомпетентность



персонала, низкое качество кредитного портфеля (угроза невозврата большой доли выданных кредитов).

Приведенные факторы могут стать причиной возникновения следующих наиболее распространенных банковских рисков:

- риск ликвидности;
- процентный риск;
- кредитный риск;
- рыночный риск;
- политический риск;
- валютный риск;
- риск изменения конъюнктуры рынка;
- страновой риск;
- риск форс-мажорных обстоятельств.

Коммерческие банки управляют своей платежеспособностью при помощи методов распознавания, оценки и контролирования риска потери ликвидности и платежеспособности.

### **• Механизм управления ликвидностью**

Повседневная работа коммерческого банка по управлению ликвидностью направлена на самосохранение банка, условием которого выступает бесперебойное выполнение обязательств перед клиентами. С организационной точки зрения она предполагает соблюдение соотношений отдельных групп и статей пассивов и активов баланса, зафиксированных в определенных показателях. Такие показатели подразделяются на внешние и внутренние.

К *внешним* относятся показатели, которые устанавливаются согласно действующему законодательству Национальным банком. Они представляют собой форму государственного управления деятельностью коммерческого банка. Что касается *внутренних* показателей, то в соответствии с государственной функцией они определяют наиболее общие пропорции, необходимые для обеспечения финансовой устойчивости банка. Так, показатель текущей ликвидности раскрывает соотношение общей суммы ликвидных средств и обязательств банка по счетам до востребования. Его значение для банков, осуществляющих расчетно-кассовое обслуживание клиентов,  $-0,2$  означает, что 20% активов, соответствующих сумме остатков счетов

до востребования, необходимо держать в наиболее ликвидной форме: т. е. в виде остатков денег в кассах банка, остатков на его корреспондентских счетах, облигаций государственных займов, выданных кредитов сроком погашения до одного месяца и др. Конкретная доля каждого актива в их общем объеме определяется самим коммерческим банком. Причем она не может складываться произвольно. Пропорции отдельных видов ликвидных активов устанавливаются банком с учетом сложившихся традиций и специфики работы, а также особенностей деятельности клиентуры. Они фиксируются в форме внутренних показателей ликвидности и служат ориентиром в оперативной работе соответствующих служб и специалистов банка.

При разработке этих показателей, а также в процессе работы по управлению ликвидностью учитывается комплекс факторов, которые можно сгруппировать в четыре основные группы:

1) случайные и чрезвычайные, возникающие в связи с особенностями деятельности клиентов банка;

2) сезонные, имеющие отношение к производству и переработке сельскохозяйственной продукции;

3) циклические, воспроизводящие колебания деловой активности;

4) долгосрочные, вызываемые сдвигами в потреблении, инвестиционном процессе, развитием научно-технического прогресса.

Данные показатели выполняют роль своеобразных ограничителей, обеспечивающих соответствующую направленность деятельности коммерческого банка.

Для коммерческого банка общей основой ликвидности выступает обеспечение прибыльности производственной деятельности (выполняемых операций). В то же время особенности его работы как учреждения, основывающего свою деятельность на использовании средств клиентов, диктует необходимость применения специфических показателей ликвидности.

Хотя общая и специфическая ликвидность коммерческого банка дополняют друг друга, направленность их действия взаимно противоположна. Максимальная специфическая ликвидность достигается при максимизации остатков в кассах и на корреспондентских счетах по отношению к

другим активам. Но именно в этом случае прибыль банка минимальна. Максимизация прибыли требует не хранения средств, а их использования для выдачи ссуд и осуществления инвестиций. Поскольку для этого необходимо свести кассовую наличность и остатки на корреспондентских счетах к минимуму, то максимизация прибыли ставит под угрозу бесперебойность выполнения банком своих обязательств перед клиентами.

Проведение такой работы требует соответствующего оперативно-информационного обеспечения. Банк должен владеть оперативной информацией об имеющихся у него ликвидных средствах, ожидаемых поступлениях и предстоящих платежах. Такую информацию целесообразно представлять в виде графиков поступлений и платежей, вытекающих из принятых обязательств, на соответствующий период (декаду, месяц и т. д.). Она является основой для рассмотрения пакета кредитных предложений на данный период.

Обеспечивающий реализацию указанной целевой функции механизм банковского управления имеет существенные особенности. Традиционно, как и у любого коммерческого предприятия, максимизация прибыли достигается увеличением поступлений (выручки) и сокращением издержек. Однако содержание этих показателей для коммерческих банков специфично. Они включают не общий (валовой) оборот банковской выручки, а лишь ту его часть, которая обеспечивает формирование и использование прибыли.

Основной элемент оборота — выдача и погашение ссуд — регулируется в соответствии с законами движения ссуженной стоимости. Объем валовой прибыли банка зависит от размера ссуженных средств и от их цены, т. е. процентных ставок. Действие каждого фактора помимо естественного влияния рыночной конъюнктуры зависит от специфических требований обеспечения ликвидности.

Величина кредитных вложений коммерческого банка определяется объемом собственных и привлеченных средств. Однако в соответствии с принципами регулирования деятельности банка вся сумма этих средств не может быть использована для кредитования. Поэтому задачей банка яв-

ляется определение объема эффективных ресурсов, которые могут быть направлены на кредитные вложения.

#### • **Риски, связанные с покупательской способностью денег**

Любая рискованная операция в случае нежелательного исхода имеет свои отрицательные последствия. По своим последствиям риски подразделяются на риски прекращения деятельности (например, вследствие банкротства, неплатежеспособности и т. д.) и вариационный риск, вызванный изменчивостью доходности по ценным бумагам.

Риск изменения покупательской способности денег предопределяется главным образом темпами инфляции в стране, что отрицательно сказывается на сбережениях граждан, хранимых в банках или «в чулках», а также на стоимости ценных бумаг с фиксированным доходом. Простые акции, дивиденды по которым не являются постоянной величиной, застрахованы от инфляции, так как с ростом ее темпов увеличивается и прибыль, из которой выплачиваются дивиденды. Кроме того, действенным средством страховки (хеджирования) против инфляции является выплата дивидендов в виде акций. По облигациям и сбережениям на счетах в банках выплачивается меньший доход по сравнению с простыми акциями, однако здесь и гораздо меньше риск потери первоначального капитала. Вместе с тем риск уменьшения покупательской способности денег вследствие инфляционного воздействия для всех видов инвестиций весьма высок.

Итак, *инфляционный риск* — риск того, что полученные доходы в результате высокой инфляции обесцениваются быстрее, чем растут (с точки зрения покупательской способности). Один из методов минимизации инфляционного риска — включение в состав предстоящего номинального дохода по финансовым операциям размера инфляционной премии. В случаях когда прогнозирование темпов роста инфляции затруднено, размер реального дохода по финансовой операции может быть заранее пересчитан в одну из стабильных конвертируемых валют с обратным пересчетом в национальную валюту по действующему валютному курсу на момент проведения расчетов по финансовой операции.

В современных условиях в каждой отрасли промышленности господствуют несколько крупных компаний, которые, согласуя свою деятельность, диктуют условия на рынке. Особенно четко это проявилось в ценообразовании путем установления системы прејскурантных цен. Все крупные компании какой-либо отрасли ориентируются на цены, устанавливаемые наиболее крупной компанией.

Согласование уровня цен между компаниями и формирование их крупными компаниями на основе стремления к получению прибыли приводит к постоянному повышению уровня цен. Они устанавливаются с учетом издержек производства с такой накидкой на прибыль, которая обеспечила бы целевую норму прибыли при предполагаемых загрузке производственных мощностей, объеме производства и реализации продукции. В издержки монополии включают также выплачиваемые налоги, что ведет к росту цен.

Основную особенность современных кризисов в развитых странах составляет не перепроизводство товаров, а перенакопление основного капитала. Это вызвано тем, что ради поддержания на желаемом уровне цен и нормы прибыли монополии в преддверии кризиса уменьшают предложение товаров, сокращая производство. Кроме того, еще до наступления кризиса уменьшаются вложения в товарные запасы при одновременном увеличении скорости их использования. Это приводит к относительному сокращению товарного перепроизводства и падению инвестиционной активности. Чем активнее развиваются инфляционные процессы, тем реже предприниматели обращаются к новым инвестициям, а это приводит к обесценению неиспользуемого капитала.

В условиях инфляционных ожиданий предприниматели стремятся обезопасить себя от риска, в частности от предполагаемого роста цен на сырье, топливо, комплектующие. Чтобы избежать потерь, вызываемых обесценением денег, производители, поставщики и посредники повышают цены, подстегивая тем самым инфляцию.

Инфляционный риск при осуществлении инвестиционных затрат может быть значительно снижен (и даже сведен на нет) в случае правильно выбранного направления вложения средств. Предпочтение в данном случае отдают

предприятиям с быстрой окупаемостью и высокой долей платежей в бюджет. При этом политика государства должна быть направлена на поддержку производителя: предоставление ему на модернизацию производства различных форм кредитов, а также на поддержку лизинговых компаний и лизинговых операций.

Снижение инфляционного риска при осуществлении инвестиций может быть обеспечено за счет проведения некоторых организационных мер, например формирования сети инвестиционных банков, специально созданных для предоставления кредитов на капитальные затраты на льготных условиях — под низкий процент, на сравнительно длительный срок с установлением обязательного контроля за использованием выданных средств.

Проводимая государством налоговая политика должна учитывать особенности денежного обращения в условиях инфляции. Намечаемое снижение прямых налогов будет, естественно, сопровождаться повышением косвенных налогов, а это может привести к углублению экономического кризиса. Может активизировать инфляцию и расширение инвестиций, связанных с необходимостью закупки зарубежного оборудования и технологий.

*Валютный риск*, или риск курсовых потерь, связан с созданием интернациональных (совместных) предприятий и банковских учреждений и диверсификацией их деятельности и представляет собой возможность возникновения денежных потерь в результате колебаний валютных курсов. При этом изменение курсов валют происходит в силу действия таких факторов, как, например, изменение внутренней стоимости валют, постоянный перелив денежных потоков из страны в страну, спекуляции и т. д.

Ключевым фактором, характеризующим любую валюту, является степень доверия к валюте резидентов и нерезидентов. Доверие к валюте — сложный многофакторный критерий, состоящий из нескольких показателей (например, показатель доверия к политическому режиму — степень открытости страны, либерализация экономики и режим обменного курса, экспортно-импортный баланс страны, базовые макроэкономические показатели и т. п.).

Однако это касается только определенного типа режима валютного курса, а именно — свободно плавающего

курса. На сегодняшний день в мировой практике существует несколько типов режимов валютных курсов в зависимости от специфики стран.

С известной долей условности тип валютной системы можно условно определить по некоторым характеристикам.

1. *Страны с закрытым рынком* имеют следующие характеристики: тенденцию к закрытости экономики и экономической информации, жесткие ограничения для инвесторов и экспортно-импортных операций, преимущественно государственную форму экономики, директивную форму определения режима валютного курса. Курс валюты в таких странах непредсказуем, инвесторы и импортеры обычно стремятся избегать сделок в такой валюте и реальные расчеты по товарообороту производят в валюте третьих стран. Рынок подобных валют обычно очень узок (или вообще не существует). Макроэкономические показатели напрямую не влияют на курс таких валют на мировом рынке.

2. *В странах с приоритетом фиксированного курса при значительном экономическом потенциале* обычно курсы валют жестко фиксированы по отношению к «авторитетной» валюте и являются подходящими для осуществления экспортно-импортных операций и инвестиций. Макроэкономические показатели обычно не влияют или слабо влияют на курс национальной валюты таких стран.

3. Существует также очень многочисленный круг *стран со сравнительно свободной, но нестабильной экономикой*, курс валют которых трудно прогнозируем и может зависеть от случайных факторов: политической нестабильности, непредсказуемой экономической политики правительства; международной неконкурентоспособности; сырьевой направленности экономики; инфляционного финансирования дефицита госбюджета; недостаточности уровня валютных резервов, в том числе и от макроэкономических показателей. Инвестирование в подобную валюту — обычно рискованное мероприятие, и импортеры в расчетах по товарообороту с такими странами склонны использовать валюту третьих стран. Макроэкономические показатели здесь влияют на курс национальной валюты, однако могут и искусственно сдерживаться правительством по политическим мотивам.

4. *Страны со стабильной экономикой, придерживающиеся приоритета свободного плавания национальной валюты.* Для них характерны: развитая рыночная экономика; экономическое благополучие; предсказуемая политика правительства; жесткий контроль за денежной массой, процентными ставками и инфляцией. Декларированная свобода плавания такой валюты, однако, в некоторых случаях связана с «грязными» методами регулирования курса — с интервенциями, межгосударственными правительственными договорами совместного плавания курсов, политическим давлением. Инвестиции в валюты таких стран менее рискованны, в них курс валют чутко реагирует на изменение макроэкономических показателей экономики.

Макроэкономические и политические факторы обычно очень гибко реагируют только на валюты стран третьего и четвертого типов. При этом различаются факторы, влияющие на валютный курс в краткосрочном периоде и в долгосрочной перспективе. Например, в долгосрочной перспективе при анализе движения валютных курсов обычно учитывают такие факторы, как уровень ВВП, темпы инфляции, состояние платежного и торгового балансов, уровень безработицы, уровень государственного долга, экономические перспективы развития, уровень политической и социальной стабильности и т. д.

Вместе с тем из всех факторов, влияющих на курс в долгосрочной перспективе, экономистами выделяются два основных. Первый — *темпы инфляции*. В стране с более высокими темпами инфляции понижается курс национальной валюты по отношению к валютам стран с более низким темпом инфляции. Так, курсы валют стран с высокими темпами инфляции (например, Великобритании, Италии, Франции, США и Канады) понижались, в то время как курсы валют стран с низкими темпами инфляции — таких, как, например, Япония, Бельгия, Нидерланды, ФРГ и Швейцария, — повышались. Такова долгосрочная тенденция в динамике курсов и цен на временном интервале порядка двух десятков лет.

Резкие колебания курсов валют могут быть связаны не только с экономическими и политическими причинами, но и с чисто спекулятивными. Рынок реагирует на все изменения экономических показателей, прогнозы экспер-



тов, политические кризисы и политические слухи, используя малейший повод для начала спекулятивной игры, сулящей хороший доход спекулянтам.

Кроме того, необходимо сказать, что не только те страны, где собственно происходят изменения, подвержены риску трудно прогнозируемых колебаний их валют. Это относится также к странам-соседям и к тем, кто имеет с кризисными странами тесные экономические или политические связи.

Валютный рынок всегда характеризуется неустойчивостью и непредсказуемостью. Это объясняется необычайно быстрой реакцией участников валютного рынка на политические и экономические изменения в мире, а также в значительной мере может быть связано со спекуляциями.

**Пример.** 10 февраля 1995 г. экспортер из Германии заключил контракт на сумму 10 млн долл. с импортером из США с отсрочкой платежа на один месяц. Валюта цены в контракте — доллар США, валюта платежа — немецкая марка. На время заключения контракта курс доллара по отношению к марке составлял  $1 \text{ USD} = 1,5346 \text{ DM}$ . На 10 марта, когда должен был осуществляться платеж, курс доллара составил  $1 \text{ USD} = 1,3966 \text{ DM}$ . Таким образом, за период между заключением контракта и платежом по нему валюта цены — доллар обесценилась на 8,99%. Потери экспортера составили те же 8,99%, а импортер, наоборот, выиграл, ибо заплатил не 15 346 000, а только 13 966 000 марок.

В приведенном примере проигравшей стороной является экспортер, но в случае противоположной динамики валютного курса, т. е. если бы курс доллара на 10 марта превысил значение  $1,5346 \text{ DM}$ , потери нес бы импортер товара.

В связи с тем, что курсы абсолютно всех валют, в том числе и резервной валюты — доллара США, подвержены периодическим колебаниям вследствие объективных и субъективных причин, практика международных экономических отношений выработала подходы к выбору стратегии защиты от валютных рисков. Сущность этих подходов заключается в следующем.

1. Принимаются решения о необходимости специальных мер по страхованию валютных рисков.

2. Выделяется часть внешнеторгового контракта или кредитного соглашения — открытая валютная позиция, подлежащая страхованию.

3. Выбираются конкретные способ и метод страхования риска.

В международной практике применяются **три основных способа страхования рисков:**

- 1) страхование одного из партнеров;
- 2) операции страховых компаний, банковские и правительственные гарантии;
- 3) взаимная договоренность участников сделки.

На выбор конкретного *метода страхования риска* влияют такие факторы, как:

- особенности экономических и политических отношений со страной — контрагентом сделки;
- конкурентоспособность товара;
- платежеспособность контрагента сделки;
- действующие валютные и кредитно-финансовые ограничения в данной стране;
- срок покрытия риска;
- наличие дополнительных условий сделки;
- перспективы изменения валютного курса или процентных ставок на рынке.

Мировая практика страхования валютных и кредитных рисков отражает происходящие изменения в мировой экономике и валютной системе в целом. Наиболее простой и первый метод страхования валютных рисков представляют *защитные оговорки*.

Золотые и валютные защитные оговорки применялись после Второй мировой войны.

*Золотая оговорка* основана на фиксации золотого содержания валюты платежа на дату заключения контракта и пересчете суммы платежа пропорционально изменению золотого содержания на дату исполнения. Различались прямая и косвенная золотые оговорки. При *прямой* оговорке сумма обязательства приравнивалась к весовому количеству золота; при *косвенной* — сумма обязательства, выраженная в валюте, пересчитывалась пропорционально изменению золотого содержания этой валюты (обычно доллара). Применение этой оговорки основывалось на том, что в условиях послевоенной Бреттонвудской валютной системы существовали официальные золотые паритеты — соотношения валют по их золотому содержанию, которые с 1934 по 1976 г. устанавливались на базе официальной цены золота, выраженной в долларах. Однако из-за периодически происходивших колебаний рыночной цены зо-

лота и частых девальваций ведущих мировых валют золотая оговорка постепенно утратила свои защитные свойства и перестала применяться со времени принятия Ямайской валютной системы, отменившей золотые паритеты и официальную цену золота.

*Валютная оговорка* — условие в международном контракте, оговаривающее пересмотр суммы платежа пропорционально изменению курса валюты оговорки с целью страхования валютного или кредитного риска экспортера или кредитора. Наиболее распространенная форма валютной оговорки — *несовпадение валюты цены и валюты платежа*. При этом экспортер или кредитор заинтересован в том, чтобы в качестве валюты цены выбиралась наиболее устойчивая валюта или валюта, повышение курса которой прогнозируется, поскольку при совершении платежа его сумма исчисляется пропорционально курсу валюты цены. В рассмотренном выше примере экспортер из Германии, выбравший валютой цены доллар, неверно спрогнозировал конъюнктуру мирового рынка и понес потери из-за падения курса доллара в момент осуществления платежа по контракту. Отсюда следует, что в условиях нестабильности плавающих валютных курсов этот метод страхования валютных рисков является неэффективным. То же можно сказать и о другой форме валютной оговорки, когда *валюта цены и валюта платежа совпадают*, а сумма платежа ставится в зависимость от более стабильной валюты оговорки (очень активно используется сейчас в России).

Для снижения риска падения курса валюты цены на практике получили распространение многовалютные оговорки.

*Многовалютная оговорка* — условие в международном контракте, оговаривающее пересмотр суммы платежа пропорционально изменению курса корзины валют, заранее выбираемых по соглашению сторон.

Многовалютная оговорка имеет преимущества перед одновалютной: валютная корзина как метод измерения средневзвешенного курса валют снижает риск резкого изменения суммы платежа и в наибольшей степени соответствует интересам контрагентов сделки с точки зрения валютного риска, поскольку включает валюты разной стабильности. К недостаткам многовалютной оговорки можно отнести сложность формулировки оговорки в контракте в зависимости

от способа расчета курсовых потерь, неточность которой приводит к различной трактовке сторонами условий оговорки, а также сложность выбора базисной корзины валют.

После отмены золотодевизного стандарта и режима фиксированных паритетов и курсов и с переходом к Ямайской валютной системе и плавающим валютным курсам сформировались несколько видов валютных корзин, различающихся составом валют.

1. *Симметричная* корзина, в которой валюты наделены одинаковыми удельными весами.

2. *Асимметричная* корзина — в ней валюты наделены разными удельными весами.

3. *Стандартная* корзина — валюты зафиксированы на определенный период применения валютной единицы в качестве валюты оговорки.

4. *Регулируемая* корзина — валюты меняются в зависимости от рыночных факторов.

Преимущество применения СДР или ЭКЮ как базы мультивалютной оговорки заключается в том, что регулярные и общепризнанные их котировки исключают неопределенность при подсчете сумм платежа.

Составными элементами механизма валютной оговорки являются следующие.

1. Начало действия оговорки, которое зависит от установленного в контракте предела колебаний курса.

2. Дата базисной стоимости валютной корзины (обычно дата подписания контракта или предшествующая ей дата). Иногда применяется скользящая дата базисной стоимости, что создает дополнительную неопределенность.

3. Дата или период определения условной стоимости валютной корзины на момент платежа (обычно рабочий день непосредственно перед днем платежа или несколько дней перед ним).

4. Ограничение действия валютной оговорки при изменении курса валюты платежа против курса валюты оговорки путем установления нижнего и верхнего пределов действия оговорки (обычно в процентах к сумме платежа).

Другими формами мультивалютной оговорки являются:

1) использование в качестве валюты платежа нескольких валют из согласованного набора (например, доллар, марка, швейцарский франк и фунт стерлингов);

2) опцион валюты платежа — на момент заключения контракта цена фиксируется в нескольких валютах, а при наступлении платежа экспортер имеет право выбора валюты платежа.

Ограниченность применения валютной оговорки вообще (и многовалютной в частности) заключается в том, что она страхует от валютного и инфляционного рисков лишь в той степени, в какой рост товарных цен отражается на динамике курсов валют. Примером может служить Россия, где валютные оговорки сейчас практикуются повсеместно, в том числе и при внутренних расчетах: несмотря на то, что продавцы товаров, как правило, оговаривают их цену в зависимости от курса доллара, их потери от внутренней инфляции не компенсируются ростом курса. В мировой практике для страхования экспортеров и кредиторов от инфляционного риска используются товарно-ценовые оговорки.

**Товарно-ценовая оговорка** — условие, включаемое в международный контракт с целью страхования от инфляционного риска. К товарно-ценовым оговоркам относятся:

1) *оговорки о скользящей цене*, повышающейся в зависимости от ценообразующих факторов;

2) *индексная оговорка* — условие, по которому суммы платежа изменяются пропорционально изменению цен за периоды с даты подписания до момента исполнения обязательства. Индексные оговорки не получили широкого распространения в мировой практике из-за трудностей с выбором и пересчетом индексов, реально отражающих рост цен;

3) *комбинированная валютно-товарная оговорка* — используется для регулирования суммы платежа с учетом изменения валютных курсов и товарных цен. В случае однонаправленной динамики изменения валютных курсов и товарных цен подсчет сумм платежа происходит пропорционально максимально изменившемуся фактору. Если за период между подписанием и исполнением соглашения динамика валютных курсов и динамика товарных цен не совпадали, то сумма платежа меняется на разницу между отклонением цен и курсов;

4) *компенсационная оговорка* для страхования валютных рисков при кредитовании: сумма кредита увязывает-

ся с ценой в определенной валюте (может использоваться корзина валют) товара, поставляемого в счет погашения кредита.

**Валютные опционы.** *Валютный опцион* — сделка между покупателем опциона и продавцом валют, которая дает право покупателю опциона приобретать или продавать по определенному курсу сумму валюты в течение обусловленного времени за вознаграждение, уплачиваемое продавцу. Валютные опционы применяются, если покупатель опциона стремится застраховать себя от потерь, связанных с изменением курса валюты.

Риск потерь от изменения курса валют может быть нескольких видов:

1. Потенциальный риск *фирмы при контракте на поставку* товаров.

**Пример.** Экспортер и импортер заключили контракт, по которому первый обязуется поставить партию товаров второму на условиях возобновляемого аккредитива. После поставки части товара экспортер отказался доставить оставшуюся часть, сославшись на невыполнение импортером условий поставки. Импортер возбудил против своего контрагента судебный процесс, требуя завершить поставку и возместить убытки. Таким образом, экспортер рискует проиграть дело и понести убытки из-за прогнозируемого падения курса валюты цены. Стремясь обезопасить себя от данного риска, экспортер покупает опцион продавца этой валюты, чтобы в случае неблагоприятного для себя исхода дела и обесценения иностранной валюты иметь возможность продать свою выручку (реализовать опцион) по заранее оговоренному курсу. Если он выигрывает дело или курс иностранной валюты не уменьшается, то экспортер не реализует опцион, теряя при этом выплаченную продавцу опциона премию, но все равно минимизирует свои убытки.

2. Хеджирование вложения капитала в другой валюте по более привлекательным ставкам.

Кроме опционов на покупку и продажу валют применяются опционы на покупку ценных бумаг. *Опцион на покупку ценных бумаг* — сделка, при которой покупатель опциона получает право покупать или продавать ценные бумаги по курсу опциона в течение определенного времени, уплатив при этом премию продавцу опциона. Опцион на покупку ценных бумаг используется тогда, когда инвестор желает застраховаться от падения курса ценных бумаг, в которые он инвестирует свои средства.

Например, эмитент ценных бумаг осуществляет продажу акций номиналом 10 долл. по курсу 8 долл. за акцию. Иностранный инвест-

тор, желающий приобрести акции, рассчитывает на повышение их курса через шесть месяцев до 11 долл. Он может просто приобрести пакет акций по 8 долл. за штуку, но при этом он выводит из оборота значительную сумму, а также рискует тем, что курс акций через шесть месяцев окажется ниже курса, по которому он их приобрел.

Тогда он приобретает опцион покупателя этих акций по курсу 9 долл. за акцию сроком на шесть месяцев, уплачивая продавцу опциона премию в размере 50 центов за акцию. Если через шесть месяцев его прогноз сбудется и рыночный курс акций составит 11 долл. за акцию, то инвестор реализует опцион и приобретает акции по курсу опциона 9 долл. При этом он получит прибыль в размере  $11 - 9 - 0,5 = 1,5$  долл. на одну акцию. Если рыночная цена акций через полгода не изменится или составит 8,5 долл. (или меньше), то инвестор не реализует право покупки акций, поскольку его прибыль будет равна нулю. При этом инвестор все же страхует свой риск, так как теряет только премию, а не все средства.

Особенностью опциона как страховой сделки является риск продавца опциона, который возникает вследствие переноса на него валютного риска экспортера или инвестора. Неправильно рассчитав курс опциона, продавец рискует понести убытки, которые превысят полученную им премию. Поэтому продавец опциона всегда стремится снизить его курс и увеличить премию, что может быть неприемлемым для покупателя.

**Форвардные валютные сделки.** *Форвардная валютная сделка* — продажа или покупка определенной суммы валюты с интервалом во времени между заключением и исполнением сделки по курсу дня заключения сделки. Форвардные валютные сделки осуществляются вне биржи. Сторонами такой сделки обычно выступают банки и промышленно-торговые корпорации. Сущность форвардной валютной сделки можно пояснить на примере 1 с экспортером из Германии и американским импортером. При заключении контракта на поставку товаров экспортер одновременно заключает со своим банком соглашение о продаже ему своей валютной выручки через месяц по определенному на момент заключения соглашения курсу. При этом банк принимает на себя валютный риск экспортера и как плату за это устанавливает премию для себя, которая учитывается при определении курса-форвард.

**Пример.** Экспортер продает свою валютную выручку банку 10 февраля по курсу  $1\text{USD} = 1,5346\text{DM}$  на месяц. Банк устанавливает для себя премию в размере 2%, с учетом которой курс форвардной сделки будет

определяться как:  $\frac{10\,000\,000 \cdot 2}{100} = 200\,000$  долл., или  $200\,000 \cdot 1,5346 =$   
 $= 306\,290$  марок.  $15\,346\,000 - 306\,290 = 15\,039\,710$  марок.

Курс форвардной сделки:  $1 \text{ USD} = \frac{15\,039\,710}{10\,000\,000} = 1,5039 \text{ DM}$ .

При осуществлении расчетов по экспортно-импортной сделке 10 марта курс доллара составил  $1 \text{ USD} = 1,3966 \text{ DM}$ . Банк экспортера, с которым он заключил сделку-форвард, выплачивает разницу между курсом форвардной сделки и рыночным курсом:

$(1,5039 - 1,3966) \cdot 10\,000\,000 = 1\,073\,000$  марок.

Убытки экспортера от падения курса валюты цены контракта составили:

$(1,5346 - 1,3966) \cdot 10\,000\,000 = 1\,380\,000$  марок.

С учетом выплаченной банком разницы сумма убытков уменьшилась до  $307\,000$  марок. Убытки банка составили  $1\,073\,000 - 306\,290 =$   
 $= 766\,710$  марок.

Таким образом, из рассмотренного примера видно, что банк, принимая на себя обязательство купить валюту у экспортера по курсу-форвард, понес значительные убытки.

Форвардные валютные сделки используют также импортеры. Если ожидается рост курса валюты, в которой импортер осуществляет платежи по контракту, то импортеру выгодно купить эту валюту сегодня по курсу-форвард, даже если он выше реального рыночного курса, но при этом обезопасить себя от еще большего роста курса этой валюты на день платежа по контракту.

Кроме валютных форвардных операций с 1984 г. практикуются форвардные операции с кредитными и финансовыми инструментами — так называемые «соглашения о будущей ставке» (forward rate agreements), которые представляют собой межбанковские срочные соглашения о взаимной компенсации убытков от изменения процентных ставок по депозитам до одного года (как правило, на суммы от 1 до 50 млн долл.).

Форвардные валютные, кредитные и финансовые операции являются альтернативой биржевых фьючерсных и опционных операций.

**Валютные фьючерсы.** Валютные фьючерсы впервые стали применяться в 1972 г. на Чикагском валютном рынке. *Валютный фьючерс* — срочная сделка на бирже, представляющая собой куплю-продажу определенной валюты по фик-



сируемому на момент заключения сделки курсу с исполнением через определенный срок. Отличие валютных фьючерсов от операций-форвард заключается в том, что:

1) фьючерсы — это торговля стандартными контрактами;

2) обязательным условием фьючерса является гарантийный депозит;

3) расчеты между контрагентами осуществляются через клиринговую палату при валютной бирже, которая выступает посредником между сторонами и одновременно — гарантом сделки.

Преимуществами фьючерса перед форвардным контрактом являются его высокая ликвидность и постоянная котировка на валютной бирже. С помощью фьючерсов экспортеры имеют возможность хеджирования своих операций.

Схему хеджирования с помощью фьючерсной валютной сделки рассмотрим на примере российского импортера, осуществляющего платеж по контракту в долларах (валюта цены — немецкая марка) экспортеру из ЕЭС. При повышении курса марки российский импортер несет убытки, так как для оплаты контракта ему требуется больше долларов, чем он рассчитывал заплатить при заключении сделки. Чтобы застраховать свой валютный риск, импортер дает поручение брокеру заключить на МТБ два фьючерсных контракта:

- один — на продажу марок на сумму цены контракта;
- другой — на покупку долларов на сумму, равную цене контракта, пересчитанной по курсу марки к доллару на момент его заключения.

В этом случае, если рублевые биржевые котировки доллара и марки в России будут изменяться в соответствии с тенденциями мирового валютного рынка, риск будет застрахован. Контракт от продажи марок принесет рублевую прибыль в размере приращения курса марки относительно доллара в пересчете на рубли, а контракт на покупку долларов застрахует всю сделку от скачка рублевого курса. В принципе импортер может получить дополнительный выигрыш, если сложатся благоприятные условия для игры на разнице во взаимной котировке марки и доллара и их кросскурс через рубль по фьючерсным контрактам.

Единственное дополнительное условие заключается в том, что контракт на марку и доллар надо заключить с таким расчетом, чтобы фьючерсные котировки (независимо от абсолютных величин) соотносились так же, как и биржевые кросскотировки этих валют через рубль на момент заключения товарного контракта.

Торговля фьючерсными контрактами по доллару в России началась осенью 1992 г. на МТБ, а торговля фьючерсами по марке — в феврале 1993 г. Правилами торгов установлено, что для открытия валютной позиции необходимо внести в расчетную палату биржи страховой депозит — начальную маржу в размере 20% от стоимости контракта (осуществляется торговля стандартными контрактами на 10 и 1000 долл.). При наступлении срока погашения контракта покупатель и продавец, как правило, не поставляют друг другу валюту, а только погашают разницу между фьючерсной и реальной котировками. В мировой практике сделки без проплаты валютой занимают 97—98% оборота.

Одновременно с хеджерами на бирже активно действуют валютные спекулянты. Технически их действия аналогичны действиям хеджеров, но спекулянты несут ценовой риск, так как ничего не страхуют. В России, где фьючерсная торговля имеет небольшой опыт, спекулятивные сделки преобладают над сделками, связанными с хеджированием, что повышает риск хеджеров. Мировой опыт развития фьючерсной торговли показал, что полноценный и значительный по объему фьючерсный рынок не может состоять из одних спекулянтов. В этом случае средняя прибыль от операций каждого игрока (по статистике больших чисел) равнялась бы нулю на продолжительном отрезке времени, и рынок быстро бы пришел к вырождению.

Реальный поток предложения и спроса на фьючерсный рынок обеспечивают прежде всего хеджирующие. Правда, здесь существует проблема: интересы хеджирующего сделку клиента и его брокера находятся в противоречии. Брокер заинтересован продать фьючерс, купленный по минимальной цене, и извлечь прибыль. Хеджирующий, наоборот, заинтересован сохранить дешевый фьючерс при росте биржевого курса вплоть до расчетного дня, поскольку он гарантирует стабильность его прибыли по товарному контракту. При этом, если хеджер сам выходит на ры-

нок, то его действия не направляются на получение прибыли по срочным сделкам и сделкам с реальной валютой. В этом случае профессиональные спекулянты, которые тщательно отслеживают рынок и обладают большим объемом средств для ведения игры, могут переигрывать хеджеров, что оборачивается для последних возникновением дополнительных валютных рисков и убытков там, где по идее эти убытки должны страховаться.

Мировая практика выработала специальные меры защиты хеджеров путем установления жестко регламентированных правил торгов на бирже. В России, из-за недостатка опыта проведения торгов и ограниченности объемов фьючерсного рынка, имели место две реальные ситуации, когда участники фьючерсных торгов терпели значительные убытки, напрямую не связанные с рискованым характером их операций.

Оба потрясения на российском фьючерсном рынке произошли в периоды резкой дестабилизации валютного рынка. Первый раз это произошло в период между 17—20 января 1994 г. на МТБ. 17 января 1994 г. курс доллара на ММВБ повысился на 46 пунктов, но фьючерсный рынок почему-то не среагировал резким подъемом котировок. 18 января, во вторник, курс доллара на ММВБ вырос уже на 102 пункта, но фьючерсные торги в тот день не проводились. В среду, когда доллар на ММВБ достиг отметки 1607 R/\$, фьючерсный рынок постиг шок — полное отсутствие заявок на продажу валюты. Но по мере преодоления участниками торгов шока ожидаемого скачкообразного роста котировок так и не произошло. Сработало правило торгов, по которому рост котировок за одну сессию не должен был превышать 150 пунктов. Это правило имело целью препятствовать дестабилизации рынка в результате спекулятивной игры, но именно в результате действия этого правила 19 января 1000-долларовые контракты с поставкой в феврале, которые 17 января котировались по 1460 R/\$, оказались ограничены смехотворно низкой котировкой — 1610 R/\$. Естественно, что по этой цене не могли заключаться сделки, но дальше началось полное безумие: котировка 1000-долларовых февральских контрактов упала на 24 пункта и составила 1434 R/\$. Это произошло из-за спекулятивной игры на понижение, которую повели крупные банки. Для них закрытие позиций даже по 1610 R/\$ означало полную потерю инвестированных в игру средств, и они заключили между собой несколько фиктивных сделок по низким ценам, в результате чего упала и без того рекордно низкая котировка контрактов. На следующий день «медведи», освоив этот прием, опустили курс контрактов еще ниже — до 1370 R/\$. В результате «быки», среди которых были и хеджеры, правильно угадавшие

динамику курса, оказались вынуждены платить вариационную маржу в соответствии с падением котировок. Кроме того, в связи с нестабильностью рынка, биржа увеличила вдвое сумму залога под открытые валютные позиции. Таким образом, несовершенство правил торгов на МТБ привело к тому, что хеджеры, которые стремились уменьшить свой риск, понесли существенные убытки.

Второй по счету крах отечественного фьючерсного рынка произошел 5 октября 1994 г. на МЦФБ. Как и предыдущий, он пришелся на период резкой дестабилизации валютного рынка. Причиной краха стало банкротство нескольких расчетных фирм-акционеров АОЗТ «Биржевая палата», созданной для организации расчетов между участниками торгов на МЦФБ. Согласно правилам торгов все расчеты между участниками должны происходить через расчетные фирмы, а для расчетных фирм обязательным условием являлось обладание акциями «Биржевой палаты», которые продавались расчетным фирмам по цене от 5 до 30 млн руб. и принимались в качестве залога под открытые позиции по цене 5 млн руб.

Расчетные фирмы сами играли на фьючерсных контрактах и по результатам игры к 4 октября 1994 г. имели отрицательное сальдо 20 млрд руб. Когда выяснилось, что выигравшие участники торгов не смогут получить свой выигрыш у расчетных фирм, стал вопрос о реализации залогов, внесенных расчетными фирмами под открытые валютные позиции. Однако залогов реализовать не удалось, поскольку фирмы внесли их не денежными средствами, а пакетом из 400 акций «Биржевой палаты», который был оценен вопреки официальной котировке в 20 млрд руб. (т. е. 50 млн руб. за акцию). Естественно, что покупателей акций по такой цене не нашлось, тем более что «Биржевая палата» — акционерное общество закрытого типа. В результате опять пострадали все: и спекулянты и, что хуже всего, хеджеры. Опасность подобных событий на фьючерсном валютном рынке как раз и заключается в том, что она связана с уходом с рынка мелких и средних фирм, хеджирующих свои валютные операции, что ставит под реальную угрозу существование рынка в целом.

В мировой практике запрещено внесение страхового депозита под открытые позиции какими-либо финансовыми инструментами и разрешается только внесение депозита деньгами. Общий объем торговли финансовыми фьючерсами составил в 1984 г. 50% суммарного оборота срочных бирж США. В 1975 г. этот показатель составлял 0,7%, в 1980 г. — 18,1%. Основные центры торговли финансовыми фьючерсами — традиционные срочные товарные биржи: биржи Чикаго и Нью-Йорка; ими торгуют также на биржах Лондона, Сингапура, Сиднея. Действуют также специализированные биржи, например НИФЕ (Нью-

Йорк), ЛИФФЕ (Лондон), «Торонто фьючерс иксчейндж». Регулирование фьючерсных операций возложено в основном на руководство бирж, а также на центральные банки и министерства финансов. В США действует специальная федеральная комиссия по срочной торговле. В России основные центры фьючерсных операций — московские биржи МТБ и МЦФБ.

Кроме валютных фьючерсов в мировой практике получили распространение фьючерсы с золотом — с 1972 г., а с 1975 г. — с векселями, сертификатами, облигациями, депозитами. В 1982 г. появились фьючерсы, в которых ценой контракта выступают различные фондовые индексы. Со спекулятивной игрой на фондовом индексе NIKKEY на Сингапурской бирже связан самый громкий финансовый скандал последнего времени — банкротство старейшего английского инвестиционного банка Barings Brothers, убытки которого из-за игры на повышение главы Сингапурского филиала банка Ника Лиссона составили, по различным оценкам, от 0,9 до 1,5 млрд долл., что превышает рыночную стоимость самого банка.

Начавшееся в 80-х годах ускорение процесса интернационализации и расширения фьючерсной и опционной торговли валютой, золотом и финансовыми инструментами свидетельствует о расширении сферы обращения и появлении новых форм фиктивного капитала, что оборачивается для участников международных отношений возникновением дополнительных валютных рисков.

**Межбанковские операции *своп*.** *Своп* — операция, сочетающая наличную куплю-продажу с одновременным заключением контрделки на определенный срок. Существует несколько типов операций *своп*: валютные, процентные, долговые, с золотом, а также их различные сочетания.

Валютная операция *своп* представляет собой покупку иностранной валюты на условиях *спот* в обмен на отечественную валюту с последующим выкупом. Например, немецкий банк, имея временно излишние доллары США, продает их на марки американскому банку и одновременно покупает доллары на срок с поставкой через месяц.

Операция *своп* может быть использована для хеджирования. В рассмотренном выше примере с экспортером из Германии банк экспортера потерял убытки от форвард-

ной покупки валюты у своего клиента, так как премия, уплаченная продавцом валюты, оказалась меньше убытков от повышения курса марки. Чтобы застраховать эту операцию, банк мог прибегнуть к сделке *своп*: ожидая повышения курса марки, продать доллары другому банку за марки и одновременно купить доллары с поставкой через месяц. В результате такой операции из-за падения курса доллара по отношению к марке банк экспортера получил бы прибыль, которая покрыла бы его убытки от форвардной сделки со своим клиентом. Освоив грамотное проведение подобных операций, банк экспортера мог бы оказывать своему клиенту услуги по форвардной покупке его валюты по выгодному для клиента курсу и в дальнейшем (в том случае, если это важный для банка клиент).

Сделки *своп* удобны для банков, поскольку не создают непокрытой валютной позиции — объемы требований и обязательств банка в иностранной валюте совпадают. Целями *своп* бывают:

- приобретение необходимой валюты для международных расчетов;
- осуществление политики диверсификации валютных резервов;
- поддержание определенных остатков на текущих счетах;
- удовлетворение потребностей клиента в иностранной валюте и др.

К сделкам *своп* особенно активно прибегают центральные банки для временного подкрепления своих валютных резервов в периоды валютных кризисов и проведения валютных интервенций. Они используют *своп* в качестве одного из методов валютного регулирования, прежде всего для поддержания курсов валют.

Сделки *своп* с золотом проводятся аналогичным образом: металл продается на условиях наличной продажи и одновременно выкупается с платежом через определенный срок. Страны — члены ЕВС в целях частичного обеспечения золотом эмиссии ЭКЮ осуществляли взносы 20% своих официальных золотых и долларовых резервов в Европейский фонд валютного сотрудничества в форме трехмесячных возобновляемых сделок *своп*, сохраняя, таким образом, право на эти резервные активы.

Операции *своп* с валютой и золотом означают временный обмен активами (с процентами) и долговыми обязательствами. Сущность операций *своп с процентами* заключается в том, что одна сторона обязуется выплатить другой проценты по ставке LIBOR в обмен на получение платежей по фиксированной ставке. Выигрывает та сторона, которая не ошиблась в прогнозировании рыночной процентной ставки. Операции *своп с долговыми обязательствами* состоят в том, что кредиторы обмениваются не только процентными поступлениями, но и всей суммой долга клиента. Операции *своп с валютой* и процентами иногда объединяются: одна сторона выплачивает проценты по плавающей процентной ставке в долларах США в обмен на получение процентных платежей по фиксированной ставке в немецких марках.

К операциям *своп* на финансовых рынках близки по смыслу так называемые *операции репо* (repurchasing agreement, или репо, или buybacks). Такие операции основаны на соглашении участников сделки об обратном выкупе ценных бумаг. Соглашение предусматривает, что одна сторона продает другой пакет ценных бумаг определенного размера с обязательством выкупить его по заранее оговоренной цене. Иными словами, одна сторона кредитует другую под залог ценных бумаг. Операции *репо* бывают нескольких видов. *Репо с фиксированной датой* предусматривает, что заемщик обязуется выкупить ценные бумаги к заранее оговоренной дате. Операции *открытые репо* предполагают, что выкуп ценных бумаг может быть осуществлен в любое время либо в любое время после определенной даты. С помощью операций *репо* держатели крупных пакетов ценных бумаг получают возможность более эффективно распоряжаться своими активами, а банки и другие финансовые институты получают еще один инструмент управления ликвидностью.

Суммируя все вышесказанное, покажем схему страхования валютной сделки в примере 1. В сделке участвуют экспортер из Германии, импортер из США, банк экспортера и банк импортера. Участники сделки ожидают падения курса доллара по отношению к марке в период между заключением контракта и осуществлением платежа.

При этом возможны несколько *схем хеджирования*:

### 1. Хеджирование риска экспортера.

а) Экспортер заключает со своим банком форвардный контракт на продажу долларов сроком на месяц, рассчитывая на повышение курса марки по отношению к доллару.

б) Экспортер покупает на валютной бирже фьючерсные контракты на поставку долларов сроком на месяц на сумму товарного контракта:

### 2. Хеджирование риска банка экспортера.

а) Банк экспортера, заключивший контракт со своим клиентом на покупку долларов по курсу-форвард с исполнением через месяц, одновременно покупает на бирже фьючерсы на поставку долларов сроком на месяц.

б) Банк экспортера заключает с другим банком сделку *своп*, по условиям которой продает ему доллары за марки на условиях наличной сделки и покупает доллары со сроком исполнения через месяц.

### 3. Хеджирование риска импортера.

Импортер, ожидающий повышения курса марки, находится в выигрышном положении, так как в этом случае для оплаты контракта ему потребуется меньше долларов. Но динамика валютного курса может быть и другой. Чтобы застраховать себя от роста курса доллара относительно марки, импортер:

а) покупает на валютной бирже фьючерсные контракты на сумму сделки в марках на поставку долларов за марки с исполнением через месяц;

б) заключает со своим банком форвардный контракт на покупку марок с отсрочкой исполнения через месяц.

### 4. Хеджирование риска банка импортера.

Банк импортера рискует при заключении форвардного контракта со своим клиентом. В случае повышения курса доллара относительно марки с его стороны возможны следующие действия:

а) одновременно с заключением форвардной сделки на продажу марок банк покупает на валютной бирже фьючерсы на покупку марок на сумму форвардного контракта с той же датой исполнения, что и дата исполнения форвардной сделки;

б) банк проводит операцию *своп*, согласно которой продает марки за доллары по *spot*-курсу и одновременно по-



купает марки на условиях срочной сделки с поставкой через месяц.

Таким образом, теоретически все участники сделки имеют возможность застраховать свои валютные риски и даже получить дополнительную прибыль в случае благоприятной для них динамики валютного курса.

Валютные риски обычно управляются в банках различными методами. Первым шагом к управлению валютными рисками внутри структуры банка является установление лимитов на валютные операции. Например, очень распространены следующие виды лимитов:

- лимиты на иностранные государства (устанавливаются максимально возможные суммы для операций в течение дня с клиентами и контрапартнерами из каждой конкретной страны);

- лимиты на операции с контрапартнерами и клиентами (устанавливается максимально возможная сумма для операций на каждого контрапартнера, клиента или виды клиентов);

- лимит инструментария (установление ограничений по используемым инструментам и валютам с определением списка возможных к торговле валют и инструментов торговли);

- лимиты на каждый день и по каждому дилеру (обычно устанавливается размер максимально возможной открытой позиции по торгуемым иностранным валютам, возможный для переноса на следующий рабочий день, для каждого конкретного дилера и каждого инструмента);

- лимит убытков (устанавливается максимально возможный размер убытков, после достижения которого все открытые позиции должны быть закрыты с убытками). В одних банках такой лимит определяется на каждый рабочий день или на отдельный период (обычно месяц); в других банках — по отдельным видам инструментов, а в некоторых — по отдельным дилерам.

Кроме лимитов в мировой практике применяются следующие методы снижения валютных рисков:

- взаимный зачет покупки-продажи валюты по активу и пассиву, так называемый метод «мэтчинг», где с помощью вычета поступлений валюты из величины ее оттока банк имеет возможность оказывать влияние на их размер и соответственно — на свои риски;

- использование метода «неттинга», который заключается в максимальном сокращении количества валютных сделок с помощью их укрупнения. Для этой цели банки создают подразделения, координирующие поступления заявок на покупку-продажу иностранной валюты;

- приобретение дополнительной информации из информационных продуктов специализированных фирм, в режиме реального времени отображающих движение валютных курсов и последние сведения.

### • **Инвестиционные риски**

К числу фундаментальных понятий рыночной экономики относятся инвестиции — затраты на производство и накопление денежных средств производства и увеличение материальных запасов. В Законе РФ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» № 39-ФЗ от 25 февраля 1999 г. дается следующее определение инвестициям: «инвестиции — денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта».

Инвестиции принято делить на: *портфельные* (финансовые) — вложения в акции, облигации, другие ценные бумаги, активы других предприятий и *реальные* — вложения в создание, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий. В этом случае предприятие-инвестор, вкладывая средства, увеличивает свой производственный капитал — основные производственные фонды и необходимые для их функционирования оборотные средства. При осуществлении портфельных инвестиций инвестор увеличивает свой финансовый капитал, получая дивиденды — доход на ценные бумаги.

Обычно различают финансовые инвестиции, состоящие в приобретении ценных бумаг объектов тезаврации, и реальные инвестиции в производственные и непроизводственные объекты. Можно также сказать, что реальные инвестиции — это финансирование капитального строительства и капитальных вложений, направленных на со-

здание основных фондов производственного и непроизводственного назначения.

Инвестиции — один из наиболее важных и дефицитных ресурсов любой национальной экономики, использование которого позволяет совершенствовать производство, улучшать выпускаемые и поставляемые на продажу товары, увеличивать количество действующих рабочих мест, повышать занятость населения, что в конечном счете способствует повышению уровня жизни населения.

Индивидуальный инвестор имеет широкий выбор инструментов по степени риска, начиная от ценных государственных бумаг, с которыми связан наименьший риск, и кончая товарами с очень высоким риском. У каждого типа размещения капитала есть базовые характеристики риска, однако в каждом конкретном случае риск определяется конкретными особенностями данного инструмента. Например, хотя принято считать, что вложения в акции сопряжены с более высоким риском, чем вложения в облигации, можно без особых усилий найти облигации с очень высоким риском — большим, чем риск вложения в акции солидных компаний. Конечно, риск в очень большой степени зависит от честности посредника или продавца конкретных финансовых инструментов. Инвестиции с низким риском считаются безопасным средством получения определенного дохода, инвестиции с высоким риском, напротив, считаются спекулятивным. Терминами инвестирование и спекуляция обозначаются два различных подхода к инвестированию. Как уже говорилось, под инвестированием понимается процесс покупки ценных бумаг и других активов, о которых можно с уверенностью сказать, что их стоимость останется стабильной и на них можно будет получить не только положительную величину дохода, но даже предсказуемый доход, спекуляция состоит в осуществлении операций с такими же активами, но в ситуациях, когда их будущая стоимость и уровень ожидаемого дохода весьма надежны. Конечно, при более высокой степени риска от спекуляции ожидается и более высокий доход.

Главные участники инвестиционного процесса — государство, партии и частные лица, причем каждый из них может участвовать в инвестиционном процессе как на сто-

роне спроса, так и на стороне предложения. Выбор варианта вложения денег очень важен, поскольку именно в этот момент определяется ход дальнейших действий инвестора и от него в значительной мере зависит успех в достижении целей. Лучшим вариантом может оказаться не обязательно тот, который просто обеспечивает максимальную доходность: существенную роль могут играть и другие параметры, такие, как риск и условия налогообложения. Например, инвестор, который стремится к получению максимальных годовых дивидендов, купит обыкновенную акцию компаний с самой высокой ожидаемой прибылью. Если фирма, выпустившая эту акцию, обанкротится, то акционер потеряет все вложенные деньги. Чтобы успешно управлять вложениями, крайне важно внимательно выбирать финансовые инструменты, чтобы они соответствовали поставленным целям и характеризовались приемлемыми уровнями доходности, риска и цены.

Инвестиционная деятельность во всех ее формах и видах сопряжена с риском, степень которого усиливается с переходом к рыночным отношениям в экономике. В современных условиях степень риска возрастает по мере нарастания неопределенности, а также в связи с быстрой изменчивостью экономической ситуации в стране в целом и на инвестиционном рынке в частности. Риск увеличивается и с ростом предложения для инвестирования приватизируемых объектов, с появлением новых элементов и финансовых инструментов для инвестирования и т. п.

Инвестиционные риски имеют сложную структуру, поскольку каждая их составляющая не является однородной. В то же время и кредитные, и предпринимательские, и страховые риски не являются специфичными только для инвестиционной деятельности.

Осуществление инвестиционного проекта проходит две стадии: на первой средства инвестируются в различные активы, в строительство объектов или закупку оборотных фондов, а на второй вложенные средства возвращаются и проект начинает приносить прибыль.

На первой стадии реализации возникают риски, связанные с возможным незавершением проектировочной или строительно-монтажной части проекта, а также с выявлением дефектов после приемки объекта в эксплуатацию.

Среди них выделяют технические риски, которые включают в себя строительно-монтажные и эксплуатационные риски.

На второй стадии инвестиционного проекта должна быть обеспечена его окупаемость. Эта стадия связана с обычной торговой или производственной деятельностью и подвержена комплексу неблагоприятных воздействий, которые носят название *предпринимательских рисков*. Предпринимательские риски не являются специфическими только для инвестиционной деятельности, а присущи любым видам бизнеса.

Под *инвестиционными рисками* понимается возможность недополучения запланированной прибыли в ходе реализации инвестиционных проектов. Объектом риска в данном случае выступают имущественные интересы лица — инвестора, вкладывающего в проект в той или иной форме свои средства.

Для того чтобы оценить рискованность вложений в различные активы, необходимо в общих чертах понимать основные принципы разработки и управления инвестиционными проектами.

Суть инвестирования заключается во вложении собственного или заемного капитала в определенные виды активов, которые должны обеспечивать в будущем получение прибыли. Инвестиции могут быть долгосрочными и краткосрочными.

Формы и содержание инвестиционных проектов могут быть разнообразными: от плана производства новой продукции до оценки целесообразности новой эмиссии акций действующего предприятия. Однако всегда присутствует временной лаг (задержка) между моментом начала инвестирования и моментом, когда проект начнет приносить прибыль.

Весь цикл проекта можно разбить на три этапа. На первом этапе (предынвестиционном) разрабатывается технико-экономическое обоснование проекта, осуществляются маркетинговые исследования, ведутся переговоры с потенциальными инвесторами и проводится эмиссия акций или других ценных бумаг. На втором этапе происходит собственно инвестирование в выбранные активы: покупка акций или строительство нового производственного ком-

плекса и т. д. С момента ввода в действие производственных фондов или по окончании формирования инвестиционного портфеля начинается третий (эксплуатационный) этап развития проекта. Он характеризуется началом возврата вложенных средств и получением дохода. Значительное влияние на общую характеристику проекта будет оказывать выбор длительности эксплуатационного этапа. Чем больше рассматриваемый временной отрезок, тем больше будет совокупный доход.

### **• Биржевые риски**

Риски — неотъемлемые атрибуты биржевой жизни. Не существует биржевой деятельности, которой гарантировано получение прибыли при отсутствии рисков. Каждый участник биржевых торгов пытается получить прибыль путем решения проблем существующих рисков, принимая все возможное, чтобы избежать ситуации, непосредственно связанной с рисками. Характерной особенностью рисков в биржевой торговле является то, что им подвержены все участники, даже те, кто не связан с биржевой торговлей непосредственно. Как утверждает Э.Л. Найман, «не считайте себя гением рынка, даже если это действительно так, так как даже гений может утром проснуться «не с той ноги» и натворить массу глупостей». А если даже гений не застрахован от убытков, то надо быть к ним готовым.

Опыт развития рыночной системы в России показывает, что игнорирование или недооценка рисков, особенно в биржевой деятельности, приводит к большим потерям прибыли, а иногда и к банкротству. Нестабильность в отечественной экономике побуждает брокерские фирмы и биржи к поиску решений, позволяющих предотвратить риски в биржевом деле. Практически вся биржевая активность подвержена не одному, а совокупности рисков в зависимости от обстоятельств, складывающихся на рынках, а также от деятельности и профессионализма самих биржевиков.

Существуют некоторые виды неподконтрольных рисков. К ним относят политический риск, который трактуется как возможность убытков или сокращение размеров прибыли вследствие проводимой государственной политики. Существуют и иные виды рисков в биржевой тор-

говле, такие, как экономический риск и риск регулирования. Последний возникает при ситуации, когда процедура расчетов в области бухгалтерского учета и принципы налогообложения могут быть изменены как властями своей страны, так и полномочными органами за ее пределами. Экономические риски выступают в виде рисков долгосрочных контрактов как с отечественными, так и с иностранными поставщиками, которые могут быть подвержены изменениям под воздействием инфляционных процессов.

В биржевой практике существуют и подконтрольные риски, решения которых могут быть найдены. К таким рискам относятся: кредитный, операционный, процентный, расчетный, ликвидации сделки, юридические риски и др.

**Структура биржевых рисков.** Факторы, усиливающие биржевые риски, нередко влияют на их функции. К функциям рисков в биржевой торговле, наиболее полно отражающим их сущность, относятся инновационная, регулятивная и защитная функции. К функциям риска можно отнести и аналитическую функцию. Она связана с тем, что наличие риска предполагает необходимость выбора одного из возможных вариантов решения. В связи с этим биржевики в процессе принятия решения анализируют все возможные варианты, выбирая наиболее рентабельные и наименее рискованные.

Биржевые структуры обязаны разрабатывать и придерживаться наиболее подходящего риска, для чего они должны обратиться к классификации рисков. Многообразие рисков очень велико. Политическое и экономическое развитие современного общества порождает новые виды рисков, которые довольно трудно определить и правильно оценить. В России возникающие риски сопровождаются созданием сложных финансовых и производственных ситуаций. В последние годы особое значение приобрели риски, обусловленные политическими факторами, поскольку они несут с собой крупные потери, особенно в биржевой деятельности. Исходя из факторов и функций рисков, которые оказывают влияние на биржевую деятельность, Н.Г Каменова предлагает классификацию рисков, показанную на рис. 2.6.

На фондовых и валютных биржах риск часто связан с падением покупательной способности денег (будущие день-



Рис. 2.6. Классификация рисков

ги не смогут «купить» того же количества биржевых товаров и услуг одинакового качества, как деньги сегодняшние), иначе говоря, инфляционный риск. Еще одним видом риска в биржевой деятельности является финансовый



риск. Он обусловлен финансовым положением и поведением биржевиков (индивидуальной и массовой психологией) на финансовых рынках, которые стремятся получить прибыль на основе своего предположения о будущих ценах.

Нахождение решений всех проблем рисков определяется тем, какой уровень риска допустим для участников биржевых торгов. Биржевик может по-разному относиться к рискам: не любить риск, нейтрально к нему относиться или предпочитать риск. Критерием отношения является потребность биржевика в вознаграждении за риск. Биржевики, не любящие риска, всегда склонны требовать компенсацию за возможную неопределенность. Те, кто относится к риску нейтрально, безразличны к вознаграждению, а предпочитающие риск готовы даже нести потери, чтобы испытать острые ощущения.

**Определение уровня биржевого риска.** Учет фактора риска основан на получении биржевиком определенной спекулятивной прибыли. Профессионалы, искушенные в биржевой игре, определяют каждый фактор риска заранее и играют только тогда, когда есть шансы получить вознаграждение за риск, который можно определить по формуле:

$$K = ic + iv,$$

где  $K$  — требуемая трейдером доля дохода с инвестируемого рубля;  $ic$  — свободная от риска доля дохода;  $iv$  — вознаграждение за риск.

У каждого профессионала-биржевика свои методы принятия решений, на основании которых он определяет, какой уровень риска для него приемлем или как можно его избежать. В зарубежной экономике подобного рода действия названы *системой управления риском*, которая на современных биржевых рынках основывается на:

- 1) индивидуальной и массовой психологии;
- 2) классическом графическом анализе;
- 3) компьютерном техническом анализе;
- 4) использовании важных технических инструментов, т. е. сопоставлении каждого изменения с объемом проведенных сделок и продолжительностью времени, понадобившегося биржевым игрокам для воздействия на цены;
- 5) индикаторах фондового рынка;

6) психологических индикаторах;

7) новых индикаторах и др.

Комплексный подход к управлению риском позволяет биржевикам эффективнее использовать ресурсы, распределять ответственность, улучшать результаты участников биржевой торговли, а также влиять на деятельность самой биржи, обеспечивать ее безопасность от разных рисков. Учитывая современное политическое и экономическое положение России и состояние ее биржевого хозяйства, при определении биржевой политики важно предусмотреть влияние многих видов риска на инвестиционные планы, выделить основные виды рисков, непосредственно связанные с биржевыми операциями. Каждый риск возникает при определенной ситуации, некоторые из них находятся вне контроля и влияния биржевика, но эти ситуации тем не менее необходимо контролировать при проведении биржевых операций.

Для оценки любого риска наиболее приемлемы такие критерии, как вероятность нежелательного исхода и уровень каждого риска по приоритетам во всей совокупности.

В результате принятия любого решения по рискам участники биржевых торгов могут нести потери из-за действия непредвиденных факторов или неправильной оценки факторов, усиливающих риск. Поэтому при оценке риска эксперты в первую очередь должны допускать вероятность потерь для участников биржевой торговли в результате принятия решения, т. е. вероятность нежелательного исхода.

Для оценки вероятности нежелательных событий для участников могут быть использованы следующие инструменты.

Классический графический анализ, общие принципы которого можно применить к любым рынкам: реальному товару, фьючерсному, фондовому, валютному и т. д.

Имея в руках точную информацию о максимальных, минимальных ценах и ценах закрытия, плюс данные об открытых ценах, объеме и открытом интересе, можно сделать разумное суждение о соотношении сил участников («быков» и «медведей») биржевых торгов, после чего играть на бирже в направлении тренда и движения доминирующей рыночной группы, избегая рисков и вероятности попасть в число неудачников.

С помощью классического графического анализа можно довольно легко распознавать ценовые конструкции и избегать рисков.

Посредством компьютерного технического анализа можно сделать биржевые торги более успешными и менее рискованными, так как компьютеры помогают справиться с обширными потоками информации и получить преимущество над конкурентами.

**Критерии оценки биржевых рисков.** Наиболее важные решения, с принятием которых сталкиваются участники биржевых торгов, определяются тем, какие риски приемлемы и что делать с другими рисками, которые неприемлемы или непредвиденны. Каждый участник торгов имеет собственные предпочтения, направленно связанные с риском или получением вознаграждения, и должен идентифицировать риски, которым подвержен, решать, какие из рисков для него приемлемы и, наконец, находить пути и способы того, как избежать других нежелательных рисков, а также уметь оценивать, в какие финансовые затраты это выльется и есть ли в этом какой-либо смысл. Биржевик обязан придерживаться наиболее подходящего риска, а также выбора методов, способов и приемов оценки, имеющихся в распоряжении участников биржевых торгов. Одним из них является критерий оценки, который можно назвать ценой риска.

Под *ценой риска* понимается стоимость возможных потерь, соответствующая вероятности наступления нежелательного исхода при осуществлении биржевой деятельности. Цену риска можно рассчитать по формуле

$$C_R = \Pi_n - \Pi_b,$$

где  $C_R$  — цена риска;  $\Pi_n$  — предполагаемая (планируемая) прибыль от сделки;  $\Pi_b$  — вероятная прибыль с учетом риска.

При этом предполагаемая максимально возможная без учета риска прибыль определяется как разница между ожидаемым доходом и затратами. Вероятная прибыль определяется произведением предполагаемой (планируемой) прибыли и вероятности успешного исхода сделки для участников биржевых торгов:

$$P_v = P_n \cdot V_c,$$

где  $V_c$  — вероятность успешного исхода сделки.

Оценка риска на основе анализа годовых данных по биржевым сделкам (организованный товарооборот) является одним из самых доступных методов.

В России в связи с высоким уровнем инфляции целесообразно рассчитывать экономические коэффициенты, основываясь на информации, получаемой по квартальной отчетности. В зарубежной биржевой практике принято анализировать финансовую устойчивость сравнением расчетных величин коэффициентов с нормативными. В российских условиях проводить данное сравнение невозможно, так как нет единой биржевой и складской системы. Для минимизации рисков можно использовать меры воздействия на управляемый объект, на более точное прогнозирование неопределенного будущего.

К группе мер по минимизации рисков можно отнести хеджирование, создание финансовых резервов, диверсификацию, внедрение вариантной системы воздействия биржевика на управляемые факторы риска, а также соблюдение следующих принципов:

- заключение пяти подряд неудачных сделок не должно «выбивать» биржевика «из седла» ни психологически, ни материально; в данной ситуации ему может помочь правильный расчет сумм залога под открытие позиции;

- при работе с малыми суммами (суммами депозита в 20 тыс. долл.) биржевик не должен держать в качестве залога под открытые за один раз позиции более 50% своего капитала. Закрытие он должен производить при малейшей опасности. Но в любом случае с такими суммами лучше работать на срочном биржевом рынке опционов;

- при работе со средними суммами (суммами депозита от 21 до 100 тыс. долл.) биржевик не должен держать под залогом под открытые позиции одновременно более трети от суммы всего депозита;

- при работе с большими рыночными суммами (суммами депозита более 100 тыс. долл.) диапазон удельного веса залоговых средств, которые можно одновременно держать под открытые позиции, колеблется от 30 до 50%.

Конкретный размер залога под открытые позиции находится на пересечении жадности и осторожности биржевика. Общим правилом расчета такого залога является обязательное наличие резерва для использования в нестандартных ситуациях, а также для продолжения нормальной работы.

Другой важнейший принцип деятельности биржевика — еженедельный мониторинг его трейдинговой деятельности. Для этого рассчитываются три важнейших коэффициента:

- 1) коэффициент прибыльности сделок  $K_n$ ;
- 2) коэффициент безубыточности  $K_g$ .
- 3) обобщающий показатель деятельности трейдера.

1. *Коэффициент прибыльности сделок* определяет аналитические способности трейдера и не должен опускаться ниже 65%; более низкое значение гарантирует разорение.

$$K_n = C_n : C_p,$$

где  $C_n$  — количество прибыльных сделок;  $C_p$  — общее количество сделок за расчетный период.

2. *Коэффициент безубыточности* призван показать, насколько эффективна применяемая трейдером система управления рисками и не проигрывает ли трейдер больше, нежели выигрывает. Значение  $K_g$  должно быть  $> 0$ . Формула для расчета:

$$K_g = P_c : C_n - (Y_c - SK_y) : K_y,$$

где  $P_c$  — сумма прибыли, полученная от прибыльных сделок;  $Y_c$  — сумма убытков, полученная от убыточных сделок;  $S$  — стандартный спред<sup>1</sup>; для биржевого рынка вместо спреда применяется пересчитанная в пункты комиссия брокеру;  $K_y$  — количество убыточных сделок за расчетный период.

3. *Обобщающий показатель деятельности трейдера* — результирующий первых двух коэффициентов, показывающий общую успешность работы биржевика, состоящую из его способности анализировать рынок и принимать верные решения об открытии или закрытии позиции:

---

<sup>1</sup> *Спред* — разница между ценой, полученной эмитентом за выпущенные ценные бумаги, и ценой, уплаченной за них инвестором.

$$K_0 = K_n \Pi_c : C_n - (1 - K_n) [\Pi_c : (C_n - K_0)].$$

Значение  $K_0$  должно быть  $>1$ .

Приведенные показатели оценки деятельности трейдера рассматриваются не только в статистическом состоянии на определенный момент времени, но и в динамике. Если данные какого-то показателя проявляют тенденцию к ухудшению, то необходимо срочно разобраться в причинах этого и постараться его исправить до того, как деятельность трейдера станет приносить значительные убытки.

Использование хеджирования на биржевых рынках увеличивает издержки, но повышает надежность. Лучше не заработать, чем потерять.

### • Процентный риск

Процентный риск — это риск для прибыли, возникающий из-за неблагоприятных колебаний процентной ставки, которые приводят к повышению затрат на выплату процентов или снижению дохода от вложений и поступлений от предоставленных кредитов.

Фирма, идущая на поглощение другой фирмы, через некоторое время окажется в зоне процентного риска, если это приобретение финансируется за счет заемных средств, а не путем выпуска акций. Банки и другие финансовые учреждения, обладающие значительными средствами, приносящими процентный доход, обычно в большей мере подвержены процентному риску. Если фирма взяла значительные кредиты, то неэффективное управление процентными рисками может привести ее на грань банкротства.

Изменения процентных ставок влекут за собой несколько разновидностей риска.

1. Риск увеличения расходов по уплате процентов или снижения дохода от инвестиций до уровня ниже ожидаемого из-за колебаний общего уровня процентных ставок.

2. Риск, связанный с таким изменением процентных ставок после принятия решения о взятии кредита, которое не обеспечивает наиболее низких расходов по уплате процентов.

3. Риск принятия такого решения о предоставлении кредита или осуществлении вложений, которое в результате не приведет к получению наибольшего дохода из-за

изменений процентных ставок, происшедших после принятия решения.

4. Риск того, что сумма расходов по уплате процентов по кредиту, взятому под фиксированный процент, окажется более высокой, чем при кредитовании под плавающий процент, или наоборот.

Чем больше подвижность ставки (регулярность ее изменений, их характер и размеры), тем больше процентный риск.

Риск для заемщика имеет двойственную природу. Получая заем по фиксированной ставке, он подвергается риску из-за падения ставок, а в случае займа по свободно колеблющейся ставке подвергается риску из-за их увеличения. Риск можно снизить, предугадав, в каком направлении станут изменяться процентные ставки в течение срока займа, но сделать это достаточно сложно.

Риск для кредитора — это зеркальное отображение риска для заемщика. Чтобы получить максимальную прибыль, банк должен предоставлять кредиты по фиксированной ставке, когда ожидается падение процентных ставок, и по плавающей — когда ожидается их повышение.

Инвестор может помещать средства на краткосрочные депозиты или депозиты с колеблющейся процентной ставкой и получать процентный доход. Он должен предпочесть фиксированную процентную ставку, когда предполагается падение процентных ставок, и колеблющуюся — когда ожидается их рост.

Значительный объем займов и капиталовложений осуществляется при условии плавающей процентной ставки, когда подлежащие уплате или получению проценты периодически пересматриваются и приводятся в соответствие с текущей рыночной ставкой. Если процентная ставка является фиксированной и выплачивается постоянный процент исходя из номинальной стоимости инвестиций, то рыночная стоимость таких вложений колеблется в зависимости от текущей процентной ставки и, как и в случае с плавающей ставкой, приносит инвестору прибыль на капитал или убыток.

Точка зрения банка на процентный риск отличается от точки зрения его корпоративных клиентов. Процентный риск для финансовых учреждений бывает базовым и рис-

ком временного разрыва. *Базовый риск* связан с изменениями в структуре процентных ставок. Он возникает, когда средства берутся по одной процентной ставке, а ссужаются или инвестируются — по другой.

*Риск временного разрыва* возникает, когда займы получают или предоставляют по одной и той же базовой ставке, но с некоторым временным разрывом в датах их пересмотра по взятым и предоставленным кредитам. Риск возникает в связи с выбором времени пересмотра процентных ставок, поскольку они могут измениться в промежутке между моментами пересмотра.

Кредитный риск для банков складывается из сумм задолженности заемщиков по банковским ссудам, а также из задолженности клиентов по другим сделкам. Компании тоже могут подвергаться определенному кредитному риску в своих операциях с банком. Если компания имеет много свободных средств, которые она помещает на банковский депозит, то при возникновении риска ликвидации банка компания потеряет большинство своих вкладов. Существует также процентный риск при размещении слишком большого депозита в одном банке, ибо этот банк, осознавая, что компания является регулярным вкладчиком, может не предложить такую же высокую ставку процента по новому вкладу, какую компания могла бы получить в другом банке.

Подверженность кредитному риску существует в течение всего периода кредитования. При предоставлении коммерческого кредита риск возникает с момента продажи и остается до момента получения платежа по сделке. При банковской ссуде период подверженности кредитному риску приходится на все время до наступления срока возвращения ссуды. Величина кредитного риска — сумма, которая может быть потеряна при неуплате или просрочке выплаты задолженности. Максимальный потенциальный убыток — это полная сумма задолженности в случае ее невыплаты клиентом. Просроченные платежи не приводят к прямым убыткам, а возникают косвенные убытки, представляющие собой издержки по процентам (из-за необходимости финансировать дебиторов в течение более длительного времени, чем необходимо), или потерю процентов, которые можно было бы получить, если бы деньги



были возвращены раньше и помещены на депозит. Несмотря на то, что кредитный риск велик для кредитов компаниям, находящимся в сложном положении, банки все же вынуждены их предоставлять, дабы не потерять возможные прибыли.

Когда экономика находится в самой низкой точке спада, то кредитный риск при принятии решения о кредитовании значительно меньше, чем в случае экономического бума. Это связано с тем, что, если компания получает прибыли в период рецессии, то, по всей видимости, в перспективе, когда экономические условия улучшатся, она выживет и будет процветать.

Компании, превышающие нормальный объем продаж, имеют высокую степень риска. Чрезмерный объем продаж (овертрейдинг) возникает в случае, когда компания очень высоко оценивает свои ресурсы и пытается поддержать слишком большой объем деловой активности при недостаточных источниках финансирования. Предприятие, которое все больше зависит от краткосрочных кредитов, оттягивая сроки платежей поставщикам, в конце концов может испытать кризис притока денежных средств.

Постоянные затраты предприятий — это ежемесячные или ежегодные расходы, сумма которых остается одинаковой, несмотря на подъем или снижение деловой активности в течение данного периода. Переменные затраты представляют собой расходы, которые увеличиваются при повышении объема продаж и становятся меньше при его уменьшении. Компании, затраты которых в основном постоянны, способны извлечь выгоду из значительного увеличения прибыли при повышении объема продаж, но они уязвимы при любом спаде темпов продаж. В этом случае поступлений будет меньше, а затраты останутся на прежнем уровне. В результате прибыль и поступления денежных средств снизятся. Можно сказать, что компании, имеющие высокие постоянные затраты и действующие на рынке с переменным объемом продаж, а также компании с чрезмерными обязательствами по инвестированию обладают высоким кредитным риском.

Под *кредитным риском* понимают возможность того, что компания не сумеет погасить свои долги вовремя и полностью. Отметим три основных источника погашения долгов:

- денежные средства, полученные в результате деятельности компании;
- денежные средства, полученные компанией в результате продажи фиксированных активов, запасов или ценных бумаг;
- дополнительные новые средства, например полученная компанией новая ссуда или выпуск собственных акций.

Кредитный риск измеряется с помощью коэффициента зависимости. *Гиринг* — это коэффициент, суть которого состоит в определении соотношения размера заемного капитала, по которому начисляются проценты, и акционерного капитала. Для определения гиринга нужно определить акционерный и заемный капиталы.

*Акционерный капитал* — капитал, сформированный за счет простых акций, находящихся в обращении, плюс балансовая стоимость резервов. *Заемный капитал* — капитал, состоящий из банковских займов, коммерческих ссуд и долговых обязательств.

Считается, что гиринг компании высок, если он превышает 100%. Это происходит в том случае, когда заемный капитал является главным источником финансовых средств, необходимых для бизнеса.

Высокий гиринг говорит о высоком кредитном риске. Однако не существует определенного уровня гиринга, превышение которого означает, что кредитование компании становится непременно рискованным. Изменения гиринга увязывают с изменением экономической ситуации в стране и ситуации на рынке.

Одним из самых важных коэффициентов при анализе кредитного риска является *процентное покрытие*. Его суть заключается в сопоставлении процентных выплат компании с суммами ее прибыли, из которых делаются эти выплаты. Этот коэффициент отражает способность компании выполнять свои обязательства по выплате процентов за кредит. Именно в возможности того, что компания не сможет выплатить процент, и заключается опасность при высоком гиринге. *Коэффициент процентного покрытия* определяется как отношение **прибыли до выплаты процентов и налогов к процентным выплатам**. Двойное и меньшее процентное покрытие считается очень низким, тройное

покрытие является предельным, и лишь после того, как оно будет превышено, затраты на выплату процентов будут считаться приемлемыми. Однако низкое процентное покрытие в одном году может быть лишь временным явлением, которое исчезнет, если возрастет прибыль или снизятся затраты на проценты.

Низкое и ухудшающееся из года в год процентное покрытие вызывает большую тревогу у компании. При анализе кредитоспособности можно использовать еще один показатель — *коэффициент задолженности* (К.З.). Он фиксирует ту часть общей стоимости активов компании, которая финансируется за счет кредита и рассчитывается следующим образом:

$$К.З. = \frac{\text{Общая сумма задолженности}}{\text{Чистая стоимость фиксированных} + \text{текущих активов}}$$

Более высокий коэффициент говорит о более высоком кредитном риске. Значение коэффициента, превышающее 50%, указывает на высокий уровень общей задолженности.

Существует четыре потенциальных источника денежных средств для уплаты долгов: коммерческие операции; продажа фиксированных активов; изыскание новых средств; гарантии третьей стороны. Основным источником средств являются обычно денежные поступления от проводимых компанией коммерческих операций. Один из основных способов снижения риска неплатежа по ссуде — тщательный отбор потенциальных заемщиков. Существует множество методик анализа финансового положения клиента и его надежности с точки зрения своевременного погашения долга банку. В практике американских банков применяется «правило пяти си», где критерии отбора клиентов обозначены словами, начинающимися на букву «си»: character (характер заемщика); capacity (финансовые возможности); capital (капитал, имущество); collateral (обеспечение); conditions (общие экономические условия).

Под характером заемщика понимаются его репутация, степень ответственности, готовность и желание погашать

долг. Банк стремится прежде всего выяснить, как заемщик (фирма или частное лицо) относился к своим обязательствам в прошлом, были ли у него задержки в погашении займов, каков его статус в деловом мире. Банк стремится получить психологический портрет заемщика, используя для этого личное интервью с ним, досье из личного архива, консультации с другими банками и фирмами и прочую доступную информацию.

Финансовые возможности заемщика, его способность погасить кредит определяются с помощью тщательного анализа его доходов и расходов и перспектив изменения их в будущем. В принципе у клиента банка есть три источника средств для погашения ссуды:

- текущие кассовые поступления (cash flow);
- продажа активов;
- прочие источники финансирования (включая заимствования на денежном рынке).

Коммерческие банки традиционно относятся к той категории кредиторов, ссуды которых погашаются за счет чистого сальдо текущих кассовых поступлений (net cash flow). Эта величина равняется чистой операционной прибыли плюс амортизационные отчисления минус прирост дебиторской задолженности минус прирост товарных запасов плюс сумма счетов к оплате.

Критическое значение для погашения займа имеет динамика дебиторской задолженности предприятия и изменение его товарных запасов. Чаще всего с этими статьями связаны трудности в погашении займа.

Возвращаясь к «правилу пяти си», отметим, что банк большое внимание уделяет и другим факторам, а именно акционерному капиталу фирмы, его структуре, соотношению с другими статьями активов и пассивов, а также обеспечению займа, его достаточности, качеству и степени реализуемости залога в случае непогашения ссуды.

Наконец, при рассмотрении заявки на кредит принимаются во внимание общие условия, определяющие деловой климат в стране и оказывающие влияние на положение как банка, так и заемщика (состояние экономической конъюнктуры, наличие конкуренции со стороны других производителей аналогичного товара, налоги, цены на сырье и т. д.).

Одна из целей кредитных работников банка — выразить в цифрах (квантифицировать) указанные критерии применительно к каждому конкретному случаю. На основе этого будет принято взвешенное решение относительно кредитоспособности заемщика, целесообразности выдачи ему кредита, ценовых и неценовых условий кредита и т. д. В рамках дилеммы «риск — доходность» заемщики, имеющие более слабые финансовые позиции (а следовательно, более подверженные риску), должны платить за кредит больше, чем более надежные заемщики.

#### • Факторы, влияющие на риск невозврата ссуды

Потери от непогашения ссуд — неизбежный продукт активной деятельности любого банка. Их нельзя полностью ликвидировать, но возможно свести к минимуму. В американских коммерческих банках существует система, помогающая выявить причины возникновения проблемных кредитов, а также спрогнозировать само их появление. Согласно этой системе к возникновению сомнительных кредитов приводят факторы, зависящие и не зависящие от банка. К первым относятся все аспекты, связанные с кредитным процессом, т. е. с адекватным анализом кредитной заявки, кредитной документацией и т. д. Самостоятельные факторы — неблагоприятные экономические условия, в которых оказался заемщик, стихийные бедствия. Американские коммерческие банки конкретизируют также условия следующим образом (табл. 2.4).

Т а б л и ц а 2.4

#### Факторы, влияющие на невозврат ссуды

<i>Неблагоприятные экономические условия</i>	<i>Причины возникновения</i>
1	2
Несовершенный менеджмент	Большинство фирменных крахов — результат плохо организованного менеджмента. Типичные проблемы — недостаток глубины и разнообразия управленческой экспертизы, неудовлетворительно работающие плановые и бухгалтерские службы, общая некомпетентность. Как правило, несовершенный ме-

1	2
	неджмент связан с издержками роста, когда динамично развивающаяся компания сталкивается с недостатками сильно централизованного управления, которое не в состоянии охватить все детали хозяйственного процесса
Неадекватный первоначальный капитал фирмы	Небольшие компании часто оказываются перед проблемой недостаточности первоначальных вложений. Это происходит вследствие недооценки общей стоимости бизнеса, в котором собирается преуспеть данная компания, и переоценки срока, через который ожидается получение прибыли. Данная проблема признается компанией слишком поздно, когда акционерный капитал уже исчерпан, а кредиторы отказывают в дополнительном финансировании
Высокий уровень финансово-го коэффициента и коэффициента текущих расходов	<p>Финансовый коэффициент отражает отношение внешних долгосрочных обязательств к собственному капиталу компании. При высоком финансовом коэффициенте и при падении объема реализации резко увеличиваются затраты по обслуживанию долга</p> <p>Под коэффициентом текущих расходов понимается отношение фиксированных затрат к валовым затратам. Соответственно при высоком коэффициенте и снижении объема реализации компания ощущает резкое уменьшение прибыли</p>
Высокие темпы роста реализуемой продукции	Когда компания начинает неоправданно резко увеличивать объемы продаж своей продукции, то возрастает риск ее неоплаты. Причина здесь в том, что компания теряет бдительность в подборе покупателей, не уделяя внимания их платежеспособности. В такой ситуации банк предпринимает рестриктивные меры, направленные на приостановление роста активов, настаивая на том, чтобы фирма притормозила реализацию продукции покупателям с сомнительной платежеспособностью
Конкуренция	Новые компании сталкиваются с серьезными проблемами при выходе на рынок. В конкурентной борьбе фирма может избрать как наступательную, так и

1	2
	<p>защитную тактику. Наступательная тактика связана с завоеванием рынка с помощью различных мероприятий (снижения цен, роста объема реализации и т. д.), которые могут привести даже к временной потере дохода. Цель защитной тактики — стабилизировать доходы путем возможного сокращения объема реализации</p> <p>Если фирма не адаптируется к условиям конкурентной борьбы, то погибает</p>
Экономический спад	Многие небольшие фирмы не в состоянии прибыльно развиваться в условиях общего экономического спада

Перечисленные факторы, отрицательно влияющие на хозяйственную деятельность компании, действуют автономно, независимо от банка. Но банк, зная, где у фирмы возникли слабые места, может и должен дать соответствующие рекомендации, предотвращающие появление несвоевременно погашенных ссуд. Большое внимание американские коммерческие банки уделяют прогнозированию проблемных кредитов на первой и второй стадиях кредитного процесса, т. е. на этапах анализа кредитной заявки и ее исполнения.

• **Анализ рыночного риска:**  
**активы, входящие в портфель**

Актив, имеющий сам по себе высокий уровень риска, может оказаться безрисковым, если он входит в портфель, состоящий из большого числа различных активов. Таким образом, рассмотрение риска портфеля может привести к кардинальному изменению выводов в отношении общего риска.

**Ожидаемая доходность портфеля.** Ожидаемая доходность портфеля представляет собой средневзвешенную из показателей ожидаемой доходности отдельных ценных бумаг, входящих в данный портфель:

$$\hat{k}_p = \sum_{i=1}^n x_i \hat{k}_i,$$

где  $k_p$  — ожидаемая доходность портфеля;  $x_i$  — доля портфеля, инвестируемая в  $i$ -й актив;  $k_i$  — ожидаемая доходность  $i$ -го актива;  $n$  — число активов в портфеле.

**Пример.** Предположим, что ожидаемая доходность акций  $A$  —  $k_A = 10\%$ , а акций  $B$  —  $k_B = 15\%$ . Если весь капитал вложить в акции  $A$ , то ожидаемая доходность портфеля  $k_A = k_B = 10\%$ . Если инвестировать капитал только в акции  $B$ , то ожидаемая доходность инвестиций составит  $k_p = k_B = 15\%$ . При инвестировании капитала в акции равными долями ожидаемая доходность портфеля будет равна средневзвешенной из доходности акций:  $k_p = 0,5 \cdot 10\% + 0,5 \cdot 15\% = 12,5\%$ . По истечении года фактические значения доходности акций  $A$  и  $B$ , а следовательно, и портфеля в целом, возможно, будут не совпадать с их ожидаемыми значениями.

## Вопросы для самоконтроля

1. В чем отличие коммерческих рисков от некоммерческих?
2. Какие риски относятся к политическим? Дайте их классификацию.
3. Каковы последствия политического риска, назовите возможности его продолжения?
4. Приведите классификацию факторов загрязнения окружающей среды.
5. Назовите источники информации об экологическом загрязнении.
6. Охарактеризуйте основные маркетинговые подходы в области экологии.
7. Назовите источники финансирования природоохранной деятельности.
8. Что представляет собой экологический менеджмент?
9. Охарактеризуйте транспортные риски, раскройте их сущность.
10. Как осуществляется страхование контейнеров при железнодорожных перевозках?
11. Каковы методы минимизации убытков при транспортировке застрахованных грузов?



12. Как оценивается риск утраты или повреждения имущества в результате аварийной ситуации?

13. Охарактеризуйте производственные риски. Как обеспечивается промышленная безопасность производства?

14. Назовите методы организации и управления производственным риском.

15. Как осуществляется процесс управления риском в промышленности?

16. Перечислите области возникновения инвестиционных рисков.

17. Назовите методы анализа кредитного риска.



## Глава III. Управление рисками

Процесс управления рисками включает: предвидение рисков; определение их вероятных размеров и последствий; разработку и реализацию мероприятий по предотвращению или минимизации связанных с рисками потерь.

Цели и задачи стратегии управления рисками в большей степени определяются постоянно изменяющейся внешней экономической средой, в которой приходится работать банку. Основными признаками изменения внешней среды в банковском деле России в последние годы являются: нарастание инфляции; рост количества банков и их филиалов; регулирование условий конкуренции между банками со стороны Центрального банка и других государственных органов; перераспределение рисков между банками при участии Центрального банка; расширение денежного и кредитного рынков — появление новых (нетрадиционных) видов банковских услуг; усиление конкуренции между банками, случаи поглощения крупными банками мелких конкурентов, увеличение потребности в кредитных ресурсах в результате изменения структуры потребностей предприятий в оборотном капитале и изменения структуры финансирования в сторону уменьшения банковской доли в собственном капитале клиентов банка; учащение банкротств в сфере мелкого и среднего бизнеса с одновременным отклонением от исполнения требований кредиторов; отсутствие действенных гарантий по возврату кредита.

Банк должен уметь выбирать такие риски, которые он может правильно оценить и которыми способен эффективно управлять. Решив принять определенный риск, банк должен быть готов управлять им, отслеживать его. Это требует овладения навыками качественной оценки соответствующих процессов.

В основу банковского управления рисками должны быть положены следующие принципы:

- прогнозирование возможных источников убытков или ситуаций, способных принести убытки, их количественное измерение;

- финансирование рисков, экономическое стимулирование их уменьшения;
- ответственность и обязанность руководителей и сотрудников, четкость политики и механизмов управления рисками;
- координируемый контроль рисков по всем подразделениям и службам банка, наблюдение за эффективностью процедур управления рисками.

Завершающий, важнейший этап процесса управления рисками — предотвращение (предупреждение) возникновения рисков или их минимизация. Соответствующие способы возмещения рисков составляют содержание так называемого *регулирования рисков*.

Управление рисками сегодня — один из динамично развивающихся видов профессиональной деятельности. В штате многих западных фирм есть особая должность — менеджер по риску (риск-менеджер), в чьи обязанности входит обеспечение снижения всех видов риска. Риск-менеджер наряду с соответствующими специалистами участвует в принятии рискованных решений (например, выдача кредита или выбор объекта инвестирования) и ищет способы того, как избежать нежелательных рисков. Эти действия названы *системой управления рисками*.

*Управление рисками* требует знаний в области теории фирмы, страхового дела, анализа хозяйственной деятельности предприятия и т. п. Деятельность предприятия в этой области направлена на защиту своей фирмы от действий рисков, угрожающих ее прибыльности, и способствует решению основной задачи предпринимательства: в зависимости от ситуации выбрать из нескольких проектов оптимальный, учитывая при этом, что чем прибыльнее проект, тем выше степень риска для фирмы. Качественное управление риском повышает шансы предпринимательской фирмы добиться успеха в долгосрочной перспективе и уменьшает опасность ухудшения ее финансового положения.

В силу того, что в рыночной экономике хозяйственные риски неизбежны, первое правило в управлении риском гласит: «не избегать риска, а предвидеть его, стремясь снизить до возможно низкого уровня».

*Политика риска* — это совокупность мероприятий, имеющих целью снизить опасность ошибки уже в момент

принятия решения и сократить возможные негативные последствия такого решения на других стадиях функционирования фирмы.

*Процесс управления рисками* включает следующие стадии:

- 1) выявление предполагаемого риска;
- 2) оценку риска;
- 3) выбор метода управления риском;
- 4) применение выбранных методов;
- 5) оценку результатов.

Рассмотрим, например, управление экологическим риском, в котором учитывается оценка экологического риска, а также технологические и экономические возможности его предупреждения. Обмен информацией о риске также включается в этот процесс. Для анализа риска, установления его допустимых пределов в связи с требованиями безопасности и принятия управленческих решений необходимы:

- наличие информационной системы, позволяющей оперативно контролировать существующие источники опасности и состояние объектов возможного поражения, в частности, статистический материал по экологической эпидемиологии;

- сведения о предполагаемых направлениях хозяйственной деятельности, проектах и технических решениях, которые могут влиять на уровень экологической безопасности, а также программа для вероятной оценки связанного с ними риска;

- экспертиза безопасности и сопоставление альтернативных проектов и технологий, являющихся источниками риска;

- разработка технико-экономической стратегии увеличения безопасности и определение оптимальной структуры затрат для управления величиной риска и ее снижения до приемлемого уровня с социальной, экономической и экологической точек зрения;

- составление рискологических прогнозов и аналитическое определение уровня риска, при котором прекращается рост числа экологических поражений;

- формирование организационных структур, экспертных систем и нормативных документов, предназначен-

ных для выполнения указанных функций и процедуры принятия решений;

- воздействие на общественное мнение и пропаганда научных данных об уровнях экологического риска с целью ориентации на объективные, а не эмоциональные или популистские оценки риска.

В соответствии с принципом уменьшающихся рисков важным средством управления является *процедура замещения рисков*, согласно которой риск, вносимый новой техникой, социально приемлем, если ее использование дает меньший вклад в суммарный риск, которому подвергаются люди, по сравнению с использованием другой, альтернативной техники, решающей ту же хозяйственную задачу. Эта концепция тесно связана с проблемой экологической адекватности качества производства.

Процесс управления экологическим риском можно представить в виде схемы (рис. 3.1).

Знать о возможном наступлении риска предпринимателю необходимо, но далеко не достаточно. Важно установить, как влияет на результаты деятельности конкретный вид риска и каковы его последствия. Причем сначала следует оценить вероятность того, что некоторое событие действительно произойдет, а затем сделать вывод о том, как оно повлияет на экономическое положение фирмы.

Риск может выявляться различными способами: от сложного вероятностного анализа в моделях исследования операций до чисто интуитивных догадок. В настоящее время российские предприниматели в управлении рисками обычно опираются на интуицию, чей-то авторитет и на предыдущий опыт. Лишь незначительный процент руководителей способен оценивать риск с применением математических методов.

Наибольших успехов достигает тот предприниматель, который может одновременно просчитать или интуитивно определить степень риска, и, несмотря на возможность неудачи, пойти на риск.

Оценивая риск, который в состоянии принять на себя фирма, предприниматель прежде всего исходит из профиля ее деятельности, из наличия необходимых ресурсов для реализации программы финансирования возможных последствий риска, стремится учесть отношение к риску



Рис. 3.1. Схема процедур анализа риска и управления риском

партнеров по бизнесу и построить свои действия так, чтобы наилучшим образом способствовать реализации основной цели фирмы. Степень допустимого риска определяется с учетом таких параметров, как размер основных фондов, объем производства, уровень рентабельности и др. Чем большим капиталом обладает предприятие, тем оно менее чувствительно к риску и тем смелее предприниматель может принимать решение в рискованных ситуациях. Комплексный подход к управлению риском позволяет предпринимателю эффективнее использовать ресурсы

и распределять ответственность, улучшать результаты работы фирмы и обеспечивать ее безопасность от действия риска.

Для фирмы очень важно разработать стратегию управления коммерческим риском, для чего необходимо дать конкретные ответы на следующие вопросы:

- какие именно виды коммерческих рисков фирма обязана учитывать в своей деятельности;
- какие способы и инструменты позволяют управлять этими рисками;
- какой объем коммерческого риска фирма может взять на себя (приемлемая сумма убытка, которая может быть погашена из собственных средств).

Однако только формулирования стратегии для управления коммерческим риском недостаточно, нужно еще иметь механизм ее реализации — систему управления коммерческими рисками, что в свою очередь предполагает:

- создание эффективной системы оценки и контроля принимаемых решений;
- выделение в организации специального подразделения (работника), которому будет поручено управление рисками;
- выделение средств и формирование специальных резервов для страхования рисков, покрытия убытков и потерь.

Фирма очень часто использует *трехэтапный подход к управлению рисками*.

*Первый этап* — определение типов риска, с которыми сталкивается фирма.

В первую очередь управляющий рисками идентифицирует тип потенциальных рисков для своей фирмы.

*Второй этап* — измерение потенциального влияния идентифицированных рисков.

Некоторые риски настолько малы, что они не ощутимы, в то время как другие имеют губительное значение для потенциала фирмы.

Полезно различать риски по их потенциальному значению и затем сфокусировать ресурсы по управлению рисками на наиболее серьезных направлениях.

*Третий этап* — решение вопроса, как следует минимизировать каждый релевантный риск.

В большинстве ситуаций обнаруженный риск можно минимизировать, используя один или несколько из следующих приемов:

*а) Перевод риска на страховую компанию.*

При этом необходимо помнить, что доступность риска для страхования не обязательно означает, что данный риск следует покрывать страховкой. В большинстве случаев было бы лучше для компании самостраховаться. Это означает, что лучше самому покрыть риск, чем осуществлять платеж другой стороне ради перевода на нее ответственности за риск.

*б) Перевод фактора, порождающего данный риск, на третью сторону.*

В некоторых ситуациях риски могут быть уменьшены путем перевода их на другую компанию, причем не обязательно на страховую (например, при заключении контракта с компанией по перевозке грузов риск переходит на эту компанию).

*в) Снижение вероятности наступления неблагоприятного события.*

Ожидаемые события потери, связанные с каким-либо риском, — это фактор как вероятности наступления, так и величины денежных потерь, если это событие происходит. В ряде случаев можно предпринять действия по снижению вероятности наступления нежелательного события. Например, вероятность пожара может быть уменьшена программой противопожарных тренировок, заменой старого электрооборудования и т. д.

*г) Снижение величины потерь, связанных с неблагоприятными событиями.* Продолжая пример с пожаром, заметим, что денежные затраты, связанные с пожаром, можно уменьшить установкой системы водяного тушения и т. п.

*д) Абсолютный запрет на деятельность, которая порождает риск.*

Например, компания может прекратить производить какой-либо товар или услуги из-за того, что риск превысит доход. Практика подтверждает также целесообразность и необходимость разработки специальной инструкции по управлению рисками, в которой регламентировались бы действия отдельных работников и структурных подразделений организации, связанные с возможными рисками.



Прежде всего это относится к банкам, кредитным, страховым организациям, инвестиционным институтам, а также к финансовым и коммерческим подразделениям организаций других видов деятельности.

Методология управления риска предполагает определение общих подходов: выявление причин возникновения рисков в экономике вообще и специфических причин возникновения рисков в частности; описание видов рисков, создание их классификации; исследование соотношения неопределенности и риска; оценка степени риска и др.

### 3.1. Система управления рисками

*Риск* — это финансовая категория, поэтому на степень и величину риска можно воздействовать через финансовый механизм.

*Риск-менеджмент* представляет систему оценки риска, управление риском и экономическими (точнее, финансовыми) отношениями, возникшими в процессе этого управления, и включает стратегию и тактику управленческих действий.

Под *стратегией управления* подразумеваются направление и способы использования средств для достижения поставленной цели. Каждому способу соответствует определенный набор правил и ограничений для принятия лучшего решения. Стратегия помогает сконцентрировать усилия на различных вариантах решения, не противоречащих генеральной линии стратегии, и отбросить все остальные варианты. После достижения поставленной цели данная стратегия прекращает свое существование, поскольку новые цели выдвигают задачу разработки новой стратегии.

*Тактика* — практические методы и приемы менеджмента для достижения поставленной цели в конкретных условиях. Задачей тактики управления является выбор оптимального решения и самых конструктивных в данной хозяйственной ситуации методов и приемов управления.

Риск-менеджмент как система управления состоит из двух подсистем: управляемой подсистемы — объекта управ-

вления и управляющей подсистемы — субъекта управления. *Объектом управления* в риск-менеджменте выступают рискованные вложения капитала и экономические отношения между хозяйствующими субъектами в процессе реализации риска. К таким экономическим отношениям относятся связи между страхователем и страховщиком, заемщиком и кредитором, между предпринимателями, конкурентами и т. д. *Субъект управления* в риск-менеджменте представляет группа руководителей (финансовый менеджер, специалист по страхованию и т. д.), которая посредством различных вариантов своих действий осуществляет целенаправленное функционирование объекта управления. Этот процесс может осуществляться только при условии циркулирования необходимой информации между субъектом и объектом управления.

Процесс управления всегда предполагает получение, передачу, переработку и практическое использование информации. Приобретение надежной и достаточной в конкретных условиях информации играет главную роль, поскольку помогает принять правильное решение по действиям в условиях рынка. Информационное обеспечение состоит из разного рода информации: статистической, экономической, коммерческой, финансовой и т. д. Такая информация содержит сведения о вероятности того или иного страхового случая, события, о наличии и величине спроса на товары, на капитал, о финансовой устойчивости и платежеспособности клиентов, партнеров, конкурентов и т. п.

***Риск-менеджмент*** выполняет ***функции***:

- объекта управления (организация разрешения риска; рискованных вложений капитала, работ по снижению величины риска, процесса страхования рисков, экономических отношений и связей между субъектами хозяйственных процессов);
- субъекта управления (прогнозирование, организация, координация, регулирование, стимулирование, контроль).

*Прогнозирование* представляет собой разработку на перспективу изменений финансового состояния объекта в целом и его различных частей, т. е. это предвидение определенных событий. *Организация* — это объединение людей,



Рис. 3.2. Структурная схема риск-менеджмента

совместно реализующих программу рискованного вложения капитала на основе определенных правил и процедур.

*Регулирование* — воздействие на объект управления, посредством которого достигается состояние устойчивости объекта при возникновении отклонений от заданных параметров.

*Координация* — обеспечение согласованности работы всех звеньев системы управления риском.

*Стимулирование* — побуждение финансовых менеджеров, других специалистов к заинтересованности в результатах своего труда.

Наконец, *контроль* — это проверка организации работы по снижению степени риска.

*Организация риск-менеджмента* представляет собой систему мер, направленных на рациональное сочетание всех его элементов в единой технологии процесса управления риском.

Первым этапом организации риск-менеджмента является *определение цели риска и цели рискованных вложений капитала*. Цель риска — это результат, который необходимо получить. Им может быть выигрыш, прибыль, доход и т.д. Цель рискованных вложений капитала — получение максимальной прибыли.

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

Следующим важным моментом в организации риск-менеджмента является *получение информации об окружающей обстановке*, которая необходима для принятия решения в пользу того или иного действия. На основе анализа такой информации и с учетом целей риска можно правильно определить вероятность наступления события, выявить степень риска и оценить его стоимость.

Управление риском означает правильное понимание степени риска, который постоянно угрожает людям, имуществу, финансовым результатам хозяйственной деятельности. Для предпринимателя важно знать действительную стоимость риска, которому подвергается его деятельность. Под *стоимостью риска* следует понимать фактические убытки предпринимателя, затраты на снижение величины убытков или затраты по возмещению этих убытков и их последствий. Правильная оценка финансовым менеджером действительной стоимости риска позволяет ему объективно представлять объект возможных убытков и наметить пути к их предотвращению или уменьшению, а в случае невозможности предотвращения обеспечить их возмещение.

На основе имеющейся информации об окружающей среде, вероятности, степени и величине риска разрабатываются различные варианты рискованного вложения капитала и приводится оценка их оптимальности путем сопоставления ожидаемой прибыли и величины риска. Это позволяет правильно выбрать стратегию и приемы управления риском, а также способы снижения степени риска.

На этом этапе организации риск-менеджмента главная роль принадлежит финансовому менеджеру, его пси-

хологическим качествам. Финансовый менеджер, занимающийся вопросами риска, должен иметь два права: право выбора и право ответственности за него. Право выбора означает право принятия решения, необходимого для реализации намеченной цели рискованного вложения капитала. Решение должно приниматься менеджером единолично. В риск-менеджменте из-за специфики, которая обусловлена особой ответственностью за принятие риска, нецелесообразно, а в отдельных случаях и вовсе недопустимо коллективное (групповое) принятие решения, за которое никто не несет ответственности. При этом следует иметь в виду, что коллективное решение в силу психологических особенностей отдельных индивидов (их антагонизма, эгоизма, политической, экономической или идеологической платформы и т. п.) является более субъективным, чем решение, принимаемое одним специалистом.

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

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

*Многовариантность* риск-менеджмента означает соответствие стандарта и неординарности финансовых колебаний, гибкость и неповторимость тех или иных способов действия в конкретной хозяйственной ситуации. Главное в риск-менеджменте — правильная постановка цели, отвечающая экономическим интересам объекта управления.

Риск-менеджмент весьма динамичен. Эффективность его функций во многом зависит от быстроты реакции на изменение условий рынка, от экономической ситуации и финансового состояния объекта управления. Поэтому риск-менеджмент должен базироваться на знании стандартных приемов управления риском, умении быстро и

правильно оценивать конкретную экономическую ситуацию, на способности быстро найти хороший, если не единственный, выход из данной ситуации.

Особую роль в решении рискованных задач играют интуиция менеджера и инсайды.

*Интуиция* представляет собой способность непосредственно, как бы внезапно, без логического продумывания находить правильное решение проблемы. Интуитивное решение как внутреннее озарение, просветление мысли, раскрывающее суть изучаемого вопроса. Интуиция является непременным компонентом творческого процесса. Психология рассматривает интуицию во взаимосвязи с чувственным и логическим познанием и практической деятельностью как непосредственное знание в его единстве со знанием опосредованным, ранее приобретенным.

*Инсайт* — это осознанное решение некоторой проблемы. Субъективно инсайды переживаются как неожиданное озарение, постижение. В момент самого инсайда решение осознается очень ясно, однако эта ясность часто носит кратковременный характер и нуждается в сознательной фиксации решения.

В случаях когда риск рассчитать невозможно, принятие рискованных решений происходит с помощью эвристики.

*Эвристика* представляет собой совокупность логических приемов и методологических правил теоретического исследования и отыскания истины. Иными словами, это правила и приемы решения особо сложных задач.

Конечно, эвристика менее надежна и менее определена, чем математические расчеты, однако она дает возможность получить вполне определенное решение. Риск-менеджмент имеет свою систему эвристических правил и приемов для принятия решения в условиях рынка.

Приведем основные *правила риск-менеджмента*.

1. Нельзя рисковать больше, чем это может позволить собственный капитал.
2. Надо думать о последствиях риска.
3. Нельзя рисковать многим ради малого.
4. Положительное решение принимается лишь при отсутствии сомнения.
5. При наличии сомнений принимается отрицательное решение.

6. Нельзя думать, что всегда существует только одно решение. Возможно, есть и другие.

Реализация первого правила означает, что, прежде чем принять решение о рисковом вложении капитала, финансовый менеджер должен:

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

Объем убытка от вложения капитала может быть равным объему данного капитала, меньше или больше его. При прямых инвестициях объем убытка, как правило, равен объему венчурного капитала.

Соотношение максимально возможного объема убытка и объема собственных финансовых ресурсов инвестора представляет собой степень риска, ведущего к банкротству. Она измеряется с помощью коэффициента риска.

$$K_p = \frac{Y}{C},$$

где  $K_p$  — коэффициент риска;

$Y$  — максимально возможная сумма убытка, руб.;

$C$  — объем собственных финансовых ресурсов с учетом точно известных поступлений средств, руб.

Опыт показывает, что оптимальный коэффициент риска составляет 0,3, а критический (превышение которого ведет к банкротству) — 0,7. Для определения комплексного показателя риска  $R$  может быть использована формула

$$R = \sum_i r_i,$$

где  $r_i$  — оценка частного риска:

$$r_i = r_i^0 \pm \Delta i,$$

где  $r_i^0$  — нормативная минимальная оценка частного риска;

$\Delta i$  — дополнительная величина оценки частного риска, зависящая от конкретных ситуаций.

Нормативные минимальные оценки частного риска определяются расчетами. Например, минимальные оценки частного технического риска составляют:

Огонь	0,08	Самовоспламенение	0,013
Взрыв	0,13	Землетрясение	0,015
Кража	0,05	Буря, ураган	0,013
Обвал	0,03	Забастовка	0,03
Молния	0,06	Наводнение	0,0125
Падение самолета	0,006		

После построения комплексного показателя риска определяют взаимосвязь между факторами путем применения интегрального метода факторного анализа, который включает в себя:

- 1) определение метода интегрирования;
- 2) вычисление подынтегральной функции;
- 3) вывод значения интеграла.

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

Действие третьего правила особо ярко проявляется при передаче риска, т. е. при страховании. В этом случае финансовый менеджер должен выбрать приемлемое для него соотношение между страховым взносом и страховой суммой. *Страховой взнос* — плата страхователя страховщику за страховой риск. *Страховая сумма* — денежная сумма, на которую застрахованы материальные ценности, ответственность, жизнь и здоровье страхователя. Риск не должен быть удержан, т. е. инвестор не должен принимать риск, если размер убытка относительно велик по сравнению с экономией на страховом взносе.

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



**Организация риск-менеджмента** предполагает определение органа управления риском, которым может быть финансовый менеджер, менеджер по риску или соответствующий аппарат управления, скажем, отдел рискованных вложений капитала, выполняющий следующие функции:

- осуществление венчурных и портфельных инвестиций, т. е. рискованных вложений в соответствии с действующим законодательством и уставом хозяйствующего субъекта;
- разработку программы рискованной инвестиционной деятельности;
- сбор, анализ, обработку и хранение информации об окружающей обстановке;
- определение степени и стоимости рисков, выработку стратегии и приемов управления риском;
- разработку программы рискованных решений и организацию ее выполнения, включая контроль и анализ результатов;
- осуществление страховой деятельности, заключение договоров страхования и перестрахования, проведение страховых и перестраховочных операций;
- разработку условий страхования и перестрахования, определение размеров тарифных ставок по тарифным операциям;
- выдачу гарантий по попечительству российских и иностранных компаний, возмещение убытков за их счет, поручение другим лицам исполнению аналогичных функций за рубежом;
- ведение бухгалтерской, статистической и оперативной отчетности по рискованным вложениям капитала.

**Стратегия риск-менеджмента** — это искусство управления риском в неопределенной хозяйственной ситуации, основанное на прогнозировании риска и приемов его снижения. Она включает правила, на основе которых принимаются поисковые решения, и способы выбора варианта решения.

В стратегии риск-менеджмента применяются следующие правила:

- 1) максимальность выигрыша;
- 2) оптимальная вероятность результата;
- 3) оптимальная колеблемость результата;
- 4) оптимальное сочетание выигрыша и величины риска.

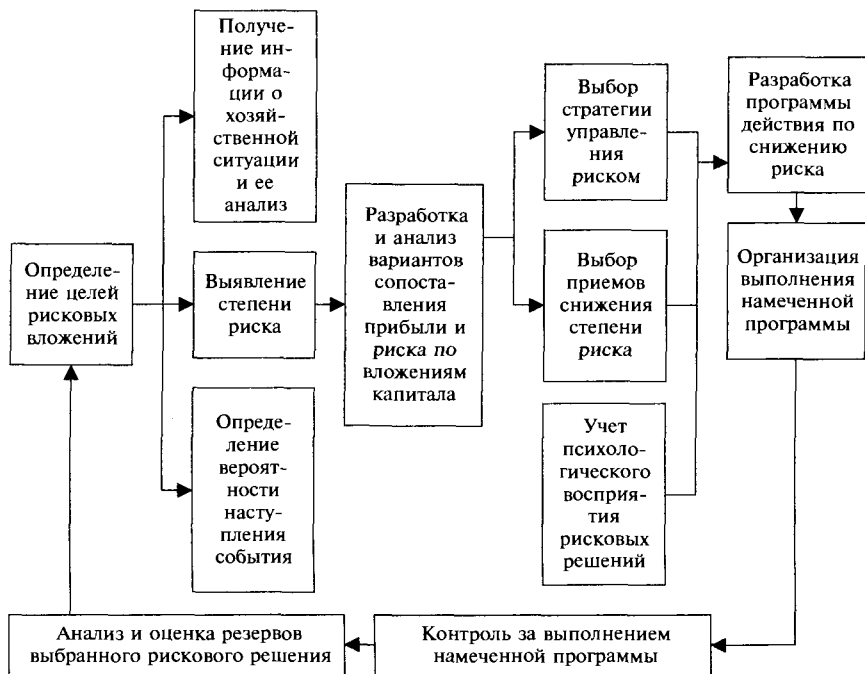


Рис. 3.3. Схема организации риск-менеджмента

Сущность первого правила заключается в том, что из возможных вариантов рискованных вложений капитала выбирается тот, что дает наибольшую эффективность результата при минимальном или приемлемом для инвестора риске.

Согласно второму правилу из возможных решений выбирается то, при котором вероятность результата является приемлемой для инвестора.

Правило третье заключается в том, что из возможных решений выбирается то, при котором вероятности выигрыша или проигрыша для одного и того же рискованного вложения капитала имеет наименьший разрыв.

Наконец, четвертое правило заключается в том, что менеджер оценивает ожидание величины выигрыша и риска и принимает решение о вложении капитала в то мероприятие, которое позволяет получить ожидаемый выигрыш и одновременно избежать большого риска.

Риск-менеджмент располагает определенными *возможностями управления риском*. Они состоят из методов и приемов снижения степени риска, таких, как:

- избегание риска (уклонение от мероприятия, связанного с риском);
- удержание риска (оставление риска за инвестором, т. е. на его ответственность);
- передача риска (когда инвестор передает ответственность за риск кому-то другому);
- снижение степени риска (уменьшение вероятности и объема потерь).

### **3.2. Учет неопределенности в подходах к оценке рисков**

Решение, принимаемое предпринимателем, почти всегда сопряжено с риском, который обусловлен наличием ряда факторов неопределенности, заранее не предвиденных.

*Неопределенность* — это неполноценность или непрочность информации об условиях реализации инвестиционного проекта, в том числе о связанных с ними затратах и результатах. Неопределенность, связанная с возможностью возникновения в ходе реализации проекта неблагоприятных ситуаций и последствий, характеризуется понятием риска.

*Риски проекта* — возможные изменения ключевых параметров проекта, которые приводят к превращению эффективного проекта в неэффективный.

Различают следующие *неопределенности инвестиционных рисков*:

- нестабильность экономического законодательства и текущей экономической ситуации, условий инвестирования и использования прибыли;
- для внешнеэкономических рисков — возможность введения ограничений на торговлю и поставки;
- неопределенность политической ситуации, неблагоприятные социально-экономические изменения в стране и регионе;

- неполноценность или неточность информации о динамике технико-экономических показателей, параметрах новой техники и технологии;

- колебания рыночных курсов, цен, рыночной конъюнктуры;

- неопределенность природно-климатических условий, возможность стихийных бедствий;

- производственно-технологический риск;

- неопределенность целей, интересов;

- неполноценность или неточность информации о финансовом положении и деловой репутации предприятий-участников.

Учет неопределенностей осуществляется тремя способами:

- 1) проверкой устойчивости проекта;

- 2) корректировкой параметров проекта и экономических нормативов;

- 3) формализованным описанием неопределенности.

1. *Способ проверки устойчивости* предусматривает разработку сценария реализации проекта в наиболее вероятных или наиболее опасных условиях. По каждому сценарию выясняется, как будет действовать организационно-экономический механизм реализации проекта, каковы будут доходы и потери. Влияние факторов риска на норму дисконта при этом не учитывается. Проект считается устойчивым и эффективным, если во всех рассматриваемых ситуациях интересы участников соблюдаются, а возможные неблагоприятные последствия устраняются за счет созданных запасов и резервов. Степень устойчивости проекта характеризуют показатели предельного уровня объемов производства, цен производимой продукции. Предельные значения параметров проекта для некоторого  $t$ -го года его реализации определяется как такое значение этого параметра в  $t$ -м году, при котором чистая прибыль участника в этом году становится нулевой.

Одним из наиболее важных показателей данного типа является *точка безубыточности* (объем продаж, при котором выручка от реализации продукции совпадает с издержками производства). При ее определении подразумевается, что издержки на постоянство продукции могут быть разделены на условно-постоянные (не изменяющие-

ся при изменении объема производства) — издержки  $Z_c$  и условно-переменные, изменяющиеся прямо пропорционально объему производства, — издержки  $Z_v$ . Точка безубыточности определяется по формуле

$$T_b = Z_c : (C - Z_v),$$

где  $C$  — цена единицы продукции.

Для подтверждения работоспособности проекта необходимо, чтобы точка безубыточности была меньше значений номинальных объемов производства и продаж: чем дальше от них точки безубыточности (в процентном отношении), тем устойчивее проект. Но «хорошее» значение точки безубыточности не гарантирует эффективности проекта, так как при ее определении не учитываются выплаты на компенсацию инвестиционных затрат, процентов по кредитам и т. д.

2. *Корректировка параметров проекта и применяемых в расчете экономических нормативов*, замена их проектных значений на ожидаемые также учитывают неопределенность условий реализации проекта. В этих целях: сроки строительства и выполнения других работ увеличиваются на среднюю величину возможных издержек; учитывается среднее увеличение стоимости строительства, обусловленное ошибками проектной организации, пересмотром проектных решений в ходе строительства и непредвиденными расходами; учитываются запаздывание платежей, неритмичность поставок сырья и материалов, внеплановые отказы оборудования; если не предусмотрено страхование участников от инвестиционных рисков, то в состав затрат включаются ожидаемые потери от рисков.

3. Наиболее точным, но наиболее технически сложным является *способ формализованного описания неопределенности*. Он включает следующие этапы: описание всего множества возможных условий реализации проекта и отвечающих этим условиям затрат, результатов и показателей эффективности; преобразование исходной информации и факторов неопределенности в информацию о вероятностях отдельных условий реализации и соответствующих показателей эффективности проекта в целом с учетом неопределенности условий его реализации — показателей ожидаемой эффективности.

Основными показателями, используемыми для сравнения различных проектов (или вариантов проекта) и выбора лучшего из них являются показатели *ожидаемого интегрального эффекта* —  $\Theta_{\text{ож}}$  (экономического — на уровне национального хозяйства, коммерческого — на уровне отдельного участника). Эти показатели используются и для обоснования рациональных размеров и форм резервирования и страхования. Если вероятности различных условий реализации проекта известны точно, то ожидаемый интегральный эффект рассчитывается по формуле математического ожидания:

$$\Theta_{\text{ож}} = \Theta_i \cdot P_i.$$

Цели, поставленные в проекте, могут быть не достигнуты полностью или частично. Для оценки рисков проектов применяются несколько подходов.

*Первый подход* представляется обязательным по отношению к «смелым» проектам, в большей или меньшей степени ломающим сложившуюся структуру производимой продукции и означающим стремительный прорыв на рынок. Для таких проектов риск связан прежде всего с опасностью неправильной оценки исходной ситуации, в результате чего окажется, что сбыт нового товара идет неудовлетворительно.

*Второй подход* применяется тогда, когда нет особого разнообразия альтернативных решений, но сам проект достаточно сложен в том отношении, что охватывает весь жизненный цикл продукта. В этом случае важно оценить надежность каждой фазы, выявить наименее надежные звенья. Поскольку реализация сложного проекта охватывает несколько стадий, то и оценку риска целесообразно проводить по стадиям: подготовительной, строительной и стадии функционирования.

*Третий подход* применяется к относительно простым проектам и по существу заключается в некотором усложнении расчетов в силу учета не просто средних значений, а характера распределений тех случайных величин, средние из которых используются в расчетах.

Описанные методы оценки рисков не являются жестко связанными с определенными типами проектов.

В условиях рыночной экономики очень ограниченно используются нормативно заданные значения исходных

параметров проекта, поэтому расчеты необходимо вести на основании прогнозных значений, которые носят вероятностный характер.

Необходимость учета динамики реализации проекта при оценке экономической эффективности инвестиций определяется увеличением входных параметров и выходных показателей, многие из которых определяются именно динамикой.

### 3.2.1. Анализ и оценка рисков

Назначение анализа риска — дать потенциальным партнерам необходимые данные для принятия решений о целесообразности участия в проекте и предусмотреть меры по защите от возможных финансовых потерь.

Анализ риска производится в последовательности, приведенной на рис. 3.4.

**Общие принципы анализа риска.** Когда говорят о необходимости учета риска при управлении проектами, обычно имеют в виду основных его участников: заказчика, инвестора, исполнителя (подрядчика) или продавца, покупателя, а также страховую компанию.

При анализе риска любого из участников проекта используются следующие критерии, предложенные известным американским экспертом Б. Берлимером:

- потери от риска независимы друг от друга;
- потеря по одному направлению из «портфеля рисков» не обязательно увеличивает вероятность потери по другому (за исключением форс-мажорных обстоятельств);
- максимально возможный ущерб не должен превышать финансовых возможностей участника.

Риск обычно подразделяется на динамический и статический.

**Динамический риск** — это риск непредвиденных изменений стоимости основного капитала вследствие принятия управленческих решений или непредвиденных изменений рыночных или политических обстоятельств. Такие изменения могут привести как к потерям, так и к дополнительным доходам.

**Статический риск** — риск потерь реальных активов вследствие нанесения ущерба собственности, а также по-



Рис. 3.4. Блок-схема анализа риска

терь дохода из-за недееспособности организации. Данный риск может привести только к потерям.

Анализ рисков можно подразделить на два взаимно дополняющих друг друга вида: качественный и количественный.

**Качественный анализ** может быть сравнительно простым, его главная задача — определить факторы риска, этапы работы, при выполнении которых риск возникает, т. е. установить потенциальные области риска, после чего идентифицировать все возможные риски.

**Количественный анализ** риска, т. е. численное определение размеров отдельных рисков и риска проекта в целом, — проблема более сложная. Все факторы, так или иначе влияющие на рост степени риска в проекте, можно условно разделить на объективные и субъективные.



К *объективным* факторам относятся факторы, не зависящие непосредственно от самой фирмы (инфляция, конкуренция, анархия, политические и экономические кризисы, экология, таможенные пошлины и т. д.).

К *субъективным* факторам относятся факторы, характеризующие непосредственно данную фирму. Это производственный потенциал, техническое оснащение, уровень предметной и технологической специализации, организация труда, уровень производительности труда, степень кооперированных связей, уровень техники безопасности, выбор типа контрактов с инвестором или заказчиком и проч. Последний фактор играет важную роль для фирмы, поскольку от типа контракта зависят степень риска и величина вознаграждения по окончании проекта.

**Зоны риска и кривая риска.** Предприниматель всегда должен стремиться учитывать возможный риск и предусматривать меры для снижения его уровня и компенсации вероятных потерь. В этом и заключается сущность управления риском (риск-менеджмента). Главная цель риск-менеджмента (особенно для условий современной России) — добиться, чтобы в самом худшем случае речь могла идти об отсутствии прибыли, но никак не о банкротстве организации.

Для оценки степени приемлемости коммерческого риска следует выделить зоны риска в зависимости от ожидаемой величины потерь. Общая схема зон риска представлена на рис. 3.5.

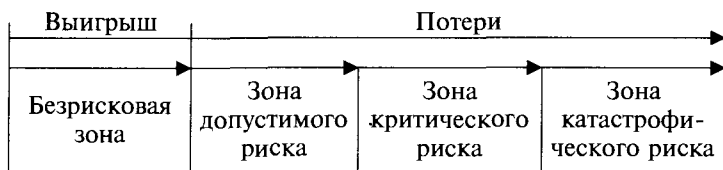


Рис. 3.5. Зоны риска

Область, в которой потери не ожидаются, т. е. где экономический результат хозяйственной деятельности положительный, называется *безрисковой зоной*.

*Зона допустимого риска* — область, в пределах которой величина вероятных потерь не превышает ожидаемой при-

были и, следовательно, коммерческая деятельность имеет экономическую целесообразность. Граница зоны допустимого риска соответствует уровню потерь, равному расчетной прибыли.

*Зона критического риска* — область возможных потерь, превышающих величину ожидаемой прибыли вплоть до величины полной расчетной выручки (суммы затрат и прибыли). Здесь предприниматель рискует не только не получить никакого дохода, но и понести прямые убытки в размере всех произведенных затрат.

*Зона катастрофического риска* — область вероятных потерь, которые превосходят критический уровень и могут достигать величины, равной собственному капиталу организации. Катастрофический риск способен привести организацию или предпринимателя к краху и банкротству. Кроме того, к категории катастрофического риска (независимо от величины имущественного ущерба) следует отнести риск, связанный с угрозой жизни или здоровью людей и возникновением экономических катастроф.

Наглядное представление об уровне коммерческого риска дает графическое изображение зависимости вероятности потерь от их величины — кривая риска (рис. 3.6).

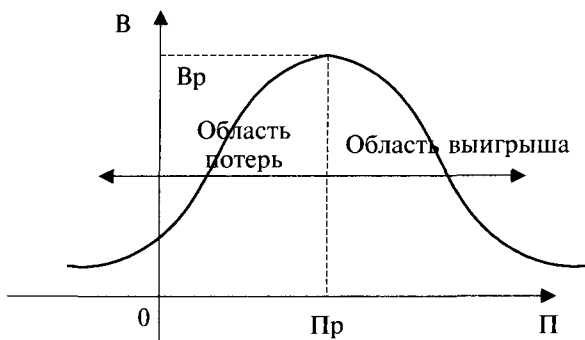


Рис. 3.6. Кривая распределения вероятности получения прибыли

Построение такой кривой базируется на гипотезе, что прибыль как случайная величина подчинена нормальному закону распределения и предполагает следующие допущения.

1. Наиболее вероятно получение прибыли, равной расчетной величине —  $\Pi_p$ . Вероятность ( $V_p$ ) получения такой прибыли максимальна и значение  $\Pi$  можно считать математическим ожиданием прибыли. Вероятность получения прибыли, большей или меньшей по сравнению с расчетной, монотонно убывает по мере роста отклонений.

2. Потерями считается уменьшение прибыли ( $\Delta\Pi$ ) в сравнении с расчетной величиной. Если реальная прибыль равна  $\Pi$ , то  $\Delta\Pi = \Pi_p - \Pi$ .

Принятые допущения в определенной степени спорны и не всегда справедливы для всех видов рисков, но в целом достаточно верно отражают наиболее общие закономерности изменения коммерческого риска и дают возможность построить кривую распределения вероятностей потерь прибыли, которую и называют *кривой риска* (рис. 3.7).

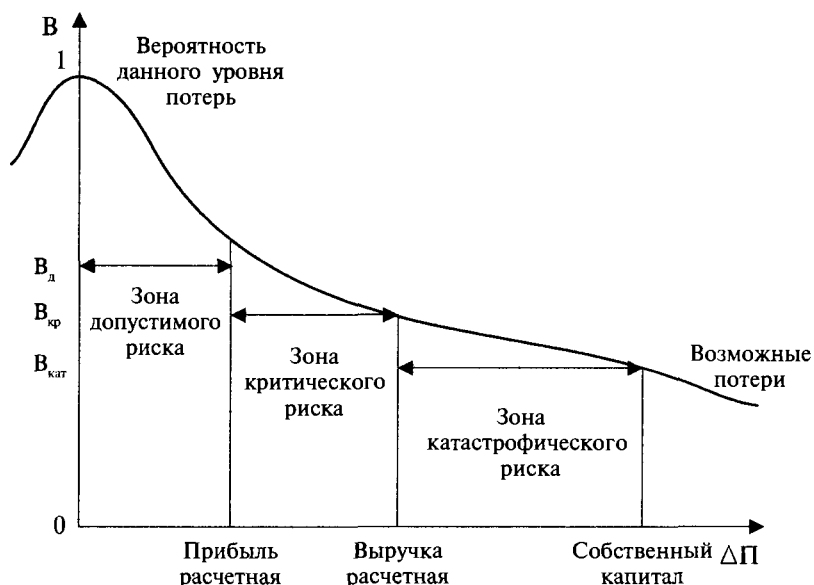


Рис. 3.7. Кривая риска

Главное в оценке коммерческого риска — возможность построения кривой риска и определения зон и показателей допустимого, критического и катастрофического рисков.

**Анализ риска** основан на методологии, с помощью которой анализируется будущая неопределенность для

того, чтобы определить влияние риска на предполагаемые результаты. Это прием, с помощью которого математическая прогнозная модель подвергается ряду имитационных прогонов обычно с помощью компьютера. В ходе процессов имитации строятся последовательные сценарии, в которых используются данные, являющиеся исходными для основных неопределенных переменных проекта. Результаты имитации подвергаются статистической обработке, для того чтобы получить вероятностное распределение возможных результатов проекта и оценить степень риска. Таким образом процесс анализа риска включает следующие стадии:

- создание прогнозной модели;
- определение переменных риска;
- определение вероятностного распределения отобранных переменных и определение диапазона возможных значений для каждой из них;
- установление наличия или отсутствия корреляционных связей среди рискованных переменных;
- прогоны моделей;
- анализ результатов.

**Переменные риска.** Это переменные, являющиеся критическими для жизнеспособности проекта, т. е. даже малые отклонения от ее предполагаемого значения негативно отражаются на проекте.

Для отбора переменных используется анализ чувствительности и неопределенности. Анализ чувствительности измеряет реакцию результатов проекта на изменения той или иной переменной проекта. Недостаток этого анализа в том, что он не принимает во внимание реалистичность или нереалистичность предполагаемых изменений значения анализируемых переменных. Для того чтобы результаты, полученные при анализе чувствительности, имели смысл, следует учесть влияние неопределенности, охватывающей переменные, подвергающиеся проверке. Например, малое отклонение в закупочной цене определенного вида оборудования в год  $X$  имеет очень большое значение для дохода от проекта, но вероятность этого отклонения может быть мала, если поставщик связан определенными условиями контракта. Следовательно, риск, обусловленный этой переменной, незначителен.

Анализ неопределенности помогает выделить переменные повышенного риска. Причина, по которой в анализ риска включаются только наиболее важные переменные, носит двойственный характер. Во-первых, чем больше число переменных, тем выше вероятность создания неопределенных сценариев; во-вторых, денежные издержки, требующиеся для анализа многих переменных с малым влиянием на результаты, могут перевесить все возможные выгоды. Следовательно, целесообразно рассматривать ограниченное число наиболее чувствительных и неопределенных переменных в проекте.

**Вероятностное распределение переменных и определение диапазона их возможных значений.** Характеризуя понятие неопределенности, которое связывается с данной переменной проекта, необходимо расширить рамки неопределенности, что позволит более или менее точно предсказать значение конкретной переменной в будущем. Совокупность предполагаемых значений переменной должна быть достаточно широкой, но имеющей границы: минимальное и максимальное значения. Таким образом, задается диапазон возможных значений для каждой рискованной переменной. Определение диапазона значений переменных проекта сводится к процессу получения распределения вероятностей на основе данных, оставшихся от прежних наблюдений за какими-либо исследуемыми событиями.

Довольно редко можно позволить себе затраты на приобретение такой количественной информации, которая позволила бы обосновать установление диапазона значений исходя из полностью объективных критериев. Чаще всего приходится полагаться на суждения и субъективные показатели: мнения экспертов, личные суждения, мнения людей, имеющих определенные представления об объекте рассмотрения.

Установленный диапазон значений необходимо связать с распределениями вероятности, так как они диктуют возможность выбора значений, принадлежащих определенному диапазону. Распределение вероятности используется для количественного выражения представлений и ожиданий специалистов в отношении результатов конкретного события в будущем. Можно выделить две основные кате-

гории распределения вероятности: 1) нормальное, равномерное и треугольное распределения (разносят вероятность в границах одного диапазона, но с разными степенями концентрации относительно средних значений). Эти виды распределения называют симметричными; 2) ступенчатые и дискретные распределения. При дискретном распределении выделяются интервалы диапазона, каждому из которых присваиваются определенный вес по вероятности ступенчатым образом (рис. 3.8).

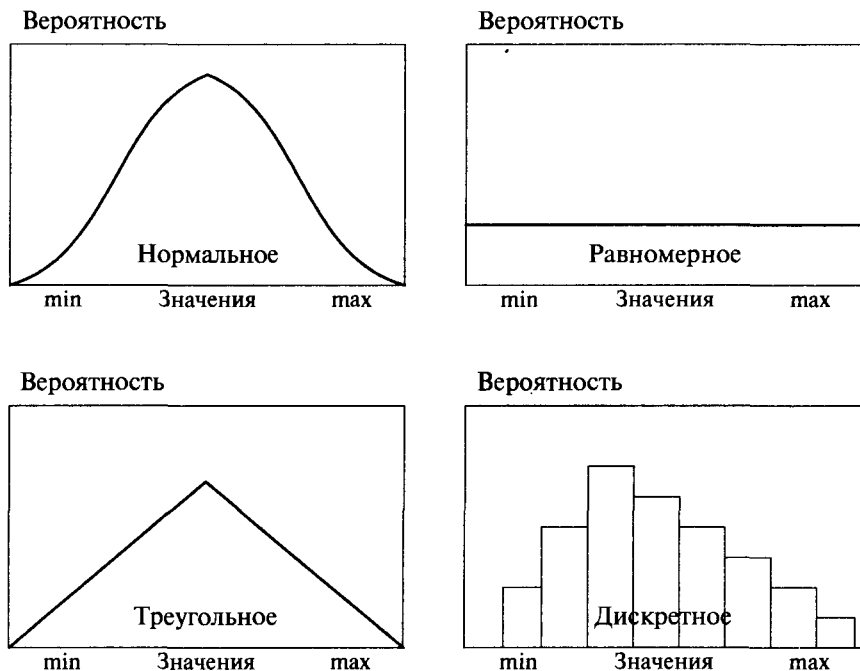


Рис. 3.8. Распределения вероятности с множественными значениями

**Коррелированные переменные.** Определение рисков переменных и придание им соответствующего распределения вероятности — необходимое условие проведения анализа рисков.

При успешном завершении этих двух стадий анализа, при наличии надежной компьютерной программы можно перейти к стадии моделирования. На данной стадии ком-

пьютер вырабатывает ряд сценариев, основанных на случайных числах, генерируемых с использованием оговоренных распределений вероятности. Однако переход к моделированию будет справедлив только в том случае, если среди рискованных переменных, включенных в модель, будут отсутствовать какие-либо значимые корреляции.

Две или более переменных коррелируют в том случае, если они вместе систематически изменяются. Среди рискованных переменных такие отношения нередки. Наличие в модели проектного анализа коррелирующих переменных может привести к серьезным искажениям результатов анализа риска. Поэтому перед стадией прогонов модели важно убедиться в наличии или отсутствии таких связей и, где необходимо, ввести в модель ограничения, снижающие вероятность появления сценариев, нарушающих такие корреляции.

Хотя очень редко можно объективно определить точные характеристики коррелирующих переменных, в модели анализа имеется возможность установить направление подобных связей и предполагаемую силу корреляции. Отношения, подлежащие описанию, основываются на ожиданиях, а не на объективных данных, поэтому очень непросто, а иногда и не нужно, указывать все параметры таких отношений. Для того чтобы представить выработку моделью сценариев со значительным отклонением от разумного диапазона, достаточно принять, что отношения имеют линейный характер.

Для анализа имеющихся данных обычно применяют регрессию и корреляцию с целью облегчить прогнозирование зависимой переменной от реальных или гипотетических значений независимой переменной. В результате таких анализов выводятся уравнение регрессии и коэффициент корреляции. Для анализа рисков — это всего лишь исходные данные, а результатом является информация, выработанная в ходе моделирования. Задачей анализа корреляции применительно к анализу риска является контроль значений зависимой переменной, позволяющей сохранить соответствие с противоположными значениями независимой переменной.

### 3.2.2. Методы анализа рисков

В настоящее время наиболее распространенными являются следующие методы анализа рисков:

- статистический;
- экспертных оценок;
- аналитический;
- оценки финансовой устойчивости и платежеспособности;
- оценки целесообразности затрат;
- анализ последствий накопления риска;
- метод использования аналогов;
- комбинированный метод.

**Статистический метод** заключается в изучении статистики потерь и прибылей, имевших место на данном или аналогичном предприятии, с целью определения вероятности события, установления величины риска. Вероятность означает возможность получения определенного результата. Например, вероятность успешного продвижения нового товара на рынке и течение года составляет  $3/4$ , а неуспех —  $1/4$ . Величина, или степень, риска измеряется двумя показателями: средним ожидаемым значением и колеблемостью (изменчивостью) возможного результата.

Среднее ожидаемое значение связано с неопределенностью ситуации. Оно выражается в виде средневзвешенной величины всех возможных результатов  $E(x)$ , где вероятность каждого результата  $A$  используется в качестве частоты, или веса, соответствующего значения  $x$ . В общем виде это можно записать так:

$$E(x) = A_1X_1 + A_2X_2 + \dots + A_nX_n.$$

Допустим, что при продвижении нового товара мероприятие  $A$  из 200 случаев давало прибыль 20,0 тыс. руб. с каждой единицы товара в 90 случаях (вероятность  $90 : 200 = 0,45$ ), прибыль — 25,0 тыс. руб. в 60 случаях (вероятность  $60 : 200 = 0,30$ ) и прибыль 30,0 тыс. руб. — в 50 случаях (вероятность  $50 : 200 = 0,25$ ). Среднее ожидаемое значение прибыли составит:

$$20,0 \cdot 0,45 + 25,0 \cdot 0,30 + 30,0 \cdot 0,25 = 24.$$

Осуществление мероприятия  $B$  из 200 случаев давало прибыль 19,0 тыс. руб. в 85 случаях, прибыль 24,0 тыс.



руб. — в 60 случаях, 31,0 тыс. руб. — в 50 случаях. При мероприятии Б средняя ожидаемая прибыль составит:

$$19,0 - (85 : 200) + 24,0 \cdot (60 : 200) + 31,0 - (50 : 200) = 23,8.$$

Сравнивая величины ожидаемой прибыли при вложении капитала в мероприятия А и Б, можно сделать вывод, что величина получаемой прибыли при мероприятии А колеблется от 20,0 до 30,0 тыс. руб., средняя величина составляет 24,0 тыс. руб.; в мероприятии Б величина получаемой прибыли колеблется от 19,0 до 31,0 тыс. руб. и средняя величина равна 23,8 тыс. руб.

**Средняя величина** представляет собой обобщенную количественную характеристику и не позволяет принять решение в пользу какого-либо варианта вложения капитала. Для окончательного решения необходимо измерить колеблемость (размах или изменчивость) показателей, т. е. определить колеблемость возможного результата. Она представляет собой степень отклонения ожидаемого значения от средней величины. Для ее определения обычно вычисляют дисперсию или среднеквадратическое отклонение.

**Дисперсия** представляет собой средневзвешенное из квадратов отклонений действительных результатов от средних ожидаемых:

$$\sigma^2 = \frac{\sum (x - e)^2 A}{\sum A}$$

где  $\sigma^2$  — дисперсия;

$x$  — ожидаемое значение для каждого случая наблюдения;

$e$  — среднее ожидаемое значение;

$A$  — частота случаев, или число наблюдений.

**Коэффициент вариации** — это отношение среднеквадратического отклонения к средней арифметической. Он показывает степень отклонения полученных значений.

$$V = \delta / e \cdot 100,$$

где  $V$  — коэффициент вариации, %;

$\delta$  — среднее квадратическое отклонение;

$e$  — среднее арифметическое.

Коэффициент вариации позволяет сравнивать колеблемость признаков, имеющих разные единицы измерения. Чем выше коэффициент вариации, тем сильнее ко-

колеблемость признака. Установлена следующая оценка коэффициентов вариации:

- до 10% — слабая колеблемость;
- 11—25% — умеренная колеблемость;
- свыше 25% — высокая колеблемость.

Коэффициент вариации при вложении капитала в мероприятие А меньше, чем при вложении в мероприятие Б. Следовательно, мероприятие А сопряжено с меньшим риском, а значит, предпочтительнее. Дисперсионный метод успешно применяется и при наличии более двух альтернативных признаков.

В случаях, когда информация ограничена, для количественного анализа риска используются аналитические методы или стандартные функции распределения вероятностей, например, нормальное распределение, или распределение Гаусса, показательное (экспоненциальное) распределение вероятностей, которое довольно широко используется в расчетах надежности, а также распределение Пуассона, которое часто используют в теории массового обслуживания.

Вероятностная оценка риска математически достаточно разработана, но опираться только на математические расчеты в предпринимательской деятельности не всегда бывает достаточным, так как точность расчетов во многом зависит от исходной информации.

В последнее время стал популярен метод статистических испытаний — метод «Монте-Карло». Его достоинством является возможность анализировать и оценивать различные «сценарии» реализации проекта и учитывать разные факторы рисков в рамках одного подхода. Разные типы проектов имеют разную уязвимость со стороны рисков, что выясняется при моделировании. Недостатком данного метода является то, что в нем для оценок и выводов используются вероятностные характеристики, что не очень удобно для непосредственного практического применения и не удовлетворяет менеджеров проекта. Однако, несмотря на указанные недостатки, этот метод дает возможность выявить риск, сопряженный с теми проектами, в отношении которых принятое решение не терпит изменений.

Статистический метод по определению риска проекта используется в системе ПЕРТ для вычисления ожидае-

мой продолжительности каждой работы и проекта в целом. Суть данного метода заключается в том, что для расчета вероятностей возникновения потерь анализируются все статистические данные, касающиеся результативности осуществления фирмой рассматриваемых операций. Частота возникновения некоторого уровня потерь определяется по следующей формуле:

$$f_0 = n' : n_{\text{общ}}$$

где  $f_0$  — частота возникновения некоторого уровня потерь;

$n'$  — число случаев наступления конкретного уровня потерь;

$n_{\text{общ}}$  — общее число случаев в выборке, включающее и положительные результаты.

Для построения кривой риска и определения уровня потерь нам потребуется ввести понятие областей риска. *Областью риска* называется некоторая зона общих потерь рынка, в границах которой потери не превышают предельного значения установленного уровня риска.

**Метод экспертных оценок.** Данный метод отличается от статистического лишь методом сбора информации для построения кривой риска.

При этом методе предполагаются сбор и изучение оценок, сделанных различными специалистами (данного предприятия или внешними экспертами), касающихся вероятности возникновения различных уровней потерь. Оценки базируются на учете всех факторов финансового риска, а также на статистических данных. Реализация способа экспертных оценок значительно осложняется, если количество показателей оценки невелико.

Вариантный и вероятный характер многих процессов проектов повышает роль экспертных оценок при определении экономических и финансовых показателей. Такие оценки употребляются достаточно регулярно как в отечественной, так и в зарубежной практике. В переходный период роль экспертных заключений при определении соответствующих показателей существенно возрастает, поскольку используемые для расчета показатели не являются директивными. Соответствующая экспертная оценка может быть получена как после проведения специальных исследований, так и при использовании накопленного опыта ведущих специалистов.

Возрастание риска при осуществлении проекта требует более тщательной оценки критических моментов его

реализации. Множество исходных показателей, часто конкурирующих между собой, предполагает использование экспертных оценок для конструирования критерия качества проекта. Поэтому система оценки инвестиций в современных условиях в силу необходимости становится «человеко-алгоритмической», причем роль человека-эксперта является определяющей.

**Экспертная оценка** — это выявленное по специальной методике мнение экспертов по определенному вопросу. Экспертная оценка необходима для принятия решения на этапе подготовки ПТЭО. Но уже в ТЭО количество экспертных оценок должно быть минимальным.

**Постадийная оценка** рисков основана на том, что риски определяются для каждой стадии проекта отдельно, а затем находится суммарный результат по всему проекту. Обычно в каждом проекте выделяются стадии: подготовительная (выполнение всего комплекса работ, необходимых для начала реализации проекта); строительная (возведение необходимых зданий и сооружений, закупка и монтаж оборудования); функционирования (вывод проекта на полную мощность и получение прибыли). Все расчеты выполняются дважды — на момент составления проекта и после выявления наиболее опасных его элементов.

По характеру воздействия риски делятся на простые и составные. *Составные риски* являются композицией простых, каждый из которых в композиции рассматривается как простой риск. *Простые риски* определяются полным перечнем непересекающихся событий, т. е. каждое из них рассматривается как не зависящее от других. В связи с этим первой задачей является определение удельного веса каждого простого риска во всей их совокупности.

Характер инвестиционного проекта как чего-то совершаемого в индивидуальном порядке по существу оставляет единственную возможность для оценки значений рисков — использование мнений экспертов. Каждому эксперту, работающему отдельно, представляется перечень первичных рисков по всем стадиям проекта и предлагается оценить вероятность наступления рисков в соответствии со следующей системой оценок:

- 0 — риск рассматривается как несущественный;
- 25 — риск скорее всего не реализуется;

50 — о наступлении события ничего определенного сказать нельзя;

75 — риск вероятнее всего проявится;

100 — риск реализуется.

Оценки экспертов подвергаются анализу на непротиворечивость, который выполняется по определенным правилам. Во-первых, максимально допустимая разница между оценками двух экспертов по любому фактору не должна превышать 50. Сравнения проводятся по модулю (знак плюс или минус не учитывается), что позволяет устранить недопустимые различия в оценках экспертами вероятности наступления отдельного риска. Если количество экспертов больше трех, то оценкам подвергаются попарно сравнимые мнения.

Во-вторых, для оценки согласованности мнений экспертов по всему набору рисков выявляется пара экспертов, мнения которых наиболее сильно расходятся. Для расчетов расхождения оценки суммируются по модулю и результат делится на число простых рисков. Частное от деления не должно превышать 25. В случае обнаружения между мнениями экспертов противоречий (не выполняется хотя бы одно из приведенных правил) они обсуждаются на совещаниях с экспертами. При отсутствии противоречий все оценки экспертов сводятся в среднюю (среднеарифметическую), которая используется в дальнейших расчетах.

Отдельную проблему представляют обоснование и оценки приоритетов. Суть ее состоит в необходимости освободить экспертов, дающих оценку вероятности риска, от оценки важности каждого отдельного события для всего проекта. Эту работу должны выполнять разработчики проекта, а именно та команда, которая готовит перечень рисков, подлежащих оценке. Задача экспертов состоит в том, чтобы дать оценку рисков.

После определения вероятностей по простым рискам (получения средней экспертной оценки) необходимо получение интегральной оценки риска всего проекта. Для этого сначала рассчитываются риски каждой подстадии или композиции стадий: функционирования, финансово-экономической, технологической, социальной и экологической. Затем рассчитываются риски каждой стадии —

подготовительной, строительной, функционирования. После этого можно работать с объединенными рисками и дать оценку риска всего проекта.

Для получения объединенных рисков используется процедура взвешивания, для которой необходимо определение веса, с которым каждый простой риск входит в общий риск проекта. При этом нет необходимости использовать для каждой композиции простых рисков единую систему весов. Единообразный подход к весам должен быть соблюден только внутри каждой отдельно взятой композиции простых рисков. Важно лишь, чтобы веса удовлетворяли естественному условию неотрицательности, а их сумма была равна единице.

Разновидностью **экспертного метода** является *метод Дельфи*. Он характеризуется анонимностью и управляемой обратной связью. Анонимность членов комиссии обеспечивается путем их физического разделения, что не дает им возможности обсуждать ответы на поставленные вопросы. Цель такого разделения — избежать «ловушек» группового принятия решения, доминирования мнения лидера. После обработки результата через управляемую обратную связь обобщенный результат сообщается каждому члену комиссии. Основная цель такого действия — позволить ознакомиться с оценками других членов комиссии, не подвергаясь давлению из-за знания того, кто конкретно дал ту или иную оценку. После этого оценка может быть повторена.

При экспертной оценке предпринимательского риска большое внимание следует уделять подбору экспертов, так как именно от правильности их оценок зависит решение о выборе того или иного предпринимательского проекта.

Еще один важный метод исследования риска — моделирование задачи выбора с помощью «дерева решений». Данный метод предполагает графическое построение вариантов решений, которые могут быть приняты. По ветвям «дерева» соотносят субъективные и объективные оценки возможных событий. Следуя вдоль построенных ветвей и используя специальные методики расчета вероятностей, оценивают каждый путь и затем выбирают менее рискованный.

Однако этот метод очень трудоемкий. Кроме того, в «дереве» учитываются только те действия, которые намерен совершить предприниматель, и только те исходы, которые с его точки зрения могут иметь место. При этом совсем не учитывается влияние внешней среды на деятельность предпринимательской фирмы, а предприниматель не всегда может предвидеть действия партнеров, конкурентов.

**Аналитический метод.** Аналитический способ построения кривой риска наиболее сложен, поскольку лежащие в основе его элементы теории игр доступны только очень узким специалистам. Чаще используется подвид аналитического метода — *анализ чувствительности модели*. Он состоит из следующих шагов: выбор ключевого показателя, относительно которого и производится оценка чувствительности (внутренняя норма доходности, чистый приведенный доход и т. п.); выбор факторов (уровень инфляции, состояние экономики и др.); расчет значений ключевого показателя на разных этапах осуществления проекта (закупка сырья, производство, реализация, транспортировка, капитальное строительство и т. п.). Сформированные таким образом последовательности затрат и поступлений финансовых ресурсов дают возможность определить потоки фондов денежных средств для каждого момента (или отрезка времени), т. е. определить показатели эффективности. Строятся диаграммы, отражающие зависимость выбранных результирующих показателей от величины исходных параметров. Сопоставляя между собой полученные диаграммы, можно определить так называемые ключевые показатели, в наибольшей степени влияющие на оценку доходности проекта.

Анализ чувствительности имеет и серьезные недостатки: он не является всеобъемлющим и не уточняет вероятность осуществления альтернативных проектов.

Центральный банк России установил норматив, характеризующий максимальный размер риска  $H_{P_{\max}}$  на одного заемщика. Он рассчитывается по формуле

$$H_{P_{\max}} = P : K,$$

где  $P$  — размер риска банка (совокупная сумма обязательств заемщика банку по кредитам, а также 90% забалансовых обязательств,

выданных банком в отношении данного заемщика, которые предусматривают исполнение в денежной форме);

К — капитал банка.

При этом из совокупной суммы обязательств заемщика исключаются задолженность по ссудам под залог государственных ценных бумаг — 90% от суммы остатка, а также различные другие задолженности по ссудам, оформленным залоговыми обязательствами под материальные ценности, акции предприятий и банков — 40—70% от суммы остатка.

Максимально допустимое значение норматива  $H_{\text{Pmax}}$  установлено:

- по коммерческим банкам, созданным на базе специализированных банков, — 1,0;
- по банкам, созданным в течение 1990—1991 гг., — 0,75;
- по банкам, организованным в течение 1988—1989 гг., — 0,5.

При этом размер риска банка на одного заемщика не может превышать 10% суммы активов банка, а сумма кредита, предоставленного одному заемщику, не должна быть больше суммы собственных средств заемщика.

Формула является абстрактной величиной, которая при выборе проекта не учитывает множество объективных факторов — политическую и экономическую обстановку в стране, инфляцию, противоречивость законодательных актов и др.

Правилом классической рыночной экономики считается, что проектам, предполагающим наиболее высокий ожидаемый доход, сопутствует также и наибольший риск. При подготовке данных для анализа финансовой состоятельности проекта принципиально важным является выбор расчетной денежной единицы. В мировой практике в этом качестве выступает, как правило, «постоянный доллар» или другая стабильная денежная единица таких стран, как ФРГ, Швейцария, Франция, Япония, Великобритания.

Инфляция в России стала неотъемлемым элементом экономической действительности. Учет инфляции необходим при расчете наращенной суммы денег и определения действительной ставки процентов при получении:

$$C = N \left( \frac{1+i}{1+h} \right)^n,$$



где  $C$  — наращенная сумма к сроку окончания кредита с учетом инфляции;

$N$  — сумма полученной ссуды;

$i$  — ставка процента;

$h$  — темп выдачи ссуды, годы;

$n$  — продолжительность ссуды, годы.

Проблема риска инфляции — одна из основных при сравнении и выборе вариантов инвестиций. Для уменьшения риска прибегают к различным методам, позволяющим повысить надежность результатов инвестиций: анализу чувствительности, методу математической статистики, экономико-математическому моделированию. Предполагается, что риск может быть уменьшен при более четком понимании действия механизма формирования прибыли с учетом различных зависимостей, факторов и т. д. В финансовом анализе эффективности инвестиций в основном используют четыре показателя: период окупаемости —  $P_{ок}$ , чистый приведенный доход —  $W$ , внутреннюю норму доходности —  $qs$  и рентабельность —  $V$ .

Для фирм и предприятий выбор варианта инвестиционного проекта предполагается на основе любого из перечисленных показателей. Многие фирмы для повышения надежности при выборе вариантов проекта ориентируются не на один, а на два измерителя и более.

После выявления рисков, с которыми может столкнуться фирма в процессе производственной деятельности, определения факторов, оказывающих влияние на уровень риска, и проведения оценки рисков, а также выявления связанных с ними потенциальных потерь, перед фирмой стоит задача разработки программы минимизации выявленных рисков.

Специалист по риску должен принять решение о выборе наиболее приемлемых механизмов нейтрализации производственных рисков. Система методов нейтрализации рисков изображена на рис. 3.9.

Рассмотрим наиболее важные для практического использования универсальные риски, имеющие высокую область эффективного применения.

**Получение большей информации о предстоящем выборе и результатах.** Любое управленческое решение принима-



Рис. 3.9. Основные методы нейтрализации рисков

ется в условиях, когда результаты не определены и информация ограничена. Следовательно, чем полнее информация, тем больше предпосылок сделать лучший прогноз и снизить риск. Стоимость полной информации рассчитывается как разность между ожидаемой стоимостью какого-нибудь мероприятия (проекта приобретения), когда имеется полная информация, и ожидаемой стоимостью, когда информация неполная.

Общими в хозяйственной практике являются три основных принципа снижения риска:

- не рисковать больше, чем позволяет собственный капитал;
- не забывать о последствиях риска;
- не рисковать многим ради малого.

**Распределение риска между участниками проекта.** Рост размеров и продолжительности инвестирования, внедре-

ние новых технологий, высокая динамичность внешней среды увеличивает риск проекта. Способом разделения риска являются операции факторинга. В практике зарубежных банков развитие факторинговых операций связано главным образом с потребностью отдельных поставщиков в ускоренном получении платежей, которые представляются сомнительными. Как правило, в этих ситуациях имеет место риск неуплаты претензий плательщиком вообще. Банк, выкупивший такие претензии у поставщика, может понести убытки. Операции факторинга относятся к операциям повышенного риска. Размер комиссионного вознаграждения зависит как от степени риска (от уровня сомнительности выкупаемого долга), так и от длительности договорной отсрочки. В некоторых случаях он достигает до 20% от суммы платежа.

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 в жизни часто бывает так, что именно этот партнер недостаточно крепок в финансовом отношении, чтобы преодолеть последствия от действия рисков. Фирмы-консультанты, поставщики оборудования и даже большинство подрядчиков имеют ограниченные средства для компенсации риска, которые они могут использовать, не подвергая опасности свое существование.

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 количественного распределения риска в проектах предлагается использовать так называемую *концептуальную модель*. Модель базируется на стандартных методах решений, основой которых является «дерево вероятностей и решений».

Последовательность решений по выбору того или иного заказа 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 стре-

мится 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 определена по формуле

$$\Pi = (K + Y_1)^{P(Y_1)} \cdot (K + Y_2)^{P(Y_2)} \dots (K + Y_n)^{P(Y_n)},$$

где  $\Pi$  — прибыль фирмы с учетом неопределенности;

$K$  — первоначальный капитал фирмы;

$Y_i$  — возможная прибыль фирмы;  $i = 1, \dots, n$ ,  $n$  — число возможных исходов событий при выполнении проекта;

$P(Y_i)$  — вероятность каждого исхода.

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

**Качественное распределение риска.** Качественное распределение риска подразумевает, что участники проекта принимают ряд решений, которые либо расширяют, либо сужают диапазон потенциальных инвесторов. Чем большую степень риска участники намереваются возложить на инвесторов, тем труднее участникам проекта привлечь опытных инвесторов к финансированию проекта.

Поэтому участникам проекта рекомендуется при ведении переговоров проявлять максимальную гибкость относительно того, какую долю риска они согласны принять на себя.

Желание обсудить вопрос о принятии участниками проекта на себя большей доли риска может убедить опытных инвесторов снизить свои требования.

**Диверсификация как метод снижения риска.** *Диверсификация* — процесс распределения инвестируемых средств между различными не связанными друг с другом объектами вложений с целью снижения риска. Любое предприятие может рассматриваться как совокупность некоторых активов (материальных и финансовых), находящихся в определенном сочетании (рис. 3.10).

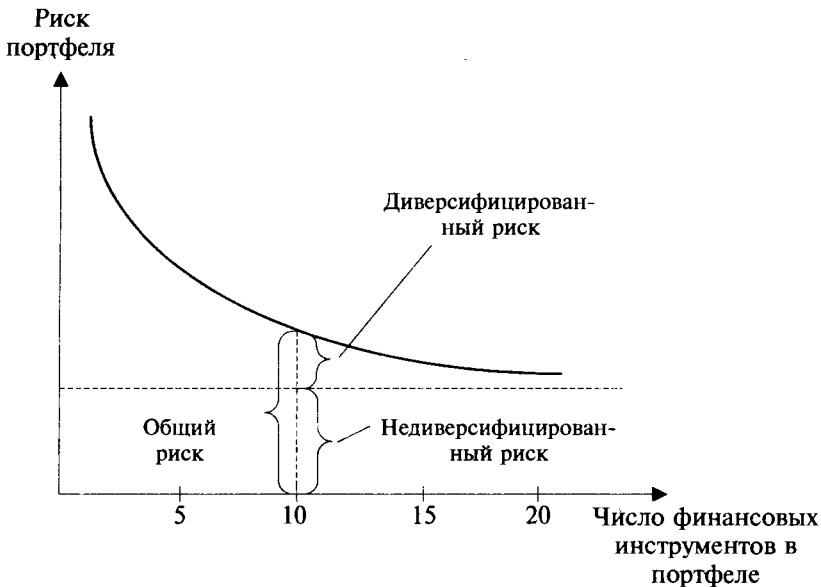


Рис. 3.10. Зависимость степени риска от диверсификации портфеля

Общий риск портфеля состоит из двух частей:

- *диверсифицированный* (несистематический) риск, т. е. риск, который может быть элиминирован за счет диверсификации (инвестирование 1 млн руб. в акции десяти компаний менее рискованно, нежели инвестирование той же суммы в акции одной компании);

- *недиверсифицированный* (систематический) риск, т. е. риск, который нельзя уменьшить путем изменения структуры портфеля. Исследования показали, что если портфель состоит из 10—20 различных видов ценных бумаг, включенных в него с помощью случайной выборки из имеющегося на рынке ценных бумаг набора, то несистематический риск может быть сведен к минимуму. Таким образом, этот риск поддается элиминированию довольно несложными методами, поэтому основное внимание следует уделять возможному уменьшению систематического риска.

Если в результате непредвиденных событий один вид деятельности будет убыточен, то другой вид все же будет приносить прибыль. Предпринимательскую фирму это спасет от банкротства и позволит продолжить функционировать.

Следует различать концентрическую и горизонтальную диверсификацию. *Концентрическая диверсификация* — это пополнение ассортимента изделиями, похожими на товары, уже выпускаемые предприятием; *горизонтальная диверсификация* — пополнение ассортимента изделиями, не похожими на товары предприятия, но интересными для существующих потребителей.

Метод диверсификации позволяет снижать производственные, коммерческие и инвестиционные риски. Как отмечалось выше, инвестиционные риски снижаются путем создания инвестиционного портфеля фирмы. Обычно в стандартный инвестиционный портфель входят ценные бумаги, имеющие альтернативные цели:

- получение процентов на вложенный капитал;
- сохранение капитала от инфляции;
- обеспечение прироста капитала за счет роста курсовой стоимости приобретенных акций.

В *первую группу* входят низколиквидные и высоко-рискованные ценные бумаги, способные принести высокие проценты при удачном стечении обстоятельств. Ко *второй группе* относятся ценные бумаги, обладающие большей ликвидностью, выпущенные крупными компаниями или государством, с небольшими рисками и заранее ожидаемыми небольшими, нестабильными процентными выплатами. *Третью группу* составляют ценные бумаги, обладающие очень высокой ликвидностью (в данном случае инвестор надеется на шансы заработать на перепродажах). При формировании инвестиционного портфеля, таким образом, происходит «усреднение» инвестиционного риска путем диверсификации.

Например, вкладывая деньги в акции одной компании, инвестор оказывается зависимым от колебаний ее курсовой стоимости. Если он вложит свой капитал в акции нескольких компаний, то эффективность также будет зависеть от курсовых колебаний, но только не каждого курса, а усредненного. Средний курс, как правило, колеблется меньше, поскольку при повышении курса одной из ценных бумаг курс другой может понизиться, и наоборот, и колебания могут взаимно погаситься.

*Латеральная диверсификация* наблюдается при самой слабой связи между старой областью деятельности и ново-

введениями. В качестве наиболее важных мотивов использования этого вида диверсификации можно назвать: стремление закрепиться в растущей отрасли; наиболее оптимальное и выгодное для предприятия распределение риска; проникновение в отрасль с высокой нормой прибыли; использование накопленного опыта менеджмента. Нередко стремление к латеральной диверсификации объясняется личными пристрастиями руководства или просто случаем.

Иногда определяющую роль в выборе вида диверсификации играют налоговые льготы.

В качестве основных форм диверсификации предпринимательских рисков фирмой могут быть использованы следующие.

1. **Диверсификация предпринимательской деятельности** фирмы, предусматривающая использование альтернативных возможностей получения дохода от различных видов деятельности, непосредственно не связанных друг с другом. В таком случае, если в результате непредвиденных событий один вид деятельности окажется убыточным, другие будут приносить прибыль.

2. **Диверсификация портфеля ценных бумаг** — позволяет снижать инвестиционные риски, не уменьшая при этом уровень доходности инвестиционного портфеля.

3. **Диверсификация программы реального инвестирования.** При формировании реального инвестиционного портфеля фирме целесообразно отдавать предпочтение программам реализации нескольких проектов относительно небольшой капиталоемкости перед программами, состоящими из крупного единственного инвестиционного проекта.

4. **Диверсификация кредитного портфеля** — направлена на снижение кредитного риска фирмы и предусматривает разнообразие покупателей ее продукции или услуг.

5. **Диверсификация поставщиков сырья, материалов и комплектующих.** В случае сбоя в поставках предпринимательской фирме не придется искать альтернативных поставщиков, а можно будет увеличить объемы закупок у других поставщиков.

6. **Диверсификация покупателей продукции.**

7. **Диверсификация валютной корзины фирмы.** Данный вид диверсификации предусматривает выбор фирмой нескольких видов валют для совершения внешнеэкономиче-

ческих операций. В результате предпринимательская фирма имеет возможность минимизировать валютные риски. Так, для снижения риска потерь, связанных с падением спроса на определенный вид продукции, промышленное предприятие осваивает и осуществляет выпуск разных видов продукции; строительная фирма наряду с основным видом работ выполняет вспомогательные и сопутствующие работы, а также предпринимает меры, позволяющие максимально быстро переориентироваться на выпуск других видов строительной продукции и т. п. В страховом бизнесе примером диверсификации является расширение страхового поля. Например, страхование урожая, строений и т. п. на небольшом пространстве (в случае наступления урагана и т. п.) может привести к необходимости выплаты больших страховых сумм. Увеличение страхового поля уменьшает вероятность одновременного наступления страхового события.

Примерами диверсификации с целью снижения банковских рисков могут быть:

- предоставление кредитов более мелкими суммами большему количеству клиентов при сохранении общего объема кредитования;

- образование валютных резервов в разной валюте с целью уменьшения потерь в случае падения курса одной из валют;

- привлечение депозитных вкладов, ценных бумаг более мелкими суммами от большего числа вкладчиков и т. п.

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

Следует отметить, что не любое разнообразие акций, товаров, услуг, клиентов и т. п. приводит к снижению риска. Например, при снижении деловой активности автомобилестроительных фирм они уменьшают закупку металла у металлургов, шин — у представителей соответствующей отрасли промышленности и т. д. В этом случае курсы акций указанных фирм будут колебаться в одну и ту же сторону. Диверсификация путем приобретения акций указанных компаний бесполезна, так как их эффективность будет зависеть от одних и тех же факторов.



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

На практике диверсификация может не только уменьшить, но и увеличить риск. Увеличение риска происходит в случае, если предприниматель вкладывает средства в область деятельности, в которой его знания и управленческие способности ограничены. В этом случае необходимо удерживаться от соблазна поддерживать неудачный бизнес за счет прибылей, получаемых в других областях деятельности, так как подобная практика может привести к тому, что вся прибыль будет потрачена на убыточную отрасль.

Следует помнить, что диверсификация является способом снижения несистемного риска. Посредством диверсификации не может быть сокращен системный риск, который обусловлен общим состоянием экономики и связан с такими факторами, как: война, инфляция, глобальные изменения налогообложения, изменения денежной политики и т. п.

**Передача риска.** Можно выделить три причины, по которым передача (трансферт) риска выгодна как для стороны, передающей (трансфера), так и для принимающей (трансфери):

1) потери, которые велики для стороны, передающей предпринимательский риск, могут быть незначительны для стороны, риск на себя принимающей;

2) трансфери может знать лучшие способы и иметь лучшие возможности для сокращения возможных потерь, чем трансфер;

3) трансфери может находиться в лучшей позиции для сокращения потерь или контроля за хозяйственным риском.

Основной способ передачи риска — через заключение контракта. При этом заключаются следующие типы контрактов.

1. **Строительные контракты.** При заключении подобного контракта все риски, связанные со строительством, берет на себя строительная фирма. К рискам, с которыми сталкивается такая фирма и которые увеличивают стоимость объекта, могут относиться: сбои в поставках материалов, плохие погодные условия, забастовки, хищения строительных материалов и др. В контракте обычно оговариваются штрафные санкции за несвоевременное возведение объекта, определяется, кто несет риск физических повреждений конструкций в период строительства.

В соответствии со ст. 741 ГК РФ риск случайной гибели или случайного повреждения объекта строительства, составляющего предмет договора строительного подряда, до приемки объекта заказчиком несет строительная организация — подрядчик. В этом случае, если объект строительства поврежден вследствие недоброкачества предоставленного заказчиком материала или оборудования либо исполнения ошибочных указаний заказчика, все потери ложатся на заказчика.

2. **Аренда** — очень распространенный метод передачи рисков. Широко применяется финансовая аренда (лизинг). Часть рисков, связанных с арендованным имуществом, лежит на собственнике: полностью (например, риск физических повреждений собственности, увеличение налогов на имущество) или частично (например, риск снижения коммерческой ценности объекта). Однако весомая часть рисков может быть передана путем специальных оговорок в договоре аренды. Согласно ст. 669 ГК РФ к арендатору полностью переходит риск случайной гибели и риск случайной порчи арендованного имущества в момент передачи ему этого имущества.

Арендодатель, передавая имущество в аренду, может гарантировать себе постоянный доход на определенный период. Однако при длительном сроке аренды возрастает риск и для арендодателя, и для арендатора, так как трудно предсказать будущее изменение коммерческой ценности арендованного имущества, а следовательно, и изменение размера арендной платы. Возможное решение, снижающее риск собственника имущества, в этом случае может быть связано с фиксированной рентой, т. е. установлением арендной платы в процентах к объему продаж

арендатора, но не ниже определенной фиксированной суммы.

**3. Контракты на хранение и перевозку грузов.** В данном случае объем передаваемых рисков зависит от статуса сторон, заключающих договор, и условий, в нем оговоренных. Заключая договор на перевозку и хранение продукции, предпринимательская фирма передает транспортной компании в основном статические риски, связанные со случайной либо происшедшей по вине транспортной компании гибелью или порчей продукции. При этом потери, связанные с падением рыночной цены продукции, несет предпринимательская фирма, даже если подобное падение вызвано задержкой в доставке груза.

**4. Контракты продажи, обслуживания, снабжения.** Договоры, связанные с распространением товаров и услуг, также предоставляют предпринимательской фирме широкие возможности по снижению риска путем их передачи. Производитель или дистрибьютер обычно предлагает потребителю гарантию устранения дефектов либо замены недоброкачественного товара или недоброкачественно выполненной услуги. При этом потребитель, покупая товар или услугу, передает риски, связанные с его эксплуатацией, производителю или дистрибьютеру на период гарантии.

Возможно также соглашение между оптовым торговцем и производителем или между розничным и оптовым торговцем о возврате части непроданных товаров. В данном случае речь идет о передаче рыночного риска.

К этой же группе контрактов относятся:

- соглашение о снабжении товаром на условиях поддержания неснижаемого остатка на складе;
- аренда оборудования с гарантией его технического обслуживания и текущего ремонта;
- гарантия поддержания производительности;
- договоры на сервисное обслуживание техники.

**5. Контракт-поручительство.** В подобном контракте фигурируют всегда три стороны: первая — поручитель, второе — принципал, третье — кредитор. *Поручитель* дает гарантии кредитору в том, что долг принципала будет возвращен вне зависимости от успеха или неудачи деятельности принципала. *Принципал* также обязуется возвратить

долг, но доля риска, которую в случае неудачи он не сможет покрыть собственными средствами, переносится на поручителя.

Российское законодательство (ст. 361 ГК РФ) предусматривает возможность заключения договора поручительства. В силу договора поручитель обязывается перед *кредитором* третьего лица отвечать за исполнение последним его обязательства полностью или частично. При неисполнении или ненадлежащем исполнении должником обеспеченного поручительством обязательства поручитель и должник отвечают перед кредитором солидарно. Производственная фирма использует поручительства для привлечения заемного капитала и при этом несет ответственность перед поручителем за четкое исполнение договора поручительства. Таким образом, фирма-кредитор передает риск невозврата кредита и связанные с этим потери поручителю.

Существует еще один вид гаранта — *банковская гарантия* (ст. 368 ГК РФ). Это письменное обязательство кредитной организации, выданное по просьбе другого лица — принципала, уплатить кредитору принципала — *бенефициару* в соответствии с условиями даваемого гарантом обязательства денежную сумму по представлении бенефициаром письменного требования об ее уплате. За выдачу банковской гарантии принципал уплачивает гаранту вознаграждение. Банковская гарантия позволяет производственной фирме избежать рисков при заключении сделок с оплатой в будущем или по факту предоставления услуг, оказания работ, отгрузки товаров.

**Передача рисков поставщикам сырья и материалов.** Предметом передачи в данном случае являются прежде всего риски, связанные с порчей или потерей имущества в процессе их транспортировки и осуществления погрузочно-разгрузочных работ. Однако потери, связанные с падением рыночной цены продукции, несет производственная фирма, даже если подобное падение вызвано задержкой в доставке груза.

**6. Договор факторинга** (финансирование под уступку денежного требования). Здесь речь идет также о передаче кредитного риска. В факторинговых операциях участвуют три стороны:

- фактор-посредник, которым выступает коммерческий банк или иные кредитные организации, а также другие коммерческие организации, имеющие лицензию на осуществление деятельности такого вида;

- предприятие-поставщик;
- предприятие-покупатель.

*Основной принцип факторинга* — покупка фактор-посредником у своего клиента-поставщика требований к его покупателям. Фактически фактор-посредник покупает дебиторскую задолженность, обычно в течение двух-трех дней оплачивая 70—80% требований в виде аванса. Оставшаяся часть выплачивается клиенту банка после поступления средств на его счет от покупателей.

Факторинг может быть двух видов: открытый и закрытый. При *открытом* факторинге поставщик обязан указать на своих счетах, что требование передано фактор-фирме. При *закрытом* факторинге поставщик заключает договор с банком, высылает копии счетов по заключенным сделкам, не извещая об этом своих покупателей. В случае если покупатель не в состоянии оплатить свои счета в установленные сроки, то поставщик — клиент банка извещает его об уступке требований фактор-посреднику.

Стоимость факторинговых услуг складывается из двух элементов: процентной ставки по кредитам (обычно на один-два пункта выше учетной банковской процентной ставки) и комиссионных, которые зависят от размера оборота и платежеспособности покупателей и колеблются от 0,5 до 2% от суммы счетов.

Факторинг позволяет предпринимательской фирме, передающей свои долговые обязательства фактор-посреднику, получить гарантию на получение всех платежей, уменьшая, таким образом, кредитный риск предприятия.

**7. Биржевые сделки**, снижающие риск снабжения в условиях инфляционных ожиданий и отсутствия надежных оперативных каналов закупок. Минимизация рисков снабжения в данном случае также осуществляется за счет передачи риска путем: приобретения опционов на закупку товаров и услуг, цена на которые в будущем увеличится, и заключения фьючерсных контрактов на закупку растущих в цене товаров.

*Приобретение опционов* позволяет предпринимательской фирме получить уверенность в том, что интересующие ее товары или услуги по заранее известной цене ей гарантированы. *Опцион* — это документ, в котором поставщик гарантирует продажу товара по фиксированной цене в течение определенного срока. Опцион на приобретение товаров у более надежного поставщика может приобретаться параллельно с заключением выгодного, но рискованного контракта с поставщиком, вызывающим сомнения в его надежности.

По сути опцион является разновидностью ценной бумаги, ибо по истечении срока действия он может иметь вторичное хождение, т. е. быть перепродан на бирже по текущей котировке. Текущая цена опциона зависит от разницы между рыночной на данный момент ценой товара, на который выписан опцион, и ценой поставки, предусмотренной в опционе, а также от изменения к моменту выписки опциона инфляционных ожиданий. Сама цена поставки, зафиксированная в опционе, отличается от рыночной цены товара или услуги, на которые покупается опцион. В условиях инфляции цена поставки выше рыночной цены на момент покупки опциона, но, как правило, в будущем реальная цена товара выше цены по опциону на этот товар (услугу). Возможность перепродажи опциона несет в себе следующие преимущества для предпринимательской фирмы:

- фирма может приобрести опционы не только у самих поставщиков необходимого товара (услуги), но и у их временных держателей;

- фирма может приобрести опционы на снабжение еще до получения заказов на продукцию, для производства которой обеспечивается снабжение. В случае если заказ на производимую продукцию не поступит, фирма имеет возможность продать опцион на излишне заказанные товары (услуги). В данной ситуации предпринимательская фирма избегает возможных потерь, связанных с риском неполучения заказа на производимую продукцию.

Операции по покупке и продаже опционов регулярно с большой надежностью осуществляются на биржах, но предпринимательская фирма имеет возможность приобретать опционы и через внебиржевых брокеров и маклеров. *Зак-*

лючение на бирже с поставщиками растущих в цене товаров (услуг) фьючерсных контрактов на их закупку отличается от опциона тем, что:

- контракт на поставку подписывается между заинтересованной фирмой и поставщиком, но его исполнение отложено на определенный срок;
- момент времени, в который осуществляется поставка товара (услуги), строго фиксирован;
- в контракте может быть предусмотрена «плавающая» цена поставки.

Зарегистрированные на бирже фьючерсные контракты, как и опционы, могут быть вторично проданы по особой цене как поставщиком, так и заказчиком.

Цены фьючерсов на реализацию товара и фьючерсов на его закупку являются самостоятельным предметом биржевой котировки и зависят от прогноза конъюнктуры сбыта и спроса по рассматриваемому товару, от объема фьючерсного контракта, времени, остающегося до наступления момента поставки товара по фьючерсу, от уровня инфляционных ожиданий, а также от других факторов.

Заключая фьючерсный контракт на покупку товара (услуг), предпринимательская фирма, с одной стороны, получает некоторую гарантию получения товара (услуги) в нужный срок по оговоренной цене, что снижает риск снабжения и инфляционный риск. С другой стороны, предпринимательская фирма не лишается возможности отказаться от контракта в том случае, если она найдет альтернативные каналы снабжения и сможет заключить другой, более выгодный контракт.

Фьючерсный контракт на покупку товара (услуги) может быть заключен и как резервный в дополнение к основному контракту, в надежности которого у фирмы есть сомнения. Если основной контракт тем не менее будет реализован, то предпринимательской фирме необходимо продать фьючерс на параллельную закупку до наступления по нему срока реальной закупки и ее оплаты. В данном случае необходимо, чтобы срок дополнительного фьючерсного контракта был более поздним, чем срок поставки по основному контракту.

Рассмотренными способами минимизации риска снабжения также можно снизить и риск сбыта продукции или

услуги, соответственно приобретая опционы и фьючерсы на поставку товара или услуги. Однако трансферт риска — не обязательно самый безопасный и самый эффективный способ минимизации предпринимательского риска. Трансфери может не только не иметь достаточных средств для покрытия потерь трансфера, но, как правило, он не имеет никаких эффективных рычагов для снижения уровня риска. Поэтому при передаче риска предпринимательская фирма должна учитывать следующие моменты:

- распределение рисков между трансфером и трансфери должно быть четким и недвусмысленным;
- трансфери должен иметь возможность быстро выполнить все принятые на себя обязательства;
- трансфери должен иметь значительные полномочия для сокращения и контроля за риском и наилучшим образом использовать эти полномочия;
- решение о трансферте должно приниматься на базе критерия эффективности (как недорогой или более прибыльный метод) в сравнении с аналогичными по надежности методами минимизации предпринимательского риска;
- риск должен передаваться по цене, одинаково привлекательной как для трансфера, так и для трансфери.

### **3.2.3. 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.

Для определения первоначальных сумм на покрытие непредвиденных расходов, переоценки их в процессе работы над проектом и уточнения сумм резерва будущих проектов на основе фактических данных могут использоваться все изложенные выше методы качественного и количественного анализа риска.



При определении суммы резерва на покрытие непредвиденных расходов необходимо учитывать точность первоначальной оценки стоимости проекта и его элементов в зависимости от этапа проекта, на котором проводилась эта оценка. Если оценка не учитывает в полной мере реальное влияние на проект потенциального риска, то неизбежен значительный перерасход средств. 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: общий и специальный. *Общий резерв* должен покрывать изменения в смете, добавки 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. Дальнейшее уточнение размеров непредвиденных расходов требует установления взаимосвязи с элементами структуры разделения работ на разных уровнях, в том числе на уровне комплексов (пакетов) работ. Такое детальное разделение работ помогает приобрести опыт и создать базу данных для корректировки непредвиденных расходов. 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 вошли в первоначальную смету. Резерв не должен использоваться для компенсации затрат, понесенных вследствие неудовлетворительной работы. В общем случае резерв может использоваться для следующих целей:

- выделения ассигнований для вновь выявленной работы по проекту;
- увеличения ассигнований на работу, для выполнения которой было выделено недостаточно средств;
- временного формирования бюджета с учетом работ, на которые необходимые ассигнования еще не выделены;
- компенсации 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. Непредвиденные расходы включаются в бюджет как самостоятельная статья и утверждаются ответственным руководителем.

После выполнения работы, для которой выделен резерв на покрытие непредвиденных расходов, можно сравнить плановое и фактическое распределение последних и на этой основе определить тенденции использования таких расходов до завершения проекта. При этом неиспользованная часть выделенного резерва на покрытие непредвиденных расходов может быть возвращена в резерв проекта. В простых проектах бюджет для покрытия непредвиденных расходов может быть передан в распоряжение менеджера проекта, который получает право использовать его в течение определенного времени или для определенных целей. Если, например, увеличение объема работ рассмотрено и принято, то бюджет менеджера проекта для покрытия непредвиденных расходов увеличивается, а использованная часть резерва может быть отнесена на общую смету проекта. Все случаи использования резерва должны регистрироваться, периодически о них должны готовиться доклады вместе с другой информацией о стоимости проекта.

### **3.2.4. Учет рисков при финансировании проекта**

Финансирование проекта — одно из наиболее важных условий обеспечения эффективности его выполнения. Финансирование должно быть нацелено на решение двух основных задач:

- обеспечение потока инвестиций, необходимых для планомерного выполнения проекта;

- снижение капитальных затрат и риска проекта за счет оптимальной структуры инвестиций и получения налоговых преимуществ.

План финансирования проекта должен учесть следующие виды рисков:

- риск нежизнеспособности проекта;
- налоговый риск;
- риск неуплаты задолженностей;
- риск незавершения строительства.

**Риск нежизнеспособности проекта.** Инвесторы должны быть уверены, что предполагаемые доходы от проекта будут достаточными для покрытия затрат, выплаты задолженностей и обеспечения окупаемости любых капиталовложений. Кроме того, финансирование проекта должно удовлетворять существующим федеральным тестам на «адекватную надежность», чтобы определенные институциональные инвесторы, например страховые компании, получили возможность осуществлять инвестиции в проект.

При обсуждении данного типа гарантий участники проекта должны проявить определенную гибкость в отношениях с инвестором. Например, если при финансировании проекта появляются трудности с одним из наиболее серьезных тестов на адекватные гарантии, гарантии выплаты процентов, то проект может удовлетворять требованиям другого теста, например на наличие контракта на приобретение какой-либо организацией продукта, являющегося результатом реализации проекта.

**Налоговый риск.** Налоговый риск включает:

- невозможность гарантировать налоговую скидку из-за того, что проект не вступит в эксплуатацию к определенной дате;
- потерю выигрыша на налогах, если участники прекратили работы над функционирующим, но экономически себя не оправдавшим проектом;
- изменение налогового законодательства, например увеличение налога на собственность или изменение плановой нормы амортизации перед запуском проекта в эксплуатацию;
- решения налоговой службы, понижающие налоговые преимущества в результате осуществления проекта.

Инвесторам, как правило, удается частично защитить себя от налогового риска посредством соответствующих гарантий, включаемых в соглашения и контракты.

**Риск неуплаты задолженностей.** Даже успешные проекты могут столкнуться с временным снижением доходов из-за краткосрочного падения спроса на производимый продукт либо снижения цен из-за перепроизводства продукта на рынке.

Чтобы защитить себя от таких колебаний, предполагаемые ежегодные доходы от проекта должны перекрывать максимальные годовые выплаты по задолженностям. Участники могут применить такие меры снижения риска неуплаты задолженностей, как:

- использование резервных фондов;
- производственные выплаты;
- дополнительное финансирование.

Помимо достаточности предполагаемых доходов часто **план финансирования должен включать в себя резервный фонд выплат по задолженностям**, например, на уровне максимальных ежегодных выплат по задолженностям. Финансовые соглашения должны быть составлены таким образом, чтобы в любом из них первоначально предусматривались выплаты по задолженностям, затем — на компенсацию резервного фонда и после этого — по участкам и третьим сторонам.

В некоторых проектах вместо резервного фонда выплат по задолженностям может использоваться принцип производственных выплат. В проектах, обеспеченных доходами, участники обязуются осуществлять выплаты по задолженностям, гарантируя на эти цели определенный процент доходов, получаемых от продукта, производимого по проекту. Недостаточность поступающих из этого источника сумм для оплаты задолженностей не рассматривается как невыполнение обязательств: возникающий дефицит суммируется и выносится на срок окончательной выплаты задолженности.

План должен предусматривать возможности дополнительного финансирования, необходимость в котором может возникнуть из-за задержки поступления средств, значительного увеличения масштабов проекта или проблем, связанных с эксплуатацией. Необходимо установить кон-

такт с отдельными кредиторами для обеспечения покрытия непредвиденных расходов.

После осуществления участниками проекта надежных мер по снижению риска неуплаты задолженностей инвестор может применять соответствующие гарантии частичных или полных выплат задолженностей в определенные этапы проекта или по его завершении. Кроме того, правительственные организации могут предоставить правительственные гарантии, экспертные гарантии или защиту политического риска.

**Риск незавершения строительства.** Если проект связан с процессом строительства, то необходимо учитывать возможный риск незавершенного строительства. Поэтому перед началом строительства его участники и инвесторы должны прийти к соглашению относительно гарантий его завершения.

При инвестировании проекта, в котором использован новый технологический процесс или ноу-хау, инвестор может потребовать безусловных гарантий завершения строительства, поскольку подобные проекты оказываются более дорогостоящими, чем первоначально предусматривалось.

### 3.2.5. Страхование рисков

Большинству крупных проектов свойственна задержка в их реализации, что для заказчика может обернуться таким увеличением стоимости работ, которое превысит первоначальную стоимость проекта. Например, в результате несвоевременного подключения линий электроснабжения штраф за задержку, который должен оплатить подрядчик, окажется значительно меньше потерь заказчика. Выход из подобной ситуации заключается в том, что к участию в проекте необходимо привлекать страховые компании.

Страхование предпринимательских рисков представляет собой отношения по защите имущественных интересов физических и юридических лиц при наступлении определенных событий (страхование случаев) за счет денежных фондов, формируемых из уплачиваемых ими страховых взносов (страховых премий).

Страхование риска есть по существу передача определенных рисков страховой компании, т. е. в принципе страхование относится к методу передачи риска посредством заключения контракта, в роли трансфери в данном случае выступает страховая компания. Кроме того, из всех форм передачи рисков страхование наиболее близко отвечает требованиям, предъявляемым к трансферту риска. Однако, учитывая огромную роль, которую играет страхование в современном бизнесе, данный вид трансферта выделяется в отдельный вид минимизации риска.

Ресурсы для покрытия потерь предпринимательские фирмы получают от страховых организаций быстрее, чем из любого другого источника, за исключением ресурсов внутри самого бизнеса. Следует отметить, что данный вид минимизации риска имеет ряд ограничений. В первую очередь это — цена. Иногда премия, запрашиваемая страховщиком за принятие на себя риска, превышает ту цену, которую потенциальный страхователь полагает разумной за трансферт данного риска. Другим ограничением является невозможность застраховать некоторые виды рисков, поскольку они не принимаются к страхованию. Так, если вероятность наступления страхового события очень велика, то страховые фирмы либо не берутся страховать данный вид риска, либо вводят непомерно высокие платежи.

Цена и ограниченность страхования прямо связаны между собой, так как страхователь принимает на себя тот риск, потери от которого он может оценить.

Страхуемый вид риска характерен для таких чрезвычайных ситуаций, когда существует статистическая закономерность их возникновения, т. е. определена вероятность убытка. Отметим, что с помощью страхования можно минимизировать практически все имущественные, а также многие политические, кредитные, коммерческие и производственные риски.

За рубежом в зависимости от специфики деятельности фирмы могут быть застрахованы риски не только прямого, но и косвенного ущерба, такие, как: риск ошибки работника фирмы и мошенничества, риск убытков от болезни или смерти руководителя, ведущего специалиста фирмы, риск разглашения коммерческой тайны и т. д. В России, страхование подобных рисков развито слабо.

Отечественные предприниматели в настоящее время с недоверием относятся к страховым компаниям. Основные причины данного отношения — недостаточные знания в области страхования и невыгодность страховых сделок для предпринимателей. Решив обратиться в страховую компанию, предпринимательская организация должна иметь в виду, что лучший вид страхования — это не один страховой контракт «от всего», а комплексная система защиты организации. Такая система зависит от специфики работы и специализации предприятия, но в общих чертах должна выглядеть следующим образом:

1) страхование имущества и имущественных ценностей, т. е. зданий, сооружений, оборудования, готовой продукции на складах и т. п. от всех возможных несчастных случаев, предусмотренных страховым договором;

2) страхование грузопотоков, т. е. всех грузов, которые предприятие получает и отправляет;

3) страхование ответственности, включающее в себя общегражданскую ответственность (риск загрязнения окружающей среды) и ответственность работодателя перед работниками (риск получения работником увечья при несчастном случае на производстве);

4) страхование персонала, т. е. страхование компанией жизни сотрудников, страхование на случай временной нетрудоспособности или инвалидности.

Поскольку объектом страхования могут стать имущество предпринимателя, его жизнь и здоровье, а также ответственность перед третьими лицами, выделяются три отрасли страхования: имущественное, личное и страхование ответственности. Первые две отрасли получили развитие давно, а третья является новой для России, однако российские страховые компании относительно быстро осваивают страхование новых для отечественных предпринимателей рисков.

Определяя стратегию в отношении страховых рисков, предпринимательская фирма должна хорошо ориентироваться на страховом рынке, выбирая наиболее подходящие для конкретной сделки условия страхования, которые оговариваются в договоре страхования.

Договор страхования является соглашением между страхователем и страховщиком, в силу которого страхов-

щик обязуется при наступлении страхового случая произвести страховую выплату страхователю или иному лицу, в пользу которого заключен договор страхования, а страхователь обязуется уплатить страховые взносы в установленные сроки. Договор страхования может содержать и другие условия, определяемые по соглашению сторон, и должен отвечать общим условиям, предъявляемым к сделкам ГК РФ.

Для заключения договора страхования предпринимательская фирма представляет страховой компании письменное заявление по установленной форме. Договор вступает в силу с момента уплаты первого страхового взноса. Факт заключения договора страхования удостоверяется передаваемым страховщиком страхователю страховым свидетельством, как правило, это страховой полис или страховой сертификат.

В страховом свидетельстве указываются:

- наименование документа;
- наименование, юридический адрес, банковские реквизиты страховой компании;
- наименование страхователя и его адрес;
- объект страхования;
- размер страховой суммы;
- страховой риск;
- размер страхового взноса, сроки и порядок его внесения;
- срок действия договора;
- порядок прекращения и изменения договора;
- другие условия по соглашению сторон, в том числе дополнения к правилам страхования либо исключения из них;
- подписи сторон.

**Страховщик обязан:**

1) в случае проведения страхователем мероприятий, уменьшивших риск наступления страхового случая и размер возможного ущерба застрахованному имуществу, либо в случае увеличения его действительной стоимости перезаключить по заявлению страхователя договор страхования с учетом этих обстоятельств;

2) при наступлении страхового случая произвести страховую выплату в установленный договором срок. В слу-



чае если страховая выплата не произведена в установленный срок, страховщик уплачивает страхователю штраф в размере одного процента от суммы страховой выплаты за каждый день просрочки;

3) возместить расходы, произведенные страхователем при страховом случае для предотвращения или уменьшения ущерба застрахованному имуществу в том случае, если возмещение предусмотрено правилами страхования. При этом не подлежат возмещению указанные расходы в части, превышающей размер причиненного ущерба;

4) не разглашать сведения о страхователе и его имущественном положении.

***Страхователь обязан:***

1) своевременно вносить страховые взносы;

2) при заключении договора страхования сообщить страховщику обо всех известных ему обстоятельствах, имеющих значение для оценки страхового риска, а также обо всех заключенных или заключаемых договорах страхования в отношении данного объекта страхования;

3) принимать необходимые меры для предотвращения или уменьшения ущерба застрахованному имуществу при страховом случае и сообщать страховой компании о наступлении страхового случая в сроки, установленные договором страхования.

Договором страхования могут быть предусмотрены и другие обязанности как страховщика, так и страхователя.

При наступлении страхового случая страховая выплата осуществляется страховщиком в соответствии с договором страхования на основании заявления страхователя и страхового акта (аварийного сертификата). Страховой акт составляется страховщиком или уполномоченным им лицом. При необходимости страховщик запрашивает сведения, связанные со страховым случаем, у правоохранительных органов, банков и других предприятий, учреждений, организаций, располагающих информацией об обстоятельствах страхового случая. Он также вправе самостоятельно выяснять причины и обстоятельства наступления страхового случая.

Страховая компания имеет право *не производить страховые выплаты* при:

• умышленных действиях страхователя, направленных на наступление страхового случая;

- совершении страхователем или лицом, в пользу которого заключен договор страхования, умышленного преступления, находящегося в прямой причинной связи со страховым случаем;

- сообщении страхователем страховщику заведомо ложных сведений об объекте страхования;

- получении страхователем соответствующего возмещения ущерба по имущественному страхованию от лица, виновного в причинении этого ущерба.

Условиями договора страхования могут быть предусмотрены и другие основания для отказа выплаты страховой суммы. Решение об отказе в страховой выплате принимается страховщиком и сообщается страхователю в письменной форме с мотивированным обоснованием причин отказа. При этом отказ страховой компании произвести страховую выплату может быть обжалован страхователем в суде.

*Договор страхования прекращается в случаях:*

- истечения срока действия;

- исполнения страховщиком обязательств перед страхователем по договору в полном объеме;

- неуплаты страхователем страховых взносов в установленные договором сроки;

- ликвидации страхователя;

- ликвидации страховщика в порядке, установленном законодательством РФ;

- принятия судом решения о признании договора страхования недействительным.

Договор страхования может быть прекращен досрочно по требованию страхователя или страховщика, если это предусмотрено условиями договора страхования или по соглашению сторон.

***Имущественное страхование*** — это отрасль страхования, в которой объектом страховых отношений выступают имущество в различных видах (строения, оборудование, транспортные средства, сырье, материалы, продукция, поголовье сельскохозяйственных животных, сельскохозяйственные угодья и т. п.) и имущественные интересы.

Наиболее часто имущество страхуется на случай уничтожения или повреждения в результате стихийных бедствий, несчастных случаев, пожаров, болезней, краж и т. п.

Имущественные интересы страхуются на случай недополучения прибыли или доходов (упущенной выгоды), неплатежа по счетам продавца продукции, простоев оборудования, изменения валютных курсов и др.

В рыночной экономике распространенным способом снижения риска является *хеджирование* — одна из специфических форм страхования имущественных интересов. Это система мер, позволяющая исключить или ограничить риски финансовых операций в результате неблагоприятных изменений курса валют, цен на товары, процентных ставок и т. п. в будущем. Такими мерами являются: валютные оговорки, форвардные операции, опционы и др.

Таким образом, хеджирование означает действие по уменьшению или компенсации подверженности риску. Основная задача хеджирования — защита от неблагоприятных изменений процентных ставок. Более узкой задачей является получение прибыли вследствие благоприятных изменений процентных ставок. Решение о хеджировании риска принимается на уровне правления компании.

Риск имеет две стороны: благоприятную и неблагоприятную. В связи с этим необходимость в хеджировании возникает в двух случаях, а именно когда:

- риск неблагоприятных изменений больше риска благоприятных изменений;
- неблагоприятные изменения окажут сильное воздействие на доходы компании.

Вместо хеджирования своих рисков компания может «играть» на будущих изменениях процентных ставок. С помощью спекулятивных займов и вложений она может получать более высокую прибыль в связи с изменением процентных ставок.

Существует два основных метода хеджирования процентного риска: структурное хеджирование и казначейские рыночные инструменты.

*Структурное хеджирование* представляет собой снижение или устранение процентных рисков с помощью приведения в соответствие процентных доходов активов компании с расходами по выплате процентов. Многие компании в одно и то же время делают вложения и берут займы на большие суммы. Такая политика чужда структурному хеджированию. Структурное хеджирование яв-

ляется самым простым и дешевым средством страхования процентных рисков путем благоразумных займов и кредитов на денежных рынках. Методы структурного хеджирования могут помочь компании с крупными займами снизить, но не устранить процентные риски.

Методы хеджирования с помощью *казначейских рыночных инструментов* включают продукты денежного рынка (займы, фьючерсы, опционы и др.). Так, хеджирование с помощью опционов предусматривает право (но не обязанность) страхователя за определенную плату (опционную премию) купить заранее оговоренное количество валюты по фиксированному курсу за согласованный срок. Здесь стоимость опциона (опционная премия) представляет собой аналог страхового взноса.

Являясь по сути передачей риска другому лицу, хеджирование в отличие от традиционных договоров страхования не всегда предусматривает выплату страхователем страховых взносов. Так, в случае форвардных операций, предусматривающих куплю-продажу валюты в заранее согласованную дату по фиксированному сторонами курсу, страхователь не несет никаких предварительных затрат. Здесь в качестве страхователя выступает спекулянт, который принимает на себя риск в надежде получить прибыль. Данное обстоятельство важно учитывать при анализе, оценке экономической эффективности и выборе путей снижения риска.

В широком смысле под хеджированием понимают создание встречных требований и обязательств (валютного, коммерческого или кредитного характера). При заключении фьючерсных контрактов и опционов хеджирование выступает формой страхования цены и прибыли от нежелательного для продавца снижения или невыгодного для покупателя снижения цен. Как результат — сглаживание резких колебаний цен. Выделяют несколько видов хеджирования.

**1. Хеджирование с использованием опционов.** Оно позволяет нейтрализовать финансовые риски по операциям с ценными бумагами, валютой, реальными активами. В данном случае используется сделка с премией (опционом), которая уплачивается за право продать или купить в течение предусмотренного опционом срока ценную бумагу,

валюту в обусловленном количестве и по оговоренной цене. Существует три возможных способа хеджирования с использованием опционов. Это хеджирование на основе:

- опциона на покупку, который предоставляет право на покупку по оговоренной цене;
- опциона на продажу, который предоставляет право продажи по согласованной цене;
- двойного опциона, дающего одновременно право покупки или продажи соответствующего финансового инструмента по оговоренной цене.

**2. Хеджирование с использованием фьючерсных контрактов.** Фьючерсные контракты — это срочные заключенные на биржах сделки купли-продажи сырьевых товаров, золота, валюты, ценных бумаг по ценам, действующим в момент заключения сделки, с поставкой купленного товара и его оплатой в будущем. Принцип механизма хеджирования с использованием фьючерсных контрактов основан на том, что если фирма несет финансовые потери из-за изменения цен к моменту поставки как продавец валюты или ценных бумаг, то она выигрывает в тех же размерах как покупатель фьючерсных контрактов на такое же количество валюты или ценных бумаг, и наоборот.

По целям и технике проведения операции хеджирования делятся на хеджирование продаж (заключение производителем или товаровладельцем фьючерсного контракта с целью страхования от снижения цены при продаже в будущем товара, либо уже имеющегося в наличии, либо еще не произведенного, но предусмотренного к обязательной поставке в определенный срок) и хеджирование покупкой (заключение потребителем или продавцом фьючерсного контракта с целью страхования от увеличения цены при покупке в будущем необходимого товара).

**3. Хеджирование с использованием операции своп.** Своп — торгово-обменная финансовая операция, в которой заключение сделки о купле (продаже) ценных бумаг, валюты сопровождается заключением контрсделки, сделки об обратной продаже (купле) того же финансового инструмента через определенный срок на тех же или иных условиях. Виды своп-операций:

- своп с целью продления сроков действия ценных бумаг (представляет собой продажу ценных бумаг и одно-

временную покупку такого же вида ценных бумаг с более длительным сроком действия);

- валютная своп-операция (заключается в покупке иностранной валюты с немедленной оплатой в национальной валюте с условием последующего обратного выкупа);

- своп-операция с процентами, когда одна сторона (кредитор) обязуется выплатить другой проценты, получаемые от заемщика по ставке «либор» (ставка по краткосрочным кредитам, предоставляемым лондонскими банками другим первоклассным банкам) в обмен на обратную выплату по фиксированной в договоре ставке.

Наиболее опасные по своим последствиям риски подлежат нейтрализации путем страхования. В принципе это также передача риска. Стороной, принимающей производственные риски, в данном случае выступает страховая компания. Законодательство РФ предусматривает возможность страхования следующих событий: остановка производства или сокращение объема производства в результате указанных в договоре событий; банкротство; непредвиденные расходы; неисполнение (ненадлежащее исполнение) договорных обязательств контрагентом застрахованного лица, являющегося кредитором по сделке; понесенные застрахованным лицом судебные расходы; иные события. Таким образом, перечень событий, могущих повлечь финансовый ущерб, от риска наступления которого можно застраховаться, достаточно широк.

Прибегая к услугам страховой компании, производственная фирма должна в первую очередь определить объект страхования, т. е. те виды производственных рисков, по которым она намерена обеспечить страховую защиту. При определении состава страхуемых рисков фирме необходимо учитывать такие условия, как:

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

Страхование вероятных потерь служит не только надежной защитой от неудачных решений, что само по себе очень важно, но также повышает ответственность руководителей производственной фирмы, принуждая их серьезнее относиться к разработке и принятию решений, регу-

лярно проводить превентивные меры защиты в соответствии со страховым контрактом.

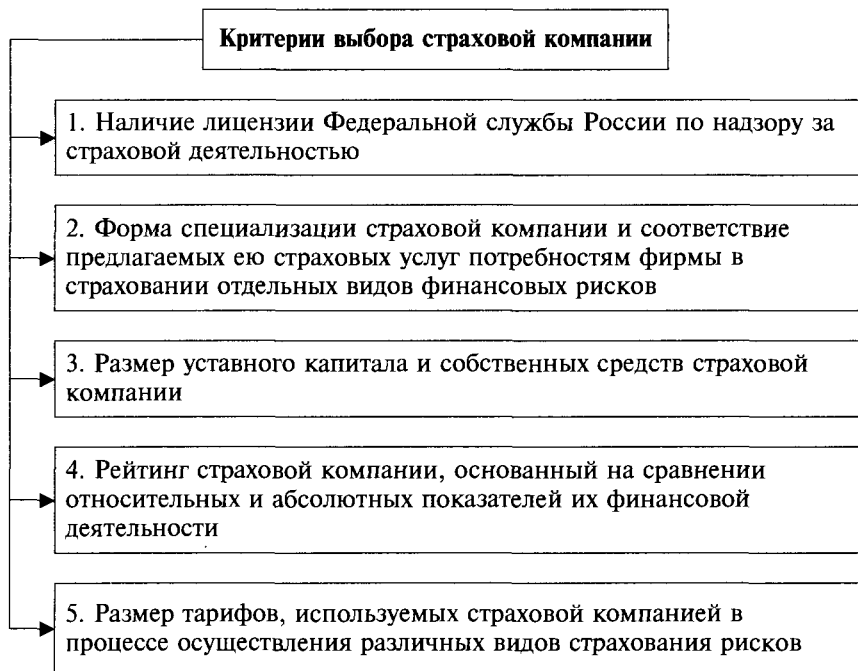


Рис. 3.11. Основные критерии выбора страховой компании

Прибегая к страхованию своих финансовых рисков, фирме необходимо выбрать страховую компанию, которая в большей степени соответствует ее потребностям в обеспечении страховой защиты. Основные критерии выбора страховщика показаны на рис. 3.11.

Взаимоотношения фирмы со страховой компанией основываются на договоре страхования, регламентирующем взаимные права и обязанности страхователя и страховщика по условиям страхования отдельных предпринимательских рисков.

**Принятие риска на себя.** Естественно, не от всех видов рисков фирма может уклониться, большую часть из них она «принимает на себя», т. е. сознательно идет на риск и занимается бизнесом до тех пор, пока убытки от последствий наступивших рисков не приведут к невозполнимым

потерям. Некоторые риски принимаются, так как несут в себе потенциал возможной прибыли, другие принимаются в силу своей неизбежности.

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

Ресурсы, имеющиеся в распоряжении организации для покрытия потерь, можно разделить на две группы: ресурсы внутри самого бизнеса и кредитные ресурсы.

**Ресурсы внутри самого бизнеса.** При возникновении потерь крайне редко бывают повреждены все виды собственности одновременно, поэтому к внутренним ресурсам относятся:

- наличность в кассе, которая не страдает при физическом повреждении зданий и сооружений, принадлежащих предприятию;
- остаточная стоимость поврежденной собственности;
- доход от частичного продолжения как финансовой, так и производственной деятельности;
- дивиденды и процентный доход от ценных бумаг и доходных инвестиций;
- дополнительные средства, вносимые владельцами бизнеса с целью его поддержания;
- нераспределенный остаток прибыли, полученной в отчетном периоде, который до его распределения может рассматриваться как резерв финансовых ресурсов, направляемых в необходимом случае на ликвидацию негативных последствий отдельных финансовых рисков;
- резервный фонд фирмы, который создается в соответствии с требованиями законодательства и устава производственной фирмы. На его формирование направляется не менее 5% суммы прибыли, полученной фирмой в отчетном периоде.

**Кредитные ресурсы.** В случае если производственная фирма не в состоянии покрыть все потери воздействия рисков из внутренних ресурсов, часть из них можно по-



крыть кредитными ресурсами. Однако в данном случае доступность кредитных ресурсов имеет существенные ограничения, и главным из них является перспектива будущей прибыльности фирмы. Доступность кредитных ресурсов во многом зависит от остаточной стоимости бизнеса после возникновения потерь. В финансовых кругах ходит такая шутка: «Для того чтобы получить кредит, необходимо доказать, что ты в нем нуждаешься». Поэтому фирме еще до возникновения потерь необходимо иметь план их преодоления, чтобы убедить кредитные организации в перспективах деятельности фирмы. Другим ограничением в привлечении кредитных ресурсов после возникновения рисков может быть их цена. Использование кредитных ресурсов может ослабить финансовое положение фирмы.

Для принятия предпринимательского риска на себя необходимо учитывать следующие моменты:

- потери, возникающие в результате деятельности (поломка оборудования, мелкие кражи, ошибки персонала, т. е. потери, которые легко можно предвидеть и просчитать), следует учитывать как оперативные расходы, а не как текущий ущерб вследствие действия риска;

- потери, которые вызываются единичными опасностями, такими, как пожар или гибель перевозимых грузов в результате аварий, также необходимо выделять из всех других возможных потерь. Обычно данные риски легко поддаются оценке, поэтому они могут быть уменьшены другими способами, отличными от «метода принятия риска на себя» (чаще всего — страхованием).

Принятие риска на себя может быть запланированным и незапланированным. В первом случае предпринимательской фирме известна частота возможных потерь, и эти потери покрываются из текущего дохода, если в целом они невелики. В данном случае речь идет о самостраховании, т. е. создании предпринимательской фирмой специального резервного фонда (фонда риска) за счет отчислений из прибыли. Самострахование целесообразно в том случае, когда стоимость страхуемого имущества относительно невелика по сравнению с имущественными и финансовыми критериями всего бизнеса. Действительно, крупной предпринимательской фирме целесообразно через страховую

компанию страховать от случайной порчи недорогое оборудование. Самострахование имеет также смысл, когда вероятность убытков чрезвычайно мала.

За рубежом при определении требуемого уровня страховых резервных фондов компания исходит из взвешенной величины различных компонентов: ресурсов, текущих активов, основного капитала. Одни компании формируют страховые фонды в размере 1% от стоимости активов, другие — 1–5% от объема продаж, третьи — около 3–5% от годового фонда выплат акционерам. С 1 января 1996 г. российским предпринимателям разрешено за счет себестоимости создавать страховые фонды (резервы) в размере не более 1% объема реализованной продукции (работ, услуг).

Страховой резервный фонд не вовлекается в оборот и является мертвым капиталом, не приносящим прибыли, вследствие чего предприниматель стремится к уменьшению размеров такого фонда. В то же время предпринимательская фирма, полагаясь на самострахование, увеличивает свою подверженность риску. Найти оптимальный уровень резервных фондов достаточно сложно для предпринимателя, так как ему приходится выбирать между желанием снизить издержки по выплатам страховых премий и стремлением уменьшить риск возможных финансовых потерь. Ежегодно в зависимости от статистики убытков в прошлые периоды и размера ожидаемых будущих потерь, а также от ситуации на страховом рынке уровень страховых резервов должен пересматриваться предпринимательской фирмой.

При незапланированном принятии риска на себя предпринимательской фирме приходится покрывать потери от риска из любых ресурсов, оставшихся после понесенных потерь. В случае если потери велики, происходит сокращение размера прибыли.

**Объединение рисков.** Еще одним методом минимизации или нейтрализации рисков является распределение риска путем объединения (с разной степенью интеграции) с другими участниками, заинтересованными в успехе общего дела. Фирма имеет возможность уменьшить уровень собственного риска, привлекая к решению общих проблем в качестве партнеров другие предприятия и

даже физические лица. Для этого могут создаваться акционерные общества, финансово-промышленные группы (ФПГ); предприятия могут приобретать или обмениваться акциями, вступать в различные консорциумы, ассоциации, концерны.

Таким образом, под объединением предпринимательского риска понимается метод снижения риска, при котором он делится между несколькими субъектами экономики. Объединяя усилия в решении проблемы, несколько предпринимательских фирм могут разделить между собой как возможную прибыль, так и убытки. Как правило, поиски партнеров проводятся среди фирм, располагающих дополнительными финансовыми ресурсами, а также информацией о состоянии и особенностях рынка.

**Разделение риска с партнерами по бизнесу.** Особенно рискованной обычно бывает экономическая деятельность на зарубежных рынках, поскольку они наименее знакомы отечественным предпринимателям. Тем не менее в связи с неблагоприятной конъюнктурой в России отечественные предприниматели часто стремятся именно за рубеж. Поэтому им весьма необходимо знать способы уменьшения риска за рубежом. Это нужно знать и тем, кто работает в своем отечестве, но во взаимодействии с иностранными фирмами. Ведь только зная их методы минимизации риска, можно понять стратегическую ориентацию партнеров и предвидеть тактические ходы.

Простейший способ уменьшения риска — выйти на внешний рынок путем косвенного экспорта, т. е. производить и продавать свою продукцию на отечественном рынке, отечественным партнерам, но с тем, чтобы эта продукция в качестве деталей, узлов, агрегатов и т. п. затем была продана в составе другого, конечного продукта. Почти весь риск при этом переносится на партнера, но и участие в прибыли от экспорта в подобном случае минимально.

И собственный риск, и участие в прибылях повышаются, если партнерство осуществляется путем опосредованного экспорта. Хотя на рынок по-прежнему выходит не данная фирма, а подобранный ею партнер, произведенная фирмой продукция является конечной, а партнер выступает исключительно в роли посредника по сбыту.

Дальнейшее наращивание уровня риска и участие фирмы в прибылях происходит в таких формах вхождения на внешний рынок, как экспорт лицензий, участие в совместных предприятиях за рубежом и особенно вложение инвестиций с целью приобретения предприятия за рубежом исключительно в собственность данной фирмы.

Выходя на внешний рынок, следует в любом случае воспользоваться имеющимися данными по оценке уровней различных рисков в странах своего возможного экономического присутствия. Наиболее признанной международной системой оценки рисков на национальных рынках различных стран является система «Индекс BERI». Эта система оценки основана на придании каждому виду риска определенного весового коэффициента, отражающего его значимость для успеха в бизнесе. Для удобства сумма коэффициентов приводится к 25 баллам (табл. 3.1).

Т а б л и ц а 3.1

**Система оценки рисков**

<i>Критерий</i>	<i>Кoeffициент</i>
Политическая стабильность	3
Отношение к иностранным инвесторам и прибылям	1,5
Опасность национализации	1,5
Девальвация национальной валюты	1,5
Платежный баланс	1,5
Бюрократические барьеры	1
Экономический рост	2,5
Конвертируемость валюты	2,5
Возможность реализации и судебного опротестования договора	1,5
Трудовые затраты и производительность труда	2
Наличие экспертов и экспертных услуг	0,5
Связь и транспортное сообщение	1
Наличие местных менеджеров и партнеров	1
Возможность краткосрочных кредитов	2
Возможность долгосрочных кредитов и наличие собственного капитала	2
<b>ИТОГО</b>	<b>25</b>

Существуют еще так называемые упреждающие методы нейтрализации финансовых рисков. Они, как правило,

более трудоемки, требуют обширной предварительной аналитической работы, от полноты и тщательности которой зависит эффективность их применения.

Рассмотрим вопрос страхования риска на примере возведения крупного строительного комплекса.

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 риска подрядного строительства предназначено для страхования незавершенного строительства от риска материальных потерь или ущерба. В зависимости от страховых рисков договоры страхования риска подрядного строительства могут быть трех типов:

1) *стандартный договор страхования от пожара* — служит защитой от прямых материальных потерь и (или) повреждений указанной в договоре собственности от пожара;

2) *расширенный договор страхования от пожара* — включает стандартный договор страхования от пожара и одно или несколько специфических дополнений, учитывающих потребности конкретного страхователя. Обычно в такое дополнение включаются риски, связанные с ураганом, градом, взрывом, гражданскими волнениями;

3) *договор страхования от всех рисков* — обычно учитывает конкретные потребности подрядчика и может предоставить ему более широкий выбор страховых услуг. Такой договор обеспечивает страхование в принципе от всех рисков материальных потерь или ущерба застрахованного имущества, за исключением рисков, специально указанных в договоре как нестрахуемые. Договор страхования такого типа охватывает все незавершенное строительство, включая все материалы, оборудование и результаты труда.

Страхование морских грузов предусматривает защиту от материальных потерь или повреждений любых перевозимых по морю или воздушным транспортом грузов. Оно охватывает все риски, включая войну, забастовки, и распространяется на перемещение товаров со склада грузоотправителя до склада грузополучателя. Иными словами, каждая отправка груза страхуется применительно ко всему процессу его перемещения, включая наземную транспортировку в порт отгрузки или 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.

Заказчики нередко требуют от подрядчиков и субподрядчиков проведения такого страхования, чтобы уменьшить риск серьезных нарушений календарных планов строительства при выбытии оборудования из строя.

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 требуется только в том случае, когда генеральный подрядчик несет ответственность за подготовку архитектурного или технического проекта, управление проектом, оказание других профессиональных услуг по проекту. Юридическая ответственность генерального подрядчика возникает в случае его неспособности обеспечить соответствие профессиональных услуг определенным стандартам качества, общепринятым в данной деятельности. По возможности, такие стандарты должны четко определяться контрактом, что снижает вероятность появления недоразумений в отношении крите-

риев для определения юридической ответственности. Договоры страхования профессиональной ответственности заключаются на время выполнения услуг подрядчиком, а также на гарантийный период. Обычно они включают предельный уровень страхового возмещения, указываемый либо по годам, либо в целом по страхуемому проекту.

**Лимитирование.** Это установление системы ограничений как сверху, так и снизу, способствующей уменьшению степени риска. К предпринимательской деятельности лимитирование применяется чаще всего при продаже товаров в кредит, предоставлении займов, определении сумм вложения капиталов и т. п. В первую очередь это относится к денежным средствам — установление предельных сумм расходов, кредита, инвестиций и т. п. Так, ограничение размеров выдаваемых кредитов одному заемщику позволяет уменьшить потери в случае невозврата долга. Примером лимитирования является установление высшего размера (лимита) суммы, которую страховщик может оставить на собственном удержании. Превышение этой суммы влечет отказ от страхования или использование таких форм, как сострахование или перестрахование.

### 3.2.6. Уклонение от риска

Фирма в процессе осуществления производственно-хозяйственной деятельности может отказаться от совершения финансовых операций или от вида деятельности, связанных с высоким уровнем риска, т.е. уклониться от риска. Данное направление нейтрализации рисков — наиболее простое и радикальное. Оно позволяет полностью избежать потенциальных потерь, связанных с производственными рисками, но одновременно не позволяет и получить прибыли, связанные с рискованной деятельностью. Кроме того, в отдельных случаях уклонение от риска может быть просто невозможным, а избежание одного вида риска может привести к возникновению других. Поэтому, как правило, данный способ применим лишь в отношении очень серьезных и крупных рисков.

Решение об отказе от определенных производственных рисков может быть принято как на предварительной стадии принятия решения, так и позднее, путем отказа от

дальнейшего осуществления деятельности, в том случае, если риск оказался выше предполагаемого.

Применение такого метода нейтрализации финансовых рисков, как уклонение от риска, эффективно при выполнении определенных условий:

1) отказ от одного вида предпринимательского риска не влечет за собой возникновение других видов рисков более высокого или однозначного уровня;

2) уровень риска намного выше уровня возможной доходности произведенной сделки или деятельности в целом.

**Пути снижения внутренних предпринимательских рисков.** Выше были рассмотрены методы снижения внешних по отношению к предпринимательской фирме рисков, на которые предприниматель не может оказывать непосредственного влияния и вынужден использовать специальные формы компенсации негативных последствий риска. В случае влияния на деятельность фирмы внутренних рисков наиболее эффективной возможностью избежать негативных последствий или снизить их уровень являются прямые управленческие воздействия на возможные управляемые факторы риска. Действительно, прежде чем обращаться за помощью в другие организации, предпринимательская фирма должна использовать все возможные внутрифирменные источники снижения риска: проверить предполагаемых партнеров по бизнесу, грамотно составить контракт сделки, планировать и прогнозировать деятельность фирмы, тщательно подбирать кадры.

### **3.2.7. Проверка партнеров по бизнесу и условий заключения сделки**

При заключении любой сделки для снижения риска по хозяйственным контрактам предпринимателю необходимо проверить предполагаемого партнера. Основное правило бизнеса: «доверяй, но проверяй». Однако какого-либо традиционного или стандартного перечня того, что надо знать о коммерческих партнерах, не существует, за исключением практикующегося американскими бизнесменами правила пяти «си», о которых мы ранее говорили.

В России предприниматели чаще всего интересуются реальным финансовым положением контрагента и реаль-



ной историей работы компании, историей ее поведения на рынке. Причем часто речь идет как о предприятии-контрагенте, так и о конкретных людях, которые им управляют. Например, в молодую небольшую компанию приходит опытный грамотный менеджер, в результате контракт может быть заключен с учетом его опыта работы. Понятно, что, располагая достоверной информацией о потенциальном партнере, можно сделать определенное заключение о его надежности. Вопрос только в том, где такую информацию взять.

В США перед заключением любого контракта обе стороны могут получить исчерпывающую информацию о партнерах через базу данных какой-либо информационной системы. Самой известной считается система Dun & Bradstreet, у которой базы данных и в США, и в Испании, и в Скандинавии, и в Арабских Эмиратах. Причем информация о коммерческих структурах включает в себя журналистские расследования, базу данных банкротов, аудиторские отчеты и другие документы.

Система Dun & Bradstreet в развитых странах включает базу общей информации и базу юридической информации. Первая содержит общую информацию о компании, месте, дате регистрации, директорах и собственниках, об изменениях в управлении и юридической структуре, о видах деятельности. Может быть предоставлен краткий обзор финансового состояния, некоторые экономические показатели и информация о нестандартных событиях — противозаконных действиях, банкротствах, слияниях и поглощениях. Вторая база содержит данные об акциях компании, идентификационный номер налогоплательщика, справки о судебных штрафах и решениях суда и т. п.

В России пока данная система не развита, хотя необходимость ее очевидна, о чем свидетельствует наличие схем, связанных с передвижением мошенников по территории России, сопредельных государств и даже развитых стран.

Одной из первых на российском рынке предоставляет информацию о предпринимательских структурах также корпорация Dun & Bradstreet. Среди информационных услуг, предлагаемых фирмой, — предоставление бизнес-справок о финансовом положении и деловой репутации

потенциального партнера или клиента, которая включает в себя: сведения об общем объеме финансовых средств с оценкой финансовой устойчивости фирмы; список банков и других финансовых учреждений, которые ведут дела фирмы; справку о точности исполнения платежей с указанием сроков оплаты счетов; сравнение финансового состояния фирмы и точности исполнения платежей с другими фирмами той же отрасли. Подобные бизнес-справки составляются на основе различных источников информации и позволяют предпринимательской фирме судить о предполагаемом партнере и минимизировать возможные риски, поскольку фактически такая справка содержит всю необходимую информацию для принятия оперативного и правильного предпринимательского решения.

Еще один возможный путь избежать ошибок при выборе партнера — создание собственной системы сбора и анализа информации о потенциальных или существующих контрагентах. В качестве образца в этом случае можно использовать систему Due Diligence — «должного внимания», практикуемую западными банками по отношению к своим клиентам. Эта система обеспечивает защиту от разного рода мошенничеств. Один из основных инструментов такой системы — анкета, включающая вопросы о названии компании-контрагента и адресах ее офисов за последние два-три года; о видах бизнеса, ею осуществляемых. Анкета может содержать вопросы о партнерах компании и их адресах, в нее включаются вопросы о финансовом состоянии компании и предполагаемом обороте или будущем среднем остатке на счете. Наиболее сложные вопросы анкеты связаны с происхождением капитала компании. Подобная анкета дает предварительную информацию о клиенте, и, в случае если что-то в его ответахстораживает, следует проводить дополнительное исследование, включающее поиск подтверждений (или опровержений) полученных данных, поиск фактов, о которых партнер умолчал, а также проверку сведений через других контрагентов.

По итогам анкетирования предпринимательская фирма готовит заключение о целесообразности сотрудничества с проверяемой компанией. Предпринимателю необходимо собрать о предполагаемом партнере как можно

больше информации, а затем правильно ее проанализировать. Кроме того, следует тщательно изучать предлагаемые условия заключения сделки.

Таблица 3.2

**Классификация предпринимательских сделок в зависимости от риска**

<i>Характер сделки</i>	<i>Критерии надежности</i>
1. Надежная	Представлены подлинные документы, цена приобретения сопоставима с рыночной, наличие неудовлетворенного спроса на приобретаемый товар (услуги) и реального рынка сбыта (реализации)
2. Реальная	Подлинные документы, условия сделки сопоставимы с рыночными, спрос на приобретаемый товар (услуги) ограничен
3. Сомнительная	Подлинные документы, условия сделки и возможность ее реализации требуют дополнительной экспертизы
4. Нереальная	Представлены копии документов, необходима экспертиза их подлинности и условий реализации сделки

Предлагаемая классификация (табл. 3.2) позволяет предпринимательской фирме оценить характер предполагаемой сделки и сделать свой выбор. Если предпринимателя устраивают предполагаемый партнер и условия заключаемой сделки, то перед ним стоит задача — заключить договор сделки таким образом, чтобы снизить все возможные для предпринимательской фирмы риски. Ниже перечислены возможные действия, предпринимаемые для минимизации рисков по хозяйственным контрактам.

Пути минимизации рисков по хозяйственным контрактам. Вид риска: **Несоблюдение партнерами обязательств по контракту**. Действия предпринимателя:

1. Составление протокола о намерениях, где оговаривается срок, в течение которого обе стороны, заключающие контракт, могут внести изменения.

2. Указание в протоколе о намерениях размера материальной ответственности сторон в случае отказа от подписания контракта.

3. Вступление контракта в силу не с момента его подписания, а с момента его согласования.

4. Указание в контракте условия рассмотрения споров через третейский суд.

5. Введение в контракт системы штрафных санкций за каждое взятое обязательство по контракту (размер санкций определяется по договоренности сторон).

6. Введение кроме штрафных санкций условия уплаты неустойки в размере 0,1% за каждый день невыполнения обязательств.

7. Указание в контракте, что действие форс-мажорных обстоятельств не приводит к освобождению от ответственности.

Вид риска: *Неплатежеспособность партнера*. Действия предпринимателя:

1. Вступление контракта в силу после поступления средств партнера на расчетный счет исполнителя.

2. Передача права собственности заказчику только после 100%-ной оплаты.

3. Использование услуг банка по аккредитивной форме расчетов.

4. Введение в контракт условия залоговых платежей.

5. Заключение с банком договора на факторинговое обслуживание возможной дебиторской задолженности.

### 3.2.8. Бизнес-планирование

Планирование деятельности фирмы основано на разработке бизнес-плана, который выполняет три функции.

*Во-первых*, он может быть использован для разработки концепции ведения бизнеса. У предпринимателя появляется возможность тщательно отработать стратегию и избежать ошибок еще на бумаге, а не в реальности, рассмотрев свою компанию со всех сторон — маркетинга, финансов, производственной деятельности и т. п.

*Во-вторых*, бизнес-план является инструментом, с помощью которого предприниматель может оценить фактические результаты деятельности фирмы за определенный период. Такой план может и должен стать основой нового плана.

*И в-третьих*, назначением бизнес-плана является необходимость привлечения денежных средств, так как боль-

шинство кредиторов или инвесторов вкладывают деньги в фирму, только ознакомившись с ее бизнес-планом.

Разработка бизнес-плана для любой компании становится первым опытом стратегического планирования. Одновременно бизнес-план является и руководством в работе фирмы. Он может использоваться для управления компанией и прогнозирования результатов деятельности. План может уточняться по мере воплощения его в действительность, когда выявится, насколько точными оказались расчетные показатели. Таким образом, у фирмы появляется система раннего оповещения, позволяющая своевременно принимать меры для решения возникающих проблем.

При разработке бизнес-плана действующие предпринимательские фирмы обладают преимуществом по сравнению с начинающими, так как цифры, которые они используют для расчетов, имеют надежное обоснование в виде результатов их деятельности, а планы на будущее основываются на прошлой стратегии, т. е. на прошлых успехах и неудачах. Однако многие отечественные предприниматели часто отказываются от планирования своей деятельности, хотя это один из действенных внутренних источников минимизации риска. Любая предпринимательская структура более устойчива, когда внутренний порядок позволяет ей сопротивляться внешним воздействиям.

### **3.2.9. Подбор персонала предпринимательской организации**

Важнейший из внутренних источников снижения предпринимательского риска — тщательный подбор персонала фирмы. Чем больше людей там работает, тем больше риск от принятого каждым из них решения. Поэтому для предпринимателя-руководителя важно уделять внимание кадровым вопросам.

В мире существуют специальные исследовательские организации, изучающие вопросы работы с персоналом. В университетах США для будущих менеджеров обязательно читают курс «Планирование и отбор персонала». Совершенно не имеет значения, каким видом предпринимательской деятельности занимается фирма, — в любом деле необходим хороший персонал, сильные, способные работ-

ники, иначе фирма будет ненадежна и неэффективна. Штат сотрудников должен набираться по принципу компетентности и заинтересованности в работе.

Крупный предприниматель и владелец венчурного капитала Уильям Янгер на конференции по предпринимательству в Стэнфордском университете говорил, что «для создания эффективной команды управляющих и специалистов следует придерживаться следующих правил:

- нанимать только людей, имеющих опыт работы;
- подбирать только самых квалифицированных работников, особенно в тех случаях, когда им самим придется впоследствии принимать на работу других людей;
- постараться выяснить, соответствует ли подготовка принимаемых на работу сотрудников организационной культуре, системе ценностей вашей компании;
- постараться отыскать людей, с которыми вы уже работали в прошлом;
- стараться, чтобы ваша управленческая команда была как можно меньше».

Обычно при образовании новой предпринимательской фирмы или при расширении действующей перед руководством возникает проблема поиска новых сотрудников, соответствующих внутрифирменным требованиям к квалификации, знаниям и характеру. Иными словами, фирма встает перед необходимостью использования различных методов для поиска новых сотрудников. Поиск сотрудников осуществляется по следующим каналам:

- средства массовой информации;
- личные контакты;
- агентства, занимающиеся подбором кадров;
- подготовка собственных кадров;
- учебные заведения;
- конкурсная основа и др.

Наиболее часто в поиске новых сотрудников используют *личные контакты*. Популярность данного метода объясняется тем, что фирма не несет в связи с этим финансовых затрат. Однако названный канал хорош лишь для текущего набора персонала. При необходимости срочного приглашения на работу нового квалифицированного сотрудника способ поиска «среди своих» может не дать нужного результата. Еще одним недостатком данного канала

является то, что ответственность за правильное определение уровня квалификации претендента несет, как правило, руководитель фирмы, который не всегда способен дать объективную оценку.

**Средства массовой информации** являются эффективным каналом для оперативного подбора сотрудников. Объявления в средствах массовой информации достаточно эффективны при верном выборе вида СМИ. Объявления необходимо помещать в тех изданиях, которые читает большинство претендентов на работу.

Другой возможностью является публикация *рекламного объявления* в изданиях, читаемых специалистами. При этом газета или журнал не должны принадлежать к рекламным или ориентированным на услуги по подбору кадров изданиям, а иметь определенную профессиональную направленность.

Если перед предпринимательской фирмой стоит проблема подбора одного, но высококвалифицированного сотрудника, фирма может обратиться в *агентства по трудоустройству*. Преимуществами этого канала являются: быстрота поиска, так как агентства имеют базы данных по претендентам на различные должности; профессионализм подбора работника с точек зрения его квалификации и индивидуальных качеств. Основной недостаток данного канала — большие финансовые затраты.

**Подготовка собственных кадров** используется только в крупных предпринимательских фирмах, так как в данном случае речь идет об организации обучения, в связи с чем нужны сотрудники, занимающиеся организацией процесса обучения, и финансовые средства для привлечения преподавателей.

Другим направлением подготовки собственных кадров является обучение уже работающих сотрудников с целью повышения их профессионального уровня. За счет компании с курсом лекций выступают опытные преподаватели по маркетингу, управлению персоналом, психологии.

Руководители фирм для отбора кандидатов пользуются такими методами, как: интервью, тестирование, испытательный срок, обращение в центры профориентации и тестирования для определения профпригодности.

*Интервью* — метод, наиболее часто используемый при отборе кандидатов. Положительной его стороной является личное общение, в результате которого может сложиться достаточно точное представление о кандидате. Однако имеется опасность того, что претендент сообщает о себе неверную информацию.

Для избежания подобных ошибок руководители предпринимательских фирм могут использовать *тестирование*. Положительной его стороной является беспристрастность компьютера и широкий диапазон тестирующих программ.

*Испытательный срок* — тоже широко практикуемая форма выявления способностей кандидата. Работая в течение испытательного срока, претендент демонстрирует свои профессиональные навыки и знания. Этот метод снижает ошибку до минимума, так как дает возможность руководству фирмы уволить кандидата при несоответствии его профессионального уровня тому, который необходим руководителю, или при выявлении у него не удовлетворяющих руководителя свойств характера.

*Обращение в центр профориентации и тестирования на профпригодность* — метод, требующий финансовых затрат, но дающий, как правило, хороший результат благодаря тому, что в подобных центрах специалисты могут протестировать способности кандидата в любых условиях, смоделировать конкретную ситуацию и проверить действия кандидата.

С особой тщательностью предпринимателю необходимо отбирать и готовить тех сотрудников, которые общаются с клиентами, так как именно от их деятельности зависит имидж предпринимательской фирмы, именно они представляют фирму клиентам, возможным партнерам и государственным организациям.

### **3.2.10. Защита коммерческой тайны на предприятии**

Для обеспечения защиты коммерческой тайны на предприятиях должен вводиться определенный порядок работы с информацией и доступа к ней. Такой порядок включает комплекс правовых, административных, организационных, инженерно-технических, финансовых, социальных и иных мер, основанных на правовых нормах Российской



Федерации и организационно-распорядительных положениях руководителя предприятия.

Эффективная защита предпринимательской тайны возможна при обязательном выполнении ряда условий. К ним относятся:

- единство в решении производственных, коммерческих и финансовых вопросов;
- персональная ответственность руководителей всех уровней за обеспечение сохранности конфиденциальной информации;
- организация специального делопроизводства, порядка хранения, перевозки носителей коммерческой тайны;
- оптимальное ограничение числа лиц, имеющих доступ к информации, составляющей коммерческую тайну;
- выполнение требований по обеспечению сохранения коммерческой тайны при проектировании и размещении специальных помещений, в процессе НИОКР, испытаний и производства изделий, подписания контрактов; при проведении важных совещаний;
- наличие охраны и пропускного режима на территорию предприятия;
- плановость разработки и осуществления мер по защите коммерческой тайны, систематический контроль за эффективностью принимаемых мер.

**Создание системы обучения исполнителей правилам обеспечения сохранности коммерческой тайны.** Для снижения возможных потерь следует выявить, учесть и перекрыть все вероятные каналы утечки информации через:

- государственные учреждения;
- посредников и партнеров;
- адвокатские и консульские фирмы;
- промышленный шпионаж;
- подкуп, шантаж сотрудников предпринимательской фирмы;
- рекламу, печатную продукцию, прессу.

Носителями информации являются: бумажные документы, видеопленки, компьютерные файлы, телефонные, телеграфные и факсимильные сообщения и т. п. Соответственно для защиты коммерческой тайны необходимо правильно организовать:

- порядок делопроизводства в отношении документов, содержащих предпринимательскую тайну;

- контроль за средствами копирования и размножения документов;
- защиту коммерческой информации в средствах связи и компьютерной техники;
- учет и охрану некоторых видов материалов и готовых изделий (в первую очередь это касается опытных образцов);
- охрану территории предприятия и его основных зданий и сооружений;
- контроль за посещениями предприятия посторонними лицами.

Главная опасность утечки информации — в людях. Так, вероятность утечки сведений, составляющих коммерческую тайну, при проведении таких действий, как подкуп, шантаж, переманивание служащих фирмы, составляет 43%, получение сведений путем их выведывания у сотрудников фирмы — 24%, путем проникновения в компьютерную сеть — 18%, кражи документации — 10%, подслушивания телефонных переговоров — 5%.

В качестве возможного выхода из такого положения можно рекомендовать два варианта:

- держать в особом секрете от кого бы то ни было небольшие, но стратегические подробности технологии дела и использовать их только самим руководителем;
- стимулировать способных сотрудников, регулярно выделять им денежные вознаграждения, в некоторых случаях наиболее способным и активным предлагать стать совладельцем фирмы.

Кроме того, при заключении трудового договора между руководителем предпринимательской фирмы и сотрудником в нем необходимо отражать обязательства последнего по неразглашению коммерческой тайны. Наличие подобного документа дает юридическую возможность для предпринимателя применить различные санкции к работникам, виновным в утечке конфиденциальной информации.

Если состав квалифицированных специалистов меняется из-за высокой текучести, разработки фирмы также будут становиться бесплатным достоянием конкурентов. Система защиты коммерческой тайны в целом состоит из следующих этапов.

1. Определение предмета защиты, т. е. разработка перечня сведений, составляющих коммерческую тайну, в котором выделяется наиболее ценная информация, нуждающаяся в особой охране.

2. Установление периодов, в течение которых конкретные сведения являются коммерческой тайной.

3. Выделение категории носителей конфиденциальной информации: персонал, документы, изделия и материалы; технические средства хранения, обработки и передачи информации и т. п.

4. Составление схемы работ с конфиденциальными сведениями как на предприятии, так и за его пределами.

5. Разработка систем допуска к конкретным сведениям, составляющим коммерческую тайну.

6. Распределение ответственности за защиту конфиденциальной информации между сотрудниками.

7. Разработка конкретных мер по защите коммерческой тайны и назначение ответственных исполнителей.

8. Планирование действий по активизации и стимулированию лиц, задействованных в защите информации.

9. Проверка надежности принятых мер обеспечения коммерческой тайны.

Получение дополнительной информации. Еще один способ минимизации возможных предпринимательских рисков — обладание полной и своевременной информацией как о внутреннем положении фирмы, так и о ее внешнем окружении. Одним из важных факторов, увеличивающих уровень риска, является очевидная недооценка информации. Неосведомленность, некомпетентность начинающих предпринимателей приводят к немислимым потерям. Избежать этого можно, лишь владея современной, полной и достоверной информацией.

Однако следует отметить, что необходимая для принятия надежного решения информация часто либо труднодоступна, либо стоит слишком дорого. В стоимость информации нужно включать время, затраченное на ее сбор, стоимость услуг внешних консультантов. Поэтому для предпринимателя важно решить, насколько существенна выгода от дополнительной информации, насколько само по себе важно решение, для которого подобная информация необходима.

Если информацию сложно получить, но такая возможность скоро появится, самое правильное — отложить принятие решения, но при этом следует учитывать возможные потери от упущенной выгоды. Принимать решение следует только в том случае, когда потери от задержки принятия решения допустимы, а в будущем перекроются прибылью, полученной в результате принятия решения на основе дополнительной информации. Следует отметить, что с увеличением времени и затрат на сбор информации качество решения имеет следующую тенденцию: до определенного времени с накоплением информации качество решения улучшается, но после этого резко падает. В таком случае от дальнейших поисков информации следует отказаться, поскольку возникает риск упущенной выгоды.

Выбор конкретного из рассмотренных методов минимизации риска зависит от опыта и возможностей предпринимателя. Для более эффективного результата, как правило, используется не один, а совокупность методов.

Руководитель в своей деятельности встречается со множеством рисков, поэтому кроме основных методов их минимизации существуют способы конкретные, применяемые только в данном случае. Руководителю предприятия крайне необходимо знать и эти способы снижения рисков в своей деятельности, поскольку иногда, прежде чем прибегнуть к более радикальным мерам, эффективнее использовать локальные, специфические способы. Ниже (табл. 3.3) приведены наиболее часто встречающиеся в практике хозяйственной деятельности риски и способы их минимизации.

Таблица 3.3

**Способы минимизации рисков**

<i>Вид риска</i>	<i>Способ уменьшения риска</i>
1	2
Коммерческий риск	Правильно определить и выдержать соотношения финансовых показателей; увеличить рентабельность инвестиций в своем бизнесе
Финансовый риск	Своевременно размещать пассивные средства в проекты, приносящие прибыль, или предоставлять кредиты

1	2
Ошибки менеджера	Ввести контроль и дублирование в узловых звеньях бизнеса
Риск неправильно выбранного проекта	Тщательно проверить все «за» и «против», при необходимости использовать компьютерное моделирование, чтобы точно просчитать все варианты
Экономические колебания и изменение спроса	Колебания и изменения спроса необходимо прогнозировать и использовать в планах деятельности
Риск неоптимального распределения ресурсов	Четко определить приоритеты в распределении ресурсов в зависимости от планируемого количества производимых продуктов
Действия конкурентов	Возможные действия конкурентов надо предвидеть на основе систематического анализа их деятельности и учитывать в своих решениях и последующих действиях
Недовольство работников	Тщательно продумывать социально-экономические программы для служащих с учетом их требований и просьб. Создавать наиболее благоприятную психологическую обстановку в коллективе
Низкие объемы реализации товаров	Вести тщательную аналитическую работу по выбору целевых рынков
Риск утечки коммерческой, научно-технической или иной информации	Тщательная проверка и подбор сотрудников, особенно научно-технического персонала
Политический риск	Такие риски не всегда можно предвидеть, но для их преодоления надо уметь собрать все свои жизненные и психологические силы

## Вопросы для самоконтроля

1. Охарактеризуйте этапы управления рисками.
2. Как функционирует система управления риском?
3. Что такое стратегия риск-менеджмента?
4. Назовите методы оценки платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия.
5. Перечислите способы снижения рисков.
6. В чем сущность структурного хеджирования?
7. Как осуществляется проверка партнеров по бизнесу и условий заключения сделки?
8. Охарактеризуйте страхование как метод снижения рисков.
9. Каковы сущность и экономическая природа страхования?
10. Приведите классификацию страховых рисков.
11. Раскройте процедуру страхования при заключении стандартных контрактов.
12. Как осуществляется страхование при расчете по клирингу и при инвестировании?

## Заключение

В условиях становления новой финансовой системы, ориентированной на социальную рыночную экономику, механизм регулирования финансовых отношений микроуровня требует не меньшего внимания, чем макрорегуляторы экономических отношений.

Управление рисками в России пока практикуется мало, однако участники кредитного рынка, первыми столкнувшись с необходимостью учета рискованных факторов, уже используют этот инструментарий (особенно в банковской и страховой сферах).

При выборе конкретного средства разрешения риска следует исходить из следующих принципов: нельзя рисковать больше, чем это может позволить собственный капитал; нельзя рисковать многим ради малого; следует предугадывать последствия риска. Применение на практике этих принципов означает, что необходимо рассчитать максимально возможный убыток по данному виду риска, сопоставить его с объемом капитала предприятия, подвергаемого данному риску, а затем сравнить весь возможный убыток с общим объемом собственных финансовых ресурсов. И только сделав последний шаг, возможно определить, не приведет ли данный риск к банкротству предприятия. Таким образом, в управлении финансовыми рисками и рисками вообще участвуют все функции цикла финансового менеджмента — от планирования до контроля.

Важным аспектом проблемы рисков являются организационные моменты управления рисками. На каждом предприятии должен существовать орган управления рисками с определенными функциональными обязанностями и необходимыми материальными, финансовыми, трудовыми и информационными ресурсами.

С точки зрения деловой философии риск — понятие достаточно противоречивое. Каждый предприниматель рискует, но благодаря этому риску общество в целом выигрывает. Присутствие многочисленных и многообразных рисков в системе предпринимательства приносит выгоду обществу и национальной экономике. Зная о степени риска, деловой человек, предприниматель старается

быть осторожным при принятии управленческих решений. Чем больше времени и внимания уделено предварительной аналитической работе перед проведением ответственных коммерческих операций, осуществлением крупных промышленных проектов, тем меньше вероятность ошибки, а соответственно и возникновения рискованных ситуаций.

Итак, можно сделать следующие выводы.

- В условиях рыночной экономики риск — важнейший элемент предпринимательства.

- Необоснованный риск, как правило, оказывает отрицательное влияние на качество проекта и его реализацию.

- Разработка и принятие оптимального решения — важное условие предупреждения риска.

- Необоснованный риск в некоторых случаях может соблазнить предпринимателя принять проект к реализации и на первом этапе получить положительный результат.

- В рыночных отношениях процессы производства ориентируют предпринимателей на соответствующее поведение в условиях неопределенности и риска. Удачные решения вознаграждают предпринимателя хорошей прибылью, а неудачные оборачиваются банкротством.

Вычислительные методы можно считать необходимым, но совершенно недостаточным инструментом, используемым при оценке эффективности финансового управления. Чем лучше мы понимаем методы количественного анализа (в том числе несовершенство таких методов), тем эффективнее мы можем их использовать.

Если под риском понимать риск разорения, то таковой определяется не только колебаниями курса, но и исходным капиталом.

Предпринимательский дух, желание идти на осознанный риск ради достижения поставленных целей — вот черты, проявляющиеся сегодня в деловых кругах России. Однако, чтобы идти на оправданный риск, российские предприниматели и хозяйственные руководители должны почувствовать вкус глубокой аналитической работы, предшествующей принятию серьезных хозяйственных решений. Риск — это неотъемлемая сторона предпринимательства, но на него нужно идти сознательно, после тщательных расчетов и раздумий. Наличие риска в предпринимательской



деятельности шлифует искусство и повышает культуру управленческой деятельности.

В рамках функции управления маркетингом особое место занимает проблема управления рисками, такое управление предприятием, которое позволяет избегать излишних, непредвиденных рисков. В условиях рыночных отношений, при наличии конкуренции и возникновении порой непредсказуемых ситуаций предпринимательская и любая другая производственно-коммерческая деятельность невозможна без рисков. Задача маркетинговой службы предприятия состоит в том, чтобы в рамках основной хозяйственной деятельности минимизировать предпринимательские риски, вести дела в таких стратегических хозяйственных зонах, с такими товарами и такими методами, которые позволят получать определенные гарантии от коммерческих просчетов. Здесь крайне важно грамотное, профессиональное управление предприятием и разумное страхование от возможных рисков в системах государственного и коммерческого страхования предпринимательской деятельности.

Любой предприниматель, хозяйственный руководитель в условиях рыночной экономики обязан нести риски, связанные с производственно-коммерческой деятельностью, и отвечать за последствия различных нежелательных событий, оказывающих отрицательное воздействие на конкурентные позиции предприятия на рынке. В производственно-коммерческой деятельности вероятность неблагоприятных для предприятия событий достаточно велика. Поэтому опытный, предусмотрительный администратор (предприниматель) стремится в своей работе предвидеть заранее возможность риска, заблаговременно принимать адекватные контрмеры.

Вместе с тем даже самый большой профессионал не может учесть все или почти все возможности наступления неблагоприятных событий, не в силах полностью исключить все возможные виды рисков. К тому же опыт предпринимательской деятельности показывает, что сделки с самым высоким уровнем риска часто являются самыми выгодными. Излишне осторожный предприниматель направляет свою деловую активность в ту зону хозяйствования, которая характеризуется наличием наименьших рисков, а значит, и минимальной прибылью.

Хозяйственное, экономическое поведение большинства предпринимателей при принятии управленческих решений предполагает два характерных типа: активная деятельность с принятием всей ответственности за риск на себя и пассивная деятельность с элементами риска. В первом случае идут на риск для того, чтобы получить несколько большую по величине прибыль, во втором — в надежде избежать потерь. Есть разные взгляды на соотношение приверженцев поведения по каждому из указанных типов, однако боязнь потерь, связанных с риском, весьма велика у предпринимателей, работающих в условиях развитых рыночных отношений. Поэтому из возможных решений слишком часто выбираются такие, при которых учитываются только полностью надежные варианты, хотя при этом предприниматель отказывается от динамичного развития своего бизнеса, выбирая более медленный, но надежный, даже спокойный путь.

Большинство предпринимателей, управляющих, менеджеров учитывают риск только вынужденно, в затруднительных положениях, под нажимом изменений рыночной конъюнктуры, конкуренции на рынке, утраты экспортных возможностей, т. е. тогда, когда продолжение конкретного вида деятельности находится под вопросом и «на карту» поставлено само существование предприятия, компании.

Субъективное восприятие проявляется в том, что одни и те же альтернативы кажутся одному человеку более рискованными, а другому — менее либо совсем без риска. Почему так происходит? Назовем некоторые причины такого явления.

Во-первых, считается, что люди переоценивают опасность тех явлений, о которых они узнают из других источников, особенно из средств массовой информации и от людей, которым они традиционно доверяют. То есть искаженная информация приводит к неточной оценке риска.

Во-вторых, восприятие размера риска в значительной степени зависит от способов представления информации. Сведения, изложенные сложным языком, например, множественными статистическими выкладками, могут привести к недооценке риска.

Третья причина напрямую связана с практическим опытом, стажем, выполнения конкретной работы, с учетом повторяемости однотипных событий.

Четвертая причина — стремление нормальной здоровой личности к положительным эмоциям.

И наконец, на субъективное восприятие риска оказывают влияние внешняя личная оценка вероятности неудачи, а также абсолютная величина убытка.

Особняком, стоит вопрос об индивидуумах, сознательно в большинстве случаев выбирающих максимальный риск. Все понимают, что каждый, кто хочет проводить результативную, успешную хозяйственную деятельность, должен учитывать риск. Игнорировать его нельзя. В практику хозяйствования, в психологию предпринимателя входит принцип «не рискуешь — прогоришь».

Боязнь рисковать, идти на риск, ошибиться — для предпринимателя зачастую связана именно с комплексом «боязни темноты, блуждания в потемках». В этом заключен еще один, надеемся, решающий аргумент для тех, кто еще не проникся мыслью о необходимости учета и грамотной оценки риска предпринимательства. А это один из путей гибкого приспособления к рынку.

## Список использованной литературы

- Акимов Т.А., Хаскин В.В.* Экология. — М.: ЮНИТИ, 1997.
- Альгин А.П.* Грани экономического риска. — М.: Знание, 1991.
- Альгин А.П.* Риск и его роль в общественной жизни. — М.: Мысль, 1989.
- Американская школа управления.* Бизнес-план, или Как повысить доходность предприятия. — М., 1992.
- Балабанов И.Т.* Риск-менеджмент. — М.: Финансы и статистика, 1996.
- Белов П.Г.* Теоретические основы системной инженерии безопасности. — Киев, 1997.
- Быков А.А., Мурзин Н.В.* Проблемы анализа безопасности человека, общества, природы. — Спб.: Наука, 1997.
- Грабовый П.Г., Петрова С.Н.* Риски в современном бизнесе. — М.: АЛАНС, 1994.
- Гранатуров В.М.* Экономический риск. — М.: Дело и сервис, 1999.
- Дайан А.* Маркетинг. — М.: Экономика, 1993.
- Дегтярева О.И., Кандинская О.А.* Биржевое дело. — М.: ЮНИТИ, 1999.
- Дихтль, Хершген Х.* Практический маркетинг. — М.: Высшая школа, 1995.
- Жуков Е.Ф.* Банки и банковские операции. — М.: ЮНИТИ, 1997.
- Израэль Ю.А.* Экология и контроль состояния среды. — М.: Гидрометеиздат, 1984.
- Клейнер Г.Б.* Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность. — М.: Экономика, 1997.
- Ковальков Ю.А., Дмитриев О.Н.* Эффективность технологии маркетинга. — М.: Машиностроение, 1994.
- Количественные методы финансового анализа.* — М.: ИНФРА-М, 1996.
- Котлер Ф.* Основы маркетинга. — М.: Прогресс, 1993.
- Курс предпринимательства.* — М.: ЮНИТИ, 1997.
- Лапуста М.Г., Шаршукова Л.Г.* Риски в предпринимательской деятельности. — М.: ИНФРА-М, 1996.
- Маршалл В.* Основные опасности химических производств. — М.: Химия, 1980.
- Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф.* Основы менеджмента. — М.: Дело, 1992.
- Мяжков С.М.* География природного риска. — М.: МГУ, 1995.
- Нестеров П.М., Нестеров А.П.* Экономика природопользования и рынок. — М.: ЮНИТИ, 1997.
- Первозванский А.Н.* Финансовый рынок: расчет и риск. — М.: ИНФРА-М, 1994.
- Протасов В.Ф.* Экология, здоровье и охрана окружающей среды в России. — М.: Финансы и статистика, 1999.
- Райзберг Б.А.* Предпринимательство и риск. — М.: ИНФРА-М, 1992.
- Редхэд К., Хьюс С.* Управление финансовыми рынками. — М.: ИНФРА-М, 1996.

*Родионов А.И.* и др. Техника защиты окружающей среды. — М.: Химия, 1982.

*Страховое дело.* — М.: Банковский и биржевой научно-консультационный центр, 1992.

*Тинсли И.* Поведение химических загрязнителей в окружающей среде. — М.: Мир, 1982.

*Универсальный бизнес-словарь.* — М.: ИНФРА-М, 1997.

*Уткин Э.А.* Риск-менеджмент. — М., 1998.

*Уткин Э.А.* Финансовый менеджмент. — М.: Зерцало, 1998.

*Фогельсон Ю.* Введение в страховое право. — М.: БЕК, 1999.

*Хойер В.* Как делать бизнес в Европе. — М.: Прогресс, 1992.

*Хоскинг А.* Курс предпринимательства. — М., 1993.

*Шахов В.В.* Введение в страхование. — М.: Финансы и статистика, 1999.

*Экология: охрана природы и экологическая безопасность.* — М.: МНЭПУ, 1997.

*Учебное пособие*

**Тэтман Леонид Наумович**

## **РИСКИ В ЭКОНОМИКЕ**

Корректор *В.Г. Коржилова*

Оригинал-макет *И.С. Юрина*

Оформление художника *В.А. Лебедева*

Лицензия серия ИД № 03562 от 19.12.2000 г.  
Подписано в печать 28.11.2001. Формат 60x88 1/16  
Усл. печ. л. 24,0. Уч.-изд. л. 19,5  
Тираж 30 000 экз. (1-й завод — 5 000). Заказ 2731

**ООО «ИЗДАТЕЛЬСТВО ЮНИТИ-ДАНА»**

Генеральный директор *В.Н. Закаидзе*

123298, Москва, ул. Ирины Левченко, 1  
Тел. (095) 194-00-15. Тел/факс (095) 194-00-14  
[www.unity-dana.ru](http://www.unity-dana.ru) E-mail: [unity@msm.ru](mailto:unity@msm.ru)

Отпечатано во ФГУП ИПК «Ульяновский Дом печати»  
432980, г. Ульяновск, ул. Гончарова, 14