

Лекція №6

Тема: "Ризик і страхування підприємницької діяльності"

План

1. Поняття ризиків у підприємницькій діяльності, їх види.
2. Страхування як метод зниження ризиків.
3. Гарантування безпеки підприємництва.

1. Здійснення підприємства в будь-якій сфері діяльності завжди пов'язане з ризиком, який прийнято називати підприємницьким. Економічна та правова культура підприємця, як особливого соціально-психологічного типу господарника, виражається в певному відношенні до ризику. Неприйняття ризику по суті означає припинення будь-якої діяльності. Водночас уміння своєчасно враховувати ризики підвищує конкурентоспроможність підприємницьких операцій, стимулює інноваційну діяльність.

Для визначення кількісної міри ризику застосовують базові показники, що використовуються для порівняння декількох альтернативних рішень. Це можуть бути розрахункові або очікувані показники прибутку, витрат, виручки. Вони представлені у бізнес-плані, техніко-економічному обґрунтуванні підприємницького проекту, розрахунках за тією чи іншою угодами. Звідси стає зрозумілим, що втратами у підприємстві слід вважати зниження прибутку або доходу у порівнянні з очікуваними величинами підприємницьким ризиком слід вважати ризик, який виникає в усіх сферах діяльності бізнесмена: виробництві, реалізації товарів та послуг, фінансовому та торговельному посередництві, здійсненні науково-технічних і комерційних проектів. У кожній сфері підприємницької діяльності ризик пов'язується з можливою втратою (повною або частковою) ресурсів, що є у розпорядженні підприємця. Це можуть бути матеріальні, фінансові, інтелектуальні та інші ресурси

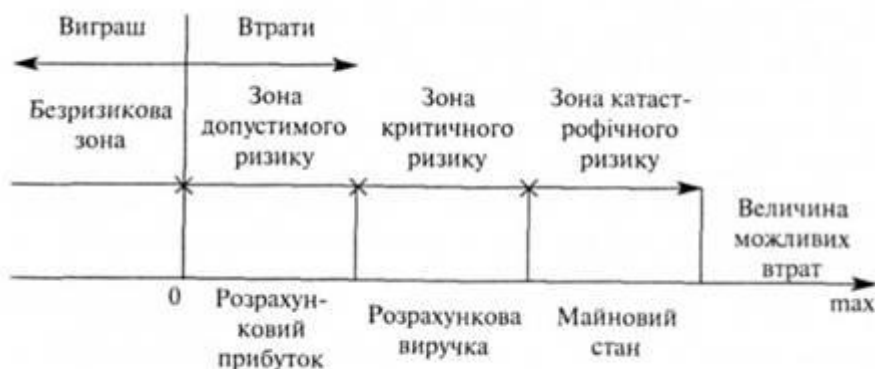


Рис. 1.9. Схема зон ризику

Ризик-менеджмент базується на

- Диверсифікація ризику - це метод зниження ризику через розподіл його між декількома ризикованими товарами. Здійснюється в такий спосіб, що підвищення ризику від купівлі (або продажу) одного означає зниження ризику від купівлі (або продажу) іншого.

- Об'єднання ризиків - це метод, спрямований на зниження ризику через перетворення випадкових збитків у відносно невеликі постійні витрати. Останні становлять основу страхування.

- Розподіл ризику відбувається під час розробки фінансового плану підприємницького проекту, підготовки контрактів, угод. Значно зменшує потенційний ризик детальна розробка бізнес-плану та прогнозування підприємницької діяльності. У бізнес-план закладаються можливі зміни й проблеми здійснення проекту, форми контролю поточних операцій, аналітична оцінка стану справ.

Ефективність заходів зі зниження ризику залежить від вирішення таких завдань: *обґрунтування надійності ринків збуту; міцності матеріально-технічної бази підприємства; заходів, спрямованих на зниження ризику; вибору підприємницької стратегії, її інноваційності; аналітичної оцінки товару, ринків, конкурентів.*

Причини, що зумовлюють підприємницький ризик, можна згрупувати за сферою прояву:

1) внутрішні:

- недоліки у системі управління;
- недоліки організації процесу виробництва;

2) зовнішні:

- поведінка контрагентів;
- похибки у визначенні попиту;
- природно-кліматичні умови;
- зміни ринкової кон'юнктури;
- зміни економічних факторів;
- політичні.

Динамічний ризик несе в собі або втрати, або прибуток. Вони є важкими для управління. До них відносять різні види політичних, економічних, галузевих ризиків.

Ринковий ризик пов'язаний з можливим коливанням ринкових відсоткових ставок національної грошової одиниці чи іноземних курсів валют.

матеріальні, трудові, фінансові, втрати часу, спеціальні види втрат.

Матеріальні втрати – це не передбачені проектом, пов'язані з прямим фінансовими збитками, які викликані непередбаченими платежами, сплатою штрафів, виплатою додаткових податків, неповерненням боргів, зменшенням виторгу, інфляцією.

Трудові втрати – втрати робочого часу, які викликані випадковими, непередбаченими подіями.

Втрати часу виникають у разі, якщо процес підприємницької діяльності йде повільніше, ніж передбачено проектом.

Спеціальні види втрат – це втрати, пов'язані з можливістю нанесення збитків здоров'ю, життю людей, навколишньому середовищу, престижу підприємства з іншими несприятливими морально-психологічними наслідками.

Економічні ризики – це ризики, обумовлені несприятливими змінами в економіці країни та економіці самого підприємства.

Комерційний ризик – це ризик, що виникає в процесі реалізації товарів і послуг, створених чи придбаних підприємцем.

ПІДПРИСМНИЦЬКІ РИЗИКИ		
Операційні ризики	Фінансові ризики	Інвестиційні ризики
	ризик, що виникає при здійсненні фінансового підприємництва чи фінансових угод	
Комерційний	Процентний ризик	Інвестиційний
ризик, що виникає в процесі реалізації товарів і послуг, створених чи придбаних підприємцем	ризик втрат від зміни потоку коштів і портфельний ризик	представлених напрямами вкладення засобів. Якщо засоби вкладалися в основні фонди, то існує ризик реальних інвестицій.
Виробничий	Кредитний ризик	Інноваційний
пов'язаний з виробництвом продукції, товарів і послуг		імовірність втрат, що виникають при вкладанні засобів у виробництво нових товарів і послуг
	Валютний ризик	
	включає операційні ризики, пов'язані з динамікою курсів валют	

Основні **причини комерційного ризику**:

- ✓ зниження обсягів реалізації внаслідок зменшення попиту (потреб) на товар, що реалізується підприємством, витіснення його конкуруючими товарами, введення обмежень на продаж;
- ✓ підвищення закупівельної ціни товару в процесі здійснення підприємницького проекту;
- ✓ непередбачене зниження обсягів закупок у порівнянні з наміченими, що зменшує масштаб всієї операції й збільшує витрати на одиницю об'єму реалізованого товару (за рахунок умовно постійних витрат);
- ✓ втрати товару;
- ✓ втрати якості товару в процесі обертання (транспортування, зберігання), що приводить до зниження його ціни;
- ✓ підвищення витрат обертання у порівнянні з наміченими в результаті виплати штрафів, непередбачених відрахувань, що приводить до зниження прибутку підприємства.

За структурною ознакою комерційні ризики поділяються на майнові, виробничі і торгові.

Майнові ризики – це ризики, пов'язані з імовірністю втрати майна підприємця через крадіжку, диверсію, перенапруження технічної і технологічної систем і т.п.

Виробничі ризики – ризики, пов'язані зі збитком від зупинки виробництва унаслідок впливу різних факторів насамперед із втратою чи пошкодженням

основних і оборотних фондів (устаткування, сировина, транспорт тощо), а також ризики, пов'язані із впровадженням у виробництво нової техніки і технології.

Торгові ризики являють собою ризики, пов'язані зі збитками по внаслідок затримки платежів, відмови від платежу в період транспортування товару, неподачі товару тощо.

Виробничий ризик – це імовірність збитків чи додаткових витрат, пов'язаних із перебоями чи зупинкою виробничих процесів, порушенням технології виконання операцій, низькою якістю сировини чи роботи персоналу тощо.

Фінансовий ризик – це ризик, що виникає при здійсненні фінансового підприємництва чи фінансових угод, виходячи з того, що у фінансовому підприємстві в ролі товару виступають або валюта, або цінні папери, або кошти. До фінансових ризиків відносяться валютний, кредитний та інвестиційний ризики.

Валютний ризик – це імовірність фінансових втрат внаслідок зміни курсу валют у період зміни контракту між фізичними особами та виробництвом і розрахунків по ньому. Валютний курс, встановлюваний з урахуванням купівлі.

Кредитний ризик – це імовірність того, що партнери – учасники контракту виявляться неспроможними виконати договірні зобов'язання як у цілому, так і по окремих позиціях. Зменшити вплив даного ризику можна шляхом обговорення контракту на попередньому етапі, аналізу можливих вигод і втрат.

Процентний ризик виникає через коливання процентних ставок, що приводить до зміни витрат на виплату чи відсотків доходів на інвестиції, а отже, до зміни величини прибутку (чи втрати) у порівнянні з очікуванням.

Економічний валютний ризик полягає у тому, що вартість його активів і пасивів підприємства може змінюватися у бік збільшення чи зменшення (у національній валюті) через майбутні зміни валютного курсу. Це також відноситься до інвесторів, закордонні інвестиції яких – акції чи боргові зобов'язання – приносять доход в іноземній валюті.

Валютний ризик переводу має бухгалтерську природу і пов'язаний з різноманіттям в обліку активів і пасивів підприємства в іноземній валюті. У разі, якщо відбувається падіння курсу іноземної валюти, у якій виражені активи підприємства, вартість цих активів зменшується.

Варто мати на увазі, що ризик переводу є бухгалтерським ефектом, але мало чи зовсім не відбиває економічний ризик угоди. Більш важливим з економічної точки зору є ризик угоди, який розглядає вплив зміни валютного курсу на майбутній потік платежів, а отже, на майбутню прибутковість підприємства в цілому.

Ризик угод – це імовірність наявних валютних збитків по конкретних операціях в іноземній валюті. Такий ризик виникає через невизначеність вартості у національній валюті інвалютної угоди в майбутньому. Даний вид ризику існує як при укладенні торгових контрактів, так і при одержанні чи наданні кредитів. Він полягає в можливості зміни величини надходжень чи платежів при перерахуванні в національній валюті.

2. Основними методами зниження проектного ризику є:

- запобігання – просте відхилення від діяльності або обставин, що спричиняють ризик;
- передача – перекладення відповідальності за ризик на іншу сторону, в основному на страхову компанію;
- скорочення – проведення власних спеціальних заходів для обмеження розміру ризику, створення спеціальних систем запобігання збитку (системи контролю, безпеки, технічних засобів охорони, пожежогасіння та ін.);
- утримання – зберігання відповідальності за ризик, готовність і спроможність покрити всі можливі збитки за рахунок власних коштів.

Страховання є одним із найбільш поширених засобів зниження ризиків.

Страховання – це відносини із захисту майнових інтересів господарських суб'єктів і громадян із настанням визначених подій (страхових випадків) за рахунок грошових фондів, страхових внесків (страхових премій). У процесі страхування відбувається перерозподіл коштів між учасниками створення страхового фонду: відшкодування збитку одному або декільком страхувальникам здійснюється шляхом розподілу втрат на всіх. Число страхувальників, що внесли платежі протягом одного або іншого періоду, має перевищувати число тих, хто одержує відшкодування. Страхове відшкодування може дорівнювати або бути меншим від страхової суми, у зв'язку з конкретними обставинами випадку й умовами договору страхування. Сума страхового відшкодування визначається різноманітними засобами залежно від системи страхування. Страхування оформлюється у вигляді договору. Договір страхування – двостороння угода між страхувальником і страховиком. Страхове покриття можна одержати щодо цілої низки видів проектних ризиків. Відповідно до договору страхова організація бере на себе, як правило, ризик з проекту (втрати прибутку, політичний, страховий ризик, ризик неплатежу, втрати активів, дебіторської заборгованості, інфляційний ризик тощо).

Хеджування – система укладання термінових контрактів і угод, що враховує можливість у майбутньому зміни курсів (цін), зустрічних до тих, що несуть ризик. Є дві операції хеджування:

- на підвищення – біржова операція з покупки термінових контрактів або опціонів;
- на зниження – біржова операція з продажу термінового контракту або опціону.

Основними інструментами хеджування є ф'ючерси та опціони.

Ф'ючерсний контракт – стандартний документ, який засвідчує зобов'язання продати чи придбати базовий актив у визначений час та на визначених умовах у майбутньому з фіксацією цін на момент укладання зобов'язань сторонами контракту (між продавцем і покупцем).

Опціон – документ, який засвідчує право придбати (продати) цінні папери на визначених умовах у майбутньому з фіксацією ціни на час укладання такого опціону. Опціон дає змогу його покупцю встановити мінімум або максимум ціни, яка його цікавить. Ризик покупця обмежений оплаченою ним премією, тоді як ризик продавця опціону стосовно зміни ціни потенційно не обмежений. Вигодами

для покупця є: обмежений ризик (сума премій), контроль над значними обсягами товару за обмежених коштів, можливість установити максимальну ціну під час очікування купівлі або мінімум під час очікування продажу, можливість застосування різноманітних стратегій хеджування. Вигодами продавців опціонів є підвищений прибуток і збільшення потоків коштів.

Гарантії. Як правило, значні проекти здійснюються із залученням позичкового капіталу, у зв'язку з чим власник проекту має подати у фінансовий інститут письмове зобов'язання третьої сторони щодо сплати боргу у випадку відмови від його сплати позичальнику.

Лімітування – встановлення ліміту, тобто граничних сум витрат, продажу, кредиту тощо. Застосовується у банках під час надання позичок та укладання договору на овердрафт (форма короткотермінового кредиту, суть якого полягає у списанні коштів з розрахункового рахунку клієнта понад їх залишок на рахунку) тощо; власником проекту – під час продажу продукції проекту в кредит; інвестором – під час визначення сум вкладення капіталу та ін.

Гарантії. Як правило, значні проекти здійснюються із залученням позичкового капіталу, у зв'язку з чим власник проекту має подати у фінансовий інститут письмове зобов'язання третьої сторони щодо сплати боргу у випадку відмови від його сплати позичальнику.

Лімітування – встановлення ліміту, тобто граничних сум витрат, продажу, кредиту тощо. Застосовується у банках під час надання позичок та укладання договору на овердрафт (форма короткотермінового кредиту, суть якого полягає у списанні коштів з розрахункового рахунку клієнта понад їх залишок на рахунку) тощо; власником проекту – під час продажу продукції проекту в кредит; інвестором – під час визначення сум вкладення капіталу та ін. Резервні фонди формуються з метою покриття непередбачуваних витрат з проекту. У процесі визначення суми резерву необхідно врахувати точність початкової оцінки вартості проекту та його елементів залежно від етапу проекту, на якому проводилася ця оцінка

Резервні фонди формуються з метою покриття непередбачуваних витрат з проекту. У процесі визначення суми резерву необхідно врахувати точність початкової оцінки вартості проекту та його елементів залежно від етапу проекту, на якому проводилася ця оцінка.

Резерв поділяють на загальний і спеціальний. Загальний резерв формується для покриття змін у кошторисі, а спеціальний включає надбавки з метою покриття зростання цін, асигнування для знову виявленої роботи з проекту та ін.

Застава. Створювана продукція проекту може бути запорукою під час одержання кредитів. Застава здійснюється у вигляді поступки прав – письмової контрактної угоди між кредитором і позичальником, що деталізує зв'язок між терміном та умовами позики і закладного активу.

3. Дії суб'єктів, що створюють економічну безпеку підприємництва, мають певну стратегію і тактику.

Стратегічне управління в будь-якій організації і, зокрема, у сфері безпеки зазвичай здійснюється в такій послідовності:

- ✓ розроблення і обґрунтування стратегії фірми;
- ✓ складання стратегічного плану;
- ✓ складання планів гарантування безпеки, фінансових планів, планів будівництва, маркетингу та ін.;
- ✓ експертна оцінка стратегії і планів;
- ✓ визначення основних видів стратегічного менеджменту, на які робить ставку організація, і виявлення можливих загроз та ризиків;
- ✓ реалізація стратегії;
- ✓ коригування стратегії і планів;
- ✓ аналіз і оцінка результатів в ході і після реалізації стратегії.

При розробленні стратегії, а потім - видів стратегічного менеджменту її реалізації:

- ✓ вивчають стратегічні цілі компанії;
- ✓ оцінюють її можливості і ресурси;
- ✓ аналізують тенденції у сфері маркетингової діяльності;
- ✓ оцінюють альтернативні напрями діяльності;
- ✓ визначають стратегії на перспективу; розробляють заходи підготовки ресурсів, необхідних для реорганізації і реконструкції;
- ✓ готують деталі оперативних планів, програм і бюджетів;
- ✓ оцінюють діяльність фірми за певними критеріями з урахуванням намічених цілей і планів.

Для виконання перелічених вище завдань у процесі розроблення стратегії проводять:

о оцінювання потенціалу фірми, її можливостей і ресурсів для досягнення загальної мети;

- аналіз внутрішніх чинників, що забезпечують зростання і зміцнення позицій фірми: комерційних, технологічних, соціальних, а також можливих загроз і ризиків, що є в цьому середовищі;

- аналіз зовнішніх чинників, що потребують вжиття заходів щодо пристосування до умов, що змінилися, виниклих ситуацій і загроз;

- оцінювання альтернативних напрямів діяльності фірми і вибір оптимальних варіантів для досягнення поставленої мети;

- ухвалення рішень, узятих за основу при розробленні довгострокових планів функціонування й розвитку фірми;

- ухвалення рішень для підготовки планів;

- ухвалення рішень щодо складання оперативно-розвідувальних планів і проведення спеціальних операцій.

Стратегічний менеджмент здійснюється відповідно до головних цілей фірми і на наявному або створюваному новому науковому, виробничому, збутовому потенціалі фірми, під який виділяються ресурси і здійснюється певний їх захист. Стратегічний менеджмент залежить від таких видів ринкових стратегій:

1. Продуктова, що спрямована на визначення:

- видів конкретної продукції і технологій, які фірма розроблятиме;
- сфер і методів збуту;
- способу підвищення рівня конкурентоспроможності продукції.

2. Стратегія маркетингу, що припускає гнучке пристосування діяльності фірми до ринкових умов.

3. Конкурентна, яка має на меті скорочення витрат виробництва, індивідуалізацію і підвищення якості продукції, визначення способом сегментації нових секторів діяльності на конкретних ринках.

4. Стратегія управління, котра припускає, що вище керівництво фірми постійно тримає під контролем види діяльності і номенклатуру продукції з метою диверсифікації видів діяльності і продукції, що випускається, за рахунок нових галузей і ліквідації тих, які не узгоджуються з цілями фірми та її орієнтирами.

5. Стратегія нововведень (інноваційна політика), що припускає об'єднання цілей технічної політики і політики капіталовкладень і спрямована на впровадження нових технологій і видів продукції.

6. Стратегія капіталовкладень - припускає визначення рівня капіталовкладень на основі розрахунку масштабів випуску окремих видів продукції і діяльності фірми в цілому; визначення конкурентних позицій фірми.

7. Стратегія розвитку - передбачає здійснення цілей забезпечення стійких темпів розвитку і функціонування як фірми загалом, так і її філіалів та дочірніх компаній.

8. Стратегія поглинання, що припускає придбання акцій інших компаній, які характеризуються швидким зростанням і науково-технічними досягненнями, з метою підвищення ефективності фірми шляхом проникнення в нові галузі господарства і транснаціоналізацію капіталу.

9. Стратегія зарубіжного інвестування - передбачає створення за кордоном власних виробничих підприємств - складальних і з розроблення сировинних ресурсів.

10. Стратегія орієнтації на розширення експортної діяльності - пов'язана з розробленням заходів, що забезпечують доцільність розвитку такої діяльності, яка дає змогу знизити до мінімуму передбачувані можливі ризики й оцінити вигоди.

11. Стратегія зовнішньоекономічної експансії - припускає щодо всіх видів діяльності створення зарубіжного виробництва, експорт з треті країни товарів і послуг, зарубіжне ліцензування.