

Брискер О.П., Солдатова Л.А., Сазонова Е. О.

**ОСОБЕННОСТИ ПОВЕДЕНИЯ
ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ
СУБЪЕКТОВ
В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЕ**

монография

ББК-65.9(2)09+65.26.

УДК - 338(470):336

Б-87

Рекомендовано к печати ученым советом Оренбургского института экономики и культуры в качестве учебного пособия для студентов экономических специальностей. Протокол № 6 от 13 марта 2008

Рецензенты:

д.э.н., профессор Лапаева М.Г.

к.э.н., преподаватель Таспаев С.С.

Брискер О.П., Солдатова Л.А., Сазонова Е.О.

Б-87

Особенности поведения хозяйствующих субъектов в экономической среде: Монография / Авторы: Брискер О.П., Солдатова Л.А., Сазонова Е.О. - Оренбург: Оренбургский институт экономики и культуры, 2008 -204 с.

ISBN 5-94803-017-2

В представленной монографии рассматриваются методологические аспекты определения понятия риска и неопределенности в различных моделях экономических систем: эволюция подходов к определению понятия риска и неопределенности, характер проявления неопределенности в трансформационной экономике, предпринимательские риски в условиях рыночных отношений.

Представлены основы теории риска потребительского выбора, а также механизм потребительского поведения в контексте трансформации экономической системы России. Монография включает идентификацию, анализ и управление финансовыми рисками в экономических аспектах.

Рассмотрены направления повышения эффективности управления рисками в финансово-экономической деятельности в масштабах России.

ББК-65.9(2)09+65.26.

ISDN 5-94803-017-2

Содержание

Введение	5
1 Методологические подходы к определению понятия риска и неопределенности	8
1.1 Эволюция подходов к определению понятия и роли риска и неопределенности	8
1.2 Риск как проявление неопределенности в различных моделях экономических систем	17
1.3 Предпринимательские риски в условиях рыночных отношений	26
2 Риск и неопределенность потребительского выбора в контексте трансформации экономической системы России	62
2.1 Теоретические основы анализа фактора неопределенности в контексте потребительского выбора	62
2.2 Неопределенность и риск поведения потребителя в трансформационной экономике России	74
2.3 Формы проявления рисков и неопределенности потребительского выбора в экономической среде региона	86
3 Управление предпринимательскими рисками в экономической среде	107
3.1 Классификация предпринимательских рисков	107

3.2 Риски: идентификация, оценка, управление	128
3.3 Особенности управления финансовы- ми рисками в России.....	151
Заключение.....	187
Глоссарий.....	192
Список литературы.....	201

Введение

Потенциальная эффективность рыночного хозяйства повышается на децентрализованном и свободном выборе профессии и рабочего места, на возможности свободного формирования решений в отношении производства и потребления товаров, на децентрализованном решении об использовании доходов и собственности.

Кроме того считается, что открытость по отношению к участникам (введениям и эффективность информационной системы рынка сбыта, характеризуемая постоянной конкурентной борьбой, быстрее и лучше всего позволяют определить новые потребности, а также решить перспективные задачи.

Координация отдельных решений осуществляется посредством механизма цен, которые образуются на рынке при взаимодействии предложения и спроса. Свободно образующиеся цены помогают производителям определить, что нужно произвести и предлагать потребителю. В то же самое время они в необходимом объеме показывают потребителю, что он в состоянии осуществить в рамках возможностей своего дохода и в соответствии с его желаниями. В этом отношении свободные цены нужны главным образом для выполнения важной информационной функции для производителей и потребителей.

Разделение процесса управления на множество отдельных решений, правда, не предотвращает ошибок. Однако такой процесс позволяет избежать ложных крупномасштабных решений, имеющих место в строго централизованных системах управления экономикой. Совокупность информации, предоставляемой производителям и потребителям в рыночном процессе, намного шире, чем в случае централизованного управления. Исходя из обстоятельств, сложившихся на данный момент, индивидуумы независимо друг от друга принимают лучшие для себя решения. При изменении экономических условий, в частности цен, которые играют решающую роль в процессе принятия решений, эти решения можно пересмотреть. В этом отношении рыночное хозяйство - непре-

рывный процесс, в ходе которого индивидуумы путём проб и ошибок находят правильные решения. В таких случаях немаловажным является понятие *предпринимательские риски*, то есть процесс принятия решений в неопределённой обстановке. Изучение предпринимательских рисков, которое начало осуществляться во многих зарубежных странах в конце XIX - начале XX века, позволяет в определённой мере облегчить процесс принятия решений с учётом вероятности достижения того или иного результата и ориентировать деятельность субъектов экономики в русле социально-рыночных принципов ведения хозяйства.

В настоящее время во многих зарубежных странах принципиально применяемая экономическая система носит название *социально- рыночного хозяйства* (Германия, страны Скандинавии и т.д.). Социально - рыночное хозяйство как концепция экономической политики нацелено на экономически эффективное, свободное и справедливое устройство экономики и общества. Данная система рассматривается в качестве «третьего пути» между необузданным капитализмом XX века и системами со строго централизованным управлением экономикой.

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

Важная цель конкурентной борьбы состоит в том, чтобы плоды экономических нововведений не оставались надол-

ю в руках отдельных людей, а распространялись и передавались и потребителям. Вследствие конкурентной борьбы предприятий-первопроходцев, разработавших новые решения и приступивших к новым проектам, ограничена и прибыль. Прочная прибыль в конкурентной борьбе достигается только для тех, кто постоянно ищет новые решения в ситуации неопределённости, то есть идёт на предпринимательский риск. Эффективное функционирование конкурентной борьбы, однако, подвергается угрозе, если частная экономическая власть предотвращает возможность возникновения новых конкурентов или если конкурентная борьба прекращается из-за сговора между конкурентами. Задача политики, регулирующей конкурентную борьбу, состоит в предотвращении концентрации власти на рынке сбыта в целях реализации принципов социально-рыночного ведения хозяйства.

В условиях социально-рыночного хозяйства рыночные отношения рассматриваются не как самоцель, а в качестве инструмента для реализации социального фактора рыночного хозяйства для повышения жизненного уровня населения. Исходя из вышеизложенного материала следует то, что является необходимым рассмотрение таких вопросов как эволюция подходов к определению понятия и роли риска и неопределённости, характер неопределённости в трансформационной экономике, предпринимательские и потребительские риски и условия рыночных отношений.

1. Методологические подходы к определению понятия риска и неопределенности

1.1 Эволюция подходов к определению понятия и роли риска и неопределенности

С понятием риска и неопределенности сегодня сталкиваются, пожалуй, специалисты самых различных дисциплин. Проблему риска открыли и социальные науки - культурантропологи, социологи и политологи с полным правом указывают, что оценка риска и готовность принять риск - это проблема не только ментальная, но, прежде всего, социальная. Но с другой стороны, в результате участия множества дисциплин и отраслей науки не существует такого понятия риска, которое могло бы отвечать научным притязаниям. Речь идет о согласовании собственных теоретических контекстов на уровне междисциплинарной работы. Таким образом, социально-экономический контекст исследования рискованного поведения, на наш взгляд, предполагает на современном этапе пересмотр и усовершенствование существующих методологических основ исследования названной проблемы.

Понятие риска, как и подходы к определению и отношению рискованной ситуации непрерывно менялись на протяжении всего периода эволюции подходов в экономической теории. Между тем, проблема определения и исследования принятия решений в условиях риска и неопределенности существенно возросла только в двадцатом веке, приобрела ярко выраженный прикладной характер. В данном параграфе нами поставлена задача рассмотреть основные методологические подходы к исследованию проблемы риска и неопределенности, а также выявление факторов, определяющих становление «общества риска».

Важно отметить, что само слово «риск» имеет древние корни - по-разному трактовкам происходит от греческих слов *ridsikon*, *ridsa* — утес, скала, имеет аналог во французском языке - *risque* — угроза, рисковать. В экономике риск

На принимается как опасность возникновения неожиданных мнрь ожидаемой прибыли или дохода в связи со случайным и шснением экономической конъюнктуры. Таким образом, в нсокласике рассматривается анализ поведения двух хозяй- \ і кующих субъектов в условиях риска - фирмы и индивиду- ального потребителя, которые при рациональном поведении максимизируют свои функцию прибыли и функцию полезно- П и соответственно.

Субъектами риска условимся называть активную сто- рону, принимающую, передающую или управляющую риска- ми. К субъектам риска относятся государство в лице органов ииасти, политическая партия или деятель, предприниматель, имделец имущества, хеджер, спекулянт, страхователь, стра- чощик, перестраховщик и др.

Объектами риска могут выступать в зависимости от риска и выбранного вида управления им: материальные цен- ности; доход; имущественная, гражданская ответственность іп причинение вреда третьей стороне; жизнь, здоровье и тру- доспособность граждан.

Если социальные условия риска и компенсации воз- мещений для различных субъектов рынка, а также их воз- можности по управлению политическими рисками экономи- ческой деятельности близки, то говорят о либеральной ры- ночной экономике - экономике равных возможностей. Пред- і і.шляется возможным утверждать, что именно через воздей- » гние риска одни собственники достигают успеха, а другие п рият неудачу.

Риск возникает, когда экономическая деятельность осуществляется в ситуации неопределенности из-за инфор- мационного дефицита, и по этой причине достижение ожидае- мого результате не достигается. Таким образом, неопределен- ное п, и информация являются взаимообуславливающими ка- гсгориями: есть информация - нет неопределенности.

Информационная обеспеченность - весьма сложная и многоаспектная проблема. Во-первых, получение любой ин- формации связано с затратами, поэтому само стремление к ее

получению будет обусловлено соотношением предельных издержек и предельных выгод от получения информации. Более того, в рамках неинституционального анализа, возникает проблема учета и трансакционных издержек, которые по своей структуре не только на прямую зависят от качества и скорости передачи информации, но и сами являются фактором, создающим поле неопределенности.

Во-вторых, существенной проблемой становится надежность информации и ее достоверность в условиях ее постоянного устаревания. В-третьих, даже поступающая информация не может быть в полной мере усвоена, поскольку существует предел когнитивных способностей человека.

Таким образом, предпосылка о совершенной информации оказалась нереалистичной и резко ограничивала применение экономического анализа. Естественно, теоретики пытались, насколько это возможно, ослабить предпосылку совершенной информации и продвинуться к более адекватному познанию экономической реальности. Этот процесс происходил как в микроэкономике, где концепция предельной полезности была заменена более приспособленной концепцией ожидаемой полезности, так и в макроэкономике, где в том же смысле принято говорить о «проблеме ожиданий», - статистических, рациональных, адаптивных. Кроме того, в модели общего равновесия К. Эрроу и Ж.Дебре, которая как бы слишком абстрактна, чтобы отнести ее к микро- или макроэкономике, проблема неопределенности будущего решалась через введение условных благ (contingent goods), рынок которых напоминал фьючерсный.

Тем не менее, риск усиливается, когда при наличии информации об абстрактной, формальной или реальной возможности опасности решения принимаются без опоры на эту информацию и учета ее. Иногда такие решения основываются лишь на внутренних состояниях личности (или группы) и выступают для внешнего наблюдателя информации как необоснованные и спонтанные. Возникает вопрос об объективности оценок риска и однозначности таких расчетов для различных

индивидуумов или групп.

Как отмечалось в обществоведческой литературе существуют не только различия в понимании содержания понятия «риск», но и разные точки зрения по поводу объективной (или субъективной) природы риска. Риск связан с использованием субъективных вероятностных оценок выбираемых альтернатив и в этом его *субъективная сторона*. Помимо этого, она проявляется и в том, что люди неодинаково воспринимают величину и ту же величину экономического риска в силу различия психологических, нравственных, идеологических ориентации, принципов и установок.

Однако риск имеет и *объективную сторону*. Объективное существование риска обуславливает вероятность наступления многих природных, социальных и технологических процессов, многовариантность материальных и идеологических отношений, в которые вступают субъекты социально-экономической жизни.

Объективность риска проявляется в том, что это понятие отражает реально существующие в жизни явления, процессы, стороны деятельности. Причем риск существует независимо от того, осознают ли его наличие или нет, учитывают и игнорируют его.

Субъективно-объективная природа риска определяется тем, что он порождается процессами, как субъективного характера, так и такими, существование которых, в конечном счете, не зависит от воли и сознания человека.

Как правило, рыночные отношения складываются в таких условиях, когда предприниматели не всегда могут оценить (или прогнозировать) поведение конкурента на рынке. Возможность получить прибыль имеет реальное обеспечение только в том случае, если заранее будет оценена возможность понести потери.

Проблеме «рисков» во времена плановой экономики уделялось должное внимание и сам экономический термин «риск» практически не использовался в своем прикладном значении. В конце 80-х гг прошлого века в нашей стране

появился термин «предпринимательский риск». В начале 90-х гг уже было выделено 17 видов «рисков»: хозяйственный, финансовый, валютный, инвестиционный, процентный, и др., что в свою очередь вызвало необходимость уточнить термин «риск» и его классификацию.

В.И. Даль определял риск как предприимчивость, действие на удачу в надежде на счастливый исход, а С.И. Ожегов - как возможную опасность. В современной экономической теории разграничиваются две группы рисков: чистые - определяющие возможность получения убытков или нулевого результата, т.е. без вероятности выигрыша; а также спекулятивные - отражающие вероятность получения как положительного, так и отрицательного результата. Понятие спекулятивного риска тесно связано с функционированием спекулятивного (краткосрочного) капитала на финансовых рынках. Сама возможность появления спекулятивного риска связана с разделением реального и финансового сектора, разрастанием финансового сектора, который в свою очередь устремляется в спекулятивную среду ища себе применение. Прибыльность в финансовом секторе экономике уже давно перекрыло все показатели прибыльности в реальном секторе, компенсируя тем не менее растущими показателями рискованности вложений. При этом стоит учитывать, что растущие спекулятивные вложения создают серьезное поле неопределенности в стране в целом и мешает нормальному функционированию экономики, создает реальную угрозу стабильности всей финансовой системы.

В общепринятой трактовке, основными причинами риска называют:

1. Проявления стихийных сил природы — землетрясения, наводнения, бури, ураганы, а также отдельные неприятные природные явления — мороз, гололед, град, гроза, засуха и др. могут оказать серьезное отрицательное влияние на результаты предпринимательской деятельности, стать источником непредвиденных затрат.

2. Вероятностная сущность многих социально-

ншпомических и технологических процессов, многовариант-П", и. материальных отношений, в которые вступают субъек- п.| предпринимательской деятельности, приводят к тому, что и і чодных условиях одно и то же событие происходит неодни- коно, т.е. имеет место элемент случайности. Это предопре- и пьст невозможность однозначного предвидения наступле- нии предполагаемого результата.

Так, например, невозможно точно предсказать число ііи сажиров, которые воспользуются транспортом определен- ном) маршрута, сколько человек купит билеты на премьеру ноною фильма. Не всегда предсказуемое влияние на резуль- Пім предпринимательской деятельности оказывают аварии, им ход из строя оборудования, несчастные случаи на произ- йодстве и т.д.

3. Наличие противоборствующих тенденций, столкно- спие противоречивых интересов. Проявление этого источни- м риска весьма многообразно от войн и межнациональных конфликтов, до конкуренции и простого несовпадения инте- ресов. В конкурентной борьбе могут проявиться элементы недобросовестной конкуренции, когда используются такие недозволенные средства, как подкуп должностных лиц, дис- кредитация конкурента, действия райдеров.

4. На процесс воспроизводства неопределенности и риска оказывает воздействие вероятностный характер НТП. < >щее направление развития науки и техники, особенно на Онижайший период, может быть предсказано с известной сочностью. Однако заранее во всей полноте определить кон- Крі іНбіе последствия тех или иных научных открытий, техни- ческих изобретений практически невозможно. Технический прогресс неосуществим без риска, что обусловлено его веро- м1 постной природой, поскольку затраты и особенно результа- нт растянуты и отдалены во времени, они могут быть предви- дены лишь в некоторых, обычно широких пределах.

5. Существование неопределенности связано также с іп полнотой, недостаточностью информации об объекте, про- цессе, явлении, по отношению к которому принимается ре-

шение, с ограниченностью человека в сборе и переработке информации, с постоянной изменчивостью этой информации. Кроме уже рассмотренной проблемы рыночной неполноты информации, существует еще понятие коммерческой тайны, а также многие компании намеренно искажают информацию для того, чтобы ввести в заблуждение конкурентов.

Таким образом, чем ниже качество информации, используемой при принятии решений, тем выше риск наступления отрицательных последствий такого решения.

6. Ограниченность, недостаточность материальных, финансовых, трудовых и др. ресурсов при принятии и реализации решений;

7. Невозможность однозначного познания объекта при сложившихся в данных условиях уровне и методах научного познания;

8. Относительная ограниченность сознательной деятельности человека, существующие различия в социально-психологических установках, идеалах, намерениях, оценках, стереотипах поведения.

9. Частное или полное функционирование фирм в рамках теневого сектора, что приводит к расширению поля неопределенности.

10. Необходимость использования новых средств и методов для решения производственных задач при смене модели хозяйствования.

11. Наличие несбалансированности основных компонентов хозяйственного механизма: планирования (стратегического), ценообразования, материально-технического снабжения, денежно-кредитных отношений.

Риск и неопределенность в хозяйственную деятельность вносят также:

- необходимость выбора новых инструментов воздействия на экономику в условиях перехода от экстенсивных к интенсивным методам развития;
- несбалансированность основных компонентов

цели (к-гвенного механизма: планирования, ценообразования, материально-технического снабжения, финансово-кредитных отношений).

В литературе первостепенное значение отводится влиянию хозяйственных, экономических рисков, поскольку не только деятельность фирмы, максимизирующей прибыль может быть связана с риском, но и отдельный индивид, осуществляющий вложения принимает свои решения в поле неопределенности. Наиболее важные решения, принимаемые индивидом в условиях риска, связаны не столько с покупкой или иными потребительскими благами (хотя покупка потребительских благ также может быть связана с риском), сколько с важными финансовыми операциями (страхование, покупка и продажа ценных бумаг, выбор пенсионного фонда, выбор путей для сбережения денег и т.д.).

В настоящее время в России стереотипы поведения хозяйствующих субъектов изменились, произошла деформация традиционных структур. В связи с развитием рыночных отношений предпринимательскую деятельность в нашей стране приходится осуществлять в условиях нарастающей неопределенности ситуации и изменчивости экономической среды, поэтому экономическую свободу надо платить, ибо свободе одного действующего субъекта противопоставляется свобода других рыночных субъектов. Выгода одних может обернуться убытками других.

Таким образом, равная экономическая свобода рыночных субъектов неизбежно порождает экономический риск. При этом важно подчеркнуть, что в действительности в хозяйственной деятельности в условиях рыночной экономики полной свободы нет и быть не может. М. Фридмен по этому поводу образно говорил, что «ваша свобода» размахивается кулаками ограничивается расстоянием «до моего носа». В условиях свободной рыночной системы хозяйствования свобода не полная, а достаточная экономическая свобода, погорая способствует быстрому развитию экономики, но сопряжена с риском.

Таким образом, можно сказать, что развитие частной капиталистической формы собственности - как основы рыночного механизма хозяйствования и залога экономической свободы, привело к разрастанию экономического риска. Можно с уверенностью отметить, что дальнейшая эволюция форм собственности углубило этот процесс. Так появление акционерной формы собственности привело к осложнению самого процесса принятия решения внутри самой структуры, ведь согласование интересов всех собственников - не простая задача. Однако, в условиях возросшего капитала, цена принятия неверного решения увеличивается и оценка рисков становится еще более актуальной проблемой.

Кроме того, в результате объективных рыночных процессов концентрации и централизации капитала и повышении степени монополизации рынка все сильнее проявляется тенденция к рисковому поведению как возможно выигрышному. В отличие от совершенной конкуренции, где решение фирмы не влияет на основные параметры рыночного равновесия, в условиях олигополии принятое решение может существенно повлиять на вероятность выигрыша или неудачи, в зависимости от силы монопольной власти. Пожалуй, наиболее четко разработанный математический аппарат поведения хозяйствующих субъектов в условиях риска и неопределенности разработан как раз в теории игр, описывающей поведение на олигопольном рынке.

Как известно, с начала 1920-х гг. традиционная статистическая калькуляция риска была дополнена исследованиями неопределенности Ф. Найта, применившего инструментарий теорий игр, а также обозначивший различие между понятием риска и неопределенности. Ученый предлагает использовать понятие «риск» для принципиально измеряемых ситуаций вероятности наступления некоторого события. Для ситуаций же, где отсутствует принципиальная возможность подобного измерения, он предлагает использовать понятие «неопределенности». Правда, следует иметь в виду, что как раз в ситуациях «неопределенности» возможны поте-

И ресурсов и средств в таких объемах, которые не предусмотрены ситуациями, обозначенными Ф. Найтом как «риски». Иными словами, самыми «рискованными» являются крупномасштабные действия, опирающиеся на оценку, принимаемую в ситуациях «неопределенности». Между тем при «рисках» в том смысле, в каком употребляет это понятие Ф. Найт, угроза наступления негативных случаев ограничена определенными статистическими пределами, размытыми в своих границах.

В экономической теории риска анализируются ситуации, связанные с риском, исследуются вопросы количественной измерения риска, формулируются принципы принятия решений в условиях риска. С математической точки зрения многие задачи экономической теории риска сводятся к описанию правил сравнения случайных величин будущих благ (в абсолютности дохода). При сравнении вероятности распределения необходимо одновременно учитывать как средние значения случайной величины (понимаемые в разных смыслах), так и характеристики разброса (дисперсии, среднестатистические отклонения и т.д.) значений случайных величин относительно средних значений.

1.2 Риск как проявление неопределенности в различных личных моделях экономических систем

Риск в хозяйственной деятельности - явление обычное. Рынок предполагает встречу продавцов и покупателей, которые на свой страх и риск совершают обменные сделки. На рынке все боится прогадать, быть обманутыми, понести убытки. Все хотят продать подороже, а купить подешевле. Риск выражается в том, что товаропроизводитель стремится предугадать спрос, сформировать его и выпустить продукцию по высоким ценам, когда рынок еще не насыщен. В это время он рискует быть обойденным конкурентами, вложить деньги и производство неперспективных товаров, произвести товаров больше, чем требует рынок, и продавать их за бесценок. Та-

ким образом, на рынке стихийно возникают различного рода конфликты, которые разрешаются с помощью рыночного механизма, на основе спроса и предложения, конкуренции и т.д.

Рыночная неопределенность - условия принятия экономических решений, изменения которых трудно предугадать, а вероятность их наступления нельзя оценить. Рыночная неопределенность в принципе неустранима и влияет на принятие оптимальных решений, порождает дополнительные трансакционные издержки, является причиной неравных условий принятия решений. Поэтому любое принятое в условиях неопределенности решение связано с риском потерь каких-либо активов.

Рыночная неопределенность может проявляться также в форме асимметрии рыночной информации - когда информация об условиях заключаемой сделки распределяется неравномерно между участниками рынка, например, между продавцом и покупателем. Рыночная асимметрия является следствием существования благ, о качестве которых нельзя судить в момент покупки, - товары могут обладать скрытыми дефектами, которые могут проявиться в процессе эксплуатации, а могут и не проявиться вообще (косметические средства, биодобавки). Влияние асимметрии информации на рынок многопланово: она модифицирует поведение потребителей и стратегию фирм, воздействует на конкуренцию и на эффективность функционирования рынка. Наличие асимметрии информации создает основу для ее злоупотребления, повышая таким образом риск безответственности.

Рынок на функционирование которого сильное воздействие оказывает асимметрия информации называют «рынком лимонов». Это понятие ввел Джордж Акерлоф, когда рассматривал рынок подержанных автомобилей - лимонами называются «плохие», некачественные подержанные автомобили. Следствием исследований Акерлофа стала невозможность реализации высококачественных автомобилей.

Поскольку цена низкокачественных товаров меньше цен качественных товаров, то она и будет играть роль равно-

in иных рациональный потребитель при любом типе ожидания Оудет ориентироваться на более низкую цену.

Так как продавцы качественного товара будут получать низкую прибыль, то они будут вынуждены либо уйти с рынка, либо снижать качество своей продукции. Для рынка ни шикает опасность негативного отбора - процесс замещения ионных благ низкокачественными. В представленной $S_{K_{a4}}$ и $D_{K_{34}}$ - предложение и спрос на качественную продукцию, кривые находятся выше чем спрос и предложение на некачественную продукцию - D_{HeK} и S_{HeK} соответственно. Если бы рынок действовал в условиях открытой информации, то равновесие на качественные товары установилось бы в точке К, а равновесие на некачественные - в точке Н. Но рынок действует в условиях информационной асимметрии и формируется общий рыночный спрос O_{cp} , вследствие чего происходит смещение равновесия на качественные товары из

К в точку K^2 , а равновесие на качественные товары перемещается из точки Н в точку H^2 . Таким образом, графически наблюдается сокращение продаж качественного и увеличение продаж некачественного товара.

При этом степень проявления риска безответственно будет зависеть от осведомленности покупателей и повторности сделок, которая также будет увеличивать и степень осведомленности покупателей.

Негативный отбор, тем не менее, наносит не меньший урон и продавцам качественных товаров, в чем проявляется ионной отрицательный общественный эффект этого процесса. Не случайно такие производители прилагают значительные усилия для снижения рыночной асимметрии, в частности в форме рыночных сигналов, в качестве которых выступают торговая марка, репутация фирмы, предоставляемые производителем гарантии, особая упаковка, результаты независимой экспертизы.

Общественное значение устранения рыночной информации очевидно, а следовательно и к улучшению качества и распространения информации должны предъяв-

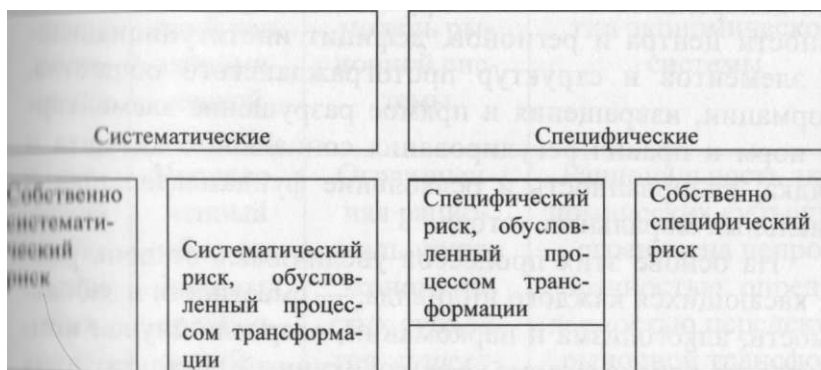
ляться высокие общественные требования. В известной степени эта проблема решается путем применения государственной стандартизации, сертификации и лицензирования, а также деятельность общественных организаций - союзов потребителей и производителей. В данном случае возможность этих организаций влиять на функционирование рынка напрямую зависит от степени централизованное™, однозначности существующих формальных и неформальных норм в решении определенных ситуаций.

Однако, в условиях трансформации социально-экономической среды рыночные сигналы искажаются и степень риска многомерно возрастает. Все группы рисков существенно обостряются в период кризисных ситуаций в обществе, к которым, естественно, относятся происходящие в нашей стране трансформационные процессы.

В данном случае мы придерживаемся трактовки А. Н. Артемовой, которая определяет трансформационный риск как экономические отношения между субъектами, возникающие по поводу возможности неблагоприятного исхода их деятельности и потерь в связи с процессом рыночной трансформации, характеризующимися высокой степенью неоднородности, неопределенности и уникальности.

Трансформационный риск - это риск, присущий экономической системе в целом, он затрагивает все ее уровни и элементы. В этой связи полагаем, что трансформационный риск связан как с систематическим, так и специфическим риском, но он не покрывает все пространство экономических рисков, являясь его компонентом:

Экономические риски



Область трансформационного риска

Рис. 2 Трансформационный риск в системе экономических рисков.

Процесс трансформации несет в себе не только экономические, но и социальные угрозы. Во-первых, сам процесс трансформации несет в себе неопределенность дальнейшего пути развития. Сделать выбор в пользу того или иного демографического пути — это риск. Многие россияне конструируют социальные представления, похожие на политическую и экономическую плюралистическую реальность, другие — насыщены советскими мировоззренческими установками, третьи — скептически относятся ко всему, связанному с рыночной экономикой. И все эти типы сознания проявляются в поведении, в диалоге как часть социальной реальности и как важный источник социальной реальности.

И в социуме наблюдается определенная аномия - ценно-нормативный вакуум, социально-культурная неопреде-

ленность. Среди современных проявлений аномии в России исследователи наиболее часто называют негативный индивидуализм, антицивилизационные тенденции, ослабленность центральной власти и нарушение координации в деятельности центра и регионов, дефицит институционализации элементов и структур протогражданского общества, деформации, извращения и прямое разрушение элементарных норм и правил регулирования социального климата и порядка, подорванность и ослабление фундаментальных и социальных моральных устоев.

На основе этих процессов увеличилась степень рисков, касающихся каждого индивида, — смертности и заболеваемости, алкоголизма и наркомании, возросли случаи конфликтов на работе и дома. Как совокупный результат этих тенденций повысились риски функционирования общественных структур и самого общества.

Увеличивается нестабильность, повышается уровень риска и в политической сфере. По словам известного российского рисколога О.Н. Яницкого, постоянное напряжение и боязнь опасностей раскачивают политический маятник от всеобщей апатии и цинизма до непредсказуемых политических действий. Недоверие к существующим политическим институтам и организациям растет. Нестабильность и недоверие периодически вызывают в обществе поиск точки опоры — твердой руки.

Как уже было замечено, актуализация проблемы анализа рисков произошла с развитием рыночного механизма хозяйствования. Это, однако, не означает, что другим типам экономических систем, кроме рыночной не свойственен риск вообще, но имеет смысл утверждать, что характер проявления риска и неопределенности, масштабов их проявления, а также собственно отношение к риску существенно различаются в различных хозяйственных системах.

Таблица 1 - Сравнение экономических систем различного проявления предпосылок возможного риска

III ход мысл. Положения	Классический тип экономической системы	Современная модель рыночной системы	Трансформационный тип экономической системы
11ов-иония 1убъ-ВКЮВ и их пред-ноч ге-ния	Упорядоченный набор ста-биль-ных предпоч-тений - полная рацио-наль-ность	Ограничен-ная рацио-наль-ность эконо-миче-ских субъ-ектов, сущест-вует времен-ной лаг в ожи-даниях и дей-ствиях эконо-миче-ских субъ-ектов	Рациональ-ность эконо-миче-ских субъ-ектов ограни-чена непро-зрачностью, опре-деленностью перспек-тив рыночной трансфор-мации, большо-й веро-ятностью бифуркаци-онных изме-нений
Ин-формаци-он-ные мред-но-1ынки	Каждое действие субъекта вызывает пропорциональную реакцию.	Ассиметричная, неполная, неоднородная информация. Невозможность ее полной обработки и интерпретации	Существенное искажение информации (индикаторов) для принятия решений экономическими субъектами

Неоднородность	Элементы системы однородны	Неоднородность касается субъектов, пространства, микропроцессов	Усиление неоднородности элементов экономической системы (субъектов пространства, макро- и микропроцессов) в связи с трансформацией
Неопределенность	Неопределенность связана с неполнотой знаний об объекте	Неоднородность связана с неполнотой знаний, асимметричной информацией, несовершенством рынка	Расширение поля неопределенности в связи с существенной неоднородностью экономической системы и трансформационными процессами
Институциональная среда	Институты как технологические образования	Институт как структура упорядочивающая взаимодействия между людьми	Институциональная среда не в достаточной степени упорядочивает отношения между субъектами, наличие большого числа и неэффективность неформальных институтов

Двадцатый век характеризуется неуклонным и постоянным ростом значимости управления рисками и страхования в частности. Могут быть названы следующие причины такого положения:

- 1) стремительный рост сложности социальных, производственных, технологических процессов, что увеличивает число источников риска;
- 2) рост ресурсоемкости процессов разработки товаров,

'но увеличивает возможный ущерб;

<)рост числа источников и вероятностей реализации
ими iii ill приводит к глобализации последствий возможных
инмрий;

4) насыщение товарных рынков развитых стран во вто-
ftoll половине двадцатого века и переход предприятий разра-
Пшмикон товаров и услуг от работы в рамках сбытовой стра-
и| им к работе в маркетинговой стратегии, что увеличивает
|ии kit маркетинговой стратегии предприятия и др.

5) развитие технологий привело к достижению во мно-
1НЧ областях деятельности результатов, близких к предельно
ишмо/кным (например: скорости полета, движения авто-
мноп Ia; функций бытовой и вычислительной техники и др.).
Ни ному на мировых рынках высокотехнологичных товаров
Конкурентная борьба идет на уже третьем уровне товара (то-
нир с подкреплением).

По мере исчерпания возможностей конкуренции на
IMII.CM уровне конкуренция переместится на четвертый уроним.
товара (безопасность и экологические затраты)). Несомненно,
что в будущем все большее предпочтение (при про-
ТП ч рапных условиях) будут отдавать созданию все более
оасных систем, проведению более безопасных операций.

И глобализующимся мире происходит постоянное
VI корение всех процессов, в результате чего принятие верного
решения становится все более сложным вопросом. Одним
in ночможных вариантов решения проблемы в этом случае
ииаисня система коммуникаций, прежде всего, сетевых
коммуникаций и Интернет, - выступающих в качестве меха-
нн Ima снижения неопределенности. Поскольку любая рыноч-
НН сделка предполагает обмен информацией, осуществляем-
ый ex ante, которую как раз таки и предоставляет в полной
mi ps сеть.

Очевидно, что современное российское общество, равно
как и другие страны, входит в состояние неустойчивости, с
определенной мерой порядка и хаоса, то есть становится
НПвдрисположенным к принципиально иному социальному и

культурному развитию, в котором неизбежно присутствуют компоненты неопределенности и спонтанности, воспроизводимые как институциональными структурами, так и гражданами. Возникает динамическая социальная организованность, в основе которой, отмечает В.Л. Романов, лежит утверждение, что упорядоченным следует считать такой социум, который открыт для творчества индивидов, восприимчив к возникающим инновациям, реагирует на них структурными изменениями, расширяющимися возможностями креативного обновления своего компонентного состава и повышающими общую устойчивость в динамичной внешней среде.

1.3 Предпринимательские риски в условиях рыночных отношений

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

Кроме того считается, что открытость по отношению к нововведениям и эффективность информационной системы рынка сбыта, характеризуемая постоянной конкурентной борьбой, быстрее и лучше всего позволяют определить новые потребности, а также решить перспективные задачи.

Координация отдельных решений осуществляется посредством механизма цен, которые образуются на рынке при стечении предложения и спроса. Свободно образующиеся цены помогают производителям определить, что нужно производить и предлагать потребителю. В то же самое время они в необходимом объеме показывают потребителю, что он в со-

I (пнии осуществить в рамках возможностей своего дохода и | учСтм своих пожеланий. В этом отношении свободные це- ни н\Н1ы главным образом для выполнения важной инфор- мационной функции для производителей и потребителей.

Деление процесса управления на множество отдельных риноннй, правда, не предотвращает ошибок. Однако такой ИриСм позволяет избежать ложных крупномасштабных реше- нии. имеющих место в строго централизованных системах унрнлсниа экономикой. Совокупность информации, предос- | ми темой производителям и потребителям в рыночном про- ИМНП, намного шире, чем в случае централизованного управ- и них Исходя из обстоятельств, сложившихся на данный мо- чим. индивидуумы независимо друг от руга принимают Кучнше для себя решения. При изменении экономических ус- шкиш, в частности цен, которые играют решающую роль в Процессе принятия решений, эти решения можно пересмот- Г" и. И этом отношении рыночное хозяйство- непрерывный Мронсс, в ходе которого индивидуумы путём проб и ошибок никоим I правильные решения. В таких случаях немаловаж- ным является понятие *предпринимательские риски*, то есть роиесс принятия решений в неопределённой обстановке. Ичумские предпринимательских рисков, которое начало осу- Шл1 I шляться во многих зарубежных странах в конце XIX- на- чни XX века, позволяет в определённой мере облегчить про- Ш11 принятия решений с учётом вероятности достижения то- щ инн иного результата и ориентировать деятельность субъ- имим жономики в русле социально- рыночных принципов ведении хозяйства.

И настоящее время во многих зарубежных странах рнринициально применяемая экономическая система носит ни ннише *социально- рыночного хозяйства* (Германия, страны • мп пшавии и т.д.). Социально- рыночное хозяйство как концепция экономической политики нацелено на экономиче- • mi (фффективное, свободное и справедливое устройство эконо- НМММП и общества. Данная система рассматривается в каче- (iKi .мрегьего пути» между необузданным капитализмом XX

века и системами со строго централизованным управлением экономикой.

В чём же заключается социальный аспект рыночного хозяйства?

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

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

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

(уть социально- рыночного хозяйства состоит в том, щип и решения разрабатываются на основе децентрали- ни ответственности, а также координации посредством рынка сбыта и конкурентной борьбы. Это оз- Нн. . . . что необходимо обеспечить свободный доступ к рынку и но действующие лица в экономике должны иметь доста- iMiiin свободы для принятия экономических решений с точки Ми нни своей собственной ответственности. Однако это не оз- начим отстранённость государства. Напротив, оно должно им litk* соучаствовать в регулировании экономических процес-

- **I mi** Задачи государства состоят в следующем:
 - 1 создание надёжного правопорядка;
 - 2 обеспечение внутренней и внешней безопасности;
 - ? обеспечение стабильного валютного порядка;
 - 4 предоставление и всемерное развитие инфраструк-
- v |*i.i. и первую очередь в области образования и науки, а INMіс м сфере транспорта, городского планирования и т.д.;
- 5 обеспечение постоянной конкурентной борьбы, её in I мерное поощрение и предотвращение образования карте- н н и пасти на рынке сбыта продукции;
- 6 обеспечение социальных гарантий и гарантий в об- іііі in трудового права для защиты более слабых членов об- ит та;
- 7 создание рыночно- хозяйственных стимулов для к . . . роля за деятельностью субъектов экономики;
- X определение чёткого и постоянного законодатель-
- **I им п** области налогового и социального права;
- 9 разработка законодательства в области внешнеэко- номических отношений;
- 10 и наконец, глобальное управление экономическими Процессами в рамках принципов социально- рыночного хо- ти» та.

Реализация указанных выше задач государства в усло- мии к рыночного хозяйства необходима для постоянного дое- ном мим целей функционирования данной экономической I in и мы. Можно выделить четыре основные цели социально-

рыночного хозяйства:

- 1 обеспечение стабильного уровня цен;
- 2 обеспечение **высокого** уровня занятости населения;
- 3 обеспечение социальных гарантий и социальной справедливости;
- 4 повышение **жизненного уровня населения**.

Обеспечение **стабильного уровня цен** в странах с развитым социально- **рыночным** хозяйством достигается за счёт стимулирования в первую очередь производственной продукции, за счёт **независимого** от правительства центрального эмиссионного банка, **установления** стабильного валютного законодательства, а **также** за счёт сбалансированных внешне-экономических связей.

Порядок на рынке труда характеризуется прежде всего тарифной экономией. Она **позволяет** работодателям и профсоюзам децентрализовано и на основе собственной ответственности договариваться **о заработках** и условиях труда в тех отраслях, за которые они **отвечают** (в частности, металлургия, полиграфическая, **бумажная**, химическая промышленность, государственный сектор, сектор страховых компаний и банков и т.д.).

Социальные **гарантии** и социальная справедливость, **в частности справедливое распределение** доходов и имущества, достигаются путём **регулирования** тарифных соглашений между профсоюзами и **работодателями**, а также за счёт разветвлённой сети **социального** законодательства. Первоначальное распределение **доходов** и имущества, свободно образовавшихся на рынке, по причинам социального характера исправляется **государством** за счёт дополнительного налога обложения или **налоговых** льгот, а также за счёт перечисления финансовых **ресурсов** с частного сектора экономики в государственный. **Выравнивание** различий за счёт социальных **мер** означает **исправление** ситуации **в пользу** социально незащищённых членов **общества** (учащиеся, больные, отдельные категории семей, **пожилые** люди и т.п.). Такое регулирование не означает нивелировку **доходов**, но позволяет обеспечить

1 **М** темного уровня не отдельным, а практически всем Иртиним населения.

И аким образом, обеспечение роста жизненного уровня ни пп не гея только в условиях стабильного уровня цен, высокою уровня занятости, социального обеспечения и социаль-Н"Н ' праведливости. Катализатором же этих явлений, харак-Брщующих экономической рост, выступает постоянное и |i ^мерное сохранение и поощрение конкурентной борьбы.

К областям экономической политики, непосредственно нм шпн.им с понятием *предпринимательские риски*, принято нргж и- всего, относить политику, регулирующую конкурент-ней (юрьбу, а также денежно- валютную и структурную по-ппнку.

Конкурентная борьба является основой для повышения •рои нюдительности, нововведений и внедрения достижений (Цнического прогресса. В более широком понимании конку-рi н I нам борьба- двигатель процесса всеобщего усовершенст-вуй! в народном хозяйстве. Она является инструментом Мини ыции желаний потребителей. Именно конкурентная (Ц'мм вставляет предпринимателей думать о совершенство-ийнии производства, искать новые рынки сбыта, создавать но-нь» виды продукции, то есть осуществлять экономической рнгь,

Сохранение конкурентной борьбы является постоян-|цill шдачей экономического развития. Такое функционирова-ние ои-епечено тогда, когда конкуренция на длительный пе-рши I адаптирует самое дешёвое снабжение потребителей из-МВЛими соответствующего качества, когда она содействует циническому прогрессу, гарантирует, что интересы каждого Чи нн общества и общества в целом не будут ущемляться, (кнопкой целью политики, определяющей конкурентную ftipiuiv. является обуздание и контроль экономической вла-|*|и, мнорая постоянно таит в себе опасность выдвижения Принт I вий на пути конкурентной борьбы. Поэтому конку-рчипам борьба нуждается в эффективных правовых условиях, I' помощью которых можно предотвратить возникновение

картелей власти и концернов, а также ограничение ими конкурентной борьбы. Этому способствует детально разработанное в большинстве зарубежных стран специальное антимонопольное законодательство, например, закон против ограничений конкурентной борьбы («Картельный закон») в Германии и т.д. Этот и аналогичные законы базируются на принципе запрета заключения сговоров, ограничивающих конкурентную борьбу, и на контроле за слиянием фирм.

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

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

Инн Имшомического развития.

Задача же государства заключается в содействии предпринимателям, способным и готовым взять на себя экономический риск. Причём государство должно проводить структурную политику, не нарушающую сложившихся на рынке условий (юда относится прежде всего создание при наименьших потерях рамочных условий для гибкого приспособления к различным внутренним и внешним ситуациям, сложившимся в экономике. Таким образом, структурной является политика, обеспечивающая и контролирующая экономическое устройство и способствующая тому, чтобы предприниматели принимали экономический риск.

В экономической науке можно выделить две основные категории предпринимательских рисков - классическую и нематематическую.

Создание классической теории предпринимательских рисков связано с именами таких экономистов, как Милль, Сен-Симон, Пайт и др. Рассматривая предпринимательскую функцию, они выделяли в структуре предпринимательского дохода следующие составляющие:

1. процент как долю на вложенный капитал, или, по терминологии, «заработную плату капиталиста»;
2. плату за риск, или возмещение возможного риска в предпринимательской деятельности.

В дальнейшем будет показано, что экономический риск можно рассматривать либо как возмещение возможного недохода вследствие какого-либо решения, либо как получение убытков, наступления неблагоприятных последствий. Экономисты классического направления наследовали экономический риск только лишь как возможный ущерб, который может произойти вследствие экономической деятельности. С математической точки зрения риск в данной теории есть не что иное, как математическое ожидание потерь. Такое одностороннее толкование экономического риска послужило причиной для создания несколько иной теории предпринимательских рисков, которая получила название

неоклассическая.

Её разработка связана с именами таких экономистов, как Маршалл, Пигу, а также экономистов скандинавской школы (Магнуссен и др.). Основные положения неоклассической теории экономических рисков сводятся к следующему: Предприятие, работающее в условиях неопределённости, и соответственно прибыль которого является случайно-переменной величиной, в своей деятельности должно руководствоваться двумя положениями:

- 1) размерами ожидаемой прибыли;
- 2) величиной её возможных колебаний (отклонений от ожидаемой величины).

Поведение предпринимателя в таких условиях исходит из концепции предельной полезности, то есть предпринимателю нужно выбрать тот из вариантов инвестирования средств, в котором по сравнению с другими колебания прибыли будут меньшими. Из неоклассической теории иска следует вывод, что верная прибыль всегда будет иметь большую полезность, ежели прибыль того же ожидаемого размера, на связанная с возможными колебаниями.

Маршаллом, в частности, сделан вывод о том, что целесообразно играть в лотереях, держать пари и т.д., и более общий вывод: предпринимательский риск в целом, как правило, неприемлем. В настоящее время в «чистом виде» обе указанные выше экономические теории риска практически не применяются, так как обе они претерпели определённую трансформацию. Наиболее распространённой теорией экономического риска считается неоклассическая теория с дополнениями, которые внёс в неё известный экономист Дж. Кейнс. Кейнс впервые дал подробную классификацию предпринимательских рисков, а также ввёл такое понятие, как *фактор удовольствия*. Основным недостатком неоклассической теории считалось то, что в ней недооценивалась «склонность к азарту», которая имеет место в деятельности предпринимателей. Именно на это обстоятельство обратил внимание Кейнс. Им доказано, что ради большей прибыли предприниматель,

• **Н** ирниило, пойдёт на больший риск.

Вообще следует отметить, что проблема предпринима-
о а iii ких рисков, в основе которой лежит неоклассическая
itmpnn риска с дополнениями Кейнса, занимает одно из Пер-
ми ч мп1 в зарубежной экономической литературе. Например,
in НИЧ и англоязычных странах выходит десяток специализи-
иинных журналов, посвящённых исследованиям экономи-
iftiNiio риска. Существует Международный институт исследе-
ниинпш проблем риска в г.Торонто (Канада). Риск исследует-
и применительно к управленческой, коммерческой областям
и им и.мости, применительно к биржевым и валютным опе-
шним Особое направление занимает изучение проблем эконо-
мического риска применительно к получению дохода (при-
щ in) И последнее время общепризнанного успеха в рас-
ширении проблем предпринимательских рисков добились
N#Mi.ic Скандинавских стран и Германии, где, по общеевро-
||| Iii ким понятиям, наиболее развита социально- рыночная
Иншомика. Сейчас в зарубежной экономической литературе
им inтросам рисков наиболее сложной и актуальной считает-
• проблема выбора оптимального варианта инвестирования
||Н»и in Предприниматель в этом случае сталкивается с раз-
ПЧни ми разновидностями неопределённостей. Вместе они
iiiipinvioi критическую неопределённость, при которой воз-
HNluci >лемент риска. В силу этого перед предпринимателем
(Иммикает сложная задача- определить степень риска по уров-
ню пшустимости, учитывая конъюнктуру рынка и другие
фйкюры.

Что касается России, то отношение к изучению про-
пнем 1мшомического риска в нашей стране было противоре-
нним В 20-е годы было законодательно оформлено такое
Мим I ис, как *нормальный производственно- хозяйственный*
Кь <>днако в последующем, по мере становления системы
in п децентрализованного планирования и управления, это
Ними I ис было признано ненужным. Хотя опыт развития дру-
пн игран, в частности Китая, показал, что в категории эконо-
|МЧ9СКОго риска нет места идеологизации этого понятия.

Так или иначе, но серьёзнейшее отставание в области теоретических исследований экономических рисков от большинства зарубежных стран, в том числе и называвшихся социалистическими, отразилось в первую очередь на практике принятия ряда экономических решений в нашей стране (строительство БАМа без соответствующей инфраструктуры, введение госприемки продукции, а затем её отмена и т.д.), умении просчитывать возможные негативные последствия экономических решений, количественно и качественно оценить степень экономических рисков.

Видимо, эти обстоятельства постепенно приводили к убеждению, что исследование экономических рисков представляется настоятельной необходимостью. В конце 70-х начале 80-х гг. в нашей стране более распространённым становится такое понятие, как *исследование проблем технологического риска*, от которого уже совсем недалеко до изучения вопросов риска экономического. Но, к сожалению, отставание в этой области ощущается до сих пор. Можно выделить лишь немногочисленные работы о решении финансовых задач в условиях рисков (С. Кошеленко, В. Чернов), страховании рисков (Д. Назаров), рисковом или венчурном капитале (В. Лебедева, А. Стерлин и др.), зачении риска в инновационной деятельности (А. Зайченко, А. Пригожин), соотношении риска и управления (С. Макаров), изданные в нашей стране. Однако интерес к проблеме предпринимательских рисков постепенно нарастает, поскольку диктуется в первую очередь объективной необходимостью, связанной с развитием рыночных отношений в стране.

До сих пор нет однозначного толкования предпринимательских рисков и в зарубежной экономической литературе. Это объясняется, главным образом, сложностью данного понятия, использованием его для обозначения различных экономических понятий, а применительно к нашим условиям — недостаточным теоретическим изучением этого явления, практически игнорированием понятия предпринимательские риски в хозяйственном законодательстве, неразработанно-

Итак, стимулирующих использование риска в реальной практике.

Имеет с тем можно выделить две основные позиции относительно сущности экономического риска;

1) Первая состоит в том, что риск рассматривается в нем и финансовых, материальных и иных потерь от реализации которого решения.

2) Вторая позиция состоит в том, что риск рассматривается с точки зрения возможной удачи, получения дохода или прибыли в результате реализации решения.

В целом эти позиции имеют свои основы соответственно и классической и неоклассической теориях рисков.

При рассмотрении данного вопроса необходимо различить более широкое понятие риска вообще, с одной стороны, и несколько частное понятие предпринимательского (экономического) риска - с другой. Об экономическом риске следует говорить применительно к процессам принятия хозяйственных решений в условиях неопределённости. Экономический риск предстаёт перед нами в виде совокупности возможных, в первую очередь экономических, а также политических, экологических, моральных и других последствий, которые могут произойти в результате осуществления хозяйственного решения.

Для дальнейшего раскрытия содержания экономического риска введём понятие *ситуация риска* и *осознание риска*. Дело в том, что каждый индивидум в процессе своей хозяйственной деятельности сталкивается с ситуациями, которые не имеют однозначного решения. Следовательно, исход этих ситуаций неопределён. Однако каждая неопределённая ситуация требует выбора одного из нескольких решений, имеющих различную вероятность осуществления. Таким образом, необходимость принятия одного решения из нескольких в неопределённой обстановке обозначается понятием *ситуация риска*.

Если индивидум понимает, что в своей хозяйственной ситуации он столкнулся с *ситуацией риска*, то акт такого по-

нимания обозначается понятием *осознания риска*. Осознание подобной ситуации позволяет человеку разрешить неопределённость путем принятия одного из нескольких вариантов решений.

Кроме того, при рассмотрении сущности экономического риска надо учитывать, что это понятие включает в себя не только наличие рискованной ситуации и её осознание, но и также понятие *принятия решения*, сделанного на основе количественного и качественного анализа риска, для чего существуют специальные способы его оценки. Поэтому познание сущности предпринимательского риска предполагает принятие не просто каких-либо решений, а именно решений, отвечающих критериям оценки риска.

По нашему мнению, наиболее удачно три отмеченные выше момента сочетаются в следующем определении предпринимательского риска, трактуемом его как «деятельность субъектов хозяйственной жизни, связанную с преодолением неопределённости в ситуации неизбежного выбора, в процессе которого имеется возможность оценить вероятности достижения желаемого результата, неудачи и отклонения от цели, содержащиеся в выбираемых альтернативах».

Как и любая экономическая категория, предпринимательские риски свою сущность выражают в функциях. Наиболее общепринятыми считаются две функции рисков: регулирующая и защитная.

Регулирующая функция рисков имеет негативный и позитивный аспекты.

Негативный аспект состоит в том, что на практике принятие и реализация решений с необоснованным риском ведут к волюнтаризму. Крайним проявлением волюнтаризма является авантюризм. Это- разновидность риска, объективно содержащая значительную вероятность невозможности достижения цели при реализации решения. Причём авантюрные решения характеризуются тем, что лица, принимающие решения, как правило, не осознают того, что риск необоснован. В целом действие негативного аспекта регулирующей функ-

Цин |ни ка выступает в качестве дестабилизирующего фактора | |м шис шейной практике.

()днако не менее важен *позитивный аспект* данной финиши риска. Позитивность риска выражается в том, что в ртлNlli темной деятельности он выполняет роль своеобразно-щ юиизатора при принятии экономических решений, сред-ним которому присущи активность, поиск новых, отличных **НИ** других, инновационных и инвестиционных решений. Ирин пиески этот аспект проявляется в деятельности инве-ионных банков, инвестиционных фондов, и особенно в НіКлі'ііі.ности венчурных (рисковых) фирм классического за-іііі-Инно типа, работающих с применением венчурного (рис-кни и о) капитала.

Щитная функция риска также имеет два аспекта: ш трико-генетический и социально-правовой.

И/сторико-генетический аспект объективно связан с им. что как отдельные индивидуумы, так и хозяйственные ирпшичачии вынуждены искать средства и формы защиты от ||НМю |Можных негативных явлений (стихийных бедствий и | I) практически это проявляется в механизмах создания и іп пи и.ювания разного рода страховых (резервных фондов), **фондов** риска, финансовых резервов предприятий. Кроме то-|о щитная функция рисков заключается также в страхова-**нии** предпринимательских рисков.

Основное содержание *социально-правового аспекта* Цшпной функции риска состоит в необходимости обеспече-нии нрава на хозяйственный риск и закрепления такого права и шкоподательном порядке. Практически это должно выра-ф й I ііі и во внедрении в хозяйственное и, трудовое и уголовное прими категории *правомерности экономического риска*. Дан-ник категория права предусмотрена в хозяйственном законо-дшти те большинства зарубежных стран и регламентирует **Мономические** гарантии, исключающие в случае неуспеха Никишине работника, пошедшего на обоснованный риск. В Ип п.шппетве зарубежных стран такие гарантии рассматрива-юи и вообще как необходимое условие того, чтобы предпри-

ниматель пошёл на обоснованный риск.

К сожалению в нашем законодательстве понятие *правомерности экономического риска* и необходимые в этом случае гарантии пока отсутствуют. Впервые понятие хозяйственного и профессионального риска было введено в хозяйственное законодательство СССР. Однако и там не содержалось понятия *правомерности экономического риска*. Отсутствие данного понятия и в сегодняшнем российском законодательстве, безусловно, сдерживает применение обоснованных рисковых решений в хозяйственной практике, а также размывает границы ответственности за последствия решений, приняты в результате бесхозяйственности и некомпетентности руководителей, с одной стороны, и принятых в результате обоснованного риска- с другой.

Немаловажным является также вопрос о классификациях предпринимательских рисков.

Впервые обобщённая классификация предпринимательских рисков была представлена в трудах Дж. Кейнса. Он обосновал мысль о том, что стоимость товара должна включать возможную величину затрат, связанных с повышенным износом оборудования, изменениями рыночной конъюнктуры и цен, а также с разрушениями в результате всякого рода аварий и катастроф. В связи с этим Дж. Кейнс говорил об «издержках риска», которые необходимы предпринимателю для компенсации отклонений фактической выручки от реализации товара, от её ожидаемой величины.

Кейнс полагал, что в экономической сфере целесообразно выделять следующие три основных вида предпринимательских рисков.

Прежде всего, это **риск предпринимателя** или **риск заёмщика**. Этот вид предпринимательского риска возникает только тогда, когда в оборот с целью получить предполагаемый доход, направляются собственные деньги. Риск предпринимателя связан с тем, что он сомневается, удастся ли действительно получить ту перспективную выгоду, на которую предприниматель рассчитывает, используя свои денежные

> i" in a.

И второй вид предпринимательского риска - риск кредитора. Этот вид риска имеет место там, где практикуются кредитные операции, под которыми понимается предоставление займа. И также их возврат с уплатой процентов за пользование займом. Данный вид риска связан с сомнением в силу двух обстоятельств. Первое обстоятельство обуславливает сомнение насчёт обоснованности оказанного доверия, то есть возмещения опасность преднамеренного банкротства или прочих действий должника уклониться от выполнения собственных обязательств, включая и легальные способы. Второе обстоятельство определено тем, что возможна также недостаточность размеров обеспечения ссуды. Это имеет место, когда существует опасность невольного банкротства вследствие того, что заёмщик на получение предполагаемого дохода не ориентируется.

И наконец, третий вид предпринимательского риска назван **риском инфляции**. Этот вид связан с возможным уменьшением ценности денежной единицы. Основным фактором Дж. Кейнса сводится к тому, что денежный заём всегда менее надёжным, нежели реальное имущество. Кроме того, инфляция отрицательно отражается на инвестировании и т. особенно долгосрочном. Она также ставит должнику и привилегированное положение по сравнению с кредитором и таит в себе постоянную опасность самоуничтожения.

По мнению Дж. Кейнса, все три указанных вида предпринимательских рисков требуют предварительной количественной и качественной оценки.

Необходимо отметить, что современные классификации предпринимательских рисков, в большей или меньшей степени имеют в своей основе классификацию Дж. Кейнса. Иными словами основные понятия в области классификации предпринимательских рисков.

И первую очередь следует различать два понятия: собственные предпринимательские риски и систему предпринимательских рисков.

Второе понятие является гораздо более объёмным, так как помимо собственно предпринимательских рисков сюда входят также вопросы менеджмента рисками, страхования предпринимательских рисков, распределения риска по субъектам, изменения рисков условий и др.

Собственно предпринимательские риски делятся на две большие группы:

1 Риски на национальном уровне (в пределах экономики какой-либо отдельной страны), которые в свою очередь состоят из:

- Рисков на макроэкономическом уровне, охватывающих народное хозяйство в целом;
- Рисков на микроэкономическом уровне, охватывающих отдельные предприятия-производители, отдельных физических лиц, учреждения и организации;

2 Международные риски (затрагивающие свои проявлениями экономику различных государств).

Несмотря на то, понятия классификации предпринимательских рисков относят главным образом к рискам на микроэкономическом уровне, следует кратко остановиться на характеристике экономических рисков на макроэкономическом уровне.

Среди рисков на макроэкономическом уровне можно выделить *народнохозяйственный* и *локальный* риски. Понятие первого из них связано, главным образом, с разработкой и осуществлением стратегических задач на уровне всего народного хозяйства в целом. Субъектами такого риска выступают высшие органы государственной власти. Понятие *локального риска* связано с осуществлением более частных, специфических задач. Оно проявляется либо на отраслевом, либо на региональном уровне управления народным хозяйством.

В целом *народнохозяйственный риск* возникает при разработке стратегии развития экономики, выработке основной концепции экономических преобразований, выборе и реализации различных вариантов, обеспечивающих те или иные приоритеты в экономическом развитии. Последнее об-

•fNK'Mi.uBO является, по существу, главным при рассмотрении народнохозяйственного риска.

II развитии народного хозяйства в нашей стране имели МИ ошибки, связанные с неправильным определением при- И|п о юм социально- экономического развития. Например, прими.ция экономики на увеличение количественных пока- жи имч привела к тому, что народное хозяйство стало функ- ционировать главным образом не для удовлетворения плате- P#4Шособного спроса, а ради увеличения производства 1 pt и Iи гряда. В этом проявился технократический подход к Внншппо народного хозяйства. Определение приоритетных ширин и-ний в решении задач актуально и сегодня. Дело в •im, мю важно не только поставить основную задачу эконо- мического развития народного хозяйства на современном (Юни переход от строго централизованной системы управле- нии развитию рыночного хозяйства, - но и выбрать приори- pitl и очерёдность решения более частных задач при осуще- НН'нпни главной.

К лассификация предпринимательских рисков на мик- •ИНищомическом уровне включает такие основные понятия, МИ;

- 1 Субъект риска;
- 2 Вид риска;
- t Iпроявление риска.

(*убъектом риска* называется юридическое или физи- ИИ днцо, находящееся в ситуации риска и осознавшее это. II" вопросу о числе субъектов риска в экономической литера- ffgre существенных разногласий нет. Принято выделять три ууСн.гk Ia предпринимательских рисков:

- 1 Iпредприятия (фирмы)- производители;
- 2 Физические лица (отдельные индивидуумы, получа- о ш дохода);

1 Iпрочие субъекты, под которыми понимаются, глав- ным оорііюМ, организации непроизводственной сферы дея- |||.in, включая правительственные органы.

Индом предпринимательского риска называется груп-

пировка схожих ситуаций по осознанию риска и поведению в рискованных ситуациях. Именно по вопросу о числе видов риска наблюдаются существенные разногласия в экономической литературе. В некоторых классификациях насчитывается до десяти-тринадцати различных видов предпринимательских рисков. Однако при всём разнообразии подходов к классификации рисков по отдельным видам можно выделить пять или шесть основных видов рисков:

- 1) производственные (чистые) риски;
- 2) инвестиционные и инновационные риски;
- 3) финансовые риски;
- 4) товарные риски;
- 5) комплексные риски;
- 6) банковские риски.

Последний вид рисков выделяется в отдельную позицию в силу своей важности и специфичности отдельных проявлений. Однако существует и такой подход, при котором банковские риски исследуются в числе финансовых рисков. Не вдаваясь в подробную дискуссию по данному вопросу, всё же отметим, что нам более правильной представляется позиция, при которой банковские риски выделяются в самостоятельный вид предпринимательских рисков.

Под *проявлением предпринимательского риска* понимается как бы сочетание отдельного субъекта и отдельной разновидности риска. Проявление риска является более частным понятием по сравнению с видом риска, так как по одному и тому же виду риска может быть несколько проявлений, конкретизирующих тот или иной вид риска. Кроме того, надо учитывать, что по одному и тому же виду риска для разных субъектов будут существовать различные проявления предпринимательских рисков.

Выделим основные проявления рисков по их отдельным видам для важнейшего субъекта - предприятий - производителей.

Основными проявлениями *производственных рисков* являются: риск остановки производства, риск неритмичности

предприятия, а также все проявления, связанные со стихийными бедствиями, катастрофами и авариями. Производственные риски принято также подразделять на риски в сфере промышленного производства и риски в сферах производства (главным образом в сфере сельского хозяйства).

Основными проявлениями *инвестиционных рисков* для субъектов являются проявления на стадии подготовки проекта и на стадии его реализации.

Основным проявлением *финансовых рисков* для предприятий является угроза их банкротства. К числу рисков принято также относить финансовые риски, связанные с доходами и расходами по операциям с ценными бумагами.

Товарные риски для данного субъекта проявляются в виде риска дефицита товара и риска отсутствия товара.

Основным проявлением *комплексных рисков* для предприятий, впрочем как и для других субъектов, является риск инфляции, в основе изучения которого лежат положения Дж. Кейнса.

Основными проявлениями банковских рисков выступают кредитные риски, процентные риски, риск несбалансированности ликвидности банка, риск по депозитным операциям и по расчётам, а также риски, связанные с банковскими операциями.

Следует иметь в виду, что подобная классификация по их видам и проявлениям является отчасти условной, так как невозможно провести чёткие различия, например, между инвестиционными и финансовыми рисками, и т.д.

Цели говорить об основных проявлениях рисков для субъектов - физических лиц, то ими являются:

1) в части производственных рисков - риск потери трудоспособности;

2) в части финансовых рисков - риск невыполнения обязательств, риск по операциям с ценными бумагами;

3 в части товарных рисков- риск безработицы.

Основными проявлениями рисков для третьего и: субъектов- прочих юридических лиц- являются: финансовый валютный риск, товарный риск спроса на общественные услуги, комплексный риск реакции фирм и потребителей на правительственные мероприятия в экономической сфере и т.д. Представленная выше общая классификация предпринимательских рисков детализируется при рассмотрении их отдельных проявлений. Это наглядно видно при анализе важнейшего вида и проявлений рисков- инвестиционных.

Прежде всего, с точки зрения влияния на финансовое состояние предприятия инвестиционные риски, как и другие, бывают допустимыми, критическими и катастрофическими. Критерием допустимости риска обычно считают угрозу потери предприятием прибыли. Критический риск связан с угрозой потери выручки от реализации продукции (дохода). Катастрофический риск связан с возможностью потери имущества компании, её неплатёжеспособностью и вследствие этого банкротства.

Инвестиционные риски по временному признаку можно разделить на краткосрочные и долгосрочные. Краткосрочные связаны с финансированием инвестиций и влиянием на ликвидные позиции предприятия. Долгосрочные связаны с выбором того или иного инвестиционного проекта, результатами и последствиями инвестирования средств.

Кроме того, по характеру возникновения и возможностям устранения риски могут быть диверсифицируемыми (несистематическими) и недиверсифицируемыми (систематическими). Оба эти понятия характеризуются тремя чертами. Во-первых, диверсифицируемый риск возникает вследствие специфических факторов, влияющих на финансовое положение компании (обеспечение сырьём, действие конкурентов, успех программ маркетинга и т.д.). Во-вторых, он также влияет, в силу первого обстоятельства, на отдельные конкретные компании и на отдельные виды инвестиций. В-третьих, ввиду сказанного выше несистематический риск может быть устра-

Ним диверсификацией вложений, то есть распределением (Млш между разными видами инвестиций, предприятиями, рн ионами, отраслями. В этом случае общий риск инвестирор§11111 н средств снижается. Соответственно недиверсифициЦ» iMiі риск характеризуется тем, что он возникает вследствие)н оОших факторов, влияющих на конъюнктуру рынка в цеЙНМ (войны, экономические спады и кризисы, инфляция и f, I I 'нпрагивая финансовое состояние всех предприятий и инп Ім ио всем видам инвестиций, и не может быть устранён Дни рі пфикацией вложений.

(субъектами инвестиционных рисков выступают:

1 инвесторы средств(заказчики);

2 подрядчики;

\ кредиторы (гаранты, банки)

4 страховые организации;

5 специальные страховые организации, специфика

• **min.**ности которых состоит в страховании от различных шин шческих рисков. За рубежом такие организации, как киши ю, называются агентствами по экспортному кредитованию.

Мри рассмотрении любого инвестиционного проекта с RiMmi (рения возможного риска его осуществления первосте№ иным является изучение следующих факторов:

1 финансового состояния самого инвестора;

2 условий контракта на проведение работ и в этой

Уім hi финансового состояния подрядчика;

3 наличия исходных материалов и конструкций для кипи шции проекта;

4 возможностей сбыта готовой продукции после заЦ^рив ния проекта.

Следует также учитывать, что госаппарат страны, где ЦМмк чодит инвестирование средств, не является субъектом Ниш! шционных рисков. Однако его задача должна состоять в Щ|. чтобы обеспечить необходимые условия для успешной Іvnhii ыции проектов путём создания чётких правил в законоДин н.ией сфере и обеспечения политической стабильности.

В процессе количественного анализа инвестиционных рисков обобщающим является изучение следующих вопросов:

1 величины предполагаемого дохода по разным вариантам инвестирования средств;

2 предполагаемого риска по каждому из вариантов;

3 соотношения между предполагаемыми величинами дохода и риска, то есть насколько доход компенсирует риск.

Норма инвестирования средств определяется соотношением в процентах предполагаемой прибыли (дохода) от реализации проекта к размеру инвестированных средств

Средневзвешенная норма инвестирования средств (Н) определяется с учётом различных предполагаемых состояний экономики (глубокий спад, небольшой спад, средний рост, не большой подъём, мощный подъём) по такой формуле:

$$— \quad y \cdot HxP$$

где Н- норма инвестирования средств при каждом (отдельном) состоянии экономики, %;

Р- вероятность наступления данного состояния экономики, измеряемая от 0 до 1.

При сравнении средневзвешенных норм дохода по разным вариантам инвестирования средств, лучшим из них будет тот, где данная норма дохода выше по сравнению с другими вариантами.

Однако такой оценкой нельзя ограничиваться в силу того, что первый вопрос не учитывает возможную величину риска осуществления каждого из вариантов инвестирования средств. Поэтому следует рассчитать показатели риска.

Первый из них называется *показателем вариации (В)* и показывает разброс норм дохода при каждом отдельном состоянии экономики вокруг средневзвешенной нормы дохода. Чем больше показатель вариации, тем рискованнее этот вариант по результатам получения предполагаемого дохода. Вариация (В) рассчитывается по следующей формуле:

Как как вариация измеряется в тех же единицах, что и Муднсн'шешенная норма дохода, но возведённых в квадрат, НМiНiio, что весьма затруднительно для инвестора трактовать •ИНомический смысл данного показателя. Поэтому более МОШм показателем риска инвестирования средств выступает *ffl'i ii нацель средней девиации (Д)*, который определяется как •фгш. квадратный из показателя вариации:

По этому показателю определяют на сколько в среднем \sqrt{D} возможный вариант отличается от средней величины.

Итоговым показателем риска инвестирования средств K_v и я *коэффициент вариации (Кв)*. Дело в том, что девиации характеризует абсолютную величину риска по инвести- йиыпмм средствам, что весьма неудобно при сравнении ин- ЯН Ииций с различными предполагаемыми нормами дохода. Никому и используют отношение, представляющее собой $\frac{D}{M}$ риска на единицу предполагаемого дохода. Коэф- фншн ш вариации равен отношению девиации к средневзве- ни iпiioii норме дохода по каждому из вариантов и определяет- I к ми Iакой формуле:

С точки зрения инвестирования средств лучшим вари- ниюм будет тот, при котором коэффициент вариации будет **mi** шанс, чем в других вариантах.

Обобщающим вопросом количественного анализа ин- Ин ишонных рисков будет сравнение величин дохода и рис- |{i но каждому из вариантов и будущий выбор на основе предпочтительного варианта по сравнению с другими. При **Ним** следует руководствоваться **правилами доминирова- нии**. позволяющими выбрать предпочтительный инвестици- онный проект, который обеспечивает лучшее соотношение M^*/σ доходом и риском.

Первое правило: при одинаковом уровне дохода (сред-

невзвешенной нормы дохода) из всех возможных вариантов инвестирования предпочтение надо отдавать варианту с наибольшим предполагаемым доходом.

Наиболее трудной является оценка, при которой в одном из вариантов и величина, и величина риска выше, чем и других вариантах. В этом случае выбор конкретного варианта будет зависеть от того, что в данный момент важнее для инвестора: надёжность или доходность? Это определяется прежде всего финансовой ситуацией, а также личными склонностями финансового менеджера. Однако общим является правило, которое ориентирует инвестора на выбор варианта с меньшей величиной риска по сравнению с другими вариантами.

Развитие рыночных отношений в нашей стране неизбежно ставит на повестку дня вопрос о риске банкротства предприятий, который является основным проявлением финансовых рисков для данного субъекта. Опыт восточноевропейских стран и Китая однозначно показал, что эта проблема требует серьезнейшего внимания, включая необходимость принятия специальных законов о банкротстве предприятий. Кроме того, следует помнить о том, что финансовый риск банкротства предприятий полностью связан с проявлением товарного риска безработицы для другого субъекта — физических лиц. По данным Министерства экономики Российской Федерации, к концу 1998 года в стране насчитывалось около 10 млн. человек безработных.

Таким образом, угроза финансового риска банкротства предприятий представляет собой комплексную проблему, имеющую не только экономическое содержание, но и социально-политический аспект. Поэтому контроль за финансовым состоянием предприятий, их платёжеспособностью и ликвидностью имеет первостепенное значение в целях предупреждения банкротства.

Финансовое состояние предприятия определяется, главным образом, состоянием и эффективностью использования его оборотных средств, соотношением дебиторской и

Шлигорской задолженностей, а также экономическими и под- пи писскими факторами.

Эффективность использования оборотных средств мф нириятия характеризуется рядом показателей. Прежде все- |п. но *длительность одного оборота в днях (ОБ)*, которая Щредляется по такой формуле:

$$B \quad P$$

где О- остаток оборотных средств предприятия на Последнюю дату или в среднем за период;

Д- число дней в данном периоде;

Р- реализация продукции за тот же период в оценке по себестоимости.

Сокращение длительности одного оборота в днях сви- |чпи.ствует об улучшении использования оборотных | |Юде I B и повышении финансовой устойчивости предприятия, |имение длительности оборота- об обратных явлениях. В Румае сокращения длительности оборота происходит высво- |Пм/мение средств, которое может быть двух видов: абсолют- |изм и относительным. *Абсолютное высвобождение* имеет |мню, когда величина остатка оборотных средств снижается |Ни « равнению с предыдущими периодами. При *относитель- |ном высвобождении* величина остатка не снижается, однако |tftf рост происходит меньшими темпами нежели рост объёма |реализации. В этом случае величина оборотных средств об- |• |пу -квивает больший объём реализации.

Другим показателем эффективности использования |Оборотных средств выступает *коэффициент оборачиваемо- |.тп (Ко)*, равный отношению объёма реализации по себе- |т |пи мости к остатку оборотных средств за тот или иной пери- |на времени.

$$P$$

$$O'$$

Рост числа оборотов средств свидетельствует об улуч- |шении их использования, повышении маневренности средств- |нмми, а следовательно, о росте финансовой устойчивости

предприятия.

Коэффициент сохранности собственных оборотных средств предприятия (K_c) представляет собой отношение фактического наличия собственных оборотных и приравненных к ним средств, с одной стороны, к потребности предприятия в этих средствах - с другой.

Если коэффициент $K_c > 1$, то это свидетельствует о наличии свободных средств (излишка средств), обратное положение ($K_c < 1$) - о недостатке собственных оборотных и приравненных к ним средств, что крайне отрицательно характеризует финансовое состояние предприятия и говорит о его необеспеченности средствами для осуществления нормальной хозяйственной деятельности.

Однако по абсолютной величине оборотных средств предприятия нельзя сделать объемлющих выводов о его финансовом состоянии и финансовой устойчивости. Для этого средства предприятия необходимо сравнивать с величиной обязательств. Немаловажным в этом отношении является контроль за состоянием дебиторской и кредиторской задолженностей данного предприятия и за их соотношением.

В части дебиторской задолженности это, главным образом, недопущение образования просроченной дебиторской задолженности со стороны покупателей и принятие мер к ее взысканию в случае образования.

В части кредиторской задолженности это - необходимость своевременных расчетов с поставщиками товарно-материальных ценностей, бюджетом, страховыми органами, и собственными работниками по оплате труда, недопущение образования просроченной части кредиторской задолженности.

В этом отношении финансовому менеджеру уместно помнить о пяти правилах поведения в процессе хозяйственной деятельности:

- 1 стараться продавать собственную продукцию за наличные деньги;
- 2 стараться покупать товары от поставщиков в кре-

•им,

3 кредитовать дебиторов на меньший срок, нежели им пользуешься кредитом со стороны своих кредиторов;

4 при оформлении любой сделки следить за её строгим соответствием действующему законодательству, особенно (юридической точки зрения);

5 при заключении любой сделки стараться собрать как можно больше информации, особенно о платёжеспособности партнёра и ликвидности средств предприятия.

Последнее положение является наиболее важным, так как ликвидность и платёжеспособность выступают общими показателями, характеризующими финансовое положение и финансовую устойчивость предприятий.

Платёжеспособность предприятия характеризует его способность удовлетворить за счёт денежных средств срочные обязательства со стороны поставщиков товарно-материальных ценностей, финансовых органов по платежам в бюджет, страховых органов по взносам средств на все виды страхования, коммерческих банков по возврату им ранее полученных предприятием ссуд с уплатой процентов за пользование последними, собственных работников по оплате труда и других контрагентов. Она может быть определена таким отношением:

$$\text{Платёжеспособность} = \frac{\text{величина денежных средств на счетах и в кассе предприятия}}{\text{величина срочных обязательств (претензий к счёту предприятия на данный день оплаты)}}$$

Если данный показатель превышает или хотя бы равен 1, то предприятие может быть признано платёжеспособным на данный день. Обратная ситуация, помимо практических мер, связанных с необходимостью получения дополнительных кредитов в банке для покрытия несоответствия между средствами и обязательствами, для финансового менеджера является одним из сигналов неблагополучия в финансовом положении предприятия.

В отличие от платёжеспособности понятие ликвидности средств предприятия характеризует соотношение его активов и обязательств на более длительную перспективу. Дело

в том, что при расчёте ликвидности используют, как правило не величину срочных обязательств на каждый день оплаты, размер его краткосрочных обязательств. Последние включая! всю величину задолженности предприятия по ссудам банке и всю величину его кредиторской задолженности.

В целом предприятие может считаться ликвидным, если его активы превышают или хотя бы равны его краткосрочным обязательствам. Это общее положение конкретизирует рядом коэффициентов ликвидности более частного порядка.

Первый из таких коэффициентов- *коэффициент ликвидности первого порядка* (Кл)- определяется по следующей формуле:

$$K_{л1} = \frac{\text{денежные средства на счетах и в кассе} + \text{допустимая дебиторская задолженность}}{\text{краткосрочные обязательства}}$$

Данный коэффициент показывает, какая часть обязательств предприятия может быть удовлетворена немедленно так как денежные средства всегда готовы к платежу. Допускается использование в числителе этого показателя также величины так называемых легко реализуемых активов предприятия, то есть его ценных бумаг. Несмотря на то, что любые нормативные значения страдают отчасти некоторой долей условности, принято считать, что минимально допустимое значение данного коэффициента должно быть не менее 0,2-0,3. Это означает, что пятая часть краткосрочных обязательств должна покрываться денежными средствами предприятия.

Коэффициент ликвидности второго порядка (Кл2) характеризует ликвидность предприятия с учётом средств которые можно взыскать с его должников, и рассчитывается по формуле:

$$K_{л2} = \frac{\text{все оборотные активы предприятия}}{\text{его краткосрочные обязательства}}$$

Минимально допустимое значение данного коэффициента принято определять на уровне не ниже 0,8-1,0. Таким образом, денежные средства предприятия с учётом его де

И при кой задолженности, срок погашения которой не наступит, должны быть примерно равны величине краткосрочных обязательств.

Обобщающим показателем ликвидности предприятия является коэффициент покрытия средств (Кп), который можно определять по следующей формуле:

$$K_p = \frac{\text{денежные средства на счетах и в кассе}}{\text{краткосрочные обязательства}}$$

К оборотным активам предприятия относят его производственные запасы, заделы незавершенного производства, остатки готовой продукции на складе и в отгрузке, денежные средства, ценные бумаги и дебиторская задолженность. В состав краткосрочных обязательств входит задолженность банку по ссудам и кредиторская задолженность данного предприятия. В зависимости от специфики отраслей нормативное значение коэффициента принято считать допустимым в пределах от 2 до 4. Это значит, что оборотные активы предприятия, как правило, должны превышать в 2-4 раза размер его краткосрочных обязательств.

Таким образом, постоянный контроль за финансовым состоянием предприятия, необходимость обеспечения его ликвидности и платежеспособности являются важнейшими задачами управления работой финансового менеджера с целью недопущения финансового риска банкротства.

В настоящее время в связи с процессом развития рыночных отношений наметилась тенденция к созданию коммерческих банков. Банки не только формируют рынок ссудных капиталов, ценных бумаг, валютный рынок, но и, по сути, являются важнейшими владельцами необходимой информации о конъюнктуре товарного, ссудного и валютного рынков, о финансовом состоянии организаций и предприятий, об экономическом положении регионов. В связи с этим исследование проявлений банковских рисков не только важно для самих банков, но и весьма актуально в современных хозяйственных условиях нашей страны.

Основными проявлениями банковских рисков можно считать следующие:

- 1 кредитный риск;
- 2 процентный риск;
- 3 риск несбалансированной ликвидности банка;
- 4 риск по формированию депозитов;
- 5 риск в сфере расчётов;
- 6 риск, связанный с банковскими злоупотреблениями.

Кредитным риском (риском невозврата долга) называется неуверенность кредитора в том, что дебитор будет в состоянии выполнить свои обязательства в соответствии со сроками и условиями кредитного договора. Невыполнение заёмщиком своих обязательств возникает в силу таких основных причин, как:

- 1 ухудшение его экономического положения, возникновение непредвиденных трудностей в его хозяйственной деятельности;
- 2 неблагоприятная деловая репутация заёмщика;
- 3 неуверенность в будущей стоимости и качестве (ликвидности и возможностей продажи на рынке) залога под кредит;
- 4 переход от одной фазы экономического цикла к другой.

Отличительной особенностью банка является то, что он должен стремиться избегать риска даже больше, нежели другие кредиторы, так как он ссужает не собственные деньги, а деньги своих кредиторов, то есть своих вкладчиков и других сторон, которые снабдили его деньгами. Поэтому при предоставлении ссуд заёмщику банку особенно важно изучение следующих вопросов:

- 1 насколько хорошо кредитор знает моральную и деловую репутацию заёмщика (возможности производства, знание маркетинга и финансового менеджмента);
- 2 насколько хорошо подготовлено кредитное предложение, является ли оно реалистичным в деловом и экономическом отношениях;

} является ли цель займа приемлемой для самого банка, а также приведёт ли этот заём к большей диверсификации банка, а, стало быть, к снижению общего кредитного риска, или наоборот.

Кроме того, банк не должен выдавать ссуду предприятиям тех отраслей, о которых сотрудники банка, занимающиеся кредитованием, не имеют необходимых знаний, чтобы действительно оценить кредит. Следует также помнить, что в наибольшей степени кредитному риску подвергаются отрасли: не крупные, не мобильные и жёстко привязанные к отрасли и к клиенту, а кроме них - инновационные банки.

Помимо этого, необходимо иметь в виду, что банковские кредитные риски, которые или принимают на себя, или напрямую подвергаются, напрямую связаны с теми рисками, которые принимают на себя или несут их клиенты, вне зависимости от того, являются ли последние дебиторами или кредиторами банка. Особенно это касается финансовых и инвестиционных рисков клиентов банка.

Под *процентным риском* банка понимается опасность шести потери в результате превышения процентных ставок, устанавливаемых банком по привлечённым средствам, по отношению к ставкам по предоставленным кредитам. Такая опасность может возникнуть в силу двух обстоятельств:

1 если сроки выплаты средств, предоставленных по фиксированным ставкам, не соответствуют срокам выплаты редин, привлечённых по фиксированным ставкам для их рефинансирования;

2 если процентные ставки по привлечённым и размещённым средствам регулируются различными правилами.

Для снижения размера процентного риска банкам целесообразно включать в величину процентной ставки по размещённым средствам рисковую процентную ставку или размер страхового процента в случае страхования кредита самим банком. Для уменьшения размера процентного риска банкам необходимо иметь возможность маневрирования размерами про-

центных ставок путём увеличения средств, размещаемых и более длительные сроки (свыше трёх месяцев), привлекая для рефинансирования средства на короткие сроки. При анализе процентного риска важно также предвидеть трудности в исполнении сроков платежа по обязательствам и получении платежей от клиента, невыполнение партнёром обязательств в силу временной нехватки средств, технические и операционные задержки.

Под риском несбалансированной ликвидности банк (риском неликвидности банка) понимается его неспособность своевременно погашать долговые обязательства по пассиву баланса требованиями по активу. С точки зрения обычного вкладчика, банк считается ликвидным, если он в состоянии вернуть вложенные в него вкладчиком средства по первому требованию. В широком понимании ликвидность банка — это его способность обеспечить своевременное выполнение своих обязательств. Учитывая отмеченное выше, банк считается ликвидным, если суммы его наличных средств и других ликвидных активов, а также возможности быстро мобилизовать средства из иных источников достаточны для своевременного погашения своих долговых и финансовых обязательств.

Ликвидность банка может быть охарактеризована при помощи ряда показателей, которые, несмотря на условность, являются полезными при предотвращении риска неликвидности банка.

Норматив ликвидности баланса коммерческого банка устанавливает соотношение капитала банка и его обязательств, норматив достаточности капитала банка устанавливает минимально допустимый размер уставного фонда банка и соотношение капитала банка к суммарному объёму его активов, норматив ликвидных активов — соотношение ликвидных активов и обязательств до востребования и т.д. Регулируются указанные выше нормативы Центробанком России.

Данные нормативы помогают банкам критически оценить свои ликвидные позиции, но следует помнить о том,

ЦН і ,мо проявление риска неликвидности банка возникает при некритическом подходе к выбору своих клиентов, преимущественном кредитовании предприятий и организаций с неустойчивым финансовым положением или ненадёжной деловой репутацией, а также при рассредоточении нескольких сумм одного и того же клиента в нескольких банках.

Уменьшению данного проявления банковских рисков Ивн обстует не только учёт банками отмеченных выше нормы и положений, но также необходимость увязки депозитов и выданных кредитов как по срокам, так и по суммам. В решении этой задачи помогают *шахматные ведомости*, в которых наглядно можно представить сроки и суммы кредитов и депозитов.

Под риском по формированию депозитов понимают возможность появления потерь в деятельности банка, связанных с досрочным востребованием вклада или межбанковского кредита.

Досрочное востребование вклада происходит в силу двух основных причин:

- 1 резкого изменения финансового состояния вкладчика;
- 2 в связи с неустойчивостью экономического и политического положения в стране, возникновением критических ситуаций.

Для снижения размера данного проявления риска банком нужно тщательно следить за соотношением между пассивными и активными депозитными операциями, то есть между вкладами предприятий и кредитами, размещёнными одними банками в других; тщательнее подходить к вопросу о привлечении на хранение ценных бумаг в целях повышения уровня ликвидных средств; постоянно контролировать соотношение минимально допустимого размера между собственными средствами и рисковыми активами.

Что касается *риска в сфере расчётов*, то следует различать банковские наличные и безналичные риски. При безналичных расчётах меньший риск будет иметь тот банк, в ко-

тором будет проходить операция по перечислению средств 1 счёта плательщика на счёт получателя. Кроме того, чо| больше клиентов открыли счета в данном банке или его фи| лиалах, тем больше вероятность того, что поставщик и пл| тельщик являются клиентами одного и того же банка. След<| вательно это уменьшает или ликвидирует риски, связанные! осуществлением расчётных операций. Следует, однако, поя| нить, что банковские расчётные риски тесно связаны с про<| блемой неплатежей предприятий и организаций. Поэтому| устранение причин вызывающих неплатежи предприятий, б|> дёт к уменьшению вероятности наступления банковских ра| чётных рисков.

Риск банковских злоупотреблений связан с валютно! спекуляцией, спекуляцией ценными бумагами, регулирован^| ем объёмов кредитов и процентных ставок с целью оказал| нажим на клиента, возможностью влиять на финансовое со| стояние своего клиента, нарушением кредитных и договор| ных отношений со стороны банка с преднамеренной целью| неверной экспертизой проектов, консультированием с умыс| лом кражи, обмана, растраты, участием в сговоре и т.д.

Злоупотребления в банковской сфере могут происха| дить в таких основных формах, как:

1 выдача кредитов ненадёжным заёмщикам на осна| вании неправильной или заведомо ложно обоснованной оце| ки работника кредитного отдела банка, вошедшего в сговор {| клиентом;

2 удержание доходов или кража доходов. Это проиа| ходит путём кредитования счёта клиентов процентов или др)| гих видов доходов при помощи дебетования счёта проценте!| самого банка, а также путём отнесения на счёт клиента доха| да от операций банка или же кредитованием сумм, причи-| тающихся одному клиенту, счёту другого клиента;

3 кража денег или других активных статей. Наибола| распространённый способ совершения такого злоупотреблю| ния- кредитование счёта какого-либо клиента путём дебета| вания счёта другого клиента;

4 выдача подложных переводов, чеков и ввод под-
бтftiiux данных в средства вычислительной техники;

5 аферы с документарными импортными аккредити-
ММИ

Такова характеристика основных проявлений пред-
принимательских рисков.



2 Риск и неопределенность потребительского выбора в контексте трансформации экономической системы России

2.1 Теоретические основы анализа фактора неопределенности в контексте потребительского выбора

Для определения потребительского риска базовой является стандартное разделение риска и неопределенности предложенное Ф. Найтом. Кроме того, целесообразно определить сопутствующие им альтернативные термины, определяющие рискованный аспект поведения потребителя.

Опасность Ф. Найт определяет как существование неопределенности негативных событий, а риск как действие (или бездействие) в ситуациях, когда имеется относительно точная информация о возможном наступлении опасных событий и степени вероятности каждого из них (или каждого типа опасностей). Луман по-другому предлагает различать эти понятия. Если существует неуверенность по поводу будущего ущерба и этот ущерб рассматривается как следствие решения то речь идет именно о риске решения. Если же причины ущерба находятся вовне, то есть исходят от окружающей среды, то можно говорить об опасности.

Оставаясь в рамках модели количественной калькуляции риска, немецкий социолог Никлас Луман предлагает для оценки степени риска использовать понятие «порога катастрофы», которое отражает готовность индивида или социальной группы воспринимать определенные ситуации как допустимо опасные или, напротив, считать их предельно опасными. В свете этого понятия становится очевидным социальный характер риска.

Луман говорит о риске как о решении, подразумеваемом предвидением возможного раскаяния о содеянном. В любом случае, мы имеем дело с установкой, непоследовательно в течении времени. То, что может произойти в будущем, за

«Н» от решения, которое следует принять в настоящем. И «ж» в этом случае можно говорить о риске, - когда существуют два временных состояния, связанные понятиями «состояние» и «ущерб». Принимая решение, индивид оценивает ниши результат. На основе этого механизма были разработаны теории обусловленного потребления, которые исходят из предположения о рациональности субъекта и касаются только рискованных ситуаций, - теории не отвечают на вопрос о том, как действовать в ситуации полной неопределенности.

И в частности убедительным примером нежелания людей принимать участие в справедливых играх является так называемый Санкт-Петербургский парадокс, впервые исследованный математиком Николасом Бернулли в 1728г. Суть парадокса состоит в следующем. Допустим, что некто предлагает вам сыграть в следующую игру: мы будем бросать монету до тех пор, пока она не выпадет «орлом», и обещает уплатить вам 2^n долл., где n - количество бросков, при котором это произойдет: 2 долл., если это произойдет при первом же броске, 4 долл. - если при втором, 8 долл. - если при третьем, и т.п. Какую максимальную сумму вы готовы заплатить (т.е. от какого максимального выигрыша вы готовы отказаться), чтобы сыграть в эту игру один раз?

У данной игры может быть бесконечное количество бросков (монету можно подбрасывать, что называется, до бесконечного дня, и, хотя это и мало правдоподобно, «орел» так и может не выпасть). Вероятность первого выпадения «орла» при i -м броске равна $(0,5)^i$: это — вероятность появления «орла» после i бросков, при которых выпадала «решка». Следовательно, вероятности получения выигрыша для первых трех бросков составят: $p^1 = 1/2$, $p^2 = 1/4$, $p^3 = 1/8$, а в общем виде $p^n = 1/2^n$.

Ожидаемая стоимость игры «Санкт-Петербургский парадокс» равна бесконечности:

$$EY = \sum_{n=1}^{\infty} p^n \cdot X^n = \sum_{n=1}^{\infty} 2^n \cdot 1/2^n = 1 + 1 + \dots + 1 + \dots = \infty$$

Тем не менее, интуитивно ясно, что ни один игрок не согласится заплатить за участие в такой игре сколько-нибудь

крупную сумму. Скажем, если запросить плату в 1 млн долл за участие в этой игре, желающих точно не найти, хотя 1 мл долл. значительно меньше ожидаемой стоимости игры. Ра решил этот парадокс Дэниэл Бернулли - кузен Николос Бернулли.

Согласно формуле Д. Бернулли, как правило, людям максимизируется не ожидаемый денежный выигрыш, а ожидаемая полезность. И если предположить, что по мере роста дохода его предельная полезность убывает, то данная игра может иметь некую конечную стоимость ожидаемой полезности, которую игроки готовы заплатить за право участия в игре. Сам Бернулли называл эту стоимость ожидаемой полезности моральной ценностью игры, потому что данная величина показывает, насколько ценной является игра для индивида. На основе выкладок Дэниэла Бернулли затем выросла теория ожидаемой полезности.

Фридман и Сэвидж, в своей статье «Анализ полезное при выборе среди альтернатив, предполагающих риск», доказывают, что проблема может быть решена в рамках «доработки традиционного анализа полезности». В частности Фридман и Сэвидж первыми применили теорию Неймана-Моргенштерна к анализу склонности потребителей страховать и играть в азартные игры.

Примерами может служить формулирование критерия совместимости при распределении ресурсов времени, использование гипотезы ожидаемой полезности при анализе поведения в условиях неопределенности и то, что может быть наложено байесовой гипотезой обучения, т.е. последовательное использование условных вероятностей для описания изменений убеждений индивидов вследствие поступления новой информации.

Первоначально будем предполагать, что мы знаем все возможные варианты будущего и распределение вероятностей для этих возможных вариантов (в непрерывном или дискретном случае), то есть хотя бы с этой точки зрения обладаем полной и симметричной информацией. Исходя из этой про

ни.ними, рассмотрим «классические» идеи, полученные в трни неопределенности.

Как и многие другие авторы, Фридман и Сэвидж опи- ЦИМ на идею, предложенную Нейманом и Моргенштерном.

* Кория гласит, что рациональный индивид, выбирая наи- желательную из рисковых альтернатив (лотерей, то есть НН» .чтений вероятностей на множестве денежных выиг- инни), стремиться максимизировать ожидаемое значение ни П (функции полезности, которая для случая конечного на- <1 hi in ходов описывается формулой:

$$UP = \sum p_i \cdot U(x_i) \quad (1)$$

Г не x - выигрыши (денежные величины);

p - вероятности их получения;

U(x) - индивидуальная полезность.

го простая функциональная форма позволяет пред- мни и. полезности любых неопределенных перспектив в ви- Мшгмлтических ожиданий некоторых хорошо определен- функций, то есть описать поведение в условиях риска Помощи стандартных методов математического анализа и ни игрятностей.

Кроме того, существование самой функции полезности in и» я из ряда простых аксиом, которые фактически на- ши VI нормативным статусом и служат критериям рацио- iiiii поведения: совершенная полуупорядоченность на- (го есть, что наборы удовлетворяют свойствам транзи- Ш in и рефлексивности), монотонность, непрерывность, Мii о приведении сложных лотерей, независимости не нн.их между собой альтернатив. Последняя аксиома оз- , что любая линейная комбинация лотереи p и некото- Иии реи г, предпочтительнее комбинации лотереи q и Мii um реи г только тогда, когда сама p предпочтитель-

Г чип все эти пять аксиом выполняются, то можно за- йкую функцию полезности, определенную на всех лоте-

рях, которая однозначно определена с точностью до линейного строго монотонного преобразования.

Одним из важных практических решений в теории Неймана-Моргенштерна, стал тот вывод, что, имея два апробированных значения функции полезности, можно на основе эмпирических сравнений получить количественное значение полезности для всех возможных или всех интересующих наборов, на которые опирались последующие исследования других авторов.

В послевоенный период, как отмечает П.Дж. Шумпетер, «теория ожидаемой полезности» выдвигается на первый план в методологических обоснованиях исследований процессов принятия решений. Он выделяет четыре концептуально различные цели моделей: описание, предсказание будущего, объяснение прошлого и предписание.

При сохранении структуры цен, для каждого уровня дохода будет существовать один оптимальный потребительский набор, то есть набор, полезность которого выше (не ниже), чем всех остальных доступных. Таким образом, при условии того, что потребитель ведет себя рационально, мы можем утверждать, что полезность дохода равна полезности оптимального набора при данном доходе. Кроме того, исходя из общих свойств предпочтений и гипотезы о ненасыщаемости, можем утверждать, что большему доходу соответствует больший уровень полезности. Используя функции полезности Неймана-Моргенштерна, авторы опираются и на другие аксиомы относительно предпочтений, относящиеся к этим функциям.

В случае, когда потребитель не склонен к риску, предпочтения характеризуются убывающей предельной отдачей от дохода. Для такой постановки задачи в случае риска потребительская полезность ухудшается по сравнению с ситуацией определенности. Такой потребитель предпочтет ситуацию определенности и даже согласен платить часть своего дохода за то, чтобы застраховаться от неопределенности и получать фиксированный доход. Такой тип потребительски

•дночтений, называемый некоторыми экономистами «не-Вжишсм риска», является гораздо более распространенным щ и жономической теории, так и в выводах об эмпириче-|| мц проверках экономической теории.

Для обратной ситуации, когда потребитель готов за-тмим. за право участвовать в лотерее «чистую» сумму вы-ш |щи.І от принятия участия в лотерее. Таким образом, люди, імімшш.іс к риску, будут играть даже в нечестные лотереи. В |Шип11101юложном случае, когда выигрыш отрицателен по-шЛнтсель склонен страховаться и платить за страховку.

Когда речь идет об азартных играх, не всегда явно Ш/нюлагается учет моральной полезности участия в азарт-ны* in рах. Тем не менее, принятие нетрадиционного вида •VIIIкии полезности, характеризующегося возрастающей от-Р'м и от дохода, можно интерпретировать как учет в ней не-рК'рилльных факторов, повышающих полезность азартной |шш.І для потребителя.

Эмпирически замечено, что некоторые потребители •липцы как покупать страховки, чтобы обезопасить себя от |ііірпїі дохода, так и играть в азартные игры. Фридман и Сэ-Кї м нывдвигают гипотезу о том, что существует такой тип •иргои гельского поведения агентов с низкими доходами, для Нипрого эти предпочтения типичны. Остается вопрос - как |Ц|Н'(11мелей с такими предпочтениями выявить.

Впоследствии Морис Алле доработал понятия рацио-Ц| Ц|Ю| о и нерационального поведения. По мнению М. Алле Шоигк считается рациональным, когда он преследует непро-риоргчивые, согласующиеся между собой цели и использует ••fii'i'на, пригодные для достижения поставленных целей. Б'юму, продолжает он, при выборе в условиях нео-Ёрт'нсности поведение рациональных индивидов означает Имюдские трех условий:

область выбора является упорядоченной;

если из двух неопределенных перспектив первая во
нозможных случаях содержит более высокие выигрыши,
•П нюрая, то первой будет отдано предпочтение перед вто-

рой (это условие удобно называть аксиомой абсолютно! предпочтения);

- используются объективные вероятности.

Заметим, что при всей логической очевидности этих условий следует учесть, что в реальной общественной жизни они соблюдаются далеко не всегда. Кроме того, грань между объективным значением риска и его субъективным восприятием крайне неопределенна, подвижна в различных культурах и субкультурах.

М. Алле изменяет и представление об иррационально поведении. Неосторожность, согласно ему, не совпадает с иррациональностью поведения, если при включении в рискованную ситуацию индивид ощущает большую полноту реализации своих способностей и возможностей. Ожидаемый высокий психологический выигрыш может быть одним из рациональных, даже смысложизненных, мотивов поведения.

И наоборот, нет оснований считать осторожного человека иррациональным, если он не желает подвергаться риску даже при достаточно высокой вероятности крупного выигрыша. К тому же, нравственные мотивы могут сохранять для него значение психологически стабилизирующих факторов именуемых «чистой совестью». М. Алле использует основательный математический аппарат для обоснования объективных показателей тех или иных ситуаций выигрыша и проигрыша, которые часто дают о себе знать в экономической сфере.

Кроме анализа поведения в моделях азартных игр, поведение потребителя в условиях неопределенности предполагает анализ инвестиционной и сберегательной активности населения. В 1965 году Хиршлейфер опубликовал свою статью, в которой рассматривал применение подхода Фишера к инвестициям к рассмотрению инвестиций в условиях риска и неопределенности. Несмотря на ориентированность теории на другой раздел микроэкономики, можно почерпнуть качественные общие вещи, иллюстрирующие процесс потребительского поведения. Автор рассматривает и сравнивает два

НИ . . . анализа и принятия инвестиционных решений: под-
lin ориентированный на среднее значение и изменчивость, и
Йндм>д, основанный на предпочтении состояний.

Различные портфели, между которыми осуществляется
р|0ор потребителя, характеризуются своими средними зна-
рннми доходности и дисперсией доходов. Соответственно,
Инн е гор выбирает такой портфель, который максимизировал
•.I доходность, но минимизировал риск, то есть изменчивость
Модов, заложенную в дисперсии.

Нторой подход - с точки зрения теории полезности и
•шшочтений. Он согласуется с моделью, предложенной
•нн.пнс, и опирается на идею межвременного выбора Фишера.
Цнрш лейфер отмечает, что в основном в экономике рассмат-
•ишею такой тип потребления, для которого характерно не-
рМНне риска и убывающая предельная полезность дохода.

Сначала Хиршлейфер рассматривает случай, в котором
Ми и пюсть дохода не зависит от того, в каком случае он по-
tt'irn В этом случае отношение цен потребления будет равно
Нн ношению вероятностей. По сути, этот вывод означает не-
Крнмше всякого риска потребителем, но эмпирически этот
фым не подтверждается. Хиршлейфер апеллирует тому, что
точность дохода, полученного в разных состояниях, может
(Кйп. различной).

Так, семьянин, страхуя свою жизнь, возвращает своих
•в медников на линию определенности. Холостяк же вряд ли
шдег страховать свою жизнь, потому что полезность собст-
рмшых доходов в случае собственной смерти не будет со-
Цшиить для него существенного значения. В данном случае
ВМНЬС безразличия такого индивида не будут являться сим-
Мцричными относительно линии определенности.

Изложенные теории дают аналитический аппарат для
Мппппа многих прикладных ситуаций, таких как диверсифи-
iiiiiii портфеля, рассредоточение риска, налогообложения
Эпичных видов активов, позволяют рассматривать возмож-
•|н1 инвестирования. Условия выбора при неопределенно-
ин1 интересовали ученых достаточно давно, тем не менее, до

сих пор понятие неопределенности исследуется в ограниченном объеме, так как редуцирование этого понятия всегда приводит к множеству допущений.

В рациональной традиции идет речь о контролируемом расширении области рационального поведения - ущерб по возможности стоит избегать, но допускается возможное! рисковать, если калькуляция степени ущерба и вероятное! ущерба покажет оправданность такого поведения. Само понятие «риск» противопоставляется понятию «надежность», особенно в политической риторике.

Но не все так просто - абсолютной надежности добиться нельзя - что-нибудь да случится, а отрицание риска свою очередь тоже является риском. Так предохранение потребителя от всех несчастных случаев и травм - обеспечение нулевого риска - не является ни реалистичной, ни осмысленной целью. Но нужно понимать, что рационалистическая теория не может видеть того, чего не может видеть. Необходимо переместить проблему на уровень наблюдения второго порядка.

Еще в 1950 г. американский социолог Г. Саймон показал, что реальные люди, принимающие решения, ведут себя совершенно иначе, чем описано в учебниках по экономике. На первое место вошла концепция ограниченной рациональности. В университетах начали изучать теории индивидуального поведения в условиях риска. Научное сообщество вспомнило, что экономика - наука о человеческом поведении в реальной жизни и о человеке во взаимодействии с себе подобными.

Существенное значение для развития науки о поведении человека в экономике оказала теория перспектив, разработанная Д. Канеманом и А. Тверски. Смысловым ядром и совместной исследовательской программы стал фундаментальный и многолетний проект по исследованию эвристик отклонений индивидуальных суждений и наблюдаемого поведения относительно нормативного стандарта, принятого экономической теорией, открыв тем самым ряд феноменов ил

Первый эффект - эффект оформления. Канеман и Твер-
іtoі показали, что люди гораздо чувствительнее к потерям,
Ним к приобретениям: боль от потери двадцати долларов пе-
ймпсиется острее, чем радость от их получения. Принимая
рпп'ние, мы, конечно, можем подсчитать в столбик все плю-
Ы п минусы, но столбик с минусами всегда будет весомее,
мм іголбик с плюсами. Поэтому для нас важна не столько
НГмынная информация, сколько формулировка альтерна-
нт,

Эффект обращения предпочтений заключается в том,
•и и решения реальных людей зависят от конкретного способа
фпрмулирования задачи, от контекста. Здесь имеется в виду
шин пние эвристики репрезентативности. Исследователи
и|м'шюжили задачку: «Выберем одного случайного человека
Ні популяции. Этот человек интересуется политикой, любит
jftiіu пывать в дебатах и жаждет появляться на публике. Кто
Ц| і корее всего, по роду своих занятий: продавец или член
инр'шмента?» Большинство людей, которым задавался этот
Вопрос, отвечали, что, скорее всего, этот человек - член пар-
(мента. Хотя, если рассуждать рационально, у случайно вы-
бранного человека гораздо больше шансов оказаться продав-
им • просто потому, что продавцов больше, чем депутатов,
ми описание человека типично для члена парламента. Подоб-
ии» типичность при ответе выступает на передний план, как
|fc| убеждая респондента в ненужности логического размыш-
лении. А также стоит упомянуть и эвристику доступности -
НОЛИ склонны считать более вероятным то явление, которое
нимшиться на виду или на слуху, нежели о котором они ду-
мают или знают сравнительно мало.

Конечно, особое место в изменениях восприятия рис-
Йри шнимает деятельность СМИ. Ян Уилкинсон отмечает, что
риц аналитиков интерпретируют исследования и опросы об-
ит тенного мнения в качестве свидетельства структурного
Иидействия средств массовой информации на отношение и
Нииедение зрителей или же предполагают прямую связь меж-

ду содержанием сообщений в средствах массовой информации и тем, как думает и чувствует общественность. Данные ситуации повторяются в исследовании, осуществленном на основании «гипотезы о безличном влиянии», которая предполагает, что люди отделяют вопросы, определенные СМИ как проблемы для общества, от вопросов, которые идентифицируются ими как касающиеся их самих. Несмотря на то, что большинство людей полностью осведомлены о социальных проблемах, связанных со здоровьем и угрозой окружающей среде, они необязательно осознают, что сами подвержены риску со стороны подобных угроз.

Таким образом, принятие решения в условиях риска предполагает существование иерархии мотивов вступления в рисковую ситуацию, расчета продолжительности пребывания в ней и принятие решения (серии решений) по выходу из нее.

Описанные выше явления означают, что единственный и хорошо упорядоченный индекс предпочтений (функцию полезности) на все случаи жизни построить нельзя в принципе - любой такой индекс будет зависеть от способа его получения. Отсюда вытекает, что и приложения теории полезности к конкретным экономическим задачам нельзя считать априори безусловными.

Эффект надленности заключается в том, что сам факт обладания вещью повышает ее ценность в глазах владельца, блокирует возможность обмена даже там, где нет проблем ни с правами собственности, ни с транзакционными издержками. Обширные эмпирические свидетельства, собранные за последние годы, убедительно показывают, что эту испытываемую полезность нельзя отождествлять с полезностью, которую индивид прогнозирует, имеет в виду в момент принятия решений или вспоминает момент потребления блага.

В отношении данного эффекта можно сказать, что, на мой взгляд, он начал иметь место только в последнее время при переходе к новому типу экономики, сформировался под влиянием постиндустриальной тенденции. Более того, в данных условиях, когда социум трансформируется из обществ

•мрсбления в информационное общество, деятельность ко-
|||ц|о направлена на удовлетворение в первую очередь ду-
•шных потребностей, изменяются не только сами риски, но и
•(Шальное отношение к рискам. То есть, классическая теория
Вин ывала ситуацию, когда действительно в обществе дейст-
•инм постулат рациональности. В настоящее же время, когда
Н і юит острая проблема удовлетворения материальных по-
|аоностей (по крайней мере, в развитых странах), мир встает
« колени людьми нетрадиционного мышления, в моду вход-
ди I т рациональность. Собственно я хочу отметить, что здесь
ШЧ. идет о конкретной сфере и не распространяется на риски,
Интимные с угрозой жизни и благополучия человека. Своеоб-
ри жмп культивированный риск.

Риск, являющийся неотъемлемой частью рыночной
|||||омики, никогда не будет нулевым. Более того, согласно
Мп и рпистским теориям, нормой является неопределенность,
И"личивающийся индетерминизм социальных структур и со-
ты и.ных агентов. Это приводит к тому, что риски становятся
(И Iпшенным элементом повседневной жизни.

Новые убыстряющиеся темпы развития социальной
•Итни, процессы самоорганизации общественных структур
•чибежно способствуют нарастанию дисфункциональное™
Н Иноса. Порожденные нелинейной социокультурной дина-
МНкой вызовы управлению риском касаются всех. Риск «нор-
мн'п.пых аварий» практически охватил все сферы жизнедея-
•мияюсти, что объективно способствует увеличению спроса
нн прахование, ибо идеал безопасности стал нормативным
|ри>ованием всего общества, всех его подсистем. Возникла
Нюі.ні потребность в осмыслении рисков, управлении ими.
Ми нельзя не видеть трудности преодоления культуры линей-
ііііі мышления, воспроизводящей стремления просто убе-
•щ|. от рисков.

Однако идеал безопасности как нормативное требова-
ть придется воплощать в жизнь с учетом естественности не-
•нрсделенностей. Общество риска по определению не может
§мп> стабильным в традиционном представлении. По мнению

Э. Гидденса, в условиях современного «ускользающего мира» перспективы экономического развития определяются не одной стратегией деятельности, как прежде, а целым спектром стратегий, «пакетом перемен», несущим с собой риски и неопределенности. Рискованные инициативы в сфере финансов и предпринимательства, — считает социолог — это движущая сила глобализирующейся экономики. \ 1

В открытом обществе, располагающем глобальными культурными и информационными ресурсами, достижение определенных прагматических результатов не исключает экологические, техногенные и иные риски. Но ими можно более эффективно управлять за счет сочетания подходов научного социального рационализма. Их негативные последствия для человека также можно минимизировать с помощью активного развития института страхования.

Соответственно, результаты управленческих усилий государственных институциональных структур в целях реализации той или иной экономической стратегии представляю движение по общему вектору, осуществляются в условиях подвижного равновесия свойственного нелинейному развитию, и потому могут быть лишь вероятностными. Это надлежит принять как должное, как естественную составляющую порядка, предполагающего единство государственного управления и самоорганизации экономических структур.

2.2 Неопределенность и риск поведения потребителя в трансформационной экономике России

Изучение социальных аспектов потребления, его сохранения имеет определенные исторические корни в российской исследовательской практике. В дореволюционной России социальным аспектам потребления уделялось внимание в связи с исследованием проблемы бедности и нищеты, также с разработкой вопросов социальной политики. В советский период данная тема разрабатывалась политэкономистами, которые изучали тенденции, динамику, структурные изменения

потребления населением продовольственных и **непродовольственных** товаров, закономерности изменения **данной сферы** общественного воспроизводства под влиянием **научно-технического** прогресса.

В настоящее время в **России** потребление **изучается**, **Между** всего, маркетологами для выработки **практических рекомендаций**, направленных на совершенствование управленческой практики. Однако потребление — сложный социальный феномен. Это сфера удовлетворения **материальных** и **духовных** потребностей. Это сфера социализации, формирования социальных норм, ценностей, культуры. Здесь фокусируются отношения между людьми. Однако, как уже было рассмотрено выше, потребительский выбор связан с **рисковыми факторами** и данный аспект в отечественной литературе ^{очень} крайне незначительно.

Более того, внимание уделяется главным образом **личным** рискам, а потребительские **риски** для широких масс населения, **и** в то же время представляют собой далеко неоднозначно понятие. При этом **и** **потребительский** риск - это междисциплинарная категория, он **должен рассматриваться** в единстве объективных и **субъективных** факторов.

Согласно классификации, которую **предлагает** Ш. Голуб, потребительские риски можно подразделить на следующие типы: физический (физиологический), **имущественный** и экономический.

Физический риск можно рассматривать как **катастрофический** и критический. Катастрофический обусловлен факторами, не контролируемые населением (случайные, техногенные, природные), которые ведут к необратимым **последствиям** (угроза жизни).

На физиологический риск влияют экологические факторы, профессиональная принадлежность, качество потребляемой продукции, размеры дохода. Исследования выявили **зависимость** ухудшения здоровья населения от за-

грязнения окружающей среды.

Основным регулятором степени допустимости физического риска являются экспертиза и нормативы предельных выбросов вредных веществ в атмосферу, сточные воды, почва. К сожалению, в России слабо поставлен контроль за содержанием загрязняющих веществ. Результаты показывают, что риск смерти от загрязнения воздуха взвешенными частицами близок к риску смерти от хронического бронхита, числу несчастных случаев и гибели в автотранспортных происшествиях, количеству убийств и самоубийств. Одним из методов управления риском является увеличение размера штрафов с предприятий за превышение предельно допустимых выбросов.

Наиболее распространенным в России является потребительский физический риск, обусловленный некачественными продуктами питания. Он возникает вследствие неэффективного таможенного контроля, недобросовестной рекламы, незначительных штрафов, взимаемых с производителей и продавцов, слабой правовой защиты потребителей. Большинство россиян плохо разбирается в законодательстве, не может предъявлять обоснованные требования к изготовителям и торговле. Речь идет о праве потребителя на безопасность товара. Неотъемлемым атрибутом любой продукции является обязательная сертификация, обеспечивающая безопасность потребителя. Убытки же, причиненные потребителю в связи с отзывом изделий, подлежат возмещению изготовителем в полном объеме. У государственных органов есть право на изъятие некачественных товаров.

Главным врагом покупателя сегодня называли не грубость и обвесы продавцов, а плохой товар. По статистике половина всех жалоб связана именно с некачественной продукцией. Новая редакция закона о защите прав потребителей позволяет ужесточать наказание за недобросовестное обслуживание. Все больше в рыночные отношения в России вводится принцип «caveat venditor» («пусть остерегается продавец»), вместо «caveat emptor» («пусть остерегается покупа-

•fii,»). Но, по мнению приглашенных предпринимателей, от **т о м н о г о** количества проверок в первую очередь страдают

- рАросовестные бизнесмены. Тем более, что в современной Мl'ни, так же как и во всех развитых странах начинает
- Щиетать такое явление, как потребительский экстремизм -
- jnni'iНое использование потребителями положений о за-
Вшм прав потребителей с целью наживы или выгоды. При
могут прикидываться совершенно невинными жертвами,
- В lпк и Америке произошел случай потребительского экстре-
нном.і, когда одна дама решила в только что приобретенной
- И печи посушить кошку. В дальнейшем она взыскала с
нл> мпца круглую сумму только за то, что ее не предупреди-
- Вн и Юм, что в микроволновках животных не сушат. В связи с
- рнпчснием масштабов потребительского экстремизма воз-
Н" и г большое количество спорных ситуаций, в которых ка-
- l l Нl сторона по-своему права, все это требует создание адек-
правовой базы.

Имущественный потребительский риск подразделяется
м) риск от потери имущества в результате:

- стихийных бедствий (пожаров, наводнений, земле-
- Ин гний, ураганов и т.п.);
- кражи и мошенничества;
- утраты или порчи имущества во время транспорти-
- l'ИМl.

Снизить эти риски можно с помощью страхования
ИМушства, установления сигнализации и охраны жилища,
•работки жилищного законодательства.

Экономический потребительский риск более разнооб-
Снн: снижение дохода, возникновение непредвиденных за-
П, упущенные выгоды.

Риск снижения дохода включает полную потерю дохо-
|Й и снязи с сокращением численности персонала или бан-
ф|ц том предприятия, частичную потерю из-за несвоевре-
чнш.нн выплаты, недополучение дохода из-за приостановки
•hill нудства, вынужденных отпусков без содержания, сни-
ршн прибыльности.

Риски непредвиденных затрат имеют более широкую палитру. Они возникают из-за увеличения цены на продукцию, бытовые и коммунальные услуги, изменения курса иностранной валюты, единовременного повышения налоговых ставок, отчислений, штрафов. Дополнительные затраты возникают у потребителя после изменения методики взимания налогов и исходной базы их исчисления.

Банковский и процентный риски имеют одинаковую природу (риски снижения доходности) и означают частичную потерю дополнительного дохода или сбережений в результате уменьшения размеров банковского процента по вкладам и снижения дивидендов по ценным бумагам в связи с ухудшением деятельности предприятия.

Рост рыночной ставки процента по вкладам ведет к понижению курсовой стоимости ценных бумаг, особенно облигаций с фиксированным процентом. При повышении процента может начаться массовый сброс ценных бумаг населением.

Риск сбережений имеет тенденцию к увеличению, так как у людей возрастает недоверие к правительству из-за непоследовательности его действий.

Потребительский риск упущенной выгоды сопряжен с косвенным финансовым ущербом (недополученным доходом) в результате неосуществления какого-то мероприятия. Это может быть связано с неудачным вложением денег в акции предприятий. Кроме того, риск возникает и тогда, когда не страхуются личное имущество или человеческая жизнь (о несчастных случаях, травм, на время поездок и т.д.).

Потребители не всегда ведут себя рационально, что приводит к повышению степени риска. Иногда потребители не получают удовольствия от приобретенного товара из-за недостатка опыта при его эксплуатации и восприятии. Многим не удастся приобрести навыки потребления ввиду недостаточной информации, образования или культуры.

Благодаря работам Бека, в социологию и в политологию вошло понятие «общество риска» как социума, для ко-

ничю характерны отсутствие устойчивого политического МИКима, экономической системы, морально-политического фундамента и, как следствие, состояние неопределенности с непременным действием энтропийных тенденций.

Главное в том, что в России, как и во всех наиболее (шинных странах мира, благодаря нелинейной динамике подымайся классическое представление о рациональности, притяни'следственных связях, о преемственности культуры, нжнпся под вопрос сам образ жизни, к которому мы так при- "III и с которым многим так не хочется расставаться.

Тихомиров говорит о переходе в иные темпомиры, ко- ми на протяжении жизни одного поколения люди неодно- »|nino меняют представления о себе самих. Неудивительно, ни некоторые из них пытаются объединить взаимоисключо- '(иннпне начала — например, ратуют как за индивидуальные МмОоды, так и за государственный патернализм, на который мыинотся переложить риски своей деятельности.

Новые убыстряющиеся темпы развития социальной •ниш, процессы самоорганизации общественных структур ниш «окно способствуют нарастанию в стране дисфункцио- иищ,ности и хаоса. Причем в таких масштабах, которые ранее а» проявлялись даже в периоды революций и радикальных •Цйнсформаций.

Вспомним прежние неоднократные попытки советских |Н*лгп искусственно ускорить переход в «светлое будущее», доомненно, они носили авантюристический, рискогенный •пример. Но при всем при том общество сохраняло ценност- ном институциональную и культурную преемственность, мойин.ную целостность, что обеспечивало в целом единение Множенных элементов. Содержание жизненных циклов бы- II и целом предсказуемым. И политическая элита, и народ ltytpeinie верили в параметры социального порядка завтраш- ни! п дня. Тогда общество представляло собой относительно ЦКрм гую систему, в которой наблюдалась линейная динами- ки, проявлявшаяся в том, что результат социального и куль- Ivrimgo развития был практически пропорционален взаимо-

действию людей, руководителей и руководимых. Это познание позволяло прогнозировать будущее, опираясь на историческое прошлое страны, ее настоящее с той оговоркой, что планы фактически не выполнялись из-за чрезмерной радикальности самих проектов.

Закрытость общества строжайше охранялась, несмотря на то, что это весьма мешало самому обществу адаптироваться к постоянно меняющимся условиям внешней среды — условиям жизни цивилизованных стран. Вероятность ценностных новаций, заимствование иных «социалистических» моделей развития практически была минимальной. Жесткие модели поведения, следование многочисленным табу, единая для всех мораль несомненно способствовали порядку и устойчивости общества.

Но то был порядок архаического типа. Он силой государства, традиций, утверждавшегося всем пропагандистским аппаратом, минимизировал неопределенности и не готовил людей к рискам принятия собственных решений, к чему на родине Европы и ведущих стран мира активно переходили. Формально и тогда в стране существовал институт страхования, но его функции скорее дополняли фискальную политику государства.

В архаическом порядке мера беспорядка проявляется своеобразно — в латентных конфликтах, накоплении «прорывных», «отложенных» социальных взрывах, что со временем ведет к дезорганизации, структурно-функциональным неопределенностям, включая элитно-властные отношения.

Последствия нашей закрытости проявляются прежде всего в культуре мышления по принципам линейного развития, в отказе видеть естественность неопределенностей хаоса, пришедших ныне в наше общество.

Соответственно, при этой культуре мышления не могли развиваться функции института страхования — он был просто ни к чему, если наше общество «монолитно, незыблемо, планомерно развивается». Рецидивы этой культуры, замети

•t пiх пор сказываются на функциональности многих современ-
Ц структур. Причины неразвитости в России среднего и
l iMio бизнеса, фермерской формы собственности, по мнению
Тихомирова, следует искать не только в их специфиче-
Н рисках, но и в проблемах молодой становящейся страхо-
»• и культуры — в сельской местности практически вообще
|)i у н гвует институт страхования. А ведь он мог бы миними-
ррнлть не только технико-экономические риски, но и соз-
Луо. новые социальные солидарности от бюрократического
Ммм тола чиновников.

Закрытый социум исторически обречен. Он просто не-
шкватен нелинейной социокультурной динамике. Неизбеж-
отмечает американский социолог И. Валлерстайн, проис-
ц пи все большее отклонение системы от равновесия, дости-
й» и н точка бифуркации, наступает конец.

Накопление внутренних дисфункций способствовали
Яму, что российское общество постепенно превращается в
h1 ьрытую систему, имеющую принципиально иную — нели-
(Н Иную динамику. Россиянам приходится учиться жить, мыс-
Ш и. и действовать сообразно неопределенностям, необходи-
мо! i и вовремя сделать иной выбор.

Так постепенно формируется современное рисковое
шисдение. Оно не вписывается в классическое представление
И in нерациональном действии, которое, как считал М. Вебер,
Предполагает ожидание определенного поведения предметов
щи шнего мира и других людей и использование этого ожида-
Мй в качестве условий или средств для достижения своей ра-
ционально поставленной и продуманной цели. Отрицательно
Иминие можно минимизировать с помощью имеющегося у
нОиюства социокультурного разнообразия, возможностей
IN ущствлять выбор направления развития, что предполагает
щипание разнообразных институтов страхования. Жесткая
Щитообразная организация страхования приводит к деграда-
ции, ибо у нее ограничены возможности адаптироваться к бы-
| |рым изменениям внешней среды, к возможным разрывам в
ф и. которые ныне естественны. Отсюда следует, что разно-

образные в **структурно-функциональном** отношении страховые организации более адекватны нелинейной динамике. Поэтому диверсификация страхового дела является базовой ценностью современного общества, основанной на возможности учета ресурсов разных информационных сетей, в том числе глобальных. Оно по существу минимизирует риск упущенных возможностей адаптации к современным опасностям.

Конечно, отпечаток наложил и характер трансформации социально-экономического пространства из социалистического в рыночное, определив многие особенности существующих ныне ситуаций неопределенности в потребительском поведении. Для многих россиян ныне не столько значимы проблемы социального равенства, даже демократических свобод, сколько нормативное требование безопасности. Глубинным препятствием продолжения российской трансформации-либерализации стало противоречие между ценностью свободы человека и необеспеченностью его безопасности:

Российский социолог В.Н. Кузнецов определяет понятие «безопасность» как состояние защищенности целей, идеалов, ценностей и интересов человека и общества, государства и цивилизации от **неприемлемых** вызовов, рисков, угроз и опасностей. Первый этап российской трансформации не может благополучно завершиться, пока свободе человека противостоит незащищенность самой его жизни, а его повседневная активность находится в тисках вседозволенности снизу и сверху. На основе данных всероссийского социологического мониторинга «наши ценности и интересы сегодня» была выявлена закономерность, чем важнее то или иное право граждан России, тем чаще оно нарушается, а защищается интенсивно, но безуспешно.

Недоверие к **традиционным** государственным институтам страхования и **неразвитость** частного страхования было, возможно, важнейшей **причиной** образования разных финансовых пирамид. До сих пор государство принимает лишь незначительные усилия по перспективному управлению рисками, которые пришли к нам не на время, а навсегда и имеют

•Ндснцию распространяться все быстрее и быстрее, увеличи-
ли) I. н масштабе. Между частным страхованием и государст-
мм регулированием существует неустранимое противо-
Р'чнг нее мыслимые рискогенные ситуации застраховать не-
•мможно — страховщик разорится, а государство не практи-
k > I превентивных действий против рисков, оно лишь борет-
р | последствиями катастроф.

Кроме того, переход от тотального дефицита к насы-
Ш' иному товарному рынку оказал сложное психологическое
•Идействие на общество. Одни стали безмерно радоваться
•мможности купить все, что угодно и в любом количестве;
•i s i iе были разочарованы недоступностью цен. Таким обра-
||iM. окончательно сформировалось мнение о доступности по-
Иц?Пительских товаров, удовлетворяющих платежеспособный
НрОС.

Согласно мнению Михеева в рыночной экономике о
Пи н оеостоянии народа следует судить не по степени товарно-
(¹ обеспечения спроса, а по уровню среднедушевого потреб-
<I нию, что более реально показывает степень удовлетворения
вифсбностей людей.

Но понятия платежеспособный спрос и потребности
вин тения подменять нельзя. Да, платежеспособный спрос
Вп тения, получающего доходы ниже прожиточного мини-
мума, обеспечивается полностью, но потребности обеспечи-
йнииеся на 40-50%. А излишки продукции в сравнении с поку-
ншшьским спросом принимаются в сравнении с потребно-
•I ими.

Считается, что если люди в своем большинстве со-
||ршают действия целенаправленные, осмысленные, понят-
ные и предсказуемые, то общественные и политические
Бруктуры будут отличаться высокой степенью своей орга-
нн щии и рациональности и соответственно минимумом
•сков. В России все наоборот: в поведении людей преобла-
Дйюг эмоционально окрашенные действия со значительным
|пмпонентом иррациональности, основанные на ценностно-
Ц | нн иозных мотивах, традициях или базирующиеся на пар-

тикуляристских отношениях — симпатиях и антипатиях, чувствах личной преданности к старейшинам, политическим лидерам, лояльности к «своим» при негативном отношении к «чужакам», не трудно догадаться, что российское общество имеет множество источников неопределенности и факторов, производящих риски.

Если использовать веберовскую методологию при анализе рисков современного российского общества, то их уровень следует определять не столько по неопределенности, исходящей от экономических и политических структур, сколько по тенденциям формально-рационального регламентирования экономической и политической жизни, по тому, насколько целерациональные действия стали типичными в поведении субъектов экономики.

При осуществлении целерационального действия индивид принимает во внимание влияние внешних факторов - определенного поведения предметов внешнего мира и других людей. В зависимости от оценки их значения он делает выбор в условиях учета неопределенности успеха. На основании данного выбора индивид осуществляет действие, либо откладывает его или даже принципиально отказывается действовать в том направлении, на которое ранее ориентировался, а также самостоятельно отвечать за риски от их последствий.

Сегодня отмечается возникновение новой парадигмы рациональности - макдонализации, под которой американский социолог Дж. Ритцер понимает процесс распространения принципов ресторана быстрого обслуживания на самые разные сферы общества, включая образование, здравоохранение, отдых, а также политику.

Макдонализация, несомненно, способствует развитию целерациональных действий, дисциплины, формирует эффективные, предсказуемые и контролируемые поведенческие акты.

С другой стороны, она несет с собой очевидные риски воспроизводства дегуманизации человеческих отношений и,

неопределенности, - воспроизводство социальной неопределенности напряженности и конфликтов.

Западное общество оказывается способным, во всяком случае, пока, поддерживать софункционирование не только бытовых культур, но и различных парадигм рациональности. т. минимизируя тем самым неопределенность и риски.

В России отсутствие традиций целерациональных действий на микроуровне объективно препятствует процессу макдонализации. И все же она оказывает возрастающее влияние на институты и на характер социальных действий россиян.

В социальную практику все чаще входят приемы макдонализации: как правило, они обеспечивают доставку и высокий стандарт принимаемых решений, снижают риски неквалифицированного управления, обучения, лечения и т.д. Но эта практика с неизбежностью увеличивает социальные риски, в частности, риски уменьшения творческого потенциала. Ныне молодые люди России стремятся сделать карьеру не столько за счет личной инициативы, полученных знаний, сколько за счет строгого соблюдения правил игры.

Западная экономическая система, как наиболее наглядный пример современной модели рыночной экономики, строится на действии институтов, которые упорядочивают взаимодействие между людьми. В российской экономике трансформационного типа риски носят иной характер, затрагивая все сферы жизни общества и порождая большое число неформальных институтов.

В открытом обществе, располагающем глобальными культурными и информационными ресурсами, достижение определенных прагматических результатов не исключает экономические, техногенные и иные риски. Но ими можно более эффективно управлять за счет сочетания подходов научного и социального рационализма. Их негативные последствия для человека также можно минимизировать с помощью активного функционирования института страхования. Страховой бизнес, чтобы

быть более эффективным, адресным и функциональным, должен учитывать социальную дифференциацию людей по отношению к рискам, характер экономического и культурного пространства, темпомиров, в которых они оказались.

2.3 Характер и формы проявления рисков и неопределенности потребительского выбора в экономической среде региона

Доход, не использованный сегодня, превращается в сбережения и потребляется завтра. И именно с неопределенностью будущего, и связан наибольший риск, который трудно поддается прогнозированию и который непосредственно связан с характером, мотивами и объемами финансовой активности населения. В качестве основных видов финансовой активности потребителей, связанной с межвременным перераспределением доходов, мы выделим личные сбережения, займы и кредиты, в том числе потребительское кредитование и ипотечное кредитование. При этом важно отметить, что финансовое поведение населения напрямую зависит и определяется уровнем социально-экономического развития страны, оценкой стабильности экономических процессов.

Рост денежных доходов населения приводит к изменениям в структуре потребительских расходов. Важнейшим показателем в том, что с увеличением доходов семей снижается доля затрат на питание, - один из важнейших показателей качества жизни. Чем ниже эта доля, тем выше уровень благосостояния. При этом, средний россиянин тратит на продукты питания 56% от своих доходов. Это очень много и говорит о низком потребительском уровне в стране. Европейцы, например, на продукты питания тратят всего 13% от дохода. Нельзя не сказать о том, что малообеспеченные слои населения имеют определенные, не учтенные статистикой, но видимые в других обследованиях возможности поддержания своего потребления: подсобное хозяйство (сельское и ремесленное), торговля с рук, экономия на качестве питания, на культурно-

Целевых потребностях.

Изменение социальной и экономической ситуации сопровождается резким усилением дифференциации населения по основным социально-экономическим характеристикам: труду, жилищной обеспеченности, располагаемому богатству, денежным сбережениям.

Долговое и кредитное поведение длительное время не сформировалось, поскольку целью большинства из них было определение предпочитаемых форм хранения денежных средств и мотивов вложения денег в те или иные активы. В основу концепции этого исследования была положена идея формирования финансовой активности населения, адаптированной к деятельности различных банков.

Вообще в научной практике, при оценке финансового поведения российских домохозяйств, из-за крайней неоднородности этого поведения, выделяются следующие подходы к классификации:

Т. Богомолова и В. Тапилина использовали для анализа финансового поведения домохозяйств материалы Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ). Исследователями было выделено четыре основные модели поведения домохозяйств в зависимости от того, сберегают они или заимствуют деньги. Это «сберегатели» (15—20% всего населения), «антисберегатели» (преимущественно берут деньги в долг — 15—20%), «смешанная модель» (10%) и «пассивная» модель (финансовое поведение отсутствует — 50—55%).

Отмечается, что на богатых людей приходится наименьшие суммы как сбережений, так и долгов, однако среди сберегателей достаточно много и малообеспеченных семей, а рискливость, забота о завтрашнем дне проявляется у людей в зависимости от того, насколько велики у них доходы, а также от их нормо-ценностных установок и ориентации.

По мотивации деятельности и предпочтения в выборе финансовых инструментов. Мотивация является важнейшим фактором в цепочке формирования домохозяйством своей финан-

совой стратегии. С одной стороны, это исходный пункт, от которого вытекает необходимость осуществления сбережений или получения кредита. А с другой - выступает конечным пунктом, после реализации которого начинает раскручиваться уже новый виток спирали. Поэтому неудивительно, что именно эта мотивация использовалась многими исследователями в качестве основы для построения типологии финансового поведения.

В. Радаев, анализируя мотивацию сберегательного поведения средних слоев населения, выделяет четыре основных кластера:

- незаинтересованные;
- выживающие или страхующиеся;
- ориентированные на потребление и досуг;
- обеспечивающие детей.

Были исследованы различия в материальном положении и основных социально-демографических характеристиках этих категорий граждан.

В городе Оренбурге Центром социально-политических исследований при Институте Бизнеса и Политики было проведено социологическое исследование: «Состояние рынка банковских услуг: мнение населения», в котором была использована следующая классификация финансового поведения по характеру распоряжения своими текущими доходами:

1) «стараюсь сначала что-то отложить (на крупные покупки), а остальные деньги трачу на текущие нужды» (целевое сбережение);

2) «трачу деньги на текущие нужды, а что остается откладываю» («остаточное сбережение»);

3) «текущее потребление», при котором респондент «тратит все деньги на текущие нужды, а отложить ничего не удается».

В соответствии с выделенной классификацией, в лицах 2 и 3 представлена зависимость финансового поведения от социально-демографических показателей.

Таблица 2 - Распределение ответов на вопрос «Как Вы (и семья) обычно распоряжаетесь своими доходами в повседневной жизни?» относительно половой структуры

Категория	(в процентах)		
	В целом	Мужчины	Женщины
«К вою сбережение»	<u>16,3</u>	15,0	17,1
«Июточное сбереже-	40,9	41,2	40,6
«Куйнее потребле-	41,9	43,7	40,6

Таблица 3 - Распределение ответов на вопрос «Как Вы (и семья) обычно распоряжаетесь своими доходами в повседневной жизни?» относительно социальной структуры

Социальное положение	(в процентах)					
	Возраст	до 20 лет	21-30	31-40	41-50	51-60 и старше
«Июточное сбережение»	24,2	13,3	9,8	И, 4	50,0	18,2
«Июточное сбережение»	51,5	43,3	34,1	36,4	25,0	25,4
«Июточное сбережение»	24,2	43,3	57,3	50,0	25,0	36,4
«Июточное сбережение»	12,7	15,0	24,4	24,4	15,0	15,0
«Июточное сбережение»	49,1	32,5	39,0	39,0	45,0	45,4
«Июточное сбережение»	36,4	52,5	36,6	36,6	40,0	40,4

Высока доля категории семей, предпочитающих текущее потребление. То есть потребности не удовлетворяются полностью (приходится тратить все, нет возможности для накопления долгосрочных сбережений). Однако можно

отметить положительную тенденцию в этом направлении, поскольку улучшение экономической ситуации оказывает благоприятное воздействие. Так, доля респондентов, которые утверждают, что им ничего не удастся отложить, снизилась с 53,7% в 2002г. до 41,9% в настоящее время. Наибольшие проблемы со сбережениями возникают в возрастной группе 31-40 лет и 60 и более; по социальному положению у рабочих, пенсионеров и служащих.

При этом мотивы сбережений определяются в большинстве случаев будущей дорогостоящей покупкой: «добавить и приобрести дачный домик, автомобиль»; и так далее. Те, кто имеет возможность делать сбережения по «остаточному принципу», чаще других предпочитают инвестиционные формы поведения: разместить эти средства в «банк под проценты, купить акции, купить ценные бумаги», вложить в собственное дело. Предпочтения тех, кому ничего не удастся отложить, носят потребительскую форму финансовой активности («приобретение вещей для дома»), страховую.

Преимущественная оценка настоящего перед будущим создает предпосылки для массового развития потребительского кредита. Высокая норма прибыльности этой сферы в свое время привлекла сюда множество банковских структур. Однако, банковская система проявила свою незрелость в виду не разработанного в полной мере правового поля, непрозрачности финансовых структур (скрытые проценты). Деятельность банковских структур в данном случае подчинялась во многом законам первоначального накопления капитала, которые не соответствовали канонам экономически зрелого социума, что в свою очередь создало дополнительные точки социальной напряженности.

Формы финансового поведения различаются по мотивам сберегательной деятельности. Так, на вопрос о том, как Вы распорядитесь крупной дополнительной к вашему доходу суммой денег, респонденты ответили таким образом:

- примерно половина опрошенных отметили «потребление» (приобретение вещей, мебели, добавить на дачный

Нимпк, автомобиль, на образование детей).

- 25% - «страхование» (отложить про запас, потрачу

Ни лечение);

- 19% - «инвестирование» на третьем месте (вложу в Явственное дело, положу в банк под процент, куплю акции, ИОнигации)

- 13% - «сбережение» - (отложу, чтобы накопить, куп- К) ювелирные изделия).

Опять отмечается высокая необходимость в увеличении текущего потребления. Следует отметить, что такое по- (*)/н иие также может быть продиктовано и мотивами страхо- Цишн от риска, поскольку еще не так давно высокий уровень Инфляции «съедал» сбережения и выгоднее было предпочи- Ю и. текущее потребление.

Можно предположить, что и в ближайшее время «и флховые» мотивы сбережений будут занимать лидирую- щие позиции.

Только около 40% респондентов считают, что время Нм сбережений сейчас неплохое. Почти треть (29%) опро- шенных указали, что они имеют сбережения. Собираются де- •П1- сбережения 47,8% респондентов, не собираются их де- ти i. 33,5% и затруднились ответить - 18,7%.

На изменение уровня сбережений оказывает влияние »л факторов. Во-первых, сложившаяся динамика уровня фщни населения. Следует отметить, что уровень дохода, эк- ивн.пентный по покупательной способности менее двум на- ||||шм прожиточного минимума, дает возможность обеспе- чим. лишь текущие расходы. Поэтому, как показывают дан- ньЕ выборочного обследования бюджетов домашних хо- НН тв, семьи в сложившейся ситуации чаще использовали Вложенные ранее сбережения, нежели пополняли их.

Во-вторых. Недоверие населения к большинству руб- финансовых инструментов и предпочтение долларовой Циничности, которая с большей гарантией могла бы обеспе- Внп. сохранность и ликвидность семейных ресурсов.

Таким образом, наличие свободных денежных средств

еще не означает, что все они будут вложены в банки.

Мотивированные сбережения включают резервы «личной ликвидности», собственно сбережения и средства платежа по полученному ранее кредиту. Явление «потребления и кредит» достаточно широко распространено в ряде стран и определяет по сути основы формирования новых стандартов потребления и сбережения. Процесс сбережения замещает процесс расчетов с кредитором за уже полученные блага. И

Основным источником «длинных» денег в цивилизованном рыночном мире являются сбережения населения. Мировая тенденция развития передовых стран состоит именно в увеличении доли сбережений населения, направляемых в цели развития экономики. Сбережения населения во всем мире считаются одним из основных источников для инвестирования реальной экономики. В США, по оценкам специалистов, население владеет примерно 70% всех финансовых активов. В Японии население тоже контролирует огромные финансовые активы.

Значимость банка как важнейшего сберегательного инструмента налицо (в совокупности 52%), однако то, что весьма популярен способ хранения сбережений в наличной валюте и в рублях (в совокупности 43,3%). Этот является достаточно точной угрозой и для страны в целом, поскольку, снижая уровень личных сбережений в банках и тем самым подрывая их инвестиционные возможности. Как видно из данных недавней четвертой опрошеный предпочитает хранение денег в рублях и наличной валюте, каждый третий считает надежным приобретение недвижимости. Популярность приобретения недвижимости как наиболее надежной формы сбережения (38,9%) примерно одинакова среди представителей различных социальных групп за исключением пожилых людей, чьи сбережения для этого явно недостаточно. После снижения курса доллара и роста инфляции популярность данного метода сбережения ликвидности только увеличилась.

Определенный перелом в предпочтительности тех и иных форм вложения денежных средств имеет сохрани

Шуюся тенденцию.

При этом к услугам банковской сферы (если деньги н. или были бы) прибегли бы более половины опрошенных, **Причем** безусловный приоритет здесь имеет Сбербанк - ему /имн-рили бы свои средства 32% опрошенных.

Исследование показало, что в целом, в той или иной пиуации, к кредитам готовы прибегнуть 29% жителей г. Оренбурга. В структуре мотивов кредитования лидирующие Иниции занимают ситуации критического характера, а далее •*г идет потребительская мотивация. Все большее число •ш и ш разрабатывает специальные программы кредитования, нн шагает населению кредиты на неотложные нужды, обра-т и тие, приобретение недвижимости, товаров длительного рнн. ювания и так далее.

В финансово-кредитном энциклопедическом словаре ff*• I редакцией А. Грязновой понятие кредит определяется как Экономическая сделка, при которой один партнер предоставит I другому денежные средства или имущество на условиях •мчности, возвратности и платности". Данное определение •индартное для экономической теории, но мы будем поним-мим. кредит более широко: не только как институциональный, •н и как неинституциональный, межличностный долг. Таким Ипршом, под кредитным (заемным) поведением мы будем по-Цнч.п I, деятельность индивида или домохозяйства, в процессе |юрой происходит заимствование денежных средств, пред-Ннп ающее их обязательное последующее возвращение.

Результаты исследования, предложенного Стребковым, рнмм.ши, что практика неинституциональных кредитов — Ш||.мл распространенное в России явление. В течение по-•й«'ших трех-четырёх лет 41,5% опрошенных россиян прихо-Л им I, хотя бы раз брать деньги в долг у своих родственни-ки, друзей или знакомых.

Кроме того, среди причин отказа дать займы выделяли фактор бедности: у 59% респондентов не было финансо-МI возможности помочь, а 13% сами нуждались в финансо-•Й помощи.

На втором месте по значимости оказался фактор донора: 29% давали в долг только самым близким людям, а 17% не вполне доверяли тем, кто к ним обращался. Многих людей не устраивали конкретные условия, о которых шла речь: про силу слишком большую сумму денег (17%) или на достаточно длительный срок (7%).

И лишь 3% респондентов заявили, что принципиально никому не одалживают деньги. Следовательно, у россиян в целом нет явной предубежденности против предоставления денег в долг. Практика предоставления денег в долг под проценты является в современной России чрезвычайно редкой! Среди кредиторов об этом говорят лишь 3,0%, а среди заемщиков — только 3,5%.

Для Оренбурга в предпочтениях предоставления заемных средств также наблюдается ориентация на неформальные источники кредитов. Но отмечается и установка на кредитование в учреждениях банковской сферы, в первую очередь в региональных коммерческих банках и Сбербанке. Структура предпочтений в заемном поведении отражена в таблице 4. Доля Оренбуржцев, намеренных при необходимости воспользоваться кредитными услугами банков - 21,7%.

Таблица 4 - Распределение ответов на вопрос «Если Вы решили взять (занять) деньги в долг (взять ссуду, кредит), то к кому Вы, скорее всего, обратитесь за кредитом?»

Варианты ответов	По масси-	(в процент;»)	
		мужчины	И женщины
К близким родственникам или очень хорошим <u>друзьям</u>	38,4	38,7	38,2
К руководству предприятия, <u>на котором работаю</u>	5,9	7,5	4,9

к нудям, которые обла-	3,0	1,2	4,1
ііііі деньгами			
И региональный коммер-	13,3	14,0	12,9
ческий банк			
И сберегательный банк	8,4	8,7	8,1
ііе буду занимать денег,	21,7	20,0	22,8
мить в кредит			
!шруднились ответить	9,8	10,0	9,8

Как видим, мужчины более продвинуты в заемной ситуации, они несколько решительнее женщин. Следует отметить, что заемное поведение достаточно дифференцировано в группах различных по социальному статусу. Так, руководители и предприниматели намерены брать кредит только в коммерческих банках, что же касается военнослужащих, рабочих, и они предпочитают Сбербанк. Специалисты и служащие поделились так, около 15% готовы взять кредит в коммерческом банке, от 6 до 8% в Сбербанке.

Готовность населения к кредитованию выразилась и в предпочтениях в отношении условий кредитования. Достаточно велика доля тех, кто не хочет брать деньги под проценты и допускает для себя лишь беспроцентные займы - 36,4%. Наиболее популярные кредиты с оплатой до 10% в год, их предпочитают 36,5%. Есть интерес и к более дорогим кредитам. Кроме того, интервью в Ленинском и Дзержинском районах города показало, что есть интерес к среднесрочным и долгосрочным кредитам (от 1 до 3 лет).

Сегодня население показывает свою информированность о возможностях кредитования, предоставляемых нашими банками. Доля тех, кто сам интересовался условиями потребительских кредитов в конкретном банке, составляет 61%. Мужчин в этой категории на 10% больше, чем женщин. Это в основном руководители, специалисты, служащие. А тех, кто что-то слышал об этих кредитах от знакомых или читал в газетах - 35,5%. Доля неинформированных о кредит-

ной политике Оренбуржцев - 8,4% (самая большая группа - это пенсионеры - 18,8%).

В настоящее время начинает развиваться институт ипотечного кредитования. Создание системы долгосрочного кредитования граждан на цели приобретения жилья позволит увеличить их платёжеспособный спрос и сделать приобретение жилья доступным для основной части населения. Ипотечное кредитование оказывает огромное влияние на мотивацию человека, общественные процессы, происходящие в обществе. Приобретение собственного жилья - первоочередная потребность для каждой семьи: без удовлетворения этой потребности, нельзя говорить ни о каких социальных приоритетах общества.

В 2000 году был принят Закон «О развитии ипотечного жилищного кредитования в Оренбургской области», разработанный специалистами банка «Русь» и «Оренбургской ипотечной жилищной корпорацией» («ОИЖК»), которая является основным партнером Банка по реализации программ ипотечного кредитования.

Таким образом, при рассмотрении объема выданных кредитов банком «Русь» совместно с «ОИЖК» в 2007 году, можно отметить, что наибольшим спросом среди заемщиков пользуется кредит на приобретение жилья на вторичном рынке (объем кредитов составил 229 067 кредитов), кредиты на приобретение квартир на стадии строительства занимают второе место по спросу у населения Оренбургской области (42 934 кредита), а последнее, третье место занимают кредиты на завершение строительства индивидуального жилья (415(кредита). Обратная картина наблюдается при кредитовании банка «Русь» с помощью привлечения денежных средств И! бюджета. Динамику ипотечного кредитования отражает та) < лица 5.

Таблица 5 - Сравнительный анализ итогов ипотечного Кредитования

Показатели	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Гц шчество имей, по- IV'мкших МКДИТ	10	12	79	449	317	187	541
l умма кре- пит, ll.li .руб.	250	480	6962	45300	55198	44465	151771
Ниицадь, •и м.	858	866	5646	39200	35039	22260	32406

В результате анализа данных, Киданов приходит к вы-
пи iу о том, что на настоящий момент в Оренбургской области
• уществует потребность населения в увеличении жилищного
Мнда. Более того, население достаточно платежеспособное
ti ni участия в программах ипотечного кредитования. Однако,
н мшу недостаточной маркетинговой активности ипотечных
|ц|||л|ораций существует неинформированность среди населе-
нии знают об ипотечном кредитовании 47% жителей города.

Но, не смотря на плюсы ипотека в России считается
/лжм достаточно рискованным. Причем как для заемщиков,
mi и для кредиторов по целому ряду взаимосвязанных при-
Нин Большинство ипотечных рисков являются общими для
(К)Гнй финансовой деятельности. В первую очередь к ним
миною отнести несовершенство нашего законодательства,
фебующего серьезного совершенствования в некоторых
Юридических аспектах.

Накладывает свой отпечаток и экономическая неста-
Пи пность, тянущая за собой «плавающие» банковские про-
битые ставки и непредсказуемые скачки курса рубля. Зна-
ти- нсех возможных рисков в этой области, конечно, не осво-
(ЦН) ни заемщика, ни кредитора от возможных последствий,
ми* поможет более точно оценить собственные возможности.
Ц, что самое главное, заранее от них по максимуму застрахо-

ваться.

Потребность банков в новых прибыльных кредитных продуктах, сделало потребительское кредитование одним из наиболее динамичных направлений развития банковского сектора, причем конкуренция между кредитными организациями идёт не на уровне качества выдаваемых кредитов, а в сфере скорости выдачи кредитов. Недостаток качества оценки кредитоспособности заёмщика компенсируется увеличением процентных ставок, что с одной стороны уменьшает кредитный риск всего портфеля, а с другой увеличивает риск невозврата средств заёмщиком. Одним из инструментов оценки и регулирования кредитного риска может стать скоринг-модель, разработанная для каждого банка индивидуально и учитывающая специфику его деятельности.

Изменение рыночной процентной ставки, как правило, является следствием изменения уровня инфляции. Для кредитора риск изменения процентных ставок заключается в снижении прибыльности операций по ипотечному кредитованию и несбалансированности активов и пассивов. Кроме того, в случае снижения рыночной процентной ставки возрастает вероятность досрочного погашения кредита заёмщиком.

Для того чтобы застраховать себя от подобного рода явлений, связанных с ростом инфляции, банки стали применять различные варианты кредитов с переменной процентной ставкой. В основном применяется «плавающая» процентная ставка, рассчитанная на базе так называемой ставки LIBOR, 1 е. процентной ставки Лондонской международной биржи.

Однако переменные процентные ставки не всегда способны верно отражать уровень инфляции, а кроме того, они достаточно сложно рассчитываются. Поэтому для повышения привлекательности такого рода кредитов процентные ставки по ним устанавливаются несколько ниже, чем по кредитам с фиксированной процентной ставкой, и одновременно определяется максимальный предел увеличения процента за весь кредитный период.

Рыночный риск может появиться при резком снижении

ЦН на жилье. Для заёмщика это плохо, так как, приобретая в кредит дорогую квартиру, он рассчитывает, что ее стоимость на крайней мере не уменьшится за то время, пока он будет возвращать кредит. В противном случае переплата за квартиру будет слишком велика.

Кредитор при резком снижении цен на жилье также испытывает неудобство, так как не может компенсировать свои затраты на выдачу кредита из его стоимости в случае, если заёмщик окажется неспособным вернуть кредит.

Риску изменения валютного курса подвергаются заёмщики. Происходит это из-за того, что на российском ипотечном рынке кредиты предоставляются в долларовом исчислении. Обязательства по кредитам рассчитываются также в долларовом эквиваленте, а доходы заёмщика в большинстве случаев имеют рублевый номинал.

Защитить свой доход, направляемый на накопление первоначального взноса и на погашение кредита, от возможных резких колебаний валютного курса достаточно сложно. С этими задачами при необходимости лучше могут справиться специальные брокерские фирмы.

Риск неплатежа (или кредитный риск) — это риск невыполнения в срок уплаты или неуплаты обязательств по ипотечному кредиту. Для кредитора это значит, что он не получит ожидаемых денежных доходов в связи с неспособностью заёмщика.

При правильном расчете этого вида риска, который зависит от размера регулярных платежей, он не представляет особой опасности для кредитора. Но для этого важна квалифицированная работа тех служб, которые занимаются андеррайтингом, т. е. проверяют кредитоспособность потенциального заёмщика. Если же права кредиторов будут защищены, то у них уровень просроченных кредитов в портфеле снизится приблизительно на 10-30%, а заёмщики получат более низкие процентные ставки.

Все это делается потому, что залог квартиры в России

значительно снижает риск невозврата кредита, но не стопроцентно. Это связано с действующим в России гражданским законодательством, в соответствии с которым практически невозможно выселить должников из квартиры, если она является их единственным жильем.

Риск утраты трудоспособности относится только к заемщику. В случае его наступления заемщик уже не имеет возможности зарабатывать деньги и возвращать кредит, что приводит к обращению взыскания на заложенное имущество] и к еще большему усугублению ситуации.

Ситуация и впрямь драматическая: человек добросовестно платил по кредиту, часть суммы уже погасил, и вдруг - несчастный случай. По правилам, банк должен его выселить из квартиру из резервного фонда, а это означает, что человек и нормальной квартиры должен будет переехать, например, и общежитие гостиничного типа. С любой точки зрения это несправедливо. Чтобы избежать этого, при выдаче кредита банки требуют страхования заемщика от этого риска.

Как правило, заемщикам предоставляется право досрочно погасить кредит, хотя запрет на досрочное погашение на первые несколько месяцев или лет может быть специально отражен в договоре об ипотеке.

Для кредитора досрочное погашение означает, что он получает достаточно большой объем денежных средств, которые необходимо реинвестировать. Основной проблемой при этом является то, что кредитору заранее неизвестно, в какой момент времени может произойти досрочное погашение, а рыночная процентная ставка в момент реинвестирования может быть низкой.

Помимо рисков кредитора и заемщика есть еще одна условная группа рисков: имущественные риски, т. е. риски, имеющие отношение к объекту залога. К ним относятся риск повреждения имущества и риск утраты титула собственности на объект залога.

Суть первого риска: если переданная в залог квартира каким-то образом пострадает (от пожара, затопления и т. п.) и

Ис будет непригодна для проживания, обязательства заемщика по возврату кредита формально не прекратятся. Именно (Питому риски повреждения имущества страхуются, и тогда фактические затраты по возврату кредита банку несет не заемщик, а страховая компания.

Риск утраты титула собственности наступает тогда, когда уже после совершения сделки купли-продажи становится известно о наличии обоснованных претензий на заложенный объект недвижимости со стороны третьих лиц.

Если этот риск не застраховать, то может сложиться ситуация, при которой заемщик будет обязан продолжать возвращать кредит за квартиру, которая ему уже не принадлежит.

На рынке ипотечного кредитования сложилась практика страховать в обязательном порядке три основных риска. Первый — это жизнь и здоровье заемщика, второй — риск о фаты или повреждения объекта залога, третий — риск утраты или ограничения права собственности на объект залога (титульное страхование).

Затраты по ипотечному страхованию несет заемщик, и они составляют в среднем около 1,5% стоимости кредита.

Тариф по страхованию жизни и здоровья зависит от многих показателей, прежде всего от возраста заемщика. Обычно суммы составляют для заемщиков в возрасте 18 лет около 0,37%, тогда как для заемщиков 60 лет — 3,44% страховой суммы в год.

Остальные два вида рисков страхуются по фиксированному тарифу. По страхованию риска утраты или повреждения недвижимого имущества сумма составляет порядка 11,28%, а по титульному страхованию — 0,37% страховой суммы в год.

Подводя итоги нашему исследованию, можно сделать вывод, что происходит рост позитивного отношения и склонности населения к кредитованию сопровождающийся активизацией реальных кредитных практик.

Более того, население наконец научилось рационально

оценивать принимаемые решения с точки зрения риска и доходности. Ситуации с финансовыми пирамидами уже не повторятся. Хотя с другой стороны, в условиях общества риски для многих становятся интересным поиграть в финансовые операции на бирже. Биржевые игры, благодаря Интернету стали доступны большой массе людей, и положительным моментом на сегодняшний день является то, что и отношение к игре на бирже у рядового потребителя резко изменилось. Раньше основным мотивом было долгосрочное инвестирование в надежные и доходные ценные бумаги, где бесспорным преимуществом обладали (и будут обладать) голубые фишквы. Но все же сейчас самой популярной стратегией становится игра на бирже, или спекулятивные операции по торговле финансовыми активами (акциями, валютами, индексами) - это извлечение прибыли из движений цен этих финансовых активов. Иначе говоря, повышение или понижение цены на акцию, валюту или другой актив является основой прибыли биржевого игрока или спекулянта.

Таким образом, люди, склонные к заемной деятельности и выступающие получателями кредита, активно проявляют себя во всех направлениях финансовой деятельности. Они имеют большой опыт как заемной, так и сберегательной деятельности. При этом кредит для них отнюдь не служит прямой альтернативой сбережениям, сбережения в большинстве случаев кредит не заменяет, а лишь компенсирует недостаток части сбережений.

В научной среде наблюдается возрастающий интерес к анализу рисков, как в предпринимательстве, так и в потребительском выборе. Продиктован он в частности ускорением всех социально-экономических процессов и вхождением «общества риска». В такой ситуации издержки от принятого неверного решения, причем как бухгалтерские, так и экономические, неоднократно возрастают, - что предопределяет актуальность исследования методов анализа рискового поведения хозяйствующих субъектов - потребителей и предприятий. На данном этапе как на характер трансформации соци-

Ключевых институтов, так и моделей поведения индивидов важнейшим фактором становится знание. Постоянное обновление знания позволяет агентам адаптироваться к неопределенности и социальным рискам. Роль факторов среды, влияющих на принятие решения, проявляется также в том, что они могут и уменьшать количество альтернатив и тем самым уменьшать свободу выбора.

Собственно существующая рыночная экономика, обремененная внутренними факторами самовоспроизводства рискованных ситуаций: рыночная асимметрия, неопределенность информации, искажение ценовых сигналов. Однако, неопределенность, созданная рыночной экономикой, является не только чисто отрицательным мотивом. С помощью деятельности в условиях риска в представленных высказываниях Ф. Найта, Г. Кантильона, И. Тюнена, Н. Лумана объясняется предпринимательская функция. В условиях либеральной рыночной экономики риск выполняет еще и важную социальную функцию. Это связано с тем, что риск играет большую роль в конкуренции и естественном отборе рынком эффективных собственников.

В отношении ряда рискованных ситуаций установлено, что основным и объективным свойством риска является его спекулятивность (одновременная возможность положительной и отрицательной отклонения), - то есть возможность получения прибыли.

Для России, пережившей кардинальную социально-экономическую трансформацию, уровень каждого вида риска уменьшается многократно за счет так называемого трансформационного риска. Новые убыстряющиеся темпы развития социальной жизни, процессы самоорганизации общественных структур неизбежно способствуют нарастанию в стране дисфункциональности и хаоса.

Все большую роль в конкуренции на мировых рынках играют геополитические риски деятельности. Повышение степени открытости и интеграция экономик различных стран вводит к тому, что геополитические риски затрагивают не

только государства или большие транснациональные финансово-промышленные группы, но и средний, мелкий бизнес.

В работе была поставлена задача рассмотреть теоретические основы и реальное проявление некоторых аспектов поведения хозяйствующих субъектов в ситуации риска и неопределенности. Были отражены наиболее полные характеристики собственно риска, проявления рискованной ситуации, причин ее возникновения: как общесистемных, так и рисков поведения конкретных хозяйствующих субъектов. Сделана попытка проанализировать формирование поля неопределенности в соответствии с этапами развития и формами экономических систем, а также эволюции методологических основ исследования заданной проблемы в различных школах.

Сделан вывод о возрастающей роли прикладных исследований в данной сфере, поскольку любая деятельность может быть подвержена риску. Рассмотрены различные виды предпринимательского риска, их проявления, а также, что немаловажно, наиболее приемлемые на наш взгляд методы управления рисками.

Кроме рассмотрения общих основ формирования рискованных ситуаций рассмотрены некоторые актуальные на наш взгляд прикладные аспекты рискованного поведения. В отношении потребительского поведения рассмотрены основные положения и наиболее общие трактовки теории ожидаемой полезности и теории Неймана-Моргенштерна.

В XX столетии на основе влияния различных факторов на потребление возникли и получили всеобщее развитие новые поведенческие интерпретации теории стоимости, впервые введенные в научный оборот Э. Чемберлином и Т. Вебленом. Важность культурных ценностей и норм для понимания психологии покупателя представлена учеными Шетом, Ньюманом, Гросс в концепции ценностей потребления. Согласно этой теории, на выбор потребителя влияет целый ряд ценностей: функциональная, условная, социальная, эмоциональная и эпистемическая. Современный взгляд на анализ поведения человека существенно расширен по сравнению с

||мдиционным неоклассическим рационалистическим подхо-
|м благодаря работам Д. Канемана, В. Смита, А. Тверски, а
|пкже М. Алле, которые первыми заложили основы институ-
|ционального анализа поведения человека и так называемой
|§ii нитивной психологии. При этом обособленно рассмотре-
|на группы рисков, сопутствующих потребительскому пове-
|нчипо домашнего хозяйства, а также потребительскому вы-
|>ищу, связанному с инвестиционной и сберегательной дея-
|(| нностью населения.

Сделан упор на анализ рискового поведения в фи-
ММНсовой сфере, что продиктовано возрастающей ролью фи-
мимсового сектора с одной стороны и существованием
проблемы соотношения реального и финансового сектора в
фпцировании поля неопределенности - с другой. В отноше-
нии потребительского поведения в финансовой среде выде-
рнется анализ кредитного поведения, учтен региональный ас-
И N K I, а также сделана попытка установить основные факторы
риска, с которыми сталкивается потребитель в финансовой
I in Iеме. По результатам исследования, основной стратегией
Поведения на финансовом рынке является стратегия сбере-
*i пия ради страхования при общем низком уровне сберега-
Цльной активности по всем выбранным кластерам. Увеличе-
ние неопределенности, связанное с внешними рисками, как
инфляционные ожидания, динамика курса доллара, несколь-
ко увеличила сберегательные тенденции, но серьезно снизила
мшнвность на фондовом рынке.

И хотя для населения могут быть интересны размеще-
нии средств в паевых фондах и в фондовых инструментах. Га-
рантированную доходность может обеспечить только банков-
| Miii вклад. Как показал российский опыт в последнее время
Но ша финансовых пирамид еще не закончилась и успокаи-
||тся пока рано.

Паевые и пенсионные фонды пока мало востребованы
Й силу их небольшого количества, непрозрачности рисков,
(пикой финансовой культуры населения, молодости рынка.
Iсм не менее, другие экономисты уверены, что фондовые ин-

струменты могут стать реальной альтернативой вкладам. По их мнению, в перспективе наибольшую привлекательность и качество альтернативы вкладу для физических лиц будут иметь ПИФы и ценные бумаги.

Еще более актуально исследование финансовых рисков в предпринимательской сфере. В рыночных условиях учет финансового риска приобретает огромное значение для повышения конкурентоспособности бизнеса. Управлять величиной риска можно путем воздействия на финансовый механизм организации. Ввиду того, что избежать риска практически невозможно, следовательно, предвидение и снижение его до минимального - основная задача менеджмента. Неблагоприятные финансовые последствия деятельности предприятия могут быть сведены к потере дохода или капитала.

Современная глобализирующаяся экономика еще более нестабильна. Так, кризис американских ипотечных ценных бумаг продолжает отражаться на мировой экономике, причем последствия прогнозируются все серьезнее и серьезнее. Хотя для российской экономики последствия носят менее серьезный характер, чем для Европы, в связи с меньшим развитием рынка ипотеки и ипотечных закладных. В целях повышения капитализации банковской сферы и снижения неопределенности на плечи государства ложится серьезный груз ответственности, в том числе и в отношении стабилизации фондового рынка.

Таким образом, одним из важнейших направлений современной государственной политики является поиск методов совершенствования системы управления финансовой устойчивостью региона, формирования системы территориального мониторинга и государственного стратегического планирования.

3 Управление предпринимательскими рисками в экономической среде

3.1 Классификация предпринимательских рисков

Классификация предпринимательских рисков на микроэкономическом уровне включает такие основные понятия, **как**: субъект риска; вид риска; проявление риска.

Субъектом риска называется юридическое или физическое лицо, находящееся в ситуации риска и осознавшее это. По вопросу о числе субъектов риска в экономической литературе существенных разногласий нет. Принято выделять три субъекта предпринимательских рисков:

1. Предприятия (фирмы)- производители;
2. Физические лица (отдельные индивидуумы, получатели Дохода);
3. Прочие субъекты, под которыми понимаются, главным образом, организации непромышленной сферы деятельности, включая правительственные органы.

Видом предпринимательского риска называется группировка схожих ситуаций по осознанию риска и поведению в рискованных ситуациях. Именно по вопросу о числе видов риска существуют существенные разногласия в экономической литературе. В некоторых классификациях насчитывается до десяти- тринадцати различных видов предпринимательских рисков. Однако при всём разнообразии подходов к классификации рисков по отдельным видам можно выделить пять или шесть основных видов рисков:

1. производственные (чистые) риски;
2. инвестиционные и инновационные риски;
3. финансовые риски;
4. товарные риски;
5. комплексные риски;
6. банковские риски.

Последний вид рисков выделяется в отдельную позицию в силу своей важности и специфичности отдельных про-

явлений. Однако существует и такой подход, при котором банковские риски исследуются в числе финансовых рисков. Не вдаваясь в подробную дискуссию по данному вопросу, всё же отметим, что нам более правильной представляется позиция, при которой банковские риски выделяются в самостоятельный вид предпринимательских рисков.

Под *проявлением предпринимательского риска* понимается как бы сочетание отдельного субъекта и отдельного вида риска. Проявление риска является более частным понятием по сравнению с видом риска, так как по одному и тому же виду риска может быть несколько проявлений, конкретизирующих тот или иной вид риска. Кроме того, надо учитывать, что по одному и тому же виду риска для разных субъектов будут существовать различные проявления предпринимательских рисков.

Выделим основные проявления рисков по их отдельным видам для важнейшего субъекта- предприятий- производителей.

Основными проявлениями *производственных рисков* являются: риск остановки производства, риск неритмичности работы предприятия, а также все проявления, связанные со всякого рода стихийными бедствиями, катастрофами и авариями. Производственные риски принято также подразделять на риски в сфере промышленного производства и риски в прочих сферах производства (главным образом в сфере сельскохозяйственного производства).

Основными проявлениями *инвестиционных рисков* для первого из субъектов являются проявления на стадии подготовки проекта и на стадии его реализации.

Основным проявлением *финансовых рисков* для предприятий-производителей является угроза их банкротства. К этому виду рисков принято также относить финансовые риски неполучения дохода и риски по операциям с ценными бумагами.

Товарные риски для данного субъекта проявляются прежде всего в виде риска дефицита товара и риска отсутст-

ини с проса на товар.

Основным проявлением *комплексных рисков* для предприятий-производителей, впрочем как и для других субъектов «иниется риск инфляции, в основе изучения которого находимся положения Дж. Кейнса.

Основными проявлениями банковских рисков выступим кредитные риски, процентные риски, риск несбалансированности ликвидности банка, риск по депозитным операциям и по расчётам, а также риски, связанные с банковскими операциями по потреблению.

Следует иметь в виду, что подобная классификация рисков по их видам и проявлениям является отчасти условной, так как невозможно провести чёткие различия, например, между инвестиционными и финансовыми рисками, и т.д.

Если говорить об основных проявлениях рисков для второго из субъектов- физических лиц, то ими являются:

1. в части производственных рисков- риск потери трудоспособности;
2. в части финансовых рисков- риск невыполнения обязательств, риск по операциям с ценными бумагами;
3. в части товарных рисков- риск безработицы.

Основными проявлениями рисков для третьего из субъектов- прочих юридических лиц- являются: финансовый риск, товарный риск спроса на общественные услуги, комплексный риск реакции фирм и потребителей на предложение мероприятий в экономической сфере и т.д.

Представленная выше общая классификация предпринимательских рисков детализируется при рассмотрении их отдельных проявлений. Это наглядно видно при анализе важнейшего вида и проявлений рисков- инвестиционных.

Прежде всего, с точки зрения влияния на финансовое состояние предприятия инвестиционные риски, как и другие, бывают допустимыми, критическими и катастрофическими. Критерием допустимости риска обычно считают угрозу потерь предприятием прибыли. Критический риск связан с угрозой потери выручки от реализации продукции (дохода). Ката-

строфический риск связан с возможностью потери имущества компании, её неплатёжеспособностью и вследствие этого-* банкротства.

Инвестиционные риски по временному признаку можно разделить на краткосрочные и долгосрочные. Краткосрочные связаны с финансированием инвестиций и влиянием на ликвидные позиции предприятия. Долгосрочные связаны с выбором того или иного инвестиционного проекта, результатами и последствиями инвестирования средств.

Кроме того, по характеру возникновения и возможностям устранения риски могут быть диверсифицируемыми (несистематическими) и недиверсифицируемыми (систематическими). Оба эти понятия характеризуются тремя чертами. Во-первых, диверсифицируемый риск возникает вследствие специфических факторов, влияющих на финансовое положение компании (обеспечение сырьём, действие конкурентов, успеха программ маркетинга и т.д.). Во-вторых, он также влияет, И силу первого обстоятельства, на отдельные конкретные компании и на отдельные виды инвестиций. В-третьих, ввиду сказанного выше несистематический риск может быть устранён диверсификацией вложений, то есть распределением средств между разными видами инвестиций, предприятиями, регионами, отраслями. В этом случае общий риск инвестирования средств снижается. Соответственно недиверсифицируемый риск характеризуется тем, что он возникает вследствие общих факторов, влияющих на конъюнктуру рынка в целом (войны, экономические спады и кризисы, инфляция И т.д.), затрагивая финансовое состояние всех предприятий и доходы по всем видам инвестиций, и не может быть устранен диверсификацией вложений.

Субъектами инвестиционных рисков выступают:

1. инвесторы средств(заказчики);
2. подрядчики;
3. кредиторы (гаранты, банки)
4. страховые организации;
5. специальные страховые организации, специфика дем

И п.иости которых состоит в страховании от различных политических рисков. За рубежом такие организации, как правило, шш (ываются агентствами по экспортному кредитованию).

При рассмотрении любого инвестиционного проекта с шшКН зрения возможного риска его осуществления первостепенным является изучение следующих факторов:

1. финансового состояния самого инвестора;
2. условий контракта на проведение работ и в этой связи финансового состояния подрядчика;
3. наличия исходных материалов и конструкций для реализации проекта;
4. возможностей сбыта готовой продукции после завершения проекта.

Следует также учитывать, что госаппарат страны, где происходит инвестирование средств, не является субъектом инвестиционных рисков. Однако его задача должна состоять в том, чтобы обеспечить необходимые условия для успешной реализации проектов путём создания чётких правил в законодательной сфере и обеспечения политической стабильности.

В процессе количественного анализа инвестиционных рисков обобщающим является изучение следующих вопросов:

1. величины предполагаемого дохода по разным вариантам инвестирования средств;
2. предполагаемого риска по каждому из вариантов;
3. соотношения между предполагаемыми величинами дохода и риска, то есть насколько доход компенсирует риск.

Норма инвестирования средств определяется соотношением в процентах предполагаемой прибыли (дохода) от реализации проекта к размеру инвестированных средств.

*Шш*дневзвешенная норма инвестирования средств (*H*) определяется с учётом различных предполагаемых состояний экономики (глубокий спад, небольшой спад, средний рост, небольшой подъём, мощный подъём) по такой формуле:

$$H = \frac{1}{I \cdot F}$$

где H- норма инвестирования средств при каждом (отдельном) состоянии экономики, %;

P- вероятность наступления данного состояния экономики, измеряемая от 0 до 1.

При сравнении средневзвешенных норм дохода по разным вариантам инвестирования средств, лучшим из них будет тот, где данная норма дохода выше по сравнению с другими вариантами.

Однако такой оценкой нельзя ограничиваться в силу того, что первый вопрос не учитывает возможную величину риска осуществления каждого из вариантов инвестирования средств. Поэтому следует рассчитать показатели риска.

Первый из них называется *показателем вариации* (В) и показывает разброс норм дохода при каждом отдельном состоянии экономики вокруг средневзвешенной нормы дохода. Чем больше показатель вариации, тем рискованнее этот вариант по результатам получения предполагаемого дохода. Вариация (В) рассчитывается по следующей формуле:

$$B = \sum (x - \bar{x})^2 \cdot P.$$

Так как вариация измеряется в тех же единицах, что и средневзвешенная норма дохода, но возведённых в квадрат, понятно, что весьма затруднительно для инвестора трактовать экономический смысл данного показателя. Поэтому более точным показателем риска инвестирования средств выступает *показатель средней девиации* (Д), который определяется как корень квадратный из показателя вариации:

$$D = \sqrt{B}$$

По этому показателю определяют на сколько в среднем каждый возможный вариант отличается от средней величины,

Итоговым показателем риска инвестирования средств является *коэффициент вариации* (Кв). Дело в том, что девиация характеризует абсолютную величину риска по инвести*

Яншиным средствам, что весьма неудобно при сравнении ин- т гиций с различными предполагаемыми нормами дохода. Им ному и используют отношение, представляющее собой It шчину риска на единицу предполагаемого дохода. Коэф- фициент вариации равен отношению девиации к средневзве- ми иной норме дохода по каждому из вариантов и определяет- • ип такой формуле:

С точки зрения инвестирования средств лучшим вари- нном будет тот, при котором коэффициент вариации будет нтые, чем в других вариантах.

Обобщающим вопросом количественного анализа ин- н. гиционных рисков будет сравнение величин дохода и рис- • по каждому из вариантов и будущей выбор на основе ип |почтительного варианта по сравнению с другими. При Ним следует руководствоваться правилами доминирова- нии позволяющими выбрать предпочтительный инвести- нный проект, который обеспечивает лучшее соотношение т иду доходом и риском.

Первое правило: при одинаковом уровне дохода (сред- 1н и тешенной нормы дохода) из всех возможных вариантов |Н(котирования предпочтение надо отдавать варианту с наи- рльшим предполагаемым доходом.

Наиболее трудной является оценка, при которой в од- ріМ из вариантов и величина, и величина риска выше, чем в Вју і их вариантах. В этом случае выбор конкретного варианта Алег зависит от того, что в данный момент важнее для ин- ш юра: надёжность или доходность? Это определяется пре- І |с нсего финансовой ситуацией, а также личными склонно- бными финансового менеджера. Однако общим является пра- |п ю, которое ориентирует инвестора на выбор варианта с Инн.шей величиной риска по сравнению с другими варианта- ии

Развитие рыночных отношений в нашей стране неиз- ришо ставит на повестку дня вопрос о риске банкротства

предприятий, который является основным проявлением финансовых рисков для данного субъекта. Опыт восточноевропейских стран и Китая однозначно показал, что эта проблема требует серьезнейшего внимания, включая необходимое принятие специальных законов о банкротстве предприятий. Кроме того, следует помнить о том, что финансовый риск банкротства предприятий полностью связан с проявлением товарного риска безработицы для другого субъекта - физических лиц. По данным Министерства экономики Российской Федерации, к концу 1998 года в стране насчитывалось около 10 млн. человек безработных.

Таким образом, угроза финансового риска банкротства предприятий представляет собой комплексную проблему имеющую не только экономическое содержание, но и социально-политический аспект. Поэтому контроль за финансовым состоянием предприятий, их платёжеспособностью и ликвидностью имеет первостепенное значение в целях предупреждения банкротства.

Финансовое состояние предприятия определяется главным образом, состоянием и эффективностью использования его оборотных средств, соотношением дебиторской и кредиторской задолженностей, а также экономическими и политическими факторами.

Эффективность использования оборотных средств предприятия характеризуется рядом показателей. Прежде всего, это *длительность одного оборота в днях (ОБ)*, которая определяется по формуле:

$$\frac{Б}{P}$$

где **О**- остаток оборотных средств предприятия **Ш** последнюю дату или в среднем за период;

Д- число дней в данном периоде;

Р- реализация продукции за тот же период оценке по себестоимости.

Сокращение длительности одного оборота в днях свидетельствует об улучшении использования оборотных

• шств и повышении финансовой устойчивости предприятия, мнение длительности оборота- об обратных явлениях. В (йуче сокращения длительности оборота происходит высвобождение средств, которое может быть двух видов: абсолютным и относительным. *Абсолютное высвобождение* имеет т ю, когда величина остатка оборотных средств снижается ми і равнению с предыдущими периодами. При *относительнак высвобождении* величина остатка не снижается, однако I рост происходит меньшими темпами нежели рост объёма • и ппации. В этом случае величина оборотных средств об- суживает больший объём реализации.

Другим показателем эффективности использования Широтных средств выступает *коэффициент оборачиваемости* (K_0), равный отношению объёма реализации по себе- • пимости к остатку оборотных средств за тот или иной пери- III времени.

Рост числа оборотов средств свидетельствует об улуч- Ми Их использования, повышении маневренности средств- I м м , а следовательно, о росте финансовой устойчивости Ирг шриятия.

Коэффициент сохранности собственных оборотных (<)< тв предприятия (K_c) представляет собой отношение мического наличия собственных оборотных и приравнен- \ к ним средств, с одной стороны, к потребности предпри- ми в этих средствах- с другой.

Если коэффициент $K_c > 1$, то это свидетельствует о на- чни свободных средств (излишка средств), обратное поло- вис ($K_c < 1$)- о недостатке собственных оборотных и при- менных к ним средств, что крайне отрицательно характе- ра финансовое состояние предприятия и говорит о его Нкхпеченности средствами для осуществления нормальной шнетвенной деятельности.

Однако по абсолютной величине оборотных средств пприятия нельзя сделать объемлющих выводов о его фи-

нансовом состоянии и финансовой устойчивости. Для этого средства предприятия необходимо сравнивать с величиной обязательств. Немаловажным в этом отношении является контроль за состоянием дебиторской и кредиторской задолженностей данного предприятия и за их соотношением.

В части дебиторской задолженности это, главным образом, недопущение образования просроченной дебиторской задолженности со стороны покупателей и принятие мер к ее взысканию в случае образования.

В части кредиторской задолженности это - необходимость своевременных расчетов с поставщиками товарно-материальных ценностей, бюджетом, страховыми органами, с собственными работниками по оплате труда, недопущение образования просроченной части кредиторской задолженности.

В этом отношении финансовому менеджеру следует помнить о пяти правилах поведения в процессе хозяйственной деятельности:

6 стараться продавать собственную продукцию за наличные деньги;

7 стараться покупать товары от поставщиков в кредит;

8 кредитовать дебиторов на меньший срок, нежели сам пользуешься кредитом со стороны своих кредиторов;

9 при оформлении любой сделки следить за ее соответствием действующему законодательству, особенно с юридической точки зрения;

10 при заключении любой сделки стараться собрать как можно больше информации, особенно о платежеспособности партнера и ликвидности средств предприятия.

Последнее положение является наиболее важным, так как ликвидность и платежеспособность выступают основными показателями, характеризующими финансовое положение и финансовую устойчивость предприятий.

Платежеспособность предприятия характеризует ее способность удовлетворить за счет денежных средств срочные

обязательства со стороны поставщиков товарно-материальных ценностей, финансовых органов по платежам в Инсульт, страховых органов по взносам средств на все виды страхования, коммерческих банков по возврату им ранее предоставленных предприятием ссуд с уплатой процентов за пользование последними, собственных работников по оплате труда и других контрагентов. Она может быть определена таким образом:

$$\text{Платежеспособность} = \frac{\text{величина денежных средств на счетах и в кассе предприятия}}{\text{величина срочных обязательств (требований к счету предприятия на данный день оплаты)}}$$

Если данный показатель превышает или хотя бы равен 1, то предприятие может быть признано платежеспособным на данный день. Обратная ситуация, помимо практических мер, связанных с необходимостью получения дополнительных кредитов в банке для покрытия несоответствия между обязательствами и обязательствами, для финансового менеджера является одним из сигналов неблагополучия в финансовом состоянии предприятия.

В отличие от платежеспособности понятие ликвидности средств предприятия характеризует соотношение его активов и обязательств на более длительную перспективу. Дело в том, что при расчете ликвидности используют, как правило, не величину срочных обязательств на каждый день оплаты, а величину краткосрочных обязательств. Последние включают величину задолженности предприятия по ссудам банков и величину его кредиторской задолженности.

В целом предприятие может считаться ликвидным, если его активы превышают или хотя бы равны его краткосрочным обязательствам. Это общее положение конкретизируется с помощью коэффициентов ликвидности более частного порядка.

Первый из таких коэффициентов - коэффициент ликвидности первого порядка (K_1) - определяется по следующей формуле:

денежные средства на счетах и в кассе

$$K_{л1} = \frac{\text{допустимая дебиторская задолженность}}{\text{краткосрочные обязательства}}$$

Данный коэффициент показывает, какая часть обязательств предприятия может быть удовлетворена немедленно, так как денежные средства всегда готовы к платежу. Допускается использование в числителе этого показателя также величины так называемых легко реализуемых активов предприятия, то есть его ценных бумаг. Несмотря на то, что любые нормативные значения страдают отчасти некоторой долей условности, принято считать, что минимально допустимое значение данного коэффициента должно быть не менее 0,2-0,2,1. Это означает, что пятая часть краткосрочных обязательств должна покрываться денежными средствами предприятия.

Коэффициент ликвидности второго порядка (Кл₂) характеризует ликвидность предприятия с учётом средств которые можно взыскать с его должников, и рассчитывается по формуле:

$$K_{л2} = \frac{\text{все оборотные активы предприятия}}{\text{его краткосрочные обязательства}}$$

Минимально допустимое значение данного коэффициента принято определять на уровне не ниже 0,8-1,0. Таким образом, денежные средства предприятия с учётом его дебиторской задолженности, срок погашения которой не наступил, должны быть примерно равны величине **краткосрочных** обязательств.

Обобщающим показателем ликвидности предприятия и выступает *коэффициент покрытия средств* (Кп), который принято определять по следующей формуле:

$$K_{п} = \frac{\text{денежные средства на счетах и в кассе}}{\text{краткосрочные обязательства}}$$

К оборотным активам предприятия относят его производственные запасы, запасы незавершённого производства, остатки готовой продукции на складе и в отгрузке, денеж

родства, ценные бумаги и дебиторская задолженность. В краткосрочные обязательства входит задолженность банку по иудам и кредиторская задолженность данного предприятия. И зависимости от специфики отраслей нормативное значение чого коэффициента принято считать допустимым в пределах **ОТ 2 до 4**. Это значит, что оборотные активы предприятия, как правило, должны превышать в **2-4** раза размер его краткосрочных обязательств.

Таким образом, постоянный контроль за финансовым |остоянием предприятия, необходимость обеспечения его платёжеспособности и ликвидности являются важнейшими направлениями работы финансового менеджера с целью не юпустить финансового риска банкротства.

В настоящее время в связи с процессом развития рыночных отношений наметилась тенденция к созданию коммерческих банков. Банки не только формируют рынок ссудных капиталов, ценных бумаг, валютный рынок, но и, по существу, являются важнейшими владельцами необходимой информации о конъюнктуре товарного, ссудного и валютного рынков, о финансовом состоянии организаций и предприятий, α> экономическом положении регионов. В связи с этим исследование проявлений банковских рисков не только важно имо по себе, но и весьма актуально в современных хозяйственных условиях нашей страны.

Производственно-хозяйственная деятельность предприятий в условиях рыночной системы имеет некоторую долю неопределенности, риска. Эта неопределенность объясняется в первую очередь тем, что экономическая ситуация подержена случайным воздействиям как объективного (инфляция, рост цен, падение уровня жизни населения), так и субъективного характера. Возникает неясность и неуверенность в олучении ожидаемого конечного результата, а следовательно, *>, возрастает *риск*, т.е. опасность неудачи., непредвиденных отерь. В процессе своего развития любая система проходит |д стадий — рождение, рост, зрелость и старость. Естественно, что на каждой стадии жизненного цикла системы

существует определенная доля риска в осуществлении основной деятельности, которая зависит от многих параметров -М технических, социальных, политических и т.д. И в частности, существует определенная связь риска с текущей стадией жизненного цикла системы.

В теории надежности, например, рассматривается **так** называемая кривая отказов.

Под *отказом* понимается внезапное (непредсказуемое) нарушение функционирования системы. Кривая отказов получается путем статистической обработки данных функционирования различных систем (механических, электрических, химических, технологических, электронных и т.д.). На кривой обычно выделяют четыре области (этапа), в которых поведение системы существенно отличается от прочих этапов: наработка на отказ, период нормальной работы, обратимый **pod** числа отказов, необратимый рост числа отказов.

Отказы системы на разных стадиях объясняются различными причинами, например, дефектами изготовления, нарушениями режимов нормальной работы системы, усталостными явлениями в некоторых составляющих системы или **НО** всей системе. Поскольку отказ происходит внезапно, непредсказуемо, то кривую отказов вполне можно связать с вероятностью нарушения функционирования системы (а точнее — о плотностью вероятности). Для этого достаточно частоту отказов разделить на среднее количество отказов системы, произошедшее в течение всего срока службы системы. Если предположить, что устранение каждого отказа имеет некоторую осредненную стоимость (т.е. является величиной постоянной), то на первый взгляд просматривается определенная аналогия между эффективностью функционирования системы и кривой жизненного цикла. На стадии рождения системы риск очень высок. Поэтому на данной стадии система, например предприятие или организация, нуждается в помощи государства (в Англии, например, первые три года фирма не платит налогов). Выход на стадию устойчивого развития приводит к уменьшению и даже стабилизации риска. Это наиболее

продуктивный период работы организации. На стадии зрелости степень риска деятельности увеличивается, но еще сохраняется возможность перестроить деятельность организации с целью дальнейшего развития. На стадии старости рост риска деятельности происходит с нарастающей скоростью и заканчивается прекращением деятельности организации.

В условиях рыночной экономики управление предприятием требует информации не только о своем предприятии, но и о наличии и величине спроса на товары и услуги, на капитал; о финансовой устойчивости и платежеспособности клиентов, партнеров, конкурентов; о ценах, курсах, тарифах, скидках; о возможностях оборудования и новой техники; о позиции, образе действий и возможных решениях конкурентов и др. Однако на практике такая информация часто бывает разнородной, разнокачественной, неполной или искаженной (дезинформацией), а иногда и просто отсутствует. Следовательно, в управлении предприятием возникает неопределенность, предполагающая наличие нескольких вариантов поведения.

Основными факторами риска являются неопределенности различной природы, присущие объекту управления и внешним условиям, оказывающим существенное влияние на тот объект, а также субъективные мотивации и реакции лица, принимающего решение.

Предпринимательская деятельность сопряжена с *предпринимательским риском*, что означает опасность возможной потери ресурсов или недополучения доходов по сравнению с ранее предполагаемым вариантом, рассчитанным на рациональное использование ресурсов в данном виде предпринимательской деятельности.

Риск — это вероятность того, что предприниматель понесет потери в виде дополнительных расходов сверх предусмотренных прогнозом, программой его действий либо получит доходы ниже тех, на которые он рассчитывал.

В процессе своей деятельности предприниматели сталкиваются с совокупностью различных видов рисков, которые

отличаются между собой по месту и времени возникновения, совокупности внешних и внутренних факторов, влияющих на их уровень, и, следовательно, по способу их анализа и методам их описания. Существующие в настоящее время классификации рисков позволяют разделить их на несколько групп по различным признакам: времени возникновения, виду предпринимательской деятельности, факторам возникновения, характеру учета и др.

Рассмотрим каждую из указанных групп в отдельности.

По времени возникновения риски распределяются на ретроспективные, текущие и перспективные. Анализ *ретроспективных*, т.е. прошлых, рисков используется в основном для того, чтобы на основе предшествующего опыта осуществлять более корректную, более точную оценку текущих и, и особенности, перспективных рисков. *Оценка текущих рисков* используется при оперативном планировании производства, текущем управлении фирмой. *Перспективные риски* рассматриваются при выборе оптимального стратегического планирования работы предприятия.

По виду предпринимательской деятельности различают следующие основные виды риска: коммерческий, производственный, финансовый.

Коммерческий риск обычно проявляется в коммерческой деятельности, под которой понимается процесс покупки товаров по одной цене для перепродажи по другой цене с целью получения прибыли. Предприниматель выступает в роли коммерсанта (торговца), продавая готовые товары, приобретенные им у других лиц, потребителю. При таком предпринимательстве прибыль образуется путем продажи товара по цене, превышающей цену приобретения. Как правило, процесс покупки товаров и их последующая перепродажа происходят не одно-моментно, а имеют разрыв во времени. Но поскольку ситуация на рынке товаров меняется, то отсюда вытекает основная причина коммерческого риска — товар, купленный ранее для продажи, позднее не находит спроса по ус-

рновленной цене.

Продавец может не получить ту прибыль, на которую считывал при покупке товара. Причины такого явления уг быть самыми раз- нообразными — от сезонных колеба- ни спроса и предложения и изменения покупательского по- пмциала населения до стихийных бедствий и многого друго- |п Прогнозировать состояние потребительского спроса весь- «н штруднительно, поскольку учесть все причины его изме- нения практически невозможно. Например, если учесть четы- |и| стадии жизненного цикла системы, занимающейся ком- мерческой деятельностью, и пять конкурентных позиций то- ирн на рынке, то получим набор возможных ситуаций, ото- Мижаемых матрицей в 20 ячеек. Такая размерность прогно- шруемых ситуаций приводит к принципиально неустранимой неопределенности.

Под производством товаров понимается процесс по- пики ресурсов (сырья, материалов, полуфабрикатов, рабочей hi 1Ы и т.д.), преобразование их посредством технологическо- II процесса в другие товары и продажу последних с целью учения прибыли. При этом предприниматель, непосредст- (кшным образом используя в качестве факторов предприни- М'иельства орудия и предметы труда, рабочую силу, производ- нп продукцию, товары, услуги, работы, информацию, духов- ные ценности для последующей продажи потребителю. Про- нннудство товаров — более сложный процесс, чем их пере- продажа, поскольку включает в себя еще и преобразование ресурсов (товаров) из одной материально-вещественной фор- мы к другую — готовые товары. Здесь также существует оп- ределенный сдвиг во времени от момента покупки сырья, ма- и'риалов и прочих компонентов, необходимых при производ- пне товаров, до момента выпуска и реализации готовой про- екции. В экономике такой временной сдвиг называется вре- менным лагом.

Таким образом, *производственный риск* включает в се- не только риск продавца, но еще и риск производителя, ко- |рый заключается в том, что экономическая ситуация на

рынке может измениться таким образом, что данная продукция станет неконкурентоспособной. При этом себестоимость производства продукции может стать такой, что цена товара будет ниже затрат, понесенных при его производстве. Причины такого явления также могут быть весьма разнообразными, например удорожание сырья, энергоресурсов и транспорта, стихийные бедствия, падение спроса на предлагаемую продукцию и т.д. Но даже при благоприятной экономической ситуации на рынке плохая организация технологического процесса также может быть причиной нерентабельного производства. Например, создание сверхнормативных запасов сырья, готовой продукции омертвляет оборотные средства, что, и свою очередь, ухудшает технико-экономические показатели производства.

Финансовая деятельность — особая форма коммерческого предпринимательства, в котором в качестве предмета купли-продажи выступают деньги и ценные бумаги, продаваемые предпринимателем потребителю (покупателю) или предоставляемые ему в кредит. Финансовое (или кредитно-финансовое) предпринимательство есть по своей сути продажа одних денежных средств за другие (в частности, нынешних за будущие). *Финансовый риск* связан с вероятностью потери финансовых ресурсов. К основным видам финансовых рисков относят риски, связанные со следующими факторами:

- 1) изменением покупательной способности денег;
- 2) изменением спроса на продукцию предприятия;
- 3) привлечением заемных средств в качестве источников финансирования;
- 4) вложением средств в ценные бумаги;
- 5) капитальными вложениями (инвестиционные риски).

Рассмотрим финансовый риск на примере инвестиционного.

Целью инвестирования денежных средств в различные предприятия является получение прибыли. Поэтому *инвестиционный риск* представляет собой риск инвестора в недополу-

чении или вообще отсутствии отдачи (прибыли) на вложенные денежные средства. Весь процесс инвестирования можно разбить на три этапа: разработка проекта предприятия, его строительство и пусконаладочные работы; производство продукции; реализация произведенной продукции с целью получения прибыли.

На каждом из этих этапов возможны различные «сбои», которые увеличивают риск инвестора. Так, на стадии проектирования возможны неверные предпосылки, которые могут свести на нет все достоинств; предварительного бизнес-плана. Например, при строительстве атомного контейнера «Саванна» предполагалось, что он будет весьма экономичным, поскольку ко времени его постройки уже был опыт использования атомных двигателей в военно-морском флоте. Однако мощное движение «зеленых» против использования атомных энергетических установок в гражданском флоте не только свело на нет все преимущества такого рода судов, но и вообще привело к тому, что их коммерческое использование ограничилось одним рейсом «Саванны».

Другая «ахиллесова пята» инвестиционной деятельности — это строительство. Затыжка строительства приводит к ухудшению технико-экономических показателей производства, снижению конкурентоспособности производимого товара. Таким образом, при инвестиционной деятельности не только необходимо моделировать ситуацию на рынке производимого товара, динамику изменения цен на сырье, материалы и другие компоненты, необходимые при производстве товара, но и прогнозировать состояние дел в области строительства, науки, социологии и некоторые другие факторы. По факторам возникновения риски подразделяются на природные, экономические, политические, техногенные.

Природные риски обусловлены стихийными бедствиями и катастрофами, имеющими природное происхождение. Природные катастрофы — одни из самых масштабных — приводят к огромным человеческим жертвам и экономическим потерям. Например, спитакское земле-

трясение в Армении в 1988 г. унесло жизни примерно 50 тыс. человек. В 2004 году зафиксированы и более масштабные катастрофы, особенно в густонаселенных районах Китая, Индии, Бангладеш, Японии и т.д. *Экономические риски* — это риски, обусловленные неблагоприятными изменениями в экономике предприятия или в экономике страны. Наиболее распространенным видом экономического риска является изменение конъюнктуры рынка, увеличение банковской учетной ставки, приводящее к удорожанию кредита, несбалансированная ликвидность, некомпетентное управление и др. Достаточно вспомнить дефолт 17августа 1998 г., который привел к резкому падению всей экономики страны.

Политические риски обусловлены нестабильностью политической | обстановки в стране, влияющей на предпринимательскую деятельность (заккрытие границ, запрет на вывоз товаров в другие страны, военные действия на территории страны, действия экстремистских и криминальных организаций и др.).

Техногенные риски связаны с неконтролируемым вмешательством человека в природу. По мере развития цивилизации техногенные риски приобретают все большие масштабы. Если во времена Древней Греции техногенной катастрофой считалось скопление навоза в Авгиевых конюшнях, которые Геракл очистил, повернув течение реки, то в XX в. катастрофа на Чернобыльской АЭС затронула жизнь миллионов людей и огромные территории, по площади превосходящие Древнюю Грецию в десятки раз.

Ситуация риска — это ситуация, при которой вероятность наступления событий может быть определена, т.е. в этом случае объективно существует возможность оценить вероятность событий, которые могут оказать влияние на технико-экономические показатели производства.

Основными источниками риска являются:

1) непредсказуемость, спонтанность природных процессов и явлений. Природные явления, особенно стихийные бедствия, до сих пор являются одним из факторов, влияющих

III социально-экономические процессы в обществе. Конечно, ни различных стран и регионов это влияние различно. Особенно сильно зависит от природных катаклизмов сельское хозяйство. Так, например, в России практически все сельское хозяйство относится к зоне рискованного земледелия. Но, с другой стороны, для нашего климатического пояса практически неизвестны такие стихийные бедствия, как торнадо, досмняющие огромный урон сельскому хозяйству США;

2) случайность социальных процессов. Вероятностная сущность многих социально-экономических процессов, национальные, религиозные и даже расовые различия приводят к тому, что сходные внешние условия приводят к различным проявлениям общественной жизни. Например, попытки руководителей западных стран к «умиротворению» Гитлера путем "мюнхенского сговора» привели к обратным результатам — Второй мировой войне;

3) наличие противоборствующих тенденций, столкновение противоречивых интересов в рыночных условиях. Механизм развития рынка — конкуренция предполагает с самого начала противоборство различных товаропроизводителей. Даже в товарно-денежных взаимоотношениях продавцами — покупателя прослеживается противоречие: продавец хочет продать подороже, а покупатель — купить подешевле:

4) непредсказуемый характер научно-технического прогресса. Общее направление развития науки и техники, особенно на ближайший период, может быть предсказано с известной точностью. Однако заранее во всей полноте определить конкретные последствия тех или иных научных открытий, технических изобретений практически невозможно.

В качестве примера можно привести разработку знаменитого штурмовика Ил-2. Создавая его, С.В. Ильюшин пошел наперекор всем тогдашним представлениям о характере действий авиации в будущей войне. Его самолет не имел ни скорости, ни высоты, ни грузоподъемности, ни маневренности. У него было только одно качество — он был бронированный. Сбить его было почти невозможно — только прямое

попадание зенитного снаряда могло вывести его из строя. И в результате получился самый массовый самолет Второй мировой войны — всего было построено более 42 тысяч этих машин.

Технический прогресс неосуществим без риска, что обусловлено его вероятностной природой, поскольку затраты и особенно результаты растянуты и отдалены во времени, они могут быть предвидены лишь в некоторых, обычно широких пределах.

3.2 Риски: идентификация, оценка, управление

В настоящее время применяется ряд методов оценки экономиче-, ского риска, которые можно условно разделим, на несколько классов: статистические; аналитические; метод аналогии; метод экспертных оценок и экспертных систем.

Статистические методы, применяемые для оценки риска, — это дисперсионный, регрессионный и факторный анализ. К достоинствам этого класса методов относят их универсальность; недостатки обусловлены самой сутью статистических исследований — необходимость большой базы данных, сложность и неоднозначность полученных выводов, определенные трудности при анализе динамических рядов и т.д. Для целей расчета рисков хозяйственной деятельности эти методы применяются относительно редко. Однако и последнее время некоторую популярность приобрел метод кластерного анализа, который применяется при разработке бизнес-планов, при расчете общего коэффициента риска на основе данных, полученных путем разбиения рисков на группы.

Аналитические методы применяются наиболее часто. Их достоинство состоит в том, что они достаточно хорошо разработаны, просты для понимания и оперируют несложными понятиями. К таким методам относятся: метод дисконтирования, анализ окупаемости затрат, анализ безубыточности производства, анализ чувствительности, анализ устойчивости,

При использовании метода дисконтирования корректируется норма дисконта на коэффициент риска, который получается методом экспертных оценок. Недостаток метода /ин квитиования в том, что мера риска определяется субъек-Мнно.

Применение метода анализа чувствительности предпо-||гает определение влияния изменения различных факторов Цй результирующие технико-экономические показатели инве-нмционного проекта. Иногда вместо чувствительности опре-цляется эластичность результирующего параметра. Методу расчета чувствительности близок один из статистических ме-|мдов — метод факторного анализа. В нем также опре-и |яется степень влияния различных факторов на результи-рующей показатель.

Методом анализа устойчивости определяется измене-ние основных экономических показателей проекта при небла-тмприятном изменении различных факторов (под устойчиво-Шю в экономике подразумевается способность некоторой икжомической системы сохранять свою работоспособность После воздействия на нее неблагоприятных факторов). На-пример, исследуется величина возможной прибыли при изме-т иии цен на сырье и материалы, необходимые для производ-щ на продукта.

Метод аналогий предполагает, что оценка риска про-ишодится в соответствии с некоторым аналогичным проек-тм или экономической ситуацией. При этом предполагается, **М**ио экономическая система, в рамках которой реализуется проект, также ведет себя аналогичным образом.

Метод экспертных оценок основан на интуиции и практических знаниях специально подобранных людей — **Ж**иертов. В ходе работы происходит опрос экспертов (могут применяться различные методы опроса), и на основе этого опроса строится прогноз деятельности предприятия. При над-ежащем подборе экспертов и оптимальной организации их и)Юы данный метод является одним из самых точных и на-ежных. Вся трудность заключается в механизме подбора

экспертов и организации их работы — устранение конфликтных ситуаций между экспертами, определение рейтинга каждого эксперта, правильная постановка вопроса исследования и т.д.

В отличие от метода экспертных оценок, который основан на интуиции экспертов, *метод экспертных систем* представляет собой метод, базирующийся на специальном программно-математическом обеспечении для ЭВМ, моделирующем действия эксперта-человека при решении задач в узкой предметной области. Программное обеспечение состоит из трех частей: базы данных, базы знаний, интерфейса.

В базе данных собраны всевозможные сведения об объекте исследования. В базе знаний — правила, которые описывают различные ситуации, возникающие при эволюции исследуемого объекта. И база данных, и база знаний организуются по специальным правилам. Интерфейс — это специальное программное обеспечение, которое позволяет человеку, работающему с экспертной системой, задавать вопросы по интересующему его предмету и получать ответы, смоделированные ЭВМ. Основным недостатком перечисленных методов расчета риска заключается в том, что они оперируют с конкретными, детерминированными значениями коэффициентом риска. Из рассмотрения исключается случайная составляющая процесса эволюции экономической ситуации на рынке товаров и услуг. Игнорирование этой составляющей иногда приводит к неверным результатам. Таким образом, для корректной оценки риска финансово-хозяйственной деятельности необходимо исследовать не только детерминированное изменение рыночной ситуации, но и ее стохастическое изменение, т.е. от детерминированных моделей следует переходить к вероятностным моделям прогнозирования рыночной ситуации.

Как было показано ранее, полностью исключить риск из предпринимательской деятельности никогда не удастся. Поэтому для выбора оптимального варианта (проекта) управления предприятием необходимо иметь возможность сравни-

вать разные проекты не только по их экономической эффективности, но и по возможным потерям от риска, что предлагает механизм сравнения разных проектов по вероятности риска.

Расчет вероятности риска должен учитывать природу стохастических процессов как стохастических. В этом случае процесс можно рассматривать как композицию двух (тренд и стохастическая составляющая, если она существует, представляющая собой сумму детерминированного процесса и случайного процесса).

Для поиска тренда используются различные методы: метод укрупнения интервалов, метод скользящей средней, метод гармонического анализа и некоторые другие. Общие принципы прогнозирования ситуации в производстве (промышленности и сельском хозяйстве) и на рынке в основном производятся с учетом детерминированного фактора.

Расчет вероятности риска методом коридора заключается в следующем. Источником риска является именно неопределенность ситуации, которая обусловлена наличием случайной составляющей. Оценка же влияния случайной составляющей процесса на общий результат практически не производится. Этот факт является одной из причин того, что прогнозы не всегда оправдываются.

Для определения основных статистических характеристик случайной составляющей, которая по предположению подчиняется нормальному закону распределения, используются такие величины, как дисперсия, стандартное отклонение, коэффициент вариации. Оценка статистических характеристик случайной составляющей проводится на основе ретроспективной информации за некоторый промежуток времени. Рассчитанные статистические характеристики случайной составляющей позволяют определить вероятность того, что конкретная реализация этой случайной составляющей окажется меньше некоторого заданного числа A . В качестве случайной величины, например, может выступать продажная цена товара, а в качестве числа A — закупочная цена на товар. В

этом случае вероятность того, что случайная величина не превысит число A , будет соответствовать риску того, что продажная цена на товар окажется ниже его закупочной цены, иными словами, риску продавца потерять свои деньги за счет изменения конъюнктуры рынка.

Для расчета вероятностей случайных величин, распределенных по нормальному закону, используется табличная функция распределения центрированного нормированного нормального распределения, которая имеет нулевое среднее значение и единичную дисперсию.

Пример. В качестве примера рассмотрим изменение валютного курса доллара США по отношению к рублю (данные за 1997 г.). Зная изменение курса национальной валюты, можно вычислить индекс инфляции в стране, что особенно важно при планировании производственно-хозяйственной деятельности любого предприятия. Анализ изменения валютного курса доллара США по отношению к рублю показывает, что данный процесс представляет собой совокупность двух процессов — детерминированного и случайного. Для определения детерминированной составляющей (тренда) применим метод нахождения полиномиального регрессионного уравнения. В результате получаем следующее уравнение нелинейной регрессии параболического типа:

$$y = 4,599 + 0,06 \quad 0.001813 \quad x^2,$$

где y — валютный курс, тыс. руб./1 долл.; x — время, мес.

Для определения случайной составляющей изменения курса доллара вычтем из его фактических значений теоретические значения, рассчитанные по формуле полиномиального регрессионного уравнения.

Для случайной составляющей невозможно рассчитать точное ее значение для некоторого будущего момента времени. Однако вполне возможно рассчитать вероятность реализации случайной составляющей на некотором интервале

ишения этой величины. Даже такая информация в большинстве случаев представляет определенную ценность: она позволяет рассчитывать различные сценарии будущей ситуации — оптимистичный, пессимистичный (границы коридора шменения случайной составляющей) и наиболее вероятный, который соответствует тренду.

Метод определения вероятности реализации случайной Iоставляющей внутри некоторого коридора позволяет отно- 1 игельно просто рассчитать прогноз некоторых ситуаций, на- пример на рынке. Но у этого метода есть существенный не- достаток — вероятность реализации случайной составляющей на некотором интервале изменения остается постоянной для иеих рассматриваемых моментов времени. Но из прак- тических наблюдений следует, что чем на больший времен- ной интервал (горизонт планирования) осуществляется про- пюз, тем ниже вероятность этого прогноза. Иными словами, иероятность реализации случайной составляющей на некото- ром интервале ее изменения зависит от рассматриваемого момента времени. Для того чтобы учесть изменения вероят- ности прогноза, можно применить методы одного из разделов Iсории вероятностей—теории марковских процессов. Рас- і мотрим этот метод на примере изменения цен на рынке то- иаров и услуг, для чего смоделируем динамику цены на про- дукцию с учетом развития системы и жизненного цикла това- ра.

Для описания положения на рынке можно рассмотреть многомерное пространство, каждый компонент (т.е. размер- ность) которого адекватен некоторому продукту (услуге). Це- на данного товара (услуги) на рынке задает координату по данному компоненту многомерного пространства. Тогда кон- кретная ситуация на рынке в данный момент времени, т.е. це- ны на все товары и услуги, рассматриваемые в математиче- ской модели, представляет собой вектор в многомерном про- сІранстве.

Начало этого вектора лежит в начале координат, его конец соответствует ценам на товары (услуги) в данный мо-

мент времени. Естественно, что с течением времени цены на различные товары и услуги изменяются, следовательно, изменяется и положение вектора в многомерном пространстве. Непрерывная линия, соединяющая концы векторов, соответствующих различным моментам времени, определяет изменение экономической системы.

Так же как и в случае применения метода коридора вероятностей, конкретному значению интервала изменения случайной составляющей ставится в соответствие некоторая вероятность, зависящая еще и от момента времени. При оценке предпринимательского риска основной упор делается на анализ и прогнозирование возможных потерь ресурсов при осуществлении предпринимательской деятельности.

При определении потерь от риска необходимо принимать во внимание не те расходы различных видов ресурсов трудовых, материальных, финансовых, которые происходят при нормальном функционировании предприятия, а случайные, вероятностные потери, произошедшие вследствие непредвиденных, незапланированных причин, непредсказуемых перед началом производственной деятельности.

Чтобы оценить вероятность тех или иных потерь, обусловленных развитием событий по непредвиденному сценарию, необходимо прежде всего определить виды потерь, связанные с предпринимательством. Кроме того, нужно оценить каждый вид потерь в количественном отношении и свести их воедино, что, к сожалению, не всегда удается сделать. Необходимо также учитывать тот факт, что случайные непредвиденные воздействия на предпринимательскую деятельность могут иметь не только отрицательные, но и положительные последствия. Например, падение курса национальной валюты приводит к снижению уровня жизни населения, но, с другой стороны, повышает конкурентные позиции товаров данной страны на международном рынке, увеличивает оборот денежной массы, поскольку население внутри страны в условиях инфляции старается поскорее избавиться от постоянно дешевеющих наличных денег и не делает долгосрочных сбере-

жений. Таким образом, при определении потерь от риска необходимо учитывать как отрицательные стороны проведения рискованных операций, которые приводят к потере определенных видов ресурсов, так и положительные последствия того явления, которые приводят к незапланированным поступлениям денежных средств. Иначе говоря, последствия побых непредсказуемых, случайных явлений необходимо учитывать в полном их объеме: как возможные потери, так и Нозможный выигрыш.

Потери в предпринимательской деятельности чаще моего делятся на несколько составляющих: трудовые, материальные, финансовые, потери времени, специальные виды потерь.

Трудовые потери представляют собой потери рабочего времени, происходящие вследствие случайных непредвиденных причин. Эти потери можно измерять как в денежном выражении (например, недополученная прибыль), так и в специальных единицах измерения: человеко-часах, человеко-днях и т.д.

Материальные потери представляют собой увеличенный расход сырья, полуфабрикатов, тепловой и электроэнергии по сравнению с нормированным расходом. Поскольку материальные ресурсы измеряются в разных единицах измерения (тоннах, киловатт-часах, мегаджоулях и т.д.), для оценки суммарных потерь необходимо привести их к единому измерению, т.е. отобразить их в стоимостном выражении. Для этого все виды материальных потерь необходимо умножить на соответствующую цену ресурса. После того как проведена оценка каждого вида ресурса, все они сводятся воедино и рассматриваются как общие материальные потери в предпринимательской деятельности в условиях риска.

Финансовые потери напрямую связаны с недополучением денежных средств по сравнению с ранее запланированными. Причинами такого явления могут быть недополучение денег от покупателя (дебиторская задолженность), инфляция национальной валюты, которая приводит к удешевлению де-

нег и таким образом к косвенным финансовым потерям, невозврат долгов от неплатежеспособных должников, случайные изменения спроса и цены на производимую продукцию и т.д.

Потери времени представляют собой изменение сроков производственного процесса и сроков реализации готовой продукции. Потери времени наиболее трудно поддаются прямому исчислению. Их можно трактовать и как абсолютные потери времени, т.е. дни, недели, месяцы, и попытаться оценить в стоимостном выражении в виде недополученной прибыли. Однако здесь чаще всего кроется некоторая неопределенность, поскольку четкие корректные методы расчета недополученной прибыли пока не отработаны.

К специальным видам потерь относятся все потери, которые не укладываются в четыре предыдущих раздела, т.е. нанесение ущерба здоровью работников предприятия и населению региона, загрязнение окружающей среды, нанесение ущерба деловой репутации предпринимателя, искажение реальных результатов работы и т.д. Такие виды потерь еще труднее поддаются оценке. Так, например, до сих пор нет конкретных методик для оценки вреда, нанесенного здоровью населения, окружающей среде.

Таким образом, при проведении анализа потерь от риска необходимо учитывать все потери, возникающие в результате непредвиденных случайных обстоятельств. При этом необходимо выявить те факторы риска, которые в наибольшей степени влияют на результаты потерь.

Смысл факторного анализа заключается в том, что, применяя различные методы (метод цепных подстановок, дифференциальный метод, метод разниц и т.д.), находится степень влияния различных факторов на результирующую переменную. При этом все независимые факторы изменяются в некотором интервале, что приводит к общему изменению величины результирующего параметра. Таким образом оценивается степень влияния детерминированной и периодической составляющей некоторого экономического процесса.

Случайная составляющая, которая собственно и определяет риск предпринимательской деятельности, в факторном анализе № не рассматривается.

Однако, как было показано выше, между интервалом изменения случайной составляющей и вероятностью реализации ее на этом интервале существует взаимно однозначная зависимость, т.е., задаваясь величиной интервала изменения случайной составляющей, можно найти вероятность ее реализации на этом интервале. Но верно и обратное: задавшись некоторой вероятностью риска и одной из границ, можно однозначно определить величину интервала, на котором (с заданной вероятностью риска) может быть реализована случайная составляющая. Используя факторную модель, в которой в качестве интервалов изменения независимых факторов выступают интервалы реализации случайной составляющей, можно оценить потери от риска (с некоторой наперед заданной вероятностью) предпринимательской деятельности.

Прибыль является основным целевым фактором деятельности большинства предприятий. Именно прибыль лежит в основе развития предприятия, благосостояния его работников, образования и пополнения бюджета государства. Прибыль в торговле определяется как разность валового дохода и затрат обращения. Валовой доход, в свою очередь, определяется как сумма реализованных торговых надбавок за вычетом налога на добавленную стоимость. Валовой доход может также быть представлен как произведение товарооборота и уровня валового дохода.

Исследование влияния обоих факторов на валовой доход с помощью способа абсолютных разниц показывает:

- влияние товарооборота;
- влияние уровня валового дохода.

Предположим, что оба независимых фактора не связаны (не коррелированы) между собой. В этом случае при одинаковых вероятностях риска для различных факторов будем иметь различный интервал изменения. Следовательно, влияние каждого фактора будет существенным образом зависеть

от величины этого интервала.

Показатели:

1. Розничный товароборот, тыс. руб., *Np*

2. Валовой доход, млн руб., *ВД*

3. Уровень валового дохода, %, *Л/р*

Базисный период

180,0 40,32 22,40

Отчетный период

215,0 47,79

22,23

Отклонение

+35 +7,47 -0,17

Темп роста

Валовой доход возрос на 18,5% при росте товарооборота на 19,4%. Сопоставление темпов изменения товарооборота и уровня валового дохода позволяет сделать вывод: снижение уровня торговой надбавки и, следовательно, розничной цены способствовало росту объема продаж.

Количественная оценка влияния факторов на валовой доход может быть дана с помощью рассмотренного способа разниц:

- влияние товарооборота;
- влияние уровня валового дохода:

Предположим, что на основании ретроспективного анализа были исследованы случайные составляющие для процесса изменения валового дохода, уровня величины дохода и товарооборота. В результате получены следующие данные: стандартное отклонение для товарооборота 3,162; стандартное отклонение для уровня валового дохода 0,123. Убытки для торгового предприятия возможны в том случае, если товароборот и уровень валового дохода окажутся ниже запланированных (рассчитанных путем экстраполяции уравнения тренда).

Как было сказано выше, предполагается, что случайные составляющие этих двух факторов не коррелированы между собой. Далее для определенности будем предполагать,

ни) одной границей для интервалов изменения с суммой i и i твляющих является ноль, т.е. одна из границ сонин i i \gg сндом. Зададимся вероятностью риска (естественно, χ и i мждом конкретном случае эта вероятность может быть рип шчной), равной 25%, т.е. $P = 0,25$. Для нахождения интервала используем таблицу функции распределения нормированного и центрированного нормального распределения $\Phi(x)$. Для вероятности 0,25 аргумент нормированного и центрированного нормального распределения будет составлять 0,674. Следовательно, интервалы изменения для факторов составят: интервал изменения товарооборота — 2,131; интервал изменения уровня валового дохода — 0,075.

Используя факторную модель зависимости валового дохода от товарооборота и уровня валового дохода, получим:

- изменение результирующего параметра вследствие и (менения товарооборота);
- изменение результирующего параметра вследствие шменения 1 уровня валового дохода:

Общие потери от риска могут составить (с вероятностью 25%) $0,477 + 0,135 = 0,612$ млн руб.

Сгруппируем потери в коммерческой деятельности по следующим факторам.

1. Неблагоприятное изменение (повышение) закупочной цены товара 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) определяется 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 ростом условно-постоянных расходов, приходящихся на единицу товара.

3. Потери товара в процессе обращения (транспортировки, хранения) или потери качества, потребительской ценности товара, приводящие к снижению его стоимости. Уро-

вень 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 и намеченными приводит к адекватному снижению доход», прибыли. Среди возможных причин повышения издержек могут быть непредвиденные пошлины, отчисления, штрафы, дополнительные расходы.

5. Снижение цены, по которой реализуется товар, по сравнению с плановой вызывает потери в размере «объем» реализации, умноженного на уменьшение цены.

6. Снижение объема реализации, обусловленное не предсказуемым падением спроса или потребности в товаре, вытеснением его конкурирующими товарами, ограничениями на продажу, способно вызвать потери дохода и прибыли, и измеряемые аналогично снижению объема закупок.

Объектом особого внимания на любом предприятии является прибыль от реализации.

Анализ состава прибыли показывает, что валовая прибыль в большей части зависит от прибыли от реализации, поэтому проведение факторного анализа прибыли от реализации позволяет, во-первых, оценить резервы повышения эффективности производства, во-вторых, сформировать управленческие решения по использованию производственных факторов.

Прибыль от реализации продукции в целом по предприятию зависит от четырех факторов первого уровня соподчиненности: объема реализации продукции, ее структуры (D), себестоимости (C) и уровня цен (p).

Для упрощения процедуры анализа может быть использован следующий подход к изучению влияния факторов на прибыль:

- рассматривается влияние факторов первого порядка (цены реализации и себестоимость) на прибыль с единицы продукции по каждому наименованию;

- рассчитывается влияние факторов второго порядка (структурные сдвиги и удельная прибыль по каждому наименованию продукции) на усредненную величину прибыли на единицу продукции;

- оценивается влияние общего объема выпуска продукции и прибыли с единицы продукции на прибыль от реализации.

Основным аналитическим способом при рассмотренном подходе является способ абсолютных разниц.

Средняя цена, себестоимость и прибыль с единицы могут быть рассчитаны как средневзвешенные величины.

Следуя рассмотренному подходу, рассмотрим влияние изменений в цене и себестоимости реализуемой продукции на прибыль.

Прибыль от реализации единицы продукции снизилась по всем видам продукции, несмотря на увеличение цены. Отрицательные влияния на прибыль оказал опережающий рост себестоимости продукции по сравнению с ростом цен, обусловленный опережающим ростом цен на ресурсы по сравнению с ростом цен на готовую продукцию. На размер средней прибыли с единицы продукции, так же как и на средний уровень цен и себестоимости, оказывают влияние структурные сдвиги. Так, на увеличение среднего уровня цен, кроме цен на каждый вид продукции, влияет изменение в соотношении объема реализации отдельных наименований продукции. Аналогично на рост себестоимости единицы продукции в целом по предприятию влияет изменение себестоимости по каждому виду продукции, а также изменение удельного веса реализации каждого наименования. Поэтому при расчете цен и себестоимости на изменение средней прибыльности одного изделия необходимо элиминировать влияние структурных сдвигов на изменение прибыли, цен и себестоимости. Элиминирование влияния структурных сдвигов на изменение среднего уровня цен и себестоимости позволяет определить влияние изменения цен и себестоимости по каждому изделию на изменение прибыли. Расчет проводится также способом абсо-

лутных разниц.

Изменение прибыли на единицу продукции равно алгебраической сумме влияния среднего уровня цен и себестоимости, скорректированных на фактическую структуру реализации:

$$= 80,6 - 94,3 = -13,7 \text{ руб.} \quad (5.10.)$$

Таким образом, на изменение прибыли на единицу продукции оказали влияние следующие факторы: структурные сдвиги в реализации: $-1,3$ руб.; уровень цен по видам продукции: $+80,6$ руб.; себестоимость единицы продукции по видам изделий: $-94,3$ руб. Общее влияние 15 руб.

Снижение прибыли с единицы реализованной продукции обусловлено в первую очередь ростом себестоимости выпускаемой продукции, а также снижением удельного веса и реализации наиболее рентабельной продукции — изделия А и увеличением удельного веса изделия Б, имеющего наиболее низкий уровень рентабельности, несмотря на самый высокий уровень цены.

Полученные результаты аналитических расчетов составляют необходимую информационную базу разработки товарной политики предприятия и поиска резервов снижения себестоимости продукции. Последнее требует углубленного исследования факторов, вызвавших рост затрат на производство продукции.

На общую сумму прибыли, кроме рассмотренных факторов, оказывает влияние количество реализованной продукции. Исходя из факторной модели прибыли, влияние каждого из перечисленных факторов на общую сумму прибыли может быть рассчитано умножением размера влияния факторов на прибыль, полученной с единицы продукции, на количество реализованных изделий за отчетный период. Соответственно влияние количества реализованной продукции рассчитывается как произведение отклонения данного фактора на базисное значение прибыли с единицы продукции.

При внешнем экономическом анализе, когда в качестве источника информации используется бухгалтерская отчетность формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках», возможности аналитика ограничиваются определением влияния на прибыль от реализации таких факторов, как объем реализованной продукции и себестоимости из расчета на 1 рубль выручки.

Сгруппируем потери в производственной деятельности по следующим факторам.

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. Вероятные потери в этом случае в стоимостном выражении определяются как произведение вероятного суммарного уменьшения объема выпуска продукции и цены реализации единицы объема продукции.

2. Снижение цен, по которым намечается реализовать продукцию, в связи с недостаточным качеством, неблагоприятным изменением рыночной конъюнктуры, падением спроса, новой инфляцией приводит к вероятным потерям, определяемым как произведение вероятного уменьшения цены единицы объема продукции и общего объема намеченной к выпуску и реализации продукции в натуральных измерителях.

3. Повышенные транспортные, коммерческие, накладные и другие виды расходов.

4. Перерасход запланированной величины фонда оплаты труда вследствие превышения расчетной численности работающих либо вследствие выплаты более высокого, чем запланировано, уровня заработной платы отдельным работникам.

5. Уплата повышенных отчислений и сборов, если в процессе осуществления бизнес-плана ставки отчислений и сборов изменились в неблагоприятную для предприятия сто-

рону.

6. Возможные потери в виде штрафов, естественной убыли, а также обусловленные стихийными бедствиями и различными форс-мажорными обстоятельствами.

Риск в условиях неопределенности предполагает, что все причины, обуславливающие появление риска, равновероятны. Для решения задачи оптимального выбора в этих условиях наиболее применимы методы, разработанные в теории игр. При этом происходит не столько определение вероятности риска, сколько минимизируются ожидаемые потери. Для расчета оптимального (с точки зрения минимизации потерь) проекта существуют несколько методов (критериев).

Поскольку источниками возникновения рисков могут быть как внешние, так и внутренние причины, то в качестве внешних причин будем рассматривать состояние социально-экономической системы (СЭС), а в качестве внутренних причин — некоторые управляющие решения (проекты). Обозначим буквой F соответствующим индексом состояние системы, а буквой E со своими индексами — выбранный проект. Естественно, что в зависимости от внешних условий экономический результат выбора того или иного проекта будет различным. Поэтому данный экономический результат необходимо использовать в качестве оценки проекта в данных внешних условиях. Такого рода постановку задачи удобнее всего рассматривать в матричном виде. Данные, необходимые для принятия решения в условиях неопределенности, задаются в форме матрицы, строки которой соответствуют возможным действиям (проектам), а столбцы — возможным состояниям системы:

	F_1	$F_2 \dots$	F_m
E_1	e_{11}	$e_{12} \dots$	e_{1m}
E_2	e_{21}	$e_{22} \dots$	e_{2m}
E_n	e_{n1}	$e_{n2} \dots$	e_{nm}

где $F_j - j$ - состояние СЭС; E — выбранная стратегия управления предприятием (проект); e — оценка выбранной стратегии управления предприятием в условиях состояния ГЭС (экономический результат проекта). Будем предполагать, что имеем дело со случайным процессом. Чтобы прийти к однозначному и по возможности наиболее выгодному проекту, необходимо ввести оценочную (целевую) функцию. При этом поскольку выбор конкретного проекта отображается строкой матрицы решений целевую функцию необходимо свести к одному столбцу. Каждому варианту выбора некоторого проекта E приписывается определенный результат (e), характеризующий в целом все экономические последствия выбора этого проекта.

Критерий ожидаемого значения. Использование критерия ожидаемого значения происходит только в случае, когда одно и то же решение приходится применять достаточно большое число раз. Это требование вытекает из закона больших чисел: при многократном повторении одного и того же решения среднее значение результата стремится к его вероятности.

Критерий «ожидаемое значение — дисперсия». Ошибка выборки зависит не только от объема выборки, но и от стандартного отклонения (дисперсии). Поэтому критерий ожидаемого значения можно изменить таким образом, что он будет применим и для редко повторяющихся ситуаций.

Поскольку ошибка выборки пропорционально зависит от стандартного отклонения (дисперсии), то уменьшение дисперсии приводит к пропорциональному уменьшению ошибки выборки.

Минимаксный критерий. Для выбора оптимального проекта в соответствии с минимаксным (ММ) критерием необходимо:

- 1) дополнить матрицу решений еще одним столбцом из наименьших результатов каждой строки;
- 2) выбрать тот проект, у которого стоит наибольшее значение этого дополнительного столбца матрицы решений.

Выбранный таким образом проект полностью исключает риск. Это означает, что лицо, принимающее решение, не может столкнуться с худшим результатом, чем тот, на который он ориентируется. Это свойство позволяет считать ММ-критерий одним из фундаментальных.

Применение Л/М-критерия бывает оправданно, если решение реализуется только один раз и необходимо исключить какой бы то ни было риск.

Пример. Будем предполагать, что состояния экономической системы представляют собой спрос на товар, производимый данной фирмой. В качестве стратегии управления (проекта) примем предложение (выпуск товара) данной фирмой. В результате имеем следующую таблицу:

Матрица решений

	1	2	3	4	
1	29	26	22	18	29
2	15	26	21	18	26
3	17	24	19	21	24
4	20	22	18	15	22
5	23	13	15	21	23

Последний, шестой столбец матрицы составлен из максимальных элементов строки. В этом шестом столбце находим минимальный элемент - это и будет искомое оптимальное (с точки зрения минимаксного критерия) решение.

Критерий Байеса—Лапласа. Этот критерий применяется в тех случаях, когда реализация оптимального проекта происходит достаточно часто (теоретически бесконечно много раз).

При достаточно большом количестве реализаций про-

екта среднее значение постепенно стабилизируется. Поэтому при полной (бесконечной) реализации какой-либо риск практически исключен.

Таким образом, критерий Байеса—Лапласа более оптимистичен, чем минимаксный критерий, однако он предполагает достаточно длительную реализацию, решение уже отличается от решения, полученного с применением минимаксного критерия.

Критерий Сэвиджа применяется в тех же случаях, что и *ММ-критерий*.

Критерий Гурвица.

Критерий Гурвица рассчитывает оценочную функцию, которая находится где-то между точкой зрения крайнего оптимизма и крайнего пессимизма.

В тех случаях, когда сложно выбрать весовой множитель S , его принимают равным 0,5. Критерий Гурвица применяется в случае, когда реализуется только малое количество решений и допускается некоторый риск.

Самый простой способ избежать риска — это отказаться от него. Этот метод достаточно распространен в практике, им пользуются, как правило, компании, которые занимают прочные позиции на рынке. Их руководители предпочитают действовать наверняка, избегать риска, не иметь дела с ненадежными контрагентами, поставщиками, потребителями и т.д. В таких компаниях часто стараются избегать инновационных рисков, вложения денег в разработку новых продуктов, технологических процессов, технических направлений, в принципиально новые научные проекты. Одним из примеров такого поведения компаний может служить компания IBM. Занимая ведущие позиции в мире на рынке электронно-вычислительной техники в 60—70-е гг., эта компания не стала вкладывать деньги в разработку нового по тем временам направления — производство персональных компьютеров. Однако в результате этого компания отстала в разработке подобных компьютеров, понесла большие убытки, и лишилась доминирующего положения на рынке электронно-

вычислительной техники.

Другой способ уклонения от риска кроме возможности его исключения состоит в том, чтобы попытаться переложить риск на третью сторону, в частности, на страховые компании. При этом предприятие старается застраховать свою рискованную хозяйственную операцию таким образом, чтобы в будущем не понести убытков или обеспечить их минимальные размеры. Однако страхование рисков возможно не всегда. Поэтому проведение инновационных мероприятий редко страхуется. Следует заметить, что проведение инновационной политики внедрения новых форм, новых методов, новых продуктов очень часто оказывается более выгодным, чем производство уже привычной, зарекомендовавшей себя продукции. Так, например, известно, что на один доллар, вложенный к американскую космическую программу «Аполлон», получили три доллара отдачи. Такого рода рентабельность редко наблюдается в промышленности, сельском хозяйстве, медицине и т.д. Таким образом, вкладывание денег в науку считается выгодным вложением капитала. Достаточно вспомнить, что самый богатый на сегодняшний день человек мира — Билл Гейтс сделал свое состояние именно на разработке новых направлений в программировании.

Эти методы используются в тех случаях, когда удается достаточно выделить и идентифицировать источники риска. Определив экономически наиболее опасный этап или участок деятельности можно сделать его контролируемым и таким образом снизить уровень риска предприятия. Подобные методы применяют многие крупные компании, например, при внедрении инновационных проектов, освоении новых видов продукции, коммерческий успех которых вызывает большие сомнения. Как правило, это такие виды продукции, для освоения которых требуются интенсивные НИОКР, либо использование новейших научных достижений, еще не апробированных промышленностью. Для того чтобы снизить риск инновационной политики, многие компании стараются сделать так, чтобы проведением научно-исследовательских работ

занимались дочерние «венчурные» компании или государственные учреждения — университеты, институты, конструкторские бюро и т.д. Именно на них ложится весь риск по разработке новых направлений. И в то же время сохраняются условия для эффективного подключения научного и технического потенциалов «материнской» компании. В последнее время у западных компаний появился еще один способ снижения риска инновационных мероприятий.— это использование научно-технического потенциала России и стран бывшего Советского Союза. Так, например, при создании нового коммерческого самолета американская фирма " Гольфстрим " для разработки планера самолета (наиболее трудоемкая часть проекта) привлекла российское КБ им. Сухого, а для создания атомной энергетической установки для своих космических аппаратов они просто купили проект и натуральный образец такого атомного реактора у российской фирмы за символическую сумму 9 млн долл.

Методы диссипации риска заключаются в распределении общего риска между несколькими участниками проекта, заинтересованными в успехе общего дела. При этом организационное оформление такого способа уменьшения риска может быть различным — от партнерских отношений (горизонтальная интеграция), когда происходит объединение нескольких предприятий одного подчинения или одной отрасли для проведения согласованной политики, до подчиненных (вертикальная интеграция), при которых происходит объединение предприятий по последовательности технологических процессов, операций снабжения и сбыта, когда готовая продукция одного предприятия является исходным сырьем другого предприятия. При этом риск предпринимательской деятельности снижается и достигается дополнительный эффект, состоящий в том, что поставки сырья и реализация готовой продукции предприятий становятся более предсказуемыми, а следовательно, и более стабильными. Для этого могут создаваться совместные акционерные общества, финансово-промышленные группы, предприятия могут приобретать или

обмениваться акциями, вступать в различные консорциумы, ассоциации, концерны и т.д. К проектам первоготипа (горизонтальная интеграция) можно отнести создание международной космической станции «Альфа», в разработке и создании которой участвуют предприятия десяти стран мира. К представителям вертикальной интеграции относится, например, Горьковский автозавод, дни гатели для которого поставляет Заволжский моторный завод, являющийся, вообще говоря, самостоятельным предприятием.

К этой же группе методов снижения риска относятся различные варианты *диверсификации*:

- деятельности, при которой происходит увеличение числа используемых или готовых к использованию технологий, расширение ассортимента выпускаемой продукции или предоставляемых услуг и т.д.;

- закупок сырья и материалов, который предполагает взаимодействие с несколькими поставщиками, что позволяет снизить потери от ненадежности отдельных поставщиков сырья, материалов и комплектующих; при нарушении контрагентом графика или условий поставок по самым разным причинам;

- рынка сбыта, т.е. работа одновременно на нескольких товарных рынках, при этом неудача на одном из них может быть компенсирована успехами на других; ориентация на различные социальные группы потребителей, на предприятия разных регионов и т.д.;

инвестиционной политики, когда предприятия отдадут предпочтение реализации нескольких проектов относительно небольшой капиталоемкости перед программами, состоящими из единственного крупного инвестиционного проекта.

Методы компенсации являются самыми трудоемкими методами снижения риска, но и самыми эффективными. Суть метода заключается в периодической разработке сценариев развития и оценке будущего состояния предприятия и его внешней среды хозяйствования. Метод требует специаль-

ной предварительной аналитической работы, от полноты, корректности и тщательности которой зависит эффективность его применения. Этот метод напоминает игру в шахматы, в которой невозможно рассчитать все возможные варианты игры, но самые вероятные - вполне посильная задача! Метод компенсации риска относят к упреждающим методам управления, при котором происходит использование в деятельности предприятия стратегического планирования. Под стратегическим планированием понимается полномасштабное изучение потенциала предприятия, прогнозирование внешней экономической обстановки, периодическая разработка сценариев развития и оценка будущего состояния среды хозяйствования для данного предприятия, прогнозирование поведения возможных партнеров или действий конкурентов. Полученные в результате данные позволяют уловить новые тенденции во взаимоотношениях хозяйствующих субъектов, заблаговременно подготовиться к нормативным новшествам, предусмотреть необходимые меры для компенсации потерь от изменения правил ведения хозяйственной деятельности, «на ходу» скорректировать тактические и стратегические планы.

3.3. Особенности управления финансовыми рисками в России

В обыденной жизни и в своей профессиональной деятельности человек постоянно имеет дело с рисками - с геополитическими, политическими, социальными, экономическими, финансовыми, коммерческими, техногенными, технологическими.

С развитием общественного производства сфера возникновения риска постоянно расширяется, а размер возможных отрицательных последствий увеличивается.

Нет деятельности - нет и риска, т.е. риск может возникнуть только там, где есть деятельность. Это очень важный момент, потому что любая деятельность связана с опасностями, но это опасности, связанные только с данной деятель-

ностью. И вновь субъективность, но это субъективность другого плана. Если раньше субъективность связывалась с проблемой, кто рассматривается в качестве объекта исследования, то сейчас изучается, что делает кто-то, какую деятельность осуществляет. Но, как известно, любая деятельность осуществляется в пространстве и во времени или другими словами, является естественно научной категорией. В этом контексте риск является естественно научной категорией.*

*(Буянов В.П., Кирсанов К.А., Михайлов Л.М. Рискология (управление рисками): уч.пособ., - 2-ое изд./- М.: Издательство "Экзамен", 2003.-384с.)

Доход и риск в финансовом менеджменте рассматриваются как две взаимосвязанные категории.

Происхождение термина «риск» восходит к греческим словам *ridsikon*, *ridsa* - утес, скала. В итальянском языке *risiku* - опасность, угроза; *risicare* - лавировать между скал. В англоязычную литературу слово «risk» пришло в середине XVIII в. из Франции как слово «risque» (рискованный, сомнительный).

Управление рисками предполагает формулировку своей концепции управления риском, знание свойств системы управления риском в общем менеджменте корпорации, конкретизацию целей и задач управления рисками, выявление возможных ограничений системы управления рисками, учет специфики управления портфелем рисков, динамичности самого процесса, знание содержания и специфики основных этапов управления рисками.

Риск изучается обширным кругом научных дисциплин, которые рассматривают данное явление с позиций соответствующих областей знаний. В частности комплекс математических дисциплин, рассматривает риск исключительно в форме вероятностного процесса.

Не вызывает сомнения то, что возникновение риска связано с ситуацией неопределенности, которая складывается в процессе принятия решений и проявляется в невозможности с абсолютной точностью предсказать, произойдет ли «определенно»

ленное событие или нет, а также спрогнозировать соответствующие его последствия. Ситуация неопределенности неизбежна в рыночной экономике, поскольку последняя представляет собой открытую динамическую систему исключительной сложности, содержащую огромное количество элементов.

Внимание к проблеме риска в исследованиях советских экономистов было ограничено в силу того, что централизованное хозяйство предполагало компенсацию потерь, возникающих в одних отраслях плановой экономики за счет других отраслей, к числу которых обычно относились отрасли, занимающиеся добычей и экспортом нефти и газа.

В конце 60-х г.г. в Венгрии, Чехословакии, Польше и других странах Восточной Европы проводились научные конференции, посвященные проблеме риска в социалистической экономике. В ходе исследования была обоснована необходимость учитывать риск, принимая хозяйственные решения даже в относительно стабильной среде планово-централизованной экономики, а также предпринимались попытки использовать методы теории риска в управлении хозяйственной деятельностью.

С одной стороны, на практике, как отмечал советский академик Гринберг А.С., наблюдалась «ассиметрия экономического риска», под которой он подразумевал то, что на внедрении научно-технических достижений в производство можно сильно проиграть, но почти невозможно крупно выиграть. Если предприятие добивается крупных результатов, их у него искусственно изымают в пользу государства. С другой стороны, невыполнение государственного плана на 1-2% ведет к штрафным санкциям. Такая ситуация сформировала у советских руководителей предприятий отрицательное отношение к риску, что ограничивало развитие научных исследований в области экономического риска [*]. (ЗАРЕНКОВ В.А. Управление проектами:-М. Издательство АСВ;СПб.: СПбГАСУ, 2005.-312с.)

В экономической литературе отмечалось, что «в силу планового характера экономики социалистического типа хо-

зайственные риски имеют тенденцию к отмиранию».

В отечественной экономической науке риск **полностью** относился к явлениям капиталистического хозяйства. Инк» рирование проблем риска достигло такой степени, **что сами** понятие «риск» даже не включалось в энциклопедию «**Поли** тическая экономия».

В словаре-справочнике для предпринимателей излаш ется понятие «риска предпринимателя» как возможности **но** удач, убытков в предпринимательской деятельности, которые по неосмотрительности, неграмотном подходе к делу МОЮі повлечь нежелательные последствия, ущерб.

Для понимания данной экономической категории рао смотрим содержание классической и неоклассической **теории** предпринимательского риска и их экономического приложи» ния.

Представители классической теории (Дж. Милль, П V Сениор) различали в структуре предпринимательского **доход!** процент как долю на вложенный капитал, заработную пјаіу предпринимателя и плату за риск.

В классической теории риск отождествляется с маю матическим ожиданием потерь, которые могут произойти и результате выбранного решения. Риск здесь воспринимаен'й как ущерб, который наносится осуществлением данного рй» шения.

Основоположники неоклассической теории **предпри** нимательского риска (А. Маршалл и А. Пигу) придерживинй лись иных взглядов. Сущность разработанной ими теории со стояла в следующем: предприниматель, работающий в уело виях неопределенности, и прибыль которого есть **случайны** переменная, при заключении сделки руководствуется двум* критериями: размерами ожидаемой прибыли и величиной о| возможных колебаний [*]. Согласно неоклассической **теории**, поведение экономического субъекта обусловлено концепцией предельной полезности, то есть предприниматель выбираИ тот вариант, в котором колебания ожидаемой прибыли мемь ше.

Дальнейшее развитие неоклассической теории риска представили в своих работах венгерские экономисты Т. Бачком, Д. Мессена, которые сущность риска видят в возможности отклонения от цели, ради достижения которой принималось решение [*]. Иозеф Шумпетер, связывая риск и предпринимательство, указывал, что если риски не учитываются в хозяйственной плане, они становятся, с одной стороны, источником прибыли, а с другой стороны - убытков [*]. Теория, и которой прибыль рассматривалась как выигрыш от рисковомой ситуации, получила название «концепция Найта». Пол Хейне в своей работе «Экономический образ мышления» отмечал, что прибыль «возникает по причине неопределенности, ... если бы все, относящееся к получению прибыли, было широко известно, все возможности ее получения были бы полностью использованы и, следовательно, прибыли бы везде равнялись нулю» [*].

Следовательно, риск как экономическая категория представляет собой событие, которое может произойти или не произойти. В случае наступления такого события могут иметь место три экономических результата: отрицательный (ущерб, убыток, проигрыш); нулевой; положительный (выигрыш, прибыль, выгода) [*] (ФИЛИН С.А.Финансовый риск и его составляющие для обеспечения процесса оценки и эффективного управления финансовыми рисками при принятии финансовых управленческих решений // Финансы и кредит, № 3, **2002.**)

В экономической литературе представлены определения категории "риск" с позиции разных авторов. Классифицируем подходы, исходя из двух несовпадающих трактовок:

- 1) риск как не проявившаяся угроза (неопределённость свойств среды);
- 2) риск как некоторые последствия (эффекты) проявления опасности (потери).

С позиции таких авторов, как Ожегов, Борисов, Вебстер, Ковалёв риск трактуется как не проявившаяся угроза. В словаре Ожегова «риск» определяется как «возможность

опасности» или как «действие наудачу в надежде на счастливый исход». В словаре Борисова «риск» определяется как «случайности или опасности, которые носят возможный, а **не** неизбежный характер и могут являться причинами убытков» . П. В. Вебстера «риск» определяется как «опасность, возможность убытка или ущерба». Ковалев В.В. дает следующее определение: «Финансовый риск - это степень вариабельности дохода, который может быть получен благодаря владению данным видом активов [*].

В соответствии со второй трактовкой рассмотрим определение Балабанова И.Т., Стояновой Е.С.

Балабанов И.Т. под риском понимает возможную опасность потерь, вытекающую из специфики тех или **иных** явлений природы и видов деятельности человеческого общества [*].

Стойнова Е.С. рассматривает риск как «вероятное возникновение убытков или недополучения доходов по сравнению с прогнозируемым вариантом» [*].

Вторая трактовка приемлема в традиционной экономике и применима для мелких предприятий. Первая **трактовка** соответствует рыночной экономике, расширяет сферу **угроз**, применима для корпораций, холдингов.

Во многих определениях выделяется такая черта риска как опасность, возможность неудачи. Данной позиции придерживаются Павлюченко В.М., Шапиро В.Д., Шеремет А.Д., Уткин Э.А., акцентируя возможность возникновения только отрицательных последствий экономической деятельности вследствие существования риска.

По нашему мнению, такая позиция не характеризует всего содержания риска. Для более полного понимания содержания риска рассмотрим **структурные характеристики** риска.

Структурно риск можно описать с помощью следующих характеристик: опасность, подверженность риску, уязвимость (чувствительность к риску) и степень взаимодействия рисков

Опасность - потенциальная угроза возникновения Иторба или другой формы реализации риска, обусловленная спецификой объекта, особенностями рискованной ситуации и природой указанного ущерба.

Итак, что касается данной характеристики, то она отражает взаимодействие двух основных элементов:

носителя риска, т.е. объекта или субъекта, по отношению к которому этот риск оценивается. Действительно, если Выступление какого-либо события является безразличным для 'никогого субъекта или никак не влияет на исследуемый рЬ.ект, его нельзя рассматривать как риск для этого субъекта и in объекта;

окружающей среды, в которой обитает носитель риска ill которая может провоцировать реализацию риска. При этом •Подобное влияние может быть как положительным (уменьшение шансов осуществления неблагоприятной ситуации), |рк и отрицательным (увеличение подобных шансов). Более lino, рассматриваемая ситуация может способствовать возникновению не одного, а нескольких рисков, взаимодействие •тгорых оказывает на объект (субъект) уже совместное, ком- •кское влияние.[*] (ЧЕРНОВА Г.В., Кудрявцев А.А. Управление рисками: ТК Велби, Издательство Прo- •скт,2005.-160с.)

↑ Опасность является ключевой характеристикой риска, И нее риск попросту невозможен. Она определяет подвер- ти ность риску.

Подверженность риску представляет собой характере- ре гию ситуации, чреватой возникновением ущерба или дру- Нii формы реализации риска. В техническом смысле подвер- шность риску - это количество единиц наблюдения. В зави- Вности от особенностей риска под этим могут пониматься Нишчные вещи: при анализе смертности это может быть **WHO** лиц в исследуемой группе; при обсуждении рисков, шисущих автомобильному парку, - величина Машино-часов •пользования соответствующих автомобилей; при анализе Вк ка природных катастроф - площадь опасной территории.

Уязвимость выражает степень, или интенсивность, (которой может возникнуть ущерб различного размера в отношении рассматриваемого объекта, т.е. реализоваться соответствующая опасность. По существу, уязвимость подразумевает если не попытку количественного измерения риска, то выявление влияния различных факторов на величину риска. Изменение факторов риска является одной из важных задач исследования. На практике уязвимость часто пропорциональна времени наблюдения объекта, подверженного риску.

Взаимодействие с другими рисками оказывает на отдельный риск существенное влияние. Эта характеристика предполагает рассмотрение группы рисков (портфеля рисков). При этом взаимосвязь рисков понимается в самом широком смысле слова, а не только в значении наличия или отсутствия статистической зависимости. Анализ взаимодействия рисков, в свою очередь, может повлиять на понимание опасностей, которыми подвержены исследуемые объекты.

Расширенное определение риска приведено Альгиным А.П. в работе «Риск и его роль в общественной жизни»: «Риск - это деятельность, связанная с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой имеется возможность количественно и качественно оценить, вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи и отклонения от цели». [АЛЬГИН]

Существование риска как объективного проявления случайности в экономической жизни объясняется с одной стороны тем, что любое экономическое явление представлял собой определенное системное образование, относительно отграниченное от других подобных образований. Совокупность внутренних связей, лежащих в основе таких систем, противостоит совокупности внешних связей, посредством которых одни экономические процессы связаны с другими «Внешние связи являются несущественными, постоянно меняющимися, и, следовательно, не поддающимися человеческому осознанию условиями реализации вовне устойчивых, существенных внутренних связей» [*].

С другой стороны, наличие риска объясняется проявлением случайности как результата пересечения двух или более независимых, причинно обусловленных цепей или линий существования различных экономических образований. «Пересечение внутренне необходимых цепей существования двух и более экономических образований в одной пространственно-временной точке порождает неопределенность относительно характеристик его внешнего проявления». [*]

Риску присуще такое свойство как альтернативность, которое связано с необходимостью выбора из двух или нескольких возможных вариантов решений, направлений, действий. Отсутствие возможности выбора снимает ситуацию риска.

Как отмечает А. Шлайфер, нормативная теория решений не имеет прямого отношения к огромному числу решений, принимаемых менеджерами в ходе обычного управления, так как она основана на формальном изложении проблемы решения; любой менеджер, который остановится, чтобы выбрать формальную постановку самой маленькой части проблемы, подлежащей решению, очевидно, уже не будет иметь времени, чтобы управлять. [*]

Таким образом, риск находится в тесной взаимосвязи с проблемой постановки целей предприятия и процессом принятия управленческих решений.

Можно выделить ряд признаков, с которыми будут согласны многие исследователи сущности финансового риска: объективное наличие ситуации неопределенности, проявляющейся в невозможности с абсолютной точностью предсказать последствия принимаемых решений; осознанная деятельность субъектов хозяйствования по преодолению ситуации неопределенности в стремлении получить больший доход; возможность путем рассмотрения и анализа возможных вариантов решений определить вероятность достижения поставленной цели.

Как известно, любая экономическая категория, в том числе финансовый риск, проявляет свою сущность в функци-

ях. Большинство экономистов выделяют две основные функции: регулирующую и защитную.

Регулирующая функция состоит в том, что рискованные решения, рискованный тип хозяйствования приводит к более эффективному производству, от которого выигрывают и предприниматели, и потребители, и общество в целом.

Финансовый риск, как правило, ориентирован на получение значимых результатов нетрадиционными способами. Тем самым он позволяет преодолевать консерватизм, догматизм, косность, психологические барьеры и пр. В этом проявляется конструктивная форма регулятивной функции финансового риска.

Защитная функция риска проявляется в том, что экономические субъекты вынуждены искать средства и формы защиты от различного рода рисков. Это реализуется на основе механизма создания и использования различных страховых и резервных фондов. Часть финансовых рисков ограничивается государством. Примером таких ограничений в России могут быть обязательные экономические нормативы, устанавливаемые Центральным банком для кредитных организаций (максимальная величина кредитного риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков, нормативы ликвидности и т.п.).

Возможность измерить риск - это возможность управлять им. Для этого используются различные меры прогнозирования рискованного события и меры направленные на снижение степени риска. Важным элементом системы управления рисками является сценарное моделирование, при котором макроэкономические сценарии задаются трендами (различными) макроэкономических параметров.

Управление рисками предполагает регулярный анализ финансового состояния организации. Уменьшение риска может быть достигнуто, либо за счет уменьшения позиции на более рискованных операциях и увеличение позиций по менее рискованным, либо путем хеджирования (заключена срочная сделка, переводящая потенциальный риск на контрагента).

агента).

По мнению К. Рэдхэд и С. Хьюс: «Процесс управления финансовым риском может быть разбит на шесть последовательных стадий:

Определение цели;

Выяснение риска;

Оценка риска;

Выбор метода управления риском;

Осуществление управления;

Подведение результатов».

При этом «механизм исследования риска предполагает тесную взаимосвязь и единство всех этапов, так как объективность оценок и выводов данного этапа существенно зависят от оценок и выводов, полученных на других этапах».

С учетом того, что под системой, как правило понимается множество элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, которое образует определенную целостность, единство, можно дать следующее определение системы управления финансовыми рисками.

Система управления финансовыми рисками - это взаимосвязанные и взаимозависимые методы и способы целенаправленного воздействия на финансовую деятельность объекта в целях недопущения возникновения в связи с неопределенностью в движении финансовых потоков неблагоприятных, по сравнению с прогнозируемыми вариантом, финансовых последствий или получение дополнительной прибыли, которая может привести к большим финансовым затруднениям в перспективе.

Управлению финансовыми рисками посвящено значительное количество публикаций, однако, в этой области существует много проблем, требующих всестороннего обсуждения: комплексное раскрытие содержания рисков; снятие принципиальных разногласий в различных трактовках управления рисками; разработка механизма управления финансовыми рисками строительных корпораций, холдингов.

Факторы риска имеют большее значение в строитель-

стве, чем в других отраслях народного хозяйства, поэтому строительным корпорациям, холдингам необходимо активно участвовать в оценке риска и вероятности возникновения непредвиденных обстоятельств.

После оценки риска должны приниматься конкретные решения и действия, которые необходимо отражать в интегрированном плане управления рисками:

1) условия возникновения риска - описание причин, которые могут привести к возникновению негативных изменений, а также их последствий;

2) стратегию управления риском, включая сценарии и зоны ответственности;

3) критерии оценки мероприятий по предотвращению рисков;

4) сроки реализации запланированных мероприятий;

5) назначение исполнителей, ответственных за проведение мероприятий по предотвращению рисков;

6) критерии применения мер в случае возникновения непредвиденных обстоятельств.

Таким образом, управление рисками предполагает формулировку самой концепции управления риском, знание свойств системы управления риском в общем менеджменте корпорации, конкретизацию целей и задач управления рисками, выявление возможных ограничений системы управления рисками, учет специфики управления портфелем рисков, динамичности самого процесса, знание содержания и специфики основных этапов управления рисками.

Риск и опасность потерь присущи любой экономической деятельности. Из всего разнообразия рисков особо выделяются финансовые риски - это риски, связанные с вероятностью потерь финансовых ресурсов, которые реализуются при осуществлении экономическим субъектом любых видов деятельности (инвестиционной, производственной, кредитной, торговой). Существование финансовых рисков просто делает необходимым управление ими, так как этот процесс определяет возможности обеспечения финансовой устойчивости!

экономического объекта, и, следовательно, его способность противостоять неблагоприятным ситуациям и последствиям.

Деятельность любого предприятия сопровождаются многочисленными финансовыми рисками, которые существенно влияют на результаты деятельности хозяйствующего субъекта. Риски, порождающие финансовые потери и связанные с осуществлением определенных видов деятельности, выделяют в отдельную группу финансовых рисков.

Финансовый риск является сложной экономической категорией, связанной с осуществлением хозяйственной деятельности [42].

Итак, проанализируем экономическую сущность финансового риска.

1. Экономическая природа.

Финансовый риск проявляется в сфере экономической деятельности предприятия. Финансовый риск связан с формированием финансовых ресурсов, капитала, доходов и финансовых результатов предприятия. Финансовый риск определяется как категория экономическая.

2. Вероятность риска.

Вероятность категории финансового риска проявляется в том, что рисковое событие может произойти, а может не произойти. Это вероятность определяется действием объективных и субъективных факторов, однако, вероятностная природа финансового риска является постоянной его характеристикой.

3. Неопределенность результата.

Данная характеристика финансового риска обусловлена непредсказуемостью финансовых результатов экономического субъекта и уровнем доходности финансовых операций. Финансовый риск может сопровождаться как существенными финансовыми потерями, так и получением дополнительных доходов.

4. Изменчивость уровня.

Риск не является постоянной величиной. Уровень финансового риска изменчив. Прежде всего, он изменяется во

времени. Кроме того, показатель уровня финансового риска изменчив. Прежде всего, он изменяется во времени. Кроме того, показатель уровня финансового риска значительно варьирует под воздействием многочисленных объективных и субъективных факторов, воздействующих на риск.

В период подготовки и принятия хозяйственного решения нельзя с полной уверенностью утверждать, какая конкретно конъюнктура сложится на рынке, какие изменения окружающей хозяйственной среды повлечет за собой ввод и действие или новые характеристики функционирования промышленного объекта, какие могут возникнуть неожиданные технические препятствия или конструктивные проблемы.

Р.М.Качалов рекомендует различать две разнесенные во времени оценки : «стартового» и «финального» уровней финансового риска.

«Стартовый » уровень риска характеризует риск, заключенный в идее, замысле, предложении, в то время как «финальный» уровень риска уже учитывает вклад тех «анти рисковых» мер, которые могут быть продуманы, разработаны и предусмотрены заранее, до того, как те или иные факторы риска проявят себя. Разнесенными во времени оказываются два других события: момент принятия решения и момент наступления ущерба [43].

5.Возможная неблагоприятность результата.

Теоретически в результате последствия проявления финансового риска могут быть как положительные, так и отрицательные отклонения. Несмотря на это, финансовый риск характеризуется уровнем возможных неблагоприятных последствий. Это обусловлено тем, что негативные последствия финансового риска определяют потерю не только дохода, но и капитала предприятия и это приводит его к потере финансовой состоятельности и прекращения деятельности.

Бланк И.А. под финансовым риском понимает вероятность возникновения неблагоприятных финансовых последствий в форме потери дохода или капитала в ситуации неопределенности условий осуществления его финансовой дея-

тельности [44].

Определение финансового риска И.А. Бланка характеризует, на мой взгляд, большинство рисков, так как риск имеет характерной чертой неопределенность, и при реализации рисков, как правило, часто происходит потеря дохода. Кроме того, риск потери ликвидности (элемент финансового риска) в условиях инфляционной экономики для предприятия, как правило, не приводит к денежным потерям.

При рассмотрении экономической сущности финансового риска необходимо обратить внимание на такие характеристики как объективность проявления и субъективность оценки.

6.Объективность проявления.

Финансовый риск разумеется является неотъемлемой составляющей (частью) всех хозяйственных операций, и, следовательно присущ всем направлениям деятельности предприятия. Объективная природа проявления финансового риска остается неизменной.

7.Субъективность оценки

Как уже отмечалось выше, проявления финансового риска имеют объективную природу. Но основной показатель финансового риска - уровень риска - носит субъективный характер. Основой оценки риска характеризуется различными факторами, основными из которых являются:

1 Достоверность используемой информации по рискам, по убыткам фирмы, по методам оценки эффективности использования методов управления рисками, по методам оценки финансовых возможностей фирмы, по процедурам управления рисками и пороговыми значениями параметров, используемых при выборе процедур;

2)профессиональный опыт финансовых менеджеров, осуществляющих управление финансовыми рисками на предприятии;

3)квалификация финансовых менеджеров и другими факторами, обуславливающими субъективность оценки риска.

Так же при рассмотрении сущности финансового риска необходимо акцентировать внимание на том, что в современных формах бизнеса, сама цель получения максимальной прибыли становится вторичной.

Дж.К.Гэлбрейт излагает следующие закономерности Основным способом, позволяющим техноструктуре [45] оградить процесс принятия решений от владельцев и кредиторов, является обеспечение определенного минимального (необязательного низкого) уровня доходов. Если достигается некоторый приемлемый уровень прибыли, то акционеры остаются пассивными. Они начинают проявлять активность, когда доходы уменьшаются (снижаются) или фирма терпит убытки, следовательно, сокращаются дивиденды. Борьба за власть и крупной фирме (если не рассматривать попыток ее поглощения) начинается только в том случае, когда ее прибыль мала, или тогда, когда она терпит убытки. При условии получения хороших доходов внутри многих крупнейших корпорации понятие борьбы за власть почти не известно. Другими словами, в этих условиях, т.е. при достаточно высоких доходах, положение техноструктуры будет неуязвимым [46]. Необходимо отметить, что Гэлбрейт подходит с точки зрения разграничения интересов разных групп субъектов управления и защиты техноструктуры от администрации. Важным в данном случае является выявление того, как влияют и на какие факторы риска приведённые группы. Акционеры критически важны для формирования уставного капитала, но в оперативном управлении их мнение значимо лишь при малом их числе. В крупной компании оперативность их реакции ограничена, поведение высшего менеджмента играет значение при использовании кредитных источников финансирования и при стратегическом управлении, а низший менеджмент влияет на производственные издержки и его роль возрастает в крупных компаниях из-за асимметрии информации и большого числа точек возникновения риска. Основная суть не в "борьбе за власть", а в оценке финансовых последствий победы одной и нескольких групп. Организация как система существует лишь в случае ей

сбалансированности, недостижение которой и есть управленческий риск, выраженный в деньгах, т.е. финансовый риск.

К.К. Цзе, описывая опыт крупнейшей международной торговой фирмы «Марк Спенсер» показал, что причиной успешной деятельности компании стало превращение прибыли из цели бизнеса, в средство его развития [47].

Тумакова Д.П. предлагает ограничить понятие финансовых рисков сферами деятельности. Таким образом, финансовый риск экономического субъекта можно охарактеризовать как возможность возникновения неблагоприятных последствий для экономического субъекта при осуществлении кредитной, производственной, инвестиционной, сбытовой, торговой деятельности [48].

Ковалев В.В. дает определение финансового риска как риска, связанного с возможным недостатком средств для выплаты процентов по долгосрочным ссудам и займам [42].

Но такая формулировка в значительной мере сужает содержание данной экономической категории. Это определение является лишь частным случаем характеристики риска потери ликвидности предприятия.

Н.Луман, проследивая этимологию понятий «риск», показывает, что решения, принятые с учетом риска, являются решениями, с помощью которых связываются разнесенные во времени события. Хотя будущее не может быть известно в достаточной мере, причем даже то будущее, которое создается решениями самих людей, тем не менее, сознательное принятие рискованных решений расширяет границы рационального действия [50].

Финансовый риск - это не фатальное явление, а в значительной степени управляемый процесс. На его уровень, на его параметры можно и нужно оказывать воздействие. Для того соответственно необходимо его изучать, анализировать его проявления в хозяйственных ситуациях, выявлять и идентифицировать его характеристики: вид риска, состав и значимость факторов риска, масштабы последствия их проявления

Т.д.

Неоинституциональная теория отмечает, что цель корпорации достигается с помощью определенного минимального уровня денежных поступлений. Если предприниматель не обеспечивает соответствующего уровня этих поступлений, то он теряет капитал, а вместе с ним и право управлять предприятием в дальнейшем [51].

Качалов Р.М. предлагает различать стартовый уровень финансового риска (риск замысла, первоначальной идеи, проекта решения варианта стратегии) и финальный уровень финансового риска.

По некоторым данным, для высоко технологичных производств допустимая вероятность получения отрицательного результата на стадии фундаментальных исследований составляет 5-10%, прикладных научных разработок около 80-90%, проектно-конструкторских разработок 90-95% [52].

Финансовые риски многообразны, поэтому их классификационная система представлена в широком диапазоне.

В таблице 2.1. отразим классификацию финансовых рисков, так как это является важным и необходимым моментом при управлении финансовыми рисками. Выбор критерием классификации зависит от целей и особенностей процедуры управления риском.

Таблица 1.2.1. Классификация финансовых рисков

Критерий классификации	Виды финансовых рисков
I. По местам и факторам возникновения	1.риск снижения финансовой устойчивости; 2.риск неплатежеспособности; 3.инфляционный риск; 4.налоговый риск и прочие виды финансовых рисков; 5.внешний (систематический финансовый риск); 6.внутренний (несистематический финансовый риск).
II. По экономическому содержанию	1.риск недополучения доходов; 2.риск возникновения непредвиденных расходов; 3.риск несвоевременной генерации денежных потоков.
III. По сферам локализации денежных потоков	1.финансовый риск в производственной сфере; 2.финансовый риск в финансовой сфере; 3.финансовый риск в инвестиционной сфере; 4.финансовый риск от чрезвычайной деятельности; 5.финансовый риск отдельной операции.
IV. По центрам ответственности	1.финансовый риск в центрах ответственности; 2.финансовый риск предприятия в целом.
V-По типу объекта	1.финансовые риски, связанные с собственностью; 2.риски, связанные с доходами.
VI. По размеру (тяжести) ущерба	1.катастрофический финансовый риск; 2.средний финансовый риск; 3.низкий финансовый риск; 4.высокий финансовый риск.

<p>VII. По видам инвестиционных решений</p>	<p>1. индивидуальный финансовый риск; 2. портфельный финансовый риск;</p>
<p>VIII. По видам активов предприятия</p>	<p>1. риск снижения эффективности; 2. депозитный риск; 3. кредитный риск; 4. риск неисполнения договорных обязательств.</p>
<p>IX. По видам источников формирования</p>	<p>1. финансовый риск собственного капитала; 2. финансовый риск заемного капитала; 3. финансовый риск временно привлеченных средств; 4. риск структуры капитала.</p>
<p>X. По проявлению во времени</p>	<p>1. постоянный финансовый риск; 2. временный финансовый риск.</p>
<p>XI. По этапам жизненного цикла и типам развития предприятия</p>	<p>1. финансовый риск подготовительного этапа; 2. финансовый риск инвестиционного этапа; 3. финансовый риск этапа освоения рынка; 4. финансовый риск этапа зрелости; 5. финансовый риск этапа упадка.</p>
<p>XII. По управленческим функциям</p>	<p>1. риск финансового планирования; 2. риски, связанные с изменением финансовой ситуации; 3. риск финансового прогнозирования; 4. риск финансового регулирования; 5. риск опоздания ввода объекта в эксплуатацию; 6. риск финансового анализа; 7. риск финансового регулирования</p>

Итак, характеристика классификационных признаков финансовых рисков определяет существенные особенности управления исследуемого риска.

Проанализируем содержание элементов классификационных групп финансового риска.

Депозитный риск-риск, связанный с возможностью не возврата депозитных вкладов (непогашения депозитных сертификатов). Данный риск, встречается достаточно редко и связан с неудачным выбором коммерческого банка для осуществления депозитных операций предприятия.

Кредитный риск- риск, связанный с опасностью неплаты заемщиком основного долга и процентов, причитающихся кредитору. Причинами возникновения кредитного риска могут выступать:

Недобросовестность заемщика;

Ухудшение конкурентного положения конкретного предприятия;

Неблагоприятная экономическая конъюнктура.

Своеобразие объекта, подверженного риску, является важнейшей характеристикой риска по типу объекта. По этому критерию можно выделить риски, связанные:

а) С собственностью (имуществом).

Подобные риски встречаются достаточно часто и легко выражаются в денежной форме. Оценка риска осуществляется на основе реальной стоимости собственности. Безусловно, особенности конкретных рисков зависят от вида имущества: недвижимое, движимое, нематериальные активы. Понятно, что риски, характерные для зданий, отличны от рисков, которым подвержены автомобиль или авторские права;

б) С доходами.

Недостаток подобной информации и степень ее достоверности могут существенно повлиять на точность анализа рисков.

Если данных для численной оценки распределения недостаточно, то, используя экспертную информацию, можно хотя бы провести совместную классификацию по размеру ущерба и частоте его возникновения (таблица 2.1).

Таблица 1.2.2. -Группировка финансовых рисков по частоте возникновения и размеру ущерба.

	По размеру ущерба		По частоте
	редкие	средней частоты	частые
Низкие финансовые риски			
Средние финансовые риски			
Высокие финансовые риски			
Катастрофические финансовые риски			

С точки зрения стадий жизненного цикла, как классификационного критерия, финансовые риски классифицируются следующим образом.

Итак, действие финансовых рисков обусловлено постоянным изменением внешней и внутренней среды функционирования предприятия. Предприятие как социально-экономическая система имеет определенный жизненный цикл, поскольку всякая система обладает предельными возможностями, ограничивающими ее дальнейшее существование в первоначальном виде определенным периодом времени. Таким образом, задачей руководства предприятия является определение момента проведения комплекса мероприятий по управлению финансовыми рисками предприятия с учетом организационно-экономических особенностей этапа жизненного цикла и, возможно, начало преобразований, связанных с

переходом в новое качественное состояние. В случае, если прибыль от основной деятельности недостаточна для покрытия издержек, связанных с функционированием предприятия, а основной доход носит случайный характер, то эти преобразования могут вылиться в диверсификацию производства, перевод капитала в другую отрасль, преобразование организационно-правового статуса предприятия, что, и происходило на протяжении всех лет рыночных реформ в России.

Продолжительность жизненного цикла предприятия для разных отраслей будет различной. Однако кривая жизненного цикла состоит из отдельных участков (этапов), каждый из которых описывает зависимость предприятия от внешних и внутренних условий, возникающих в тот или иной отрезок времени, будет идентична для всех экономических субъектов. На каждом этапе имеются специфические группы финансовых рисков, влияющие на процесс функционирования предприятия.

Взаимосвязь уровня финансового риска и стадии жизненного цикла предприятия представлена на рисунке 1.2.1.

Рис. 1.2.1. Уровень финансового риска на разных стадиях жизненного цикла предприятия.

Таким образом, финансовый риск проявляется на всех этапах его жизненного цикла, при осуществлении всех функций финансового управления. Многообразие форм финансового риска требует дифференцированного подхода к методам управления финансовым риском.

Необходимо выявить сферы применения классификации финансовых рисков с учётом специфики функционирования исследуемого(ых) объекта(ов).

С целью разработки программы управления финансовыми рисками в строительных корпорациях, холдингах целесообразно использовать следующую классификацию финансовых рисков:

Таблица 1.2.3 - Классификация финансовых рисков рекомендуемая для использования в целях управления финансовыми рисками в корпорациях, холдингах.

Критерий классификации	Виды финансовых рисков
I. По факторам возникновения	1.риск снижения финансовой устойчивости; 2.внешний (систематический финансовый риск); 3.внутренний (несистематический финансовый риск).
II. По экономическому содержанию	1 .риск недополучения доходов; 2.риск возникновения непредвиденных расходов; 3.риск несвоевременной генерации денежных потоков.
III. По сферам локализации денежных потоков	1 .финансовый риск в производственной сфере; 2.финансовый риск в финансовой сфере; 3.финансовый риск в инвестиционной сфере.
IV. По центрам ответственности	1 .финансовый риск в центрах ответственности; 2.финансовый риск предприятия в целом.
V-По типу объекта	1 .финансовые риски, связанные с собственностью; 2.риски, связанные с доходами.
VI. По размеру (тяжести) ущерба	1 .катастрофический финансовый риск; 2.средний финансовый риск; 3.низкий финансовый риск; 4. высокий финансовый риск.
VII. По видам инвестиционных решений	1 .индивидуальный финансовый риск; 2.портфельный финансовый риск;

VIII. По видам активов предприятия	1.риск снижения эффективности; 2.депозитный риск; 3.кредитный риск; 4.риск неисполнения договорных обязательств.
IX. По видам источников формирования	1.финансовый риск собственного капитала; 2.финансовый риск заемного капитала; 3.финансовый риск временно привлеченных средств; 4.риск структуры капитала.
X. По проявлению во времени	1 .постоянный финансовый риск; 2.временный финансовый риск.
XI. По управленческим функциям	1.риск финансового планирования; 2.риски, связанные с изменением финансовой ситуации; 3.риск финансового прогнозирования; 4.риск финансового регулирования; 5.риск опоздания ввода объекта в эксплуатацию; 6.риск финансового анализа; 7.риск финансового регулирования

Такая классификация позволяет понять специфику различных финансовых рисков. Естественно, что для рисков, выделенных в соответствии с данной классификацией, методы управления будут совершенно различны.

Риск финансового планирования представляет собой совокупность рисков, включающих в себя риски изменения затрат предприятия (приводят к изменению денежного оттока), риски изменения финансовой ситуации (приводят к изменению чистоты денежного потока). Данные три составляющие могут привести к тому, что денежные потоки, заложенные в бюджете, будут не согласованны. * []

Риски, связанные с изменением затрат предпри-

ятия, вызывают увеличение денежного оттока, основанное на росте затрат на сырье, транспортные услуги.

Риски, связанные с изменением финансовой ситуации, основаны на неразвитости отечественно-кредитной инфраструктуры. Они включают в себя возможность резкого сокращения кредитных ресурсов и, как следствие, возрастание стоимости кредита, ухудшение условий и возможностей привлечения инвестиций из других источников.

Риск финансового прогнозирования представляя собой вероятность рассогласования денежных потоков, вызванную распределением во времени количественных параметров рисков.

Риск финансового регулирования возникает в процессе оперативной финансовой работы, заключающейся в корректировке отклонений, возникающих в денежных потоках, при неблагоприятных ситуациях.

Риск опоздания ввода объекта в эксплуатацию) увеличивает срок окупаемости инвестиций, поскольку, во-первых, повышается стоимость капитального строительства, и, во-вторых, сокращается время, отведенное на возврат вложенных средств. Чаще всего опоздание ввода объекта в эксплуатацию можно связать с непредвиденным ростом цен, удорожающим капитальное строительство.

В процессе управления финансовыми рисками и разработки программы управления финансовыми рисками немаловажное значение имеют такие факторы, как организационная форма и отрасль исследуемого объекта, которые необходимо учитывать.

Холдинговые компании первоначально появились в США. По законодательству РФ холдинговая компания предприятие (независимо от его организационно - правовой формы), в состав активов которого входят контрольные пакеты акций других предприятий.

Холдинговые компании и их дочерние предприятия создаются в России в форме акционерных обществ открытого типа.

Холдинг может быть создан либо в результате вычленения определённой организационной структуры с последующей передачей ей контрольных пакетов акций уже существующих фирм, либо путём образования самим холдингом новых акционерных обществ при условии сохранения за ним контрольных пакетов акций этих обществ.

В практике создания холдингов наиболее часто встречаются два вида холдингов:

1 вид - холдинги, созданные «снизу».

2 вид — холдинги, созданные «сверху».

На практике часто применяется 1 вид — холдинги, созданные «снизу»: данный вид создания объединений холдингового типа на базе акционерных обществ, поскольку это делает юридическую сторону реструктурирования более простой и выгодной. Объединяющиеся предприятия создают новую организацию, акции которой размещаются среди акционеров предприятий - учредителей в обмен на акции объединяющих компаний. В результате вновь образованная организация становится держателем контрольных пакетов акций компаний-учредителей, что дает ей возможность осуществлять управление объединением — его деятельность и финансами. Технологический алгоритм формирования объединения такого холдингового типа выглядит следующим образом:

1 Руководство объединяющихся предприятий отдает распоряжение о начале подготовительных мероприятий, необходимых для юридического оформления реструктурирования.

2 Составляется перечень имущества каждой из реорганизуемой компанией, передаваемого в уставной капитал будущего холдинга. Указанное имущество проходит инвентаризацию, осуществляемую силами самих компаний или с привлечением независимого аудитора.

3 Назначается независимый оценщик имущества передаваемого в уставной капитал создаваемой организации.

4 Осуществляется денежная оценка передаваемого имущества. Определенная стоимость имущества может не со-

ответствовать его балансовой стоимости, поскольку денежная оценка активов, вносимых в оплату акций при учреждении производится по соглашению между учредителями.

5 Определение количества и типа акций, создаваемых холдинговой компанией и их минимальной стоимости, исходя из размера уставного капитала образуемого общества. Здесь же разрабатываются порядок и условия обмена акций компаний-учредителей на акции учреждаемого холдинга. Условия обмена акций определяют категории (типы) акций компаний, участвующих в объединении. Количество акций каждого типа, обмениваемых на акции холдинга; срок, в течение которого осуществляется обмен акций; соотношение обмена (например, за 3 акции первой организации-учредителя акционер первой организации получает одну акцию холдинга, а акционер второй компании получает одну акцию холдинга в обмен на одну акцию второго учредителя), зависящее от рыночной стоимости акции объединяющих компаний и от номинальной стоимости акций холдинга,

6 Разработка процедур согласования в органах государственной власти (при необходимости)

7 Определение перечня документов предоставляемых и регистрирующий орган для государственной регистрации вновь создаваемого холдинга.

Выяснение необходимости согласования, создания объединения холдингового типа с антимонопольными органами. Такое согласование требуется при создании коммерческой организации, суммарная стоимость активов учредителей которой по балансу превышает 100 тысяч минимальных размеров оплаты труда, а также если учредители вносят имущество, балансовая стоимость основных производственных средств и нематериальных активов которого превышает 100 тысяч минимальных размеров оплаты труда, или намериваются передать в собственность учреждаемую холдинга более 10% балансовой стоимости основных производственных средств и нематериальных активов или если участником объединения является хозяйствующий субъект, имеющий долю

более 35% на рынке определенного товара.

8 Разработка регламента проведения общих собраний акционеров, компаний, участвующих в объединении и совместно го общего собрания акционеров, и определение повестки дня этих собраний.

9 Разработка проектов нормативных документов. Основными документами данной формы реструктурирования является договор о совместном создании холдинга, решение о создании нового акционерного общества, устав вновь создаваемого холдинга. Проект устава акционерного общества должен содержать сведения о наименовании юридического лица, месте его нахождения, категориях выпускаемых акций, их номинальной стоимости и количестве, о размере уставного капитала, о правах акционеров, о составе и компетенции органов управления обществом и порядке принятия ими решений, а также иные сведения, предусмотренные законом об акционерных обществах.

Проект решения о создании акционерного общества содержит положения, определяющие денежную оценку вносимого в уставной капитал создаваемого общества, имущества и порядок создания акционерного общества.

Проект договора о совместном создании холдинга предусматривает наличие в нем информации о целях объединения, участников реструктурирования, обязательствах участников холдинга по созданию нового акционерного общества и совершению обмена акций, других условиях объединения.

10 Уполномоченные члены правлений объединяющихся предприятий заключают договор о совместном создании холдинга.

11 Созыв общих собраний акционеров, советами директоров объединяющихся компаний с повесткой дня о создании холдинга.

12 Общее собрание акционеров принимает решение о создании нового акционерного общества, утверждает проект договора о совместном создании холдинга. Порядок и условия обмена акций.

13 Совместное общее собрание акционеров утверждает устав и назначает исполнительные органы вновь создаваемого общества.

14 Подача документов на государственную регистрацию вновь создаваемого акционерного общества. Необходимо предоставить в регистрационный орган следующие документы:

Учредительные документы вновь возникающего юридического лица в двух экземплярах

- Заявления на государственную регистрацию;
- документы, подтверждающие факт оплаты оформления регистрации
- Решение о создании акционерного общества;
- документ, подтверждающий факт оплаты уставного капитала в размере, установленном законодательством;
- Заключение антимонопольных органов в случаях, установленных законодательством;
- Иные документы в соответствии с действующим законодательством.

15 Государственная регистрация вновь созданного акционерного общества.

16 Исполнительный орган, созданный компанией, принимает решение о выпуске акций на основании и в соответствии с решением о создании акционерного общества.

17 Осуществление обмена акций компаний учредителей, находящихся в собственности акционеров этих компаний на акции вновь созданного юридического лица, в результате акции компаний-учредителей в количестве, предусмотренном договором о создании холдинга и достаточном для управления объединением, окажутся в собственности вновь образованного холдинга, а акционеры объединившихся таким образом предприятий, становятся владельцами акций, управляющей компании.

18 Государственная регистрация отчета об итогах выпуска ценных бумаг.

19 Подача документов на государственную регистра

цию выпуска акций осуществляется не позднее одного месяца с даты государственной регистрации вновь созданного юридического лица, В регистрирующий орган необходимо представить:

- Решение о выпуске акций в двух экземплярах, а в случае ведения реестра, акционеров регистраторов — в трех;
- Заявление на государственную регистрацию выпуска акций;
- Отчет об итогах выпуска акций;
- Иные документы.

20 Государственная регистрация выпуска ценных бумаг. Если среди участников объединения холдингового типа присутствуют организации, действующие в сфере производства товаров и услуг, а также банки или иные кредитные организации, объединение носит характер финансово-промышленной группы. Если объединение холдингового типа попадает в разряд финансово-промышленных групп, между участниками объединения заключается договор о создании финансово-промышленной группы, который должен определять:

- Наименование финансово-промышленной группы;
- Порядок и условия учреждения центральной компании финансово-промышленной группы как юридического лица в определенной организации — правовой форме уполномоченного на ведение дел финансово-промышленной группы;
- Порядок образования, объем полномочий и другие условия деятельности совета управляющих финансово-промышленной группы;
- Порядок внесения изменений в состав участников финансово-промышленной группы;
- Объем, порядок и условия объединения активов;
- Цель объединения участников;
- Срок действия договора.

2 вид создания холдинга — создание «сверху»

Фактически, преобразование в холдинговую компанию данного вида представляет собой разделение компании на не-

сколько дочерних обществ, которым передается все имущество и во компаний. Материнская же компания остается лишь держателем акций (паев, долей) вновь созданных организации и координатором их деятельности. Часть акций (вкладов) дочерних компаний может быть продана на сторону, полученные средства используются на развитие дочерних предприятий и реализацию маркетинговой политики холдинга. Единственным условием является необходимость владения контрольными пакетами акций дочерних пакетов, дающими решающее право голоса в управлении дочерними предприятиями. Поэтому технология проведения стандартных аудиторских, юридических и оценочных процедур при преобразовании крупной компании в холдинг будет соответствовать техническому алгоритму создания дочерних фирм с последующей продажей части акций вновь образованных дочерних компаний, сторонним акционерам.

Холдинг является специфическим управленческим и финансовым ядром современных корпораций и других организационных структур рынка. Проанализируем (выявим) преимущества функционирования холдинговых систем.

Функционирование холдинговых систем на рынке имеет ряд преимуществ перед отдельно взятыми компаниями

1) возможность создания замкнутых технологических цепочек от добычи сырья до выпуска готовой продукции;

2) экономия на торговых, маркетинговых и прочих услугах;

3) единая налоговая и кредитно-финансовая политика;

4) возможность варьирования финансовыми и инвестиционными ресурсами в рамках холдинговой системы;

5) экономическая заинтересованность каждого субъекта холдинговой системы в эффективной деятельности холдинга.

Кроме того, холдинговые компании могут объединять под своим контролем, с одной стороны, промышленные и торговые предприятия, финансовые институты, а с другой стороны, функции холдинговой компании с помощью финан

сово-кредитных рычагов могут осуществлять крупные банки и иные финансовые институты, контролирующие производственные и коммерческие подразделения, инвестиционные фонды, страховые компании.

Холдинг может контролировать значительное число компаний, различных по сфере деятельности и отраслевой принадлежности, суммарный капитал которых значительно превышает активы материнской компании. В введении головной компании холдинга находятся следующие вопросы:

- 1) разработка стратегии;
- 2) формулировка целей развития;
- 3) осуществление координационных и коммуникационных связей между субъектами холдинговой системы;
- 4) единое финансовое руководство в целях оптимального распределения и использования ресурсов и привлечения капитала;
- 5) подбор и утверждение высшего управленческого персонала;
- 6) аудиторская деятельность;
- 7) управление всеми видами ресурсов.

Тактические вопросы деятельности компании, находятся в ведении её дочерних обществ, имеющих самостоятельность в принятии решений, касающихся их оперативной деятельности на рынке.

Холдинговые компании осуществляют общее стратегическое руководство, вырабатывают рекомендации, распоряжения и директивы, используют своих представителей, участвующих в наблюдательных советах дочерних обществ, а также применяют различные экономические и финансово-кредитные рычаги воздействия на дочерние фирмы.

Отметим преимущества холдинга:

- 1) холдинг является более простым с юридической точки зрения и менее дорогостоящим способом обретения контроля над другими фирмами (в отличие от слияния, поглощения, покупки активов другой фирмы);
- 2) при создании холдинга материнская компания учи-

тывает добровольность и мнение дочернего общества;

3) создание дочерних обществ, контролируемых холдингом, позволяет корпорации получить юридические основания для проникновения на рынки стран, где деятельность корпоративных структур ограничена.

Функционирование холдинговых компаний может принести максимальную для экономии отдачу в следующих случаях:

1) в отраслях промышленности с высоким уровнем концентрации производства (например, в чёрной и цветной металлургии);

2) в отраслях, являющимся естественными монополиями (например, газовая промышленность, энергетика);

3) в тех отраслях, где происходит конгломератная интеграция предприятий, объединённых общей экономической цепочкой (например, нефтедобыча нефтепереработка);

4) в случае, когда происходит неконтролируемая скупка контрольных пакетов акций предприятий коммерческими структурами (здесь необходима передача контрольных пакетов акций государственным холдинговым компаниям).

Дифференцированный подход государства к образованию и поддержке холдинговых компаний позволяет повысить эффективность подобных структур.

В современных условиях получил значительное распространение такой метод, как взаимное холдинговое владение акциями, практикуемое между различными компаниями одной страны или разных стран. Интернационализация деятельности холдингов проявляется так же в том, что большим числом крупных компаний стремится открывать филиалы, представительства, дочерние общества в различных странах и регионах. При этом региональные подразделения управляются соответствующими региональными субхолдингами, подконтрольными головной компании холдинга. Как свидетельствует мировой опыт, холдинговые компании столь активно развиваются, что можно говорить о формировании сети холдингов, контролирующей крупнейшие корпорации.

По формам собственности холдинги могут подразделяться на государственные, частные и смешанные государственно-частные структуры.

Различают чистые и смешанные холдинговые компании.

Чистые холдинговые компании - неторговые компании, согласно своему уставу не имеющие права на осуществление торговых операций или иного бизнеса, владеющие только капиталом. В отечественной экономической терминологии они называются финансовыми холдинговыми компаниями. Их функция заключается в том, чтобы иметь акции, управлять действиями и перераспределять дивиденды дочерних компаний.

Смешанная холдинговая компания, кроме владения контрольным пакетом акций и права руководить другими компаниями, активно осуществляет торговлю и иной бизнес и имеет на балансе активы в виде движимого и недвижимого имущества.

К отрицательным сторонам создания холдинговых компаний следует отнести следующее:

- 1) стремление к монополизму (олигополизму) и усилению контроля над предприятиями;
- 2) искусственное поддержание нерентабельных предприятий за счёт рентабельных;
- 3) невозможность чёткого отслеживания перераспределения фондов между своими предприятиями;
- 4) потребность в большом количестве высококвалифицированных менеджеров.

Механизм контрольного пакета акций даёт холдинговой компании право голоса, благодаря чему она получает возможность проводить единую финансовую политику и осуществлять единый контроль за соблюдением интересов больших конгломератов (корпораций, концернов, трестов), а также разрабатывать программу управления финансовыми рисками.

Функционирование строительных корпораций, хол-

дингов обусловлено также отраслевыми особенностями. Вместе с тем имеется специфика в организации финансов, обусловленная технико-экономическими характеристиками данной отрасли:

1) для строительного производства характерен более продолжительный производственный цикл, что влияет на объём незавершённого производства, покрываемый оборотными средствами. Поэтому в структуре оборотных средств большой удельный вес занимает незавершённое производство;

2) строительство объектов осуществляется в различных климатических и территориальных зонах, что отражается на их индивидуальной стоимости, и приводит к неравномерному поступлению выручки от сдачи работ заказчику;

3) финансирование строительства производится в пределах сметной стоимости, которая устанавливается на основе договоров, заключённых с поставщиками материально-технических ресурсов;

4) характер строительно-монтажных работ обуславливает различную степень материалоемкости и трудоёмкости выполняемых работ в отдельные периоды строительства, что определяет неравномерную потребность в оборотных средствах. Например, начало строительства требует больших материальных затрат и, наоборот, отделочные работы уменьшают расход материалов и увеличивают трудовые затраты;

5) в связи с неоднородностью и различным характером затрат на сооружаемых объектах цена определяется в каждом отдельном случае. Сметная стоимость строительства включает в себя прямые затраты, накладные расходы и плановые накопления.

Учитывая все вышеперечисленные факторы, а также рекомендуемую классификацию финансовых рисков, можно приступить к идентификации и анализу рисков с целью последующей разработки механизма управления финансовыми рисками корпораций, холдингов.

Заключение

В научной среде наблюдается возрастающий интерес к анализу рисков, как в предпринимательстве, так и в потребительском выборе. Продиктован он в частности ускорением всех социально-экономических процессов и вхождением в «общество риска». В такой ситуации издержки от принятия неверного решения, причем как бухгалтерские, так и экономические, неоднократно возрастают, - что предопределяет актуальность исследования методов анализа рисков поведения хозяйствующих субъектов - потребителей и предприятий. На данном этапе как на характер трансформации социальных институтов, так и моделей поведения индивидов важнейшим фактором становится знание. Постоянное обновление знания позволяет агентам адаптироваться к неопределенности и социальным рискам. Роль факторов среды, влияющих на принятие решения, проявляется также в том, что они могут ограничивать количество альтернатив и тем самым уменьшать свободу выбора.

Собственно существующая рыночная экономика, обладает внутренними факторами самовоспроизводства рискованных ситуаций: рыночная асимметрия, неопределенность информации, искажение ценовых сигналов. Однако, неопределенность, созданная рыночной экономикой, является не только чисто отрицательным мотивом. С помощью деятельности в условиях риска в представленных высказываниях Ф. Найта, Р.Кантильона, И. Тюнена, Н. Лумана объясняется предпринимательская функция. В условиях либеральной рыночной экономики риск выполняет еще и важную социальную функцию. Это связано с тем, что риск играет большую роль в конкуренции и естественном отборе рынком эффективных собственников.

В отношении ряда рискованных ситуаций установлено, что основным и объективным свойством риска является его спекулятивность (одновременная возможность положительного и отрицательного отклонения), - то есть возможность

получения прибыли.

Для России, пережившей кардинальную социально экономическую трансформацию, уровень каждого вида риска увеличивается многократно за счет так называемого трансформационного риска. Новые убыстряющиеся темпы развития социальной жизни, процессы самоорганизации общественных структур неизбежно способствуют нарастанию в стране дисфункциональное™ и хаоса.

Все большую роль в конкуренции на мировых рынках играют геополитические риски деятельности. Повышение степени открытости и интеграция экономик различных стран приводит к тому, что геополитические риски затрагивают не только государства или большие транснациональные финансово-промышленные группы, но и средний, мелкий бизнес.

В работе была поставлена задача рассмотреть теоретические основы и реальное проявление некоторых аспектов поведения хозяйствующих субъектов в ситуации риска и неопределенности. Были отражены наиболее полные характеристики собственно риска, проявления рискованной ситуации, причин ее возникновения: как общесистемных, так и рисков поведения конкретных хозяйствующих субъектов. Сделана попытка проанализировать формирование поля неопределенности в соответствии с этапами развития и формами экономических систем, а также эволюции методологических основ исследования заданной проблемы в различных школах.

Сделан вывод о возрастающей роли прикладных исследований в данной сфере, поскольку любая деятельность может быть подвержена риску. Рассмотрены различные виды предпринимательского риска, их проявления, а также, что немаловажно, наиболее приемлемые на наш взгляд методы управления рисками.

Кроме рассмотрения общих основ формирования рискованных ситуаций рассмотрены некоторые актуальные на наш взгляд прикладные аспекты рискованного поведения. В отношении потребительского поведения рассмотрены основные положения и наиболее общие трактовки теории ожидаемой по-

лезности и теории Неймана-Моргенштерна.

В XX столетии на основе влияния различных факторов на потребление возникли и получили всеобщее развитие новые поведенческие интерпретации теории стоимости, впервые введенные в научный оборот Э. Чемберлином и Т. Вебленом. Важность культурных ценностей и норм для понимания психологии покупателя представлена учеными Шетом, Ньюманом, Гросс в концепции ценностей потребления. Согласно этой теории, на выбор потребителя влияет целый ряд ценностей: функциональная, условная, социальная, эмоциональная и эпистемическая. Современный взгляд на анализ поведения человека существенно расширен по сравнению с традиционным неоклассическим рационалистическим подходом благодаря работам Д. Канемана, В. Смита, А. Тверски, а также М. Алле, которые первыми заложили основы институционального анализа поведения человека и так называемой когнитивной психологии. При этом обособленно рассмотрены группы рисков, сопутствующих потребительскому поведению домашнего хозяйства, а также потребительскому выбору, связанному с инвестиционной и сберегательной деятельностью населения.

Сделан упор на анализ рискового поведения в финансовой сфере, что продиктовано возрастающей ролью финансового сектора с одной стороны и существованием проблемы соотношения реального и финансового сектора в формировании поля неопределенности - с другой. В отношении потребительского поведения в финансовой среде выделяется анализ кредитного поведения, учтен региональный аспект, а также сделана попытка установить основные факторы риска, с которыми сталкивается потребитель в финансовой системе. По результатам исследования, основной стратегией поведения на финансовом рынке является стратегия сбережения ради страхования при общем низком уровне сберегательной активности по всем выбранным кластерам. Увеличение неопределенности, связанное с внешними рисками, как инфляционные ожидания, динамика курса доллара, несколь-

ко увеличила сберегательные тенденции, но серьезно снизила активность на фондовом рынке.

И хотя для населения могут быть интересны размещения средств в паевых фондах и в фондовых инструментах. Гарантированную доходность может обеспечить только банковский вклад. Как показал российский опыт в последнее время волна финансовых пирамид еще не закончилась и успокаиваться пока рано.

Паевые и пенсионные фонды пока мало востребованы в силу их небольшого количества, непрозрачности, риска, низкой финансовой культуры населения, молодости рынка. Тем не менее, другие экономисты уверены, что фондовые инструменты могут стать реальной альтернативой вкладам. По их мнению, в перспективе наибольшую привлекательность в качестве альтернативы вкладу для физических лиц будут иметь ПИФы и ценные бумаги.

Еще более актуально исследование финансовых рисков в предпринимательской сфере. В рыночных условиях учет финансового риска приобретает огромное значение для повышения конкурентоспособности бизнеса. Управлять величиной риска можно путем воздействия на финансовый механизм организации. Ввиду того, что избежать риска практически невозможно, следовательно, предвидение и снижение его до минимального - основная задача менеджмента. Неблагоприятные финансовые последствия деятельности предприятия могут быть сведены к потере дохода или капитала.

Современная глобализирующаяся экономика еще больше нестабильна. Так, кризис американских ипотечных ценных бумаг продолжает отражаться на мировой экономике, причем последствия прогнозируются все серьезнее и серьезнее. Хотя для российской экономики последствия носят менее серьезный характер, чем для Европы, в связи с меньшим развитием рынка ипотеки и ипотечных закладных. В целях повышения капитализации банковской сферы и снижения поля неопределенности на плечи государства ложится серьезный груз ответственности, в том числе и в отношении стабилизации

ционного фонда.

Таким образом, одним из важнейших направлений современной государственной политики является поиск методов совершенствования системы управления финансовой устойчивостью региона, формирования системы территориального мониторинга и государственного стратегического планирования.

Глоссарий

Аудит безопасности - всестороннее исследование бит неса фирмы, методов принятия решений и используемых технологий с целью выявления и анализа рисков, которым они подвержены.

Аутсорсинг управления риском (Risk management outsourcing) - передача оценки риска или управления риском сторонней организации.

Вариант управления рисками на уровне фирмы - качественная характеристика управления рисками, определяемая общей выбранной стратегией управления и развития фирмы (осторожная, взвешенная, рискованная).

Визуализации рисков - их наглядное изображение в III графиках и картинках, подчеркивающее важные, существенные стороны соответствующих рисков.

Внешние источники информации - источники качественной информации и количественных данных, получаемые извне.

Внутренние источники информации - источники качественной информации и количественных данных, относящиеся к самой фирме.

Главная цель системы управления рисками - обеспечение условий успешного функционирования фирмы в условиях риска и неопределенности.

Дополнительные параметры (характеристики) риска - характеристики, используемые для описания риска помимо структурных характеристик (имеющаяся информация о риске; величина риска; расходы (издержки), связанные с риском).

Достоверность информации - принцип информационного обеспечения системы управления риском, состоящий в учете степени доверия к тем или иным источникам информации при их использовании для анализа рисков.

Доступность информации - принцип информационной обеспечения системы управления риском, состоящий в учете

простоты ее получения.

Идентификация и анализ рисков - формирование у лиц, принимающих решения, целостной картины рисков, угрожающих бизнесу фирмы, жизни и здоровью ее сотрудников, имущественным интересам владельцев/акционеров, обязательств, возникающими, в процессе взаимоотношений с клиентами и другими контрагентами, правам третьих лиц и т.п.

Информационный подход к понятиям «риск» и «неопределенность» означает что различие этих понятий объясняется объемом доступной информации. Для риска известно распределение случайной величины, для неопределенности не ясен исход и не известно распределение вероятностей.

Классификации методом управления рисками - выделение классов (групп) методов в соответствии с некоторым признаком (некоторыми признакам»).

Методы трансформации риска - методы управления рисками, непосредственно воздействующие на риск (отказа от риска, снижения частоты ущерба или предотвращения убытка, уменьшения размера убытков, разделения рисков (дифференциации и дублирования), аутсорсинга риска)

Методы финансирования риска - методы управления рисками, направленные на покрытие возможного убытка (из текущего дохода, из резервов, за счет использования займа, на основе самострахования, страхования, нестрахового пула, поддержки государственных и/или муниципальных органов, спонсорства, за счет передачи ответственности на основе договора).

Классификация рисков - выделение классов (групп) рисков по значению некоторого признака (некоторых признаков).

Классификации убытков - выделение классов возможных убытков по каким-либо признакам.

Коммерческий риск - это чаще всего риск экономических потерь, связанных с реализацией коммерческой, произ-

водственно-хозяйственной деятельности.

Концепция приемлемого риска - концепция упражнения риском, заключающаяся в признании невозможности и в большинстве ситуаций полностью избавиться от риска и предлагающая снижать риск до уровня, когда он перестанет быть угрожающим.

Критериальные показатели риска - характеристики риска, по пороговым значениям которых принимаются решения о выборе той или иной процедуры управления рисками. Критериальными показателями риска являются вероятность и/или размер возможного ущерба.

Критерий классификации рисков - показатель, на котором проводится классификация рисков. Такими показателями могут быть структурные характеристики риска, а также другие дополнительные параметры (характеристики) риска.

Критерии классификации рисков по дополнительному параметру (характеристике) «величина риска» - показатели, используемые для классификации рисков по данной дополнительной характеристике (частота возникновения ущерба, размер (тяжесть) ущерба, распределение ущерба).

Критерии классификации рисков по дополнительному параметру (характеристике) «имеющаяся информация о риске» - показатели, используемые для классификации рисков по данной дополнительной характеристике (степень предсказуемости риска, тип информации, степень достоверности информации).

Критерии классификации рисков по дополнительному параметру (характеристике) «расходы (издержки), связанные с риском» - показатели, используемые для классификации рисков по данной дополнительной характеристике (возможные финансовые последствия, характер расходов, характер распределения расходов).

Критерии классификации рисков по структурной характеристике «взаимодействие с другими рисками» - показатели, используемые для классификации рисков по данной

структурной характеристике (степень распространен!... и данного риска, характер влияния на различные объемы < и пень диверсифицируемости риска).

Критерии классификации рисков по структурной характеристике «подверженность риску» - показатели, используемые для классификации рисков по данной структурной характеристике (специфика исходов, место проявления рисков, степень зависимости ущерба от исходного события, характер распределения бремени риска, уровень возникновения риска, уровень проявления негативных последствий).

Критерии классификации рисков по структурной характеристике «опасность» - показатели, используемые для классификации рисков по данной структурной характеристике (тип объекта, причина (природа) ущерба, типичность отрицательных воздействий).

Критерии классификации рисков по структурной характеристике «уязвимость»- показатели, используемые для классификации рисков по данной структурной характеристике степень влияния природной и социальной среды на риск, степень учета временного фактора, зависимость уязвимости от времени, продолжительность выявления и ликвидации отрицательных воздействий

Кэптивная страховая компания (организация) - страховая компания, которая входит в группу нестраховых организаций - промышленных, промышленно-финансовых, финансовых групп и т.п., и страхует риски всей группы.

Максимально возможный убыток (Maximum possible loss) - наибольший финансовый вред, ущерб, причиненный фирме убытком при наихудшем стечении обстоятельств.

Мера риска - величина, численно выражающая размер соответствующего риска.

Метод аутсорсинга риска (Risk outsourcing)- передача контроля за риском другому субъекту. Относится к группе методов трансформации рисков и отвечает процедуре «передача риска».

Метод избегания рисков или отказа от них (KINI avoidance) - создание таких производственно-хозяйственных условий на уровне фирмы, при которых шанс возникновения убытка заранее ликвидирован. Относится к группе методом трансформации рисков и отвечает процедуре «уклонение 01 риска».

Метод покрытия убытка за счет использования займа (Borrowing) - финансирование риска за счет использования займа, Отвечает процедуре «сокращение риска».

Метод покрытия убытка на основе договора (Contractual transfer) - передача финансирования риска другому субъекту на основе договора. Отвечает процедуре «передача риска».

Метод покрытия убытка на основе поддержки государственных и/или муниципальных органов (Budget support) - финансирование риска за счет поддержки государственных и/или муниципальных органов. Отвечает процедуре «передача риска».

Метод покрытия убытка на основе спонсоринга (Borrowing) - финансирование риска за счет спонсорской помощи. Отвечает процедуре «передача риска».

Метод покрытия убытка из текущего дохода (Current expensing of losses) - финансирование риска из текущего дохода фирмы. Отвечает процедуре «сокращение риска».

Метод покрытия убытка из резервов (Reserving) - финансирование риска из резервных фондов, специально создаваемых для этих целей. Отвечает процедуре «сокращение риска».

Метод покрытия убытка на основе нестрахового пула (Non-insurance pooling) - передача финансирования риска или покрытия убытка нестраховому пулу. Отвечает процедуре «передача риска».

Метод покрытия убытка на основе самострахования (Self - insurance) финансирование риска из собственных страховых фондов, предназначенных для покрытия убытков

Отвечает процедуре «сокращение риска».

Метод покрытия убытка на основе страхования (Insurance) - передача финансирования риска или покрытия убытка страховой компании. Отвечает процедуре «передача риска».

Метод разделения риска - дифференциация и дублирование (Segregation of exposures - separation or duplication) - создание на фирме ситуации, при которой ни один отдельный случай реализации риска (наступления ущерба) не приводит к серии новых убытков. Относится к группе методов трансформации рисков, отвечает процедуре «сокращение риска».

Метод снижения частоты ущерба или предотвращения убытка (Loss prevention) - проведение предупредительных мероприятий, направленных на снижение вероятности возможного ущерба. Относится к группе методов трансформации рисков и отвечает процедуре «сокращение риска».

Метод уменьшения размера убытков (Loss reduction) - проведение предупредительных мероприятий, направленных на снижение размера возможного ущерба. Относится к группе методов трансформации рисков, отвечает процедуре «сокращение риска».

Наиболее вероятный убыток (Maximum probable loss) - значение убытка, отвечающее наибольшей вероятности его наступления.

Объективное понимание риска - наличие неопределенной возможности не благоприятного исхода, не зависящей от воли и сознания лица, подверженного риску.

Ожидаемый общий убыток (Waited common loss) - математическое ожидание общего ущерба.

Осмысление риска - качественный анализ, сопровождаемый исследованием структурных характеристик риска (опасность - подверженность риску - уязвимость).

Основные принципы управления рисками - правила и условия, соблюдаемые и учитываемые при управлении рисками:

- соответствие системы управления рисками общей стратегии управления и развития фирмы, а также институциональным особенностям ее функционирования;

- отражение особенностей системы управления рисками на ее целях и задачах;

- учет внешних и внутренних ограничений при управлении риском;

- реализация единой политики по управлению риском и отношении всей совокупности рисков;

- динамический характер процесса управления риском

Оценочным подход к понятиям «риск» и «неопределенность» означает, что различие этих понятий объясняется субъективным отношением к реализации того или иного исхода. Неопределенность связана с неоднозначностью исхода, риск - с отношением к неблагоприятным исходам.

Полезность информации - принцип информационного обеспечения системы управления риском, состоящий в том, что для принятия решений нужно использовать лишь ту информацию, которая действительно необходима для этого.

Пороговые значения критериальных показателей риска - значения критериальных показателей риска (вероятности и/или размера возможного ущерба), учитываемые при выборе той или иной процедуры управления рисками.

Превентивное (предупредительное) мероприятие мероприятие, направленное на снижение либо вероятности либо размера возможного ущерба, либо того и другого одновременно.

Принципы разработки программы управления рисками - основные правила разработки программы управления рисками и требования, учитываемые при этом

- согласование со специалистами и руководителями фирмы некоторых решений, принимаемых менеджером при разработке и пересмотре программы управления рисками;

- учет в программе управления рисками определенно! о вида;

- периодический пересмотр или мониторинг ПУР; эко

номическая целесообразность;

- информированность о рисках.

Программа управления рисками на уровне фирмы (ПУР) - принятая на уровне фирмы СИСТЕМВ планировании обеспечения и организации ресурсом и действий, необходимых для снижения неблагоприятного влияния убытков, вызванных случайными событиями.

Процедура управления рисками - вариант конкретизации общей стратегии управления и развития фирмы. Различают следующие процедуры управления рисками: уклонение от риска, сокращение риска, передача риска.

Рисковый капитал - граница, которую величина фактического ущерба не превысит с установленной вероятностью.

«Руководство по разработке, контролю и пересмотру программы управления рисками» - документ, содержащий общую и конкретную для фирмы справочную информацию, необходимую для разработки и пересмотра программы управления рисками.

Свойства системы управления риском - ее собственные качества как относительно обособленной системы (системный характер управления риском, сложная структура системы управления риском, высокая результативность системы управления риском).

Спекулятивный риск - неопределенная возможность появления любого (положительного или отрицательного) результата при наступлении некоторого события.

Специфические классификации рисков - специфические классификации, которые отражают особенности рисков (например, специфические банковские классификации рисков, специфические страховые классификации рисков).

Структурная характеристика риска - описание риска через его основные характеристики: опасность, подверженность риску, уязвимость (чувствительность к риску), взаимодействие с другими рисками.

Субъективное понимание риска - наличие субъективного отношения или субъективной оценки имеющейся не-

определенности.

Тяжесть, размер ущерба (Severity) - количествен или оценка величины последующего ущерба - размера убытков.

Управление рисками (риск-менеджмент) - процесс принятия и выполнения управленческих решений, которые минимизируют неблагоприятное влияние на организацию **инн** лицо убытков, вызванных случайными событиями.

Управление риском (риск-менеджмент) в широком смысле - искусство и наука об обеспечении условий успешного функционирования любой производственно-хозяйственном единицы в условиях риска.

Управление риском (риск-менеджмент) в узком смысле - процесс разработки и внедрения программы умет, шения любых случайно возникающих убытков.

Хеджирование (Hedging) - передача ценового риска, **Н** правленная на его минимизацию.

Чистый риск - неопределенная возможность **поян м** ния отрицательного результата при наступлении некоторою события.

Экономический риск - возможность случайного **воз** никновения нежелательных убытков, измеряемых в денежном выражении.

Этапы управления риском - последовательность **дей** ствий по управлению риском:

- идентификация и анализ риска;
- анализ альтернативных методов управления риском;
- выбор методов управления риском;
- исполнения выбранного метода управления риском;
- мониторинг результатов и совершенствование системы управления риском.

Эффективность управления риском - принцип им формационного обеспечения системы управления риском, **о»** стоящий в том, что затраты на управление риском (включай стоимость получаемой для этого информации) не должны пре- вышать эффекта от снижения риска и его неблагоприятных **в»** следствий.

Список литературы

1. **Нуреев, Р. М.** Курс микроэкономики: Учебник для вузов. - 2-е изд., изм. / Р.М.Нуреев. - М.: Издательство НОРМА, 2001. - 527 с. - ISBN 5-7755-0348-1.

2. **История экономических учений:** учеб. пособие. / В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой - М.: ИНФРА-М, 2000. - 784 с. - ISBN 5-8346-0253-3.

3. **Шумейкер, П.** Модель ожидаемой полезности: разновидности, подходы, результаты, пределы возможностей / П. Шумейкер // Thesis. - 1994. - №5. - С. 29

4. **Австрийская школа в политической экономии: К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер** / В. С. Автономова. - М.: Экономика, 1992.-463 с. - ISBN - 5-902402-11-05.

5. **Галочкин, И** Мотивы экономического поведения / И Галочкин // Вопросы экономики. - 2004. - №6. - С. 28.

6. **Богачев, С. П.** Исследование и моделирование потребительского выбора / С.П. Богачев // Вестник МГУ. - 2000, -№6. -С. 18.

7. **Найт, Ф.** Понятие риска и неопределенности / Ф.Найт // Thesis. - 1994. - №5. - С. 37.

8. **Луман, Н.** Понятие риска / Н.Луман // Thesis. - 1994, -№5. -С. 144.

9. **Эрроу, К.Дж.** Восприятие риска в психологии и экономической науке / К.Дж. Эрроу // Thesis. - 1994. - №5. - С. 85.

10. **Отмахов, П.** Рационализм в экономической науке / П. Отмахов // Вопросы экономики. - 1999.-№11. - С. 119.

11. **Белянин, А.** Дэниел Канеман и Верной Смит: экономический анализ человеческого поведения (Нобелевская премия за реальность) / А. Белянин // Вопросы экономики. - 2003. - № 1, - С. 4.

12. **Красиков, С.А.** Риски: социологические подходы / С.А. Красиков // Управление риском. - 2001. - №4. - С. 23.

13. **Хиршлейфер, Дж. К** теории оптимальных инве-

стиционных решений / Дж. Хиршлейфер / В.М. Гальперин Вехи экономической мысли / Спб., - 1999. - Т. 3 : Рынки факторов производства. - С. 178-261. - ISBN 5-94798-798-8.

14. **Грошев, И.** Психология экономических отношений / И. Грошев, В. Юрьев // Общество и экономика. - 2005. №6. - С. 123

15. **Красиков, С.А.** Риски в модернистических социологических теориях / С.А. Красиков // Управление риском. 2002,- №1. - С. 9.

16. **Красиков, С.А.** Психологические аспекты приятия решений в условиях риска / С.А. Красиков // Управление риском, - 2003.- №2.-С. 12.

17. **Тутов, А.** Экономический подход к проблемам организации знаний о человеке / А. Тутов, А. Шаститко // Вопросы экономики. - 2002. - №9. - С. 46.

18. **Мильчакова, Н.** Развитие неоклассической теории в исследованиях К. Эрроу / Н. Мильчакова // Вопросы экономики. - 1995.-№ 5.-С. 108.

19. **Хвинтелиани, В.** Поведение потребителя в теории стоимости Веблена / В. Хвинтелиани // Риск. - 2005. - №1. - С. 80.

20. **Хвинтелиани, В.** Чемберлинская революция теории стоимости / В. Хвинтелиани//Риск. - 2005.- №1.-С, 85.

21.**Ядгаров, Я.** Поведенческие теории стоимости / Я Ядгаров // Риск. - 2005. - №1. - С. 64.

22. **Новосельский, В.** Общественное сознание и экономическое развитие / В. Новосельский // Экономист. - 2003. - №1. - С. 57-61.

23. **Долан, Э.Дж., Линсдей, Д.** Рынок: микроэкономическая модель / пер. с англ. В. Лукашевича и др./под общ. ред. Б. Лисовика, В. Лукашевича - М., 1996. - 496 с. - ISMN 5-222-02506-3.

24. **Ходжесон, Дж.** Привычки, правила и экономическое поведение / Дж. Ходжесон // Вопросы экономики. 2000,- №1. - С. 39.

25. **Артемова, А. Н.** Особенности рисков в экономической системе переходного типа [Текст]: автореф. дис. канд. эк. Наук: спец.: 08.00.01 - экономическая теория / А. Н. Артемова - Челябинск: ГОУ ВПО ЧГУ, 2005 - 26 с.

26. **Голуб, Н.И.** Роль предприятий в управлении потребительскими рисками// Социально-гуманитарные знания. - 2001, - №1 - С. 24-31.

27. **Тихомиров, А.** Социокультурные основания управления риском в условиях нелинейной динамики / А. Тихомиров // Управление риском. - 2005. - №4. - С. 89.

28. **Михеева, Ю.** Роль и функции социального страхования в организации модели защиты интересов населения / Ю. Михеева // Экономист. - 2003. - №8. - С. 68-73.

29. **Михеев, Д.** Потребности и потребление в постсоветской экономике / Д. Михеев // Общество и экономика. - 2004, - №4. - С. 144.

30. **Стребков, Д.** Трансформация сберегательных стратегий населения России / Д. Стребков // Вопросы экономики. - 2004. - №10. - С. 97.

31. **Пичурин, И.И.** Прогноз тенденций в динамике материальных потребностей развитых стран / И.И. Пичурин // Экономическая теория. - 2004. - №1. - С. 64.

32. **Стребков, Д.** Основные типы и факторы кредитного поведения населения в современной России / Д. Стребков // Вопросы экономики. - 2004, - №2. - С. 109.

33. **Любимцева, С.** Потребительский спрос и предложение на внутреннем рынке / С. Любимцева // Экономист. - 2002, - №5. - С. 33-50.

34. **Макинтайр, Р.** Социальная политика в странах с переходной экономикой в аспекте развития человеческих ресурсов / Р. Макинтайр // Проблемы прогнозирования. - 2002. - №2. - С. 142.

35. **Овсянникова Т., Празукин, Д.** Инвестиционный потенциал населения на региональном рынке жилья / Т. Овсянникова, Д. Празукин // Вопросы экономики. - 2001. - №5. - С. 107.

36. **Киданов, В.Н.** Маркетинговое управление **региональной** ипотечной корпорацией как механизм **реализации** жилищной политики региона [Текст]: дис. канд. эк. наук 08.00.05 / В.Н. Киданов - Оренбург : ОГУ, 2004. - 460 с.

37. Чеканский А.Н., Фролова Н.Л. Микроэкономика Промежуточный уровень: Учебник. - М.: ИНФРА-М, 2008. 685с. - (Учебники экономического факультета МГУ им. М.Н. Ломоносова). ISBN 978-5-16-002017-4

О.П. Брискер, Л.А. Солдатова, Е.О. Сазонова

***Особенности поведения
хозяйствующих субъектов в
экономической среде***

Монография

Компьютерная верстка - Н.А. Позднякова

Сдано в набор 04.06.2008 г. Подписано в печать 04.06.2008 г.
Бумага офсетная. Гарнитура Verdana. Тираж 200 экз.

Издательство НОУ ВПО «Оренбургский институт экономики и культуры»
460005, г. Оренбург, ул. Томилинская, 249, тел. (3532) 75-45-50