

2

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

СТАВРОПОЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Кафедра «Финансовый менеджмент и банковское дело»

КУРСОВАЯ РАБОТА

по дисциплине: «Финансовая среда и предпринимательские риски»

на тему:

«Классификация рисков»

Выполнила:

студентка учетно-финансового факультета

направление (шифр) 38.03.01 «Экономика»

4 курса 6 группы

Бытдаева Фарида Аубекировна

Проверила:

к.э.н., доцент

Остапенко Елена Анатольевна

Ставрополь, 2018

Содержание

Введение

1. Понятие риска и его классификация

2. Коммерческие риски

3. Финансовые риски

4. Производственные риски

4.1 Риски неисполнения хозяйственных договоров

4.2 Риски изменения рыночной конъюнктуры и усиления конкуренции

4.3 Риски возникновения непредвиденных расходов и снижения доходов

4.4 Прочие производственные риски

Практическая часть

Заключение

Список литературы

конкуренция конъюнктура непредвиденные расходы

Введение

Деятельность экономических субъектов на рынке находится под влиянием большого количества факторов. Колебания, происходящие на товарных, валютных, фондовых рынках, изменения в законодательстве, регламентирующем деятельность

хозяйствующих субъектов - основные факторы, оказывающие воздействие на деятельность различных субъектов экономики. Многообразие и различный характер подобных факторов влияет на принимаемые руководителями экономических субъектов экономические решения. Это, в свою очередь, приводит к возникновению рисков. Риск - это неопределенность, которая оказывает существенное влияние на будущие результаты деятельности хозяйствующего субъекта. Также риск представляет собой вероятность отклонения результативных показателей от запланированных значений, что может оказать негативное влияние на финансовое состояние субъекта. Этим объясняется потребность в рациональной системе риск-менеджмента.

Актуальность темы курсовой работы состоит в том, что невозможно изучать такое обширное экономическое явление как риск, не разделяя его на различные категории, сходные по определенным признакам. Классификация рисков позволяет углубленно изучить те или иные виды рисков, обозначить причины их возникновения и подобрать наиболее эффективные способы их предупреждения.

Все виды рисков связаны между собой, оказывая совокупное влияние на деятельность предприятия (организации). При этом изменение одного риска может привести к изменению остальных рисков.

Классификация рисков представляет собой систематизацию множества рисков путем группировки их на основе выбранных критериев, которые позволят объединить подмножества рисков в более общее понятие.

Целью данной курсовой работы является рассмотрение теоретической основы классификации рисков.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

1. Дать общую классификацию рисков по различным критериям;
2. Выделить среди множества рисков те, которые оказывают наибольшее воздействие на деятельность хозяйствующего субъекта;
3. Более подробно рассмотреть финансовые, коммерческие риски, а также основные виды производственных рисков;
4. Сделать выводы на основе рассмотренного материала и составить практические рекомендации.

При написании настоящей работы применялись теоретические, методологические, а также аналитические методы исследования.

Курсовая работа состоит из введения, четырех теоретических разделов, одного практического раздела, заключения и списка использованной литературы.

1. Понятие риска и его классификация

Предпринимательская деятельность своей целью имеет максимизацию доходов при минимальных затратах финансовых и трудовых ресурсов. Данная цель может быть достигнута только при рационализации соотношения вложенного в осуществление хозяйственной деятельности капитала и результатов данной деятельности [3].

В свою очередь данная операция зависит от принимаемых управленческих решений. А принятие управленческих решений всегда сопряжено с риском. Риск - это

вероятность возникновения такой ситуации, которая впоследствии приведет к появлению убытков или недопоступлению ожидаемых доходов. Объем потерь, которые несет в себе тот или иной риск, специфичен для каждой отрасли экономики. Для предпринимательской деятельности характерны материальные, финансовые и трудовые потери [7].

Риск является экономической категорией. Из этого следует, что риск - событие, которое может как произойти, так и не произойти. В случае совершения данного события возможны три экономических результата:

1. Отрицательный (предприятие несет убытки)
2. Нулевой (предприятие остается на том же уровне, как и до наступления рискованного события)
3. Положительный (предприятие получает дополнительный доход или прибыль).

Некоторые предприятия предпочитают избегать риска, то есть они отказываются от проектов, осуществление которых сопряжено с риском. С одной стороны они избегают возможных потерь, с другой - отказываются от прибыли, которую могла принести реализация рискованного проекта.

Таким образом, наиболее эффективным способом «борьбы» с риском является управление им. Управление риском представляет собой совокупность способов, методов и мероприятий, позволяющих в определенной степени спрогнозировать наступление рискованного события. Управление риском также предполагает принятие мер по снижению степени риска. Эффективность организации риск-менеджмента во многом определяется классификацией риска.

Система классификации рисков включает в себя категории, группы, виды, подвиды и разновидности рисков.

Наиболее общей и распространенной классификацией рисков является их разделение на чистые риски и спекулятивные риски. Чистые риски - это риски, которые всегда несут для предприятия потери, либо же приводят к нулевому результату. Спекулятивные риски - это риски, которые помимо негативных последствий могут привести и к благоприятным последствиям [12]. Дальнейшая классификация рисков идет внутри этих больших двух групп.

Рисунок 1 - Классификация рисков

В зависимости от природы возникновения риски подразделяются на:

- а) субъективные - риски, возникновение которых зависит от хозяйствующего субъекта; риски, на которые экономический субъект может оказывать влияние;
- б) объективные - риски, возникновение которых не зависит от субъекта и не поддается его влиянию.

В зависимости от масштабов риски подразделяют на:

- а) локальные;
- б) отраслевые;
- в) региональные;
- г) национальные;
- д) международные

В зависимости от сферы возникновения риски бывают:

- а) внешними;
- б) внутренними

В зависимости от возможности страхования риски подразделяют на:

- а) страхуемые;
- б) нестрахуемые

В зависимости от вида предпринимательской деятельности риск бывает:

- а) финансовый;
- б) юридический;
- в) коммерческий;
- г) производственный;
- д) инвестиционный;
- е) инновационный

В зависимости от причины возникновения бывают риски:

- а) политические;
- б) природно-климатические;
- в) экологические;
- г) транспортные;
- д) коммерческие

Существует большое количество классификационных признаков, по которым происходит разделение рисков на различные виды, но наиболее широко распространенной классификацией рисков является вышеприведенная классификация [5].

Таким образом, риск представляет собой вероятность отклонения результатов деятельности предприятия от запланированных значений. Это обуславливает потребность предприятия в эффективной системе управления рисками. А осуществление эффективного риск-менеджмента невозможно, без знания классификации рисков.

2. Коммерческие риски

Коммерческий риск - это риск, который возникает в процессе реализации товаров и услуг, произведенных или купленных предприятием [19].

Основные причины появления коммерческих рисков:

1. Снижение объема продаж товаров, продукции и услуг в результате падения уровня спроса на рынке. Это может быть результатом действий предприятий-конкурентов, а также быть результатом появления на рынке товаров-заменителей или снижения покупательской способности потребителей.
2. Ухудшение качества производимой продукции, являющееся результатом её неправильной транспортировки или складирования. Снижение качества оказываемых услуг, выполняемых работ.
3. Увеличение закупочной цены товара, который приобретается с целью дальнейшей перепродажи.
4. Перебои в поставке товаров в компанию, его потери в ходе хранения или транспортировки.

5. Незапланированное уменьшение эффекта масштаба, обусловленное снижением торговых оборотов по финансовым и организационным причинам. Результатом становится увеличение объема условно-постоянных расходов. Это приводит к падению рентабельности продаж, что в свою очередь отрицательно влияет на финансовую устойчивость предприятия.

6. Внеплановый рост издержек обращения и внереализационных убытков за счет начисленных штрафов, пени, других неустоек, пошлин и отчислений и т.п.

Коммерческий риск - обширная экономическая категория, которая подразделяется на подвиды коммерческого риска.

Рисунок 2 - Виды коммерческих рисков

Группа внешних рисков оказывает на деятельность предприятия меньшее влияние, чем внутренние. Для компаний, не ведущих свою деятельность на международных рынках, внешнеэкономические и внешнеполитические риски оказывают лишь косвенное воздействие, тогда как другие виды внешних рисков могут привести к серьезным негативным последствиям. Внутренние риски во многом синхронны ряду логистических направлений деятельности компании: сбытовой, складской, финансовой и транспортной [17].

В особую группу коммерческих рисков выделяют транспортные риски.

Транспортные риски - это риски, связанные с перевозками грузов транспортом: автомобильным, морским, речным, железнодорожным, самолетами и т. п. В 1936 году была унифицирована классификация транспортных рисков. В настоящее время различные транспортные риски классифицируются по степени и по ответственности в четырех группах: E, F, C, D.

Группа E включает одну ситуацию - когда поставщик (продавец) держит товар на своих собственных складах. Поставщик принимает на себя риск до момента принятия товара покупателем. Риск транспортировки от помещения продавца до конечного пункта на себя принимает уже покупатель.

Группа F представляет собой три конкретные ситуации передачи ответственности и соответственно рисков:

- FCA - риск и ответственность продавца переносятся на покупателя в момент передачи товара в условленном месте
- FAS - риск и ответственность за товар переходят от поставщика к покупателю в определенном договором порту;
- FOB - ответственность снимается с продавца после выгрузки товара с борта судна.

Группа C представляет те ситуации, в которых экспортер или продавец заключают с покупателем договор на транспортировку, однако не принимают на себя никакого риска.

- CFK - продавец оплачивает стоимость транспортировки до порта прибытия, риск и ответственность за сохранность товара и дополнительные затраты берет на себя покупатель;
- CIF - продавец, помимо обязанностей, указанных в случае CFK, продавец обеспечивает и оплачивает страховку рисков во время транспортировки;
- CPT - продавец и покупатель делят между собой риски и ответственность;

- СІР - риски переходят от продавца к покупателю в определенном промежуточном пункте транспортировки, но, кроме этого, продавец обеспечивает и платит стоимость страховки товара.

Коммерческий риск относится к тем видам риска, которые напрямую влияют на деятельность экономического субъекта. Поэтому каждое предприятие должно ставить перед собой задачу управления коммерческим риском.

Как было сказано выше, внутренние коммерческие риски связаны с логистическими направлениями деятельности компаний, что обуславливает их специфику.

В практике управления используются в основном следующие способы уменьшения вероятности неблагоприятных последствий:

- метод избежания;
- принятие риска;
- специальные методы снижения риска.

Метод избежания является наименее эффективным способом управления коммерческими рисками, поэтому широко не применяется.

Принятие риска также не лишено недостатков. Такая политика предполагает финансовые возможности и намерение руководства осуществить покрытие последствий за счет собственных ресурсов, что не всегда рационально [1].

Коммерческие риски лучше всего управляются специальными средствами, предполагающими достижение результата за счет реального их уменьшения.

К способам управления коммерческими рисками относятся:

- диверсификация;
- лимитирование;

Диверсификация - распределение состава правовых и деловых решений между разнообразными объектами взаимодействий, не связанных между собой и обладающими различными характеристиками. Различают следующие виды диверсификации.

1. Диверсификация поставщиков.
2. Диверсификация ассортимента.
3. Диверсификация перевозчиков, покупателей и т.д.

Среди способов снижения коммерческого риска широко распространено лимитирование. Оно предполагает применение системы, ограничивающей размер сделки при наступлении или выявлении определенных условий. Методы лимитирования могут ограничивать возможный максимум:

- объема сделки с одним контрагентом;
- размер товарного запаса;
- коммерческого кредита одному покупателю.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что коммерческие риски оказывают большое воздействие на эффективность предпринимательской деятельности экономического субъекта, поэтому процесс управления этой группой рисков имеет важное значение в процессе управления предприятием.

3. Финансовые риски

Финансовый риск представляет собой вероятность возникновения неблагоприятных финансовых последствий, проявляющихся в виде потери дохода или капитала при неопределённости условий осуществления финансовой деятельности предприятия [6].

Под финансовым понимается риск, который возникает в результате осуществления финансовых сделок или финансового предпринимательства, исходя из того, что в финансовом предпринимательстве в роли товара выступают либо ценные бумаги, либо денежные средства в рублях или валюте.

Финансовые риски подразделяют на: валютный, кредитный и инвестиционный риски.

Валютный риск - это вероятность наступления финансовых потерь вследствие изменения курса валют [9]. Сущность данного вида риска состоит в том, что курс валюты может измениться в течение периода, который проходит между заключением сделки и фактическим проведением расчетов по ней. Валютный курс подвижен, так как он устанавливается в зависимости от покупательной способности валют. Основные факторы, влияющие на курсы валют: уровень инфляции, состояние платежного баланса, межотраслевая миграция капитала. В целом на движение валютных курсов оказывает воздействие соотношение спроса и предложения каждой валюты. Помимо экономических воздействие на курсы валют оказывают и политические факторы. Валютный курс, в свою очередь, серьезно влияет на внешнеэкономическую деятельность государства, и является одной из предпосылок эквивалентности международного обмена. Тот или иной его уровень в значительной мере влияет на экспортную конкурентоспособность страны на мировых рынках.

Валютный риск подразделяется на:

- экономический риск - вероятность изменения стоимости активов и пассивов государства в большую или меньшую сторону из-за будущих изменений валютного курса;
- риск перевода - риск, возникающий из-за различий учета активов и пассивов предприятия в иностранной валюте;
- риск сделок - вероятность наличных валютных убытков по конкретным операциям в иностранной валюте.

Одним из важнейших видов рисков деятельности предпринимательской фирмы в условиях рыночной экономики является кредитный риск. Кредитный риск связан с возможностью невыполнения предпринимательской фирмой своих финансовых обязательств перед инвестором в результате использования для финансирования деятельности фирмы внешнего займа. Следовательно, кредитный риск возникает в процессе делового общения предприятия с его кредиторами:

- § банком и другими финансовыми учреждениями;
- § контрагентами -- поставщиками и посредниками;
- § акционерами.

Разнообразие видов кредитных операций предопределяет особенности и причины возникновения кредитного риска:

- § недобросовестность заемщика, получившего кредит;

§ ухудшение конкурентного положения конкретной предпринимательской фирмы, получившей коммерческий или банковский кредит;

§ неблагоприятная экономическая конъюнктура;

§ некомпетентность руководства предпринимательской фирмы и т.д.

Инвестиционный риск - риск, обусловленный спецификой вложения денежных средств предприятия в инвестиционные проекты [11].

Таблица 1 - Виды инвестиционного риска

Вид риска

Определение

Капитальный

Вероятность того, что инвестор может понести потери при высвобождении инвестированных

Селективный

Вероятность нерационального выбора объекта инвестирования

Процентный

Вероятность возникновения потерь, связанных с изменением процентных ставок на

рынке

Страновой

Риск потерь в связи с вложением денежных средств в предприятия, находящиеся под юрисдикцией страны с неустойчивым социальным и экономическим положением

Операционный

Риск потерь, возникающих в результате с перебоями или неполадками в работе компьютерных систем по обработке информации, связанной с инвестированием средств

Временной

Риск инвестирования средств в неподходящее время

Риск законодательных изменений

Потери от непредвиденного законодательного регулирования

Риск ликвидности

Вероятность возникновения потерь, связанных с изменением оценки качества ценной бумаги

Инфляционный

Риск обесценения получаемых от инвестиционной деятельности доходов в результате снижения покупательной способности денег

Таким образом, финансовые риски напрямую влияют на результаты деятельности предприятия. Неэффективное управление финансовыми рисками приводит к наиболее тяжелым последствиям для хозяйствующего субъекта, что еще раз доказывает наличие необходимости в предупреждении подобных рисков.

4. Производственные риски

4. 1 Риски неисполнения хозяйственных договоров

Производственный риск -- это непредвиденные обстоятельства, которые возникли во время производственного процесса, лабораторных исследований, разработок, реализации услуг и в процессе обслуживания и транспортировки чего-либо [8].

Производственный риск подразделяют на несколько видов:

1. Снабженческий риск.
2. Стратегический риск.
3. Риск, связанный с нарушением планов или сроков.

Снабженческий риск включает в себя ситуации, когда:

- отсутствует определенный вид ресурса или поставщика этого ресурса, без которого дальнейшее производство невозможно;
- отсутствует подходящая рыночная цены на расходные материалы или сырье. Закупка сырья и материалов по высокой цене приводит к дополнительным внеплановым расходам;
- поставщики неожиданно отказываются от сотрудничества;

- появляется прямая необходимость в заключении договоров на невыгодных для предприятия условиях;
- увеличивается срок на весь цикл закупок;
- плановые сроки по расходам и доходом не соблюдаются.

Основные причины возникновения производственных рисков:

Факторы производственного риска:

- неполная загрузка производственных мощностей на фоне увеличения постоянных затрат/себестоимости или снижения выручки (первым признаком неполной загрузки мощностей является превышение пассивной части основных производственных фондов над активной),
- перезагрузка производственных мощностей, которая может привести к неисправности (поломкам) основных производственных фондов,
- выход из строя значимого для производственного процесса оборудования,
- часть оборудования, входящего в производственную линию, не является собственностью заемщика,
- основные производственные фонды и производственные здания, в которых они расположены, не являются собственностью заемщика и принадлежат ему на праве аренды (если договором аренды предусмотрено право арендодателя на одностороннее расторжение договора),
- основные производственные фонды находятся в старых зданиях, требующих капитального ремонта,
- отсутствует охрана и (или) имеется низкий уровень пожарной безопасности в торговых, складских и производственных помещениях,
- выявлено выбытие основных производственных фондов, непосредственно участвующих в производственном процессе,
- высокий износ основных производственных фондов (более 70%),
- высокая доля устаревших основных производственных фондов в их общем объеме (более 50%),
- заемщик использует в своей деятельности уникальное/технически сложное оборудование, которое требует особых условий эксплуатации, хранения и ремонта.
- высокая доля производственного брака в общем объеме выпускаемой продукции,
- резкое увеличение фондоемкости и потребности в фондах, что говорит о снижении объемов продаж, ухудшении загрузки оборудования, росте стоимости оборудования или резком снижении фондоемкости, что ведет к риску наличия излишнего или недозагруженного оборудования, что, в свою очередь, вызывает рост себестоимости в части постоянных затрат и снижение прибыли,
- снижение фондоотдачи.

Группа производственных рисков является наиболее обширной и включает в себя три большие группы: риски неисполнения хозяйственных договоров, риски изменения рыночной конъюнктуры и усиления конкуренции и риски возникновения непредвиденных расходов и снижения доходов. Для понимания природы производственных рисков необходимо рассмотреть эти группы рисков более подробно.

Неплатежеспособность партнеров - основная причина неисполнения хозяйственных договоров. Следует отметить, что неплатежеспособность одного партнера оказывает негативное влияние на всех предпринимателей, задействованных в договоре.

Производственный риск возникает в связи с отказом партнера от заключения договора после заключения договоров с неплатежеспособными партнерами, частичным невыполнением партнером договорных обязательств и в других случаях [10].

По хозяйственным договорам (контрактам), возникают следующие виды рисков. Риск отказа партнера от заключения договора после проведения переговоров может возникнуть в ситуации, когда возникает необходимость изменения предварительно оговоренных условий договора, а также в случае недобросовестности партнера. Также он возникает в случае «переключения» партнера (поставщика или покупателя) на предприятие-конкурента.

Риск заключения предпринимательской фирмой договоров на условиях, отличающихся от наиболее приемлемых, либо обычных для фирмы и отрасли. Этот риск возникает тогда, когда предприятие не имеет доверенных партнеров, что лишает его возможности заключения контракта на выгодных для него условиях.

Риск вхождения в договорные отношения с недееспособными или неплатежеспособными партнерами. Данный риск подразумевает принятие производственной фирмой заказов на изготовление продукции, оказание услуг неплатежеспособным покупателям. В этом случае возникает риск того, что понесенные потери производителем окупятся несвоевременно, так как ему необходимо в данной ситуации искать альтернативных партнеров, пересматривать сроки реализации производственной продукции, идти на дополнительные издержки, что скажется на объеме полученной продукции.

Риск задержки выполнения партнерами текущих договорных обязательств заключается в возможности появления потерь производителя, связанных с нарушением графиков поставок, выполнения работ партнерами. Риск нанесения ущерба третьим лицам включает в себя риск загрязнения окружающей среды и риск причинения морального и материального ущерба гражданам.

Риск заключения контрактов на объемы текущего снабжения производства, не обеспеченных сбытом готовой продукции, взаимосвязан с риском невостребованной продукции и заключается в том, что производственной организации пришлось заказать материалы, сырье, полуфабрикаты и комплектующие изделия в количествах больших, чем это требовалось для создания готовой продукции в том объеме, который организация сможет впоследствии реализовать [17].

4.2 Риски изменения рыночной конъюнктуры и усиления конкуренции

Одной из основных причин изменения конъюнктуры рынка и усиления конкуренции является несовершенная маркетинговая политика. Неправильный выбор рынков сбыта, отсутствие точной информации о конкурентах, утечка секретной информации, недобросовестность конкурентов, использующих незаконные методы, - все это впоследствии отрицательно сказывается на результатах деятельности

предпринимателя.

В современных кризисных условиях увеличение цен на те или иные ресурсы и услуги приводит к возникновению непредвиденных расходов. Предупредить этот вид риска можно путем тщательного анализа и прогнозирования конъюнктуры на рынке ресурсов.

Причинами возникновения таких рисков являются:

- * утечка конфиденциальной информации по вине сотрудников фирмы либо в результате промышленного шпионажа, предпринятого конкурентами;
- * несовершенство маркетинговой политики, т.е. неправильный выбор рынков сбыта и неполная информация о конкурентах или наличие неверной информации о конкурентах;
- * замедленное внедрение нововведений по сравнению с конкурентами из-за отсутствия необходимых средств для проведения научно-исследовательских работ, внедрения новых технологий;
- * недобросовестность конкурентов;
- * появление на рынке производителей из других отраслей, предлагающих товары-субституты;
- * появление местных новых фирм-конкурентов на локальном рынке;
- * более высокая экономичность в силу уменьшения энергопотребления, увеличения срока службы изделия, а также за счет расширения комплекса предоставляемых услуг.

Чтобы обойти конкурентов, предприятиям можно порекомендовать некоторые приемы:

- * даже в равных условиях с конкурентами необходимо постоянно внедрять новшества в производимый продукт, так как это является залогом будущего успеха;
- * необходимо тщательно охранять свою коммерческую тайну, особенно в части ведения дел и положения на рынке;
- * необходимо уметь определять и использовать свои конкурентные преимущества;
- * нужно всегда помнить, что рост объема продаж - это важнейший показатель в условиях конкурентной борьбы;
- * нужно уметь сокращать сроки отгрузки продукции и увеличивать скорость предоставления услуг;
- * необходимо концентрировать свои усилия на создании новых сегментов рынка;
- * стоит как можно чаще разнообразить ассортимент выпускаемой продукции, предоставляемых услуг, выполняемых работ;
- * нужно постоянно улучшать потребительские качества выпускаемой продукции;
- * необходимо непрерывно совершенствовать систему управления предприятием.

4.3 Риски возникновения непредвиденных расходов и снижения доходов

Риск возникновения непредвиденных расходов, в первую очередь, наступает в случае увеличения рыночных цен на ресурсы (услуги), приобретаемые в процессе производственной деятельности, выше запланированного уровня.

Данный вид риска возникает из-за:

- * ошибок в анализе и прогнозировании конъюнктуры на рынках ресурсов;

* изменения политики ценообразования у поставщиков ресурсов, с которыми у производителя заключены долгосрочные договоры, предусматривающие возможности

для пересмотра цен;

* уменьшения количества поставщиков, из которого производственная фирма может выбирать наиболее выгодных.

Риск необходимости выплат штрафных санкций и арбитражных судебных издержек наступает в случае:

* загрязнения окружающей среды;

* причинения ущерба жизни и здоровью работников предприятия;

* уплаты штрафов за нарушение стандартов выпускаемой продукции;

* невозможности урегулирования некоторых претензий фирмы к контрагентам в двустороннем порядке.

Риск потери прибыли вследствие вынужденных перерывов в производстве.

Косвенными убытками при данном виде риска считаются:

* упущенная прибыль от простоя;

* затраты, связанные с ликвидацией последствия события, вызвавшего перерыв в производстве.

* потери прибыли в результате замены устаревшего оборудования, внедрения новой техники и технологии;

* проведение забастовок вследствие действия общественно-политических факторов.

4.4 Прочие производственные риски

Риски потери имущества предпринимательской организации.

На риск потери имущества предприятия влияют различного рода стихийные бедствия (землетрясения, наводнения, пожары и т.п.), аварийные ситуации, а также хищения на производстве [15].

Группу этих рисков можно подразделить на следующие подвиды:

* риск, связанный с потерей имущества в результате стихийных бедствий;

* риск, связанный с потерей имущества в результате кражи (хищения);

* риск, связанный с утратой имущества в результате аварийных ситуаций на производстве;

* риск утраты или порчи имущества во время транспортировки;

* риск, связанный с отчуждением имущества вследствие неправомерных действий местных органов власти или других собственников.

Риск невостребованности продукции - это вероятность потерь для предприятия изготовителя вследствие возможного отказа потребителя о его продукции. Он характеризуется величиной возможного экономического и морального ущерба, понесенного фирмой по причине падения спроса на продукцию. Данный риск существует из-за отклонений от нормальных условий в двух отраслях: производящей и реализующей продукцию, т.е. является разноотраслевым.

Форс-мажорные риски

Для промышленного производства наиболее тяжелым проявлением риска является возникновение аварийной ситуации. Это может произойти на промышленных

объектах в результате событий различного характера:

* природного - землетрясение, наводнение, оползень, ураган, смерч, удар молнии, шторм (на море), извержение вулкана и т.д.;

* техногенного - износ зданий, сооружений, машин и оборудования, ошибки при проектировании или монтаже, злоумышленные действия, ошибки персонала, повреждение оборудования при строительных и ремонтных работах и пр.;

* смешанного - нарушение природного равновесия в результате техногенной деятельности человека, например, возникновение нефтегазового фонтана при разведочном бурении скважин или оползня при строительных работах.

Снижение производства приводит к прямым потерям прибыли из-за уменьшения выпуска продукции (услуг), а также к основным потерям по причине недопоставки продукции потребителям и подачи ими судебных исков на контрагента [4].

Таким образом можно сделать вывод о том, что производственные риски - это так группа рисков, на которую следует обращать наибольшее внимание при риск-менеджменте. Производственные риски в наибольшей степени оказывают влияние на экономические результаты предпринимательской деятельности, что делает эффективное управление ими главной задачей управляющего состава любого хозяйствующего субъекта.

Практическая часть

Задание

Мария М. планирует продажу плакатов для туристов по 3,5 ам. долл. за штуку. Она может приобретать плакаты у оптовика по 2,1 ам. долл. и возвращать непроданные плакаты за полную стоимость. Аренда палатки обойдется в 700 ам. долл. в неделю.

Ответьте на следующие вопросы:

1. Каков порог рентабельности?
2. Каким станет порог рентабельности, если арендная плата повысится до 1050 ам. долл.?
3. Каким будет порог рентабельности, если удастся увеличить цену реализации с 3,5 ам. долл. до 3,85 ам. долл.?
4. Каким будет порог рентабельности, если закупочная цена плакатов повысится с 2,1 ам. долл. до 2,38 ам. долл.?
5. Сколько плакатов должно быть продано для получения прибыли в сумме 490 ам. долл. в неделю?
6. Какую прибыль можно ожидать при различных уровнях продаж?
7. Какой запас финансовой прочности имеет бизнес Марии при сумме прибыли 490 ам. долл. в неделю?
8. Если Мария М. планирует продавать два вида товара: 400 штук обычных плакатов (цена реализации 3,5 ам. долл., закупочная цена 2,1 ам. долл.) и 500 штук больших плакатов (цена реализации 6,0 ам. долл., закупочная цена 3,92 ам. долл.), то чему будет равен порог рентабельности каждого из этих товаров и общий порог рентабельности всего предприятия?
9. Что больше способствует снижению порога рентабельности и повышению запаса

финансовой прочности: торговля одним видом плакатов или двумя?

Решение

1. Порог рентабельности =
= 500 плакатов.

$500 \times 3,5 \text{ ам. долл} = 1750 \text{ ам. долл.}$

Т.е. Мария М. должна продать 500 плакатов и выручить за них 1750 ам. долларов, чтобы выйти на нулевую прибыль.

2. Найдем количество плакатов, которые Марии М. нужно будет продать при увеличении арендной платы до 1050 ам. долл.

Порог рентабельности =
= 750 плакатов.

$750 \times 3,5 \text{ ам. долл.} = 2625 \text{ ам. долл.}$

То есть при повышении арендной платы Марии М. нужно будет продать 750 плакатов и получить выручку в размере 2625 ам.долл. для того, чтобы выйти на нулевую прибыль. Увеличение постоянных издержек на 50% привело к увеличению порога рентабельности на 50%.

3. Найдем порог рентабельности при увеличении цены реализации о 3,85 ам. долл.

Порог рентабельности =
= 400 плакатов.

$400 \times 3,85 \text{ ам. долл} = 1540 \text{ ам. долл.}$

При увеличении цены реализации до 3,85 ам. долл. Марии М. необходимо будет продать 400 плакатов на общую сумму 1540 ам. долл, чтобы покрыть все расходы. Увеличение цены реализации уменьшает порог рентабельности, так как валовая маржа на единицу товара возрастает.

4. Найдем порог рентабельности при увеличении закупочной цены плакатов с 2,1 ам. долл. до 2,38 ам. Долл

Порог рентабельности =
= 625 плакатов.

$625 \times 3,5 \text{ ам. долл} = 2178,5 \text{ ам. долл.}$

При увеличении закупочной цены до 2,38 ам. долл. Марии М. необходимо будет продать 625 плакатов на общую сумму 2178,5 ам. долл., чтобы окупить произведенных расходы.

5. Для получения прибыли в размере 490 ам. долл. в неделю, сумма валовой маржи должна быть достаточной для покрытия постоянных издержек и желаемой прибыли.

= 850 плакатов

$850 \times 3,5 \text{ ам. долл.} = 2975 \text{ ам. долл.}$

Это означает, что необходимо будет продать 850 плакатов на сумму 2975 ам. долл. = 2975 ам. долл.

6. Определение сумм прибыли, соответствующих различным уровням выручки, удобно производить графическим способом (рисунок 3).

Задаем произвольно объем продаж, например, в 1000 штук. Вычисляем выручку, соответствующую этому объему продаж:

$3,5 \text{ ам. долл.} \times 1000 = 3500 \text{ ам. долл.}$

Отмечаем соответствующую точку А. Соединяем точку А с началом координат.

Полученный отрезок ОА соответствует выручке от реализации.

Проводим линию постоянных издержек от точки С (уровень 700 ам. долл.) параллельно горизонтальной оси.

Вычисляем переменные издержки для заданного объема продаж:

$2,1 \text{ ам. долл.} \times 1000 = 2100 \text{ ам. долл.}$

Суммируем переменные и постоянные издержки и получаем суммарные издержки:
 $700 \text{ ам. долл.} + 2100 \text{ ам. долл.} = 2800 \text{ ам. долл.}$

Отмечаем точку В, соответствующую полным издержкам для объема продаж в 1000 штук. Соединяем точку В с точкой С. Полученная линия представляет собой график суммарных издержек.

Порог рентабельности определяется как равенство выручки от реализации и суммарных издержек. Это равенство обеспечивается в точке пересечения графиков выручки и суммарных издержек. Этой точке соответствует объем продаж в 500 единиц, который уже был получен выше с помощью уравнения. Заштрихованный треугольник, находящийся слева от точки пересечения линии выручки с линией суммарных издержек, - это зона убытков. Это значит, что пока объем продаж будет ниже 500 плакатов, Мария М. будет терпеть убытки от своей деятельности.

Треугольник правее точки пересечения соответствует зоне прибылей: как только Марии М. удастся перейти пятисотенный порог сбыта, каждый новый проданный плакат начнет приносить прибыль.

Поднимая и опуская графики выручки и суммарных затрат над горизонтальной осью, можно определять соответствующие новым параметрам пороги рентабельности. При этом возможен маневр изменения структуры затрат.

Рисунок 3 - График продаж плакатов

7. Запас финансовой прочности находится по следующей формуле:

Запас финансовой прочности, шт. = Ожидаемый объем продаж, шт. - Порог рентабельности, шт. = $850 \text{ плакатов} - 500 \text{ плакатов} = 350 \text{ плакатов.}$

В стоимостном выражении запас финансовой прочности находится по следующей формуле:

Запас финансовой прочности, ам. долл. = $350 \times 3,5 \text{ ам. долл.} = 1225 \text{ ам. долл.}$

Запас финансовой прочности, % = $1225 \text{ ам. долл.} : 350 = 41\%$

Это означает, что объем продаж Марии М. может сократиться на 350 плакатов, а прибыль снизиться на 41%, но убытков она нести не будет.

8. Для удобства построим таблицу.

Таблица 2 - Ассортиментная структура продукции

Показатель

Обычные плакаты

Большие плакаты

Итого

Цена реализации на ед. товара, ам. долл.

3,5

6

x

Переменные издержки на ед. товара, ам. долл.

2,1

3,92

x

Валовая маржа на ед. товара, ам. долл.

1,4

2,08

x

Планируемый объем продаж, шт.

400

500

900

Планируемая валовая маржа, ам. долл.

560

1040

Порог рентабельности отдельных товаров

Расчеты показывают, что порог рентабельности всего предприятия составляет 1927 ам. долл. Он складывается из продажи 175 обычных плакатов и 219 больших: $(3,5 \text{ ам. долл.} \times 175) + (6 \text{ ам. долл.} \times 219) = 1927 \text{ ам. долл.}$

Имея товары в ассортименте, необходимо прежде всего вычислить среднюю величину валовой маржи на единицу условного продукта (лучше всего использовать при этом метод средневзвешенной, но здесь для упрощения расчета взята среднеарифметическая величина).

На практике используются и другие методы определения порога рентабельности отдельных товаров ассортимента, различающиеся способом решения главной проблемы: как «разбросать» постоянные издержки предприятия на конкретные товары? Можно было бы, например, распределить постоянные издержки пропорционально удельному весу переменных издержек на данный товар в структуре издержек всего предприятия. Но одним из наиболее распространенных и точных способов является взвешивание постоянных издержек по той доле выручки, которую обеспечивает данный товар в суммарной выручке предприятия. Мария М. сделала бы такой расчет для планируемой выручки в сумме $(3,5 \text{ ам. долл.} \times 400) + (6 \text{ ам. долл.} \times 500) = 4400 \text{ ам. долл.}$, предварительно вычислив, что обычные плакаты дадут 0,32 этой выручки, а большие -- 0,68:

Таблица 3 - Расчет общей рентабельности

Показатель

Обычные плакаты

Большие плакаты

Итого

Ам. долл.

долей единицы

ам. долл

долей единицы

ам. долл

долей единицы

ам. долл

Выручка от реализации

1400

3000

4400

Переменные издержки

840

0,6

1960

0,653

2800

0,637

Валовая маржа

560

0,4

1040

0,347

1600

0,363

Постоянные издержки

224

x

476

x

700

x

Порог рентабельности отдельных товаров, ам. долл.

560

x

1370

x

1930

x

Порог рентабельности отдельных товаров, шт.

160

x

229

x

389

x

Порог рентабельности обычных плакатов, ам. долл. = $224 : 0,4 = 560$

Порог рентабельности больших плакатов, ам. долл. = $476 : 0,347 = 229$

Порог рентабельности обычных плакатов, шт. = $560 : 3,5 = 160$

Порог рентабельности больших плакатов, шт. = $1370 : 6 = 229$

Из проведенных вычислений следует, что порог рентабельности в сумме 1930 ам. долл. можно получить при продаже 229 больших плакатов и 160 обычных.

9. Выше уже было вычислено, что, если бы Мария М. Торговала только обычными плакатами, то порог рентабельности ее предприятия был бы равен 1750 ам. долл. Продав 400 таких плакатов, Мария М. выручила бы всего 1400 ам. долл. и получила бы убытки вместо прибыли. Продавая оба вида плакатов и выручая 4400 ам. долл., Мария М. снижает порог рентабельности предприятия до 1930 ам. долл. и имеет запас финансовой прочности в сумме (4400 ам. долл. -- 1930 ам. долл.) = 2470 ам. долл., что составляет 56,1% выручки от реализации.

Но, если Мария М. решит торговать только большими плакатами, то порог рентабельности предприятия составит $(700 \text{ ам. долл.} : 0,347) = 2017,2 \text{ ам. долл.}$, и выручка за большие плакаты (3000 ам. долл.) перекроет его с запасом финансовой прочности 32,8%. Из этого следует, что если Мария М. хочет получать наибольшую прибыль с продажи плакатов, ей нужно торговать обоими видами плакатов, а не ограничиваться только одним.

Заключение

Риск - это вероятность возникновения такой ситуации, которая впоследствии приведет к появлению убытков или недополучению ожидаемых доходов. Объем потерь, которые несет в себе тот или иной риск, специфичен для каждой отрасли экономики. Для предпринимательской деятельности характерны материальные, финансовые и трудовые потери.

Существует большое количество классификационных признаков, по которым происходит разделение рисков на различные виды, но наиболее широко распространенной классификацией рисков является классификация рисков в зависимости от природы возникновения, масштабов риска, сферы возникновения, вида предпринимательской деятельности, причины возникновения.

Коммерческий риск - это риск, который возникает в процессе реализации товаров и услуг, произведенных или купленных предприятием.

Коммерческие риски оказывают большое воздействие на эффективность предпринимательской деятельности экономического субъекта, поэтому процесс управления этой группой рисков имеет важное значение в процессе управления предприятием.

Финансовый риск представляет собой вероятность возникновения неблагоприятных финансовых последствий, проявляющихся в виде потери дохода или капитала при неопределённости условий осуществления финансовой деятельности предприятия. Финансовые риски напрямую влияют на результаты деятельности предприятия. Неэффективное управление финансовыми рисками приводит к наиболее тяжелым последствиям для хозяйствующего субъекта, что еще раз доказывает наличие необходимости в предупреждении подобных рисков.

Производственный риск -- это непредвиденные обстоятельства, которые возникли во время производственного процесса, лабораторных исследований, разработок, реализации услуг и в процессе обслуживания и транспортировки чего-либо.

Группа производственных рисков является наиболее обширной и включает в себя три большие группы: риски неисполнения хозяйственных договоров, риски

изменения рыночной конъюнктуры и усиления конкуренции и риски возникновения непредвиденных расходов и снижения доходов. Для понимания природы производственных рисков необходимо рассмотреть эти группы рисков более подробно.

Производственные риски - это так группа рисков, на которую следует обращать наибольшее внимание при риск-менеджменте. Производственные риски в наибольшей степени оказывают влияние на экономические результаты предпринимательской деятельности, что делает эффективное управление ими главной задачей управляющего состава любого хозяйствующего субъекта. Знание классификации рисков и умение правильно определять виды рисков значительно облегчают управление рисками и их предупреждение.

Список литературы

1. Авдошин С.М. Информатизация бизнеса. Управление рисками : учебное пособие - М.: ДМК Пресс, 2013. - 176 с.
2. Балдин К.В. Управление рисками в инновационно-инвестиционной деятельности предприятия : учебное пособие - М.: Дашков и К, 2013. - 420 с.
3. Балдин, К.В. Риск-менеджмент: учебное пособие - М.: Эксмо, 2013. - 364 с.
4. Вишняков, Я.Д. Общая теория рисков: учебное пособие - М.: Издательский центр «Академия», 2012. - 368 с.
5. Воробьев С.Н. Управление рисками в предпринимательстве - М.: Дашков и К, 2013. - 482 с.
6. Воробьев, С.Н. Управление рисками в предпринимательстве : учебное пособие - М. : Дашков и К., 2014. - 769 с.
7. Догиль, Л.Ф. Управление хозяйственным риском: учебное пособие -Минск : Кн. дом, 2012. - 223 с.
8. Домащенко, Д.В. Управление рисками в условиях финансовой нестабильности : учебное пособие - М.: Магистр, ИНФРА-М, 2014. - 238 с.
9. Егоров, С.А. Управление хозяйственными рисками: учебное пособие -Минск: ТетраСистемс, 2013.- 127 с.
10. Кудрявцев, А.А. Интегрированный Риск-менеджмент : учебное пособие - М.: Экономика, 2012. - 656 с.
11. Лапуста, М.Г. Предпринимательство : учебник для вузов - М.: Инфра-М, 2014. - 607 с.
12. Мамаева, Л.Н. Управление рисками : учебное пособие - М.: Дашков и К, 2013. - 256 с.
13. Новиков, А.И. Теория принятия решений и управление рисками в финансовой и налоговой сферах : учебное пособие - М.: Дашков и К, 2012. - 288 с.
14. Плошкин, В.В. Оценка и управление рисками на предприятиях : учебное пособие - Ст. Оскол: ТНТ, 2013. - 448 с.
15. Рыхтикова, Н.А. Анализ и управление рисками организации : учебное пособие - М.: Форум, 2012. - 240 с.
16. Струченкова, Т.В. Валютные риски: анализ и управление: учебное пособие - М.:

Кнорус, 2015. - 210 с.

17. Ступаков, В.С. Риск-менеджмент : учебное пособие - М.: Финансы и статистика, 2011. - 282 с.

18. Уродовских, В.Н. Управление рисками предприятия : учебное пособие - М.: Вузовский учебник, ИНФРА-М, 2012. - 168 с.

19. Фомичев, А.Н. Риск-менеджмент : учебное пособие - Москва: Дашков и К, 2012. - 374 с.

20. Шапкин, А.С. Экономические и финансовые риски: оценка, управление, портфель инвестиций : учебное пособие - М.: Дашков и К, 2015. - 543 с.