# Виды рисков

Риск, как событие, может произойти или не произойти. В случае совершения такого события возможны три экономических результата:

* отрицательный (проигрыш, ущерб, убыток),
* нулевой,
* положительный (выигрыш, выгода, прибыль).

Риски можно разделить, в зависимости от возможного результата, на две большие группы: чистые и спекулятивные.

* Чистые риски означают возможность получения убытка или нулевого результата. К ним относятся политические, транспортные, природно-естественные, экологические и часть коммерческих рисков (имущественные, производственные, торговые).
* Спекулятивные риски выражаются в возможности получения как положительного, так и отрицательного результата. Это финансовые риски, являющиеся частью коммерческих рисков. В зависимости от основной причины возникновения, риски подразделяются на природно-естественные, экологические, политические, транспортные и коммерческие. Коммерческие риски представляют собой опасность потерь в процессе финансово-хозяйственной деятельности. Они означают неопределенность результата проводимой коммерческой сделки. По структурному признаку коммерческие риски делятся на имущественные, производственные, торговые, финансовые.
* Имущественные риски - это риски, связанные с вероятностью потерь имущества предпринимателя по причине кражи, халатности, диверсии, перенапряжения технической и технологической систем и т.п.
* Производственные риски - риски, связанные с убытком от остановки производства вследствие воздействия различных факторов и с гибелью или повреждением основных и оборотных фондов (оборудование, сырье, и т.п.), а также риски, связанные с внедрением в производство новой техники и технологии.
* Торговые риски представляют собой риски, связанные с убытком по причине задержки платежей, отказа от платежа в период транспортировки товара, не поставки товара.
* Финансовый риск – вероятность наступления ущерба в результате проведения каких-либо операций с ценными бумагами, риск, который следует из природы финансовых операций. К финансовым рискам относятся:
* Ценовой риск - риск, связанный с изменением рыночной цены финансового актива. Большинство финансовых институтов (банки, страховые компании, пенсионные фонды) осуществляют свою деятельность в большей мере за счёт заёмных средств (банковские и пенсионные вклады, страховые взносы). Полученные средства инвестируются институциональными инвесторами в различные рынки - фондовые, государственных ценных бумаг, товарные рынки, рынки недвижимости. Каждый финансовый институт через некоторый период времени должен выполнить свои обязательства по выплате заёмных средств. Под влиянием рыночных колебаний стоимость финансового актива может измениться в неблагоприятную для институционального инвестора сторону, что приведет к затруднениям по выполнению текущих обязательств перед клиентами или вкладчиками.
* Кредитный риск - риск, возникающий при частичной или полной неплатёжеспособности заёмщика. Этому виду риска, в наибольшей степени подвержены банковские организации в силу профиля своей основной деятельности, как кредитных организаций. Однако другие финансовые институты также могут быть подвержены кредитному риску, например, при приобретении корпоративных облигаций. Общепринятой мерой оценки кредитного риска компании или банка являются кредитные рейтинги, публикуемые рейтинговыми компаниями.
* Валютный риск - риск, связанный с изменением валютного курса национальной валюты к курсу валюты другой страны. Этот вид риска возникает при инвестициях в иностранные финансовые активы и последующей конвертации иностранной валюты в национальную валюту инвестора.
* Риск ликвидности - риск, возникающий при продаже имеющегося финансового актива. Этот вид риска означает невозможность быстрой реализации актива без существенного снижения стоимости. Главной мерой ликвидности является рыночная разница между ценой покупки и продажи (спрэд). Величина спрэда зависит от объёма торгов финансовым активом на рынке. Чем меньше величина объёмов торгов, тем больше величина спрэда.

Риску ликвидности могут быть подвержены практически все финансовые институты - страховые и инвестиционные компании, банки и пенсионные фонды. Они в ходе своей деятельности могут приобретать финансовые активы различной степени ликвидности.

* Риск платежеспособности - риск, обусловленный тем, что в силу неблагоприятных внешних обстоятельств у компании возникают затруднения с погашением долговых обязательств.
* Операционный риск - риск, связанный с деятельностью персонала финансового института. Составными частями операционного риска являются:

Транзакционный риск - связан с ошибками персонала компании при выполнении транзакционных операций, ошибках в бухгалтерском учёте компании, ошибках расчётов; Риск операционного контроля, при котором персонал компании или банка превышает выделенные лимиты, исполняет недобросовестные сделки, совершает умышленное мошенничество; Риск систем - риск сбоя программного обеспечения при проведении текущих операций, ошибки в методологии работы, отказе телекоммуникационных систем. В своей деятельности операционному риску могут быть подвержены страховые компании при недобросовестном исполнении своих служебных обязанностей персоналом компании (умышленный сговор с лицом, страхующем имущество), банки, при проведении межбанковских транзакционных переводов, инвестиционные компании, при превышении портфельными менеджерами выделенных рыночных лимитов.

* Инфляционный риск - риск, связанный с макроэкономическим положением в стране. При увеличении инфляции существует риск того, что реальный доход институционального инвестора может уменьшиться за счёт большой инфляции, хотя в ходе работы может быть получена валовая прибыль. Однако часть её, а иногда и вся она, может пойти на покрытие инфляционной спирали. Этот вид риска ощущают все институциональные инвесторы, проводящие свои операции в странах с высокими темпами инфляции. Как правило, это страны с переходным видом экономики. В таблицах 1 и 2 представлены различные виды риска, с которыми может столкнуться предприниматель. Для него очень важно иметь ясную картину по наиболее вероятным рискам для его фирмы и для конкретного проекта. Если предприниматель или менеджер действует «в потемках», то управленческие решения принимаются им в условиях неопределенности, что резко увеличивает риск негативного исхода его деятельности и соответственно материального, морального и прочих видов ущерба. В США весьма распространены различные методические способы практического анализа коммерческого и других видов риска.

Таблица 1. Различные виды риска, не связанные со страхованием

|  |  |
| --- | --- |
| Вид риска | Способ уменьшения негативных последствий |
| Коммерческий риск | Правильное определение допустимого уровня соотношения финансовых коэффициентов. Правильный выбор способов повышения прогнозируемой рентабельности инвестиций в данный проект |
| Риск неоптимального распределения ресурсов | Четкое и правильное определение приоритетов при распределении ресурсов в зависимости от их наличия. Правильные и четкие маркетинговые исследования для определения точного количества производимых продуктов. Использование матричной методики |
| Экономические колебания и изменения вкуса клиентов | Эффективное прогнозирование и планирование |
| Действия конкурентов | Активная деятельность по изучению и предвидению возможных действий конкурентов и их учет в маркетинговой и производственной деятельности |
| Недовольство работников, что может привести к их уходу или забастовкам | Хорошо продуманные социально-экономические программы для служащих, учет их требований и просьб, проблемы мотиваций, создание благоприятной психо- логической обстановки и т. д. |
| Финансовый риск, связанный с пассивностью капиталов, с одновременным размещением больших средств в одном проекте и т. д. | Правильное управление финансами, своевременное размещение пассивных средств в приносящие прибыли проекты или предоставление выгодных кредитов. Главное, чтобы капитал не лежал «мертвым грузом», а работал. Передача части риска другом фирмам путем их подключения к участию в финансировании дорогостоящих и рискованных проектов, использование венчурного капитала |
| Ошибки менеджеров | Более тщательная система контроля и проверки, оправданного дублирования, особенно в ответственных узловых звеньях бизнеса, когда ошибка менеджера может очень дорого стоить. В этой связи полезно моделирование возможных финансовых последствий ошибок при выполнении наиболее дорогостоящих проектов |
| Изменения цен, спроса, уровня прибыли | Более тщательное прогнозирование. Хеджирование и другие способы смягчения последствий риска |
| Риск неправильно выбранного проекта | Тщательная проверка всех аргументов «за» и «против». Использование компьютерного моделирования для более точного просчета вариантов в случае особой сложности проектов |
| Непредвиденные политические события, имеющие тяжелые последствия для данного бизнеса | Это не всегда можно предвидеть и невозможно застраховать. Но это необходимо учитывать как форс-мажорное обстоятельство, то есть иметь какие-10 жизненные и психологические схемы |
| Непредвиденные экономические потрясения и стихийные бедствия, экологические катастрофы | Это должно быть учтено как форс-мажорное обстоятельство |
| Национальные и межнациональные волнения | Это можно учесть и предвидеть. Избежать тяжелых последствий можно с помощью правильной работы по связям с общественностью с учетом национально-психологических условий в данной местности |
| Непредвиденные правительственные постановления (об изменениях в законах, ценах, налогах и т. д.) | В России это имеет особенно важное значение. Поэтому необходимо тщательно изучать подзаконные акты по основным законам, а также внимательно следить за ситуацией. Абсолютно непредвиденных постановлений не бывает. Они готовятся заранее после обработки общественного мнения |
| Риск уничтожения имущества, стоимость которого невелика по сравнению с финансовыми параметрами всей фирмы | Самострахование с помощью внутренних мер |
| Риск уничтожения большого количества однотипного имущества | Самострахование |

Таблица 2. Различные виды риска, которые целесообразно страховать с помощью страховых компаний

|  |  |
| --- | --- |
| Вид риска | Способ уменьшения негативных последствий |
| Пожар и другое стихийные бедствия | Страхование сумм вероятных убытков |
| Автомобильные аварии  | Страхование автомобиля  |
| Риск уничтожения или порчи груза при транспортировке | Страхование стоимости груза (морская, авиационная и другое виды транспортной страховки)  |
| Риск от небрежности работников фирмы | Страхование стоимости возможных убытков от небрежности работников  |
| Риск от вероятной нечестности служащих, что может нанести материальный и моральный ущерб фирме | Приобретение в страховой компании бондов «честности»  |
| Риск невыполнения обязательств одним из работников или группой работников, от чего зависит выполнение всего проекта | Приобретение бондов «гарантии»  |
| Риск приостановки деловой активности фирмы (разные причины) | Страхование суммы возможных потерь за весь период остановки бизнеса  |
| Риск от возможной смерти или заболевания руководителя, ведущего работника фирмы, от интеллектуальной или другой квалифицированной деятельности которых зависит успех фирмы  | Страхование на сумму возможных убытков. Это особенно важно в наиболее ответственный период  |
| Риск в связи с возможным заболеванием, смертью или несчастным случаем с работником  | Страхование в страховых компаниях  |

Человек постоянно сталкивается с риском. Часто, не имея полной информации, нам приходится делать выбор, который, к сожалению, не всегда является правильным. Любой предприниматель всегда действует на свой страх и риск, дальнейшая деятельность организации будет зависеть именно от этого человека, от его дальновидности и знаний. В данной работе были рассмотрены виды рисков и потерь организаций, основные методы оценки и анализа рисков, принятия решений – то, без чего невозможно эффективное управление риском. Главная сложность проблемы управления рисками заключается в том, что не существует каких – либо «готовых» рецептов. Каждому вопросу, требующему рассмотрения на предприятии, нужен свой уникальный подход. Обязанности управляющего будут состоять в выборе наиболее подходящих для компании решений. Одна из основных его задач – оценить риск и свести его к минимуму, чтобы получить максимальную прибыль в случае удачной сделки и понести минимальные потери в случае неудачной сделки. Неправильно определив влияние некоторых факторов, менеджер может привести компанию к краху. Поэтому резко возрастает важность таких качеств, как опыт, квалификация, и, конечно, интуиция. Необходим постоянный анализ существующей ситуации, очень важно использование опыта других организаций (возможность учиться на чужих ошибках). В общем, управление рисками – проблема очень важная. Необходимо грамотное определение направлений развития фирмы. Этим должен заниматься высококвалифицированный специалист.

# Задание № 5

В работе менеджера особую роль играет рациональность мышления. Диалектику мыслительного процесса современного российского менеджера можно охарактеризовать следующими чертами:

1. панорамность мышления (системность, широта, комплексность) и профессиональная предметность (знание деталей и тонкостей управления);
2. умение понимать, принимать и использовать точки зрения, позиции, мнения, противоположные собственным, и одновременно проведение своей принципиальной линии;
3. противодействие неделовому нажиму сверху без попадания в оппозицию к руководству;
4. умение не соглашаться, не становясь при этом неприятным;
5. склонность к новым идеям и достижениям, способность отличить их от прожектерства;
6. способность рисковать (принимать решения, действовать без уверенности в позитивности последствий этих решений и действий), редко ошибаться с существенным вредом для бизнеса;
7. предельная тактичность и вежливость в обращении с людьми и жесткая требовательность к любым отклонениям от установленных правил работы;
8. демократичность, позволяющая не сковывать своим авторитетом мысли и действия подчиненных людей, и одновременно твердость в проведении линии на повышение дисциплины, без которой высокорезультативная работа невозможна. Современный менеджер должен обладать способностью быть разным в различных условиях, чтобы соответствовать требованиям обстановки в процессе управления. Подготовьте ответы на следующие вопросы:
9. Согласны ли вы с положениями, изложенными выше, или у вас имеются аргументированные возражения по отдельным позициям? В последнем случае подготовьте систему доказательств выдвигаемых вами положений. По моему мнению, все вышеуказанные черты должны присутствовать у современного менеджера. Единственное, что хочется подчеркнуть, это то, что очень редко встречается это сочетание в одном человеке, в чем и заключается, на мой взгляд, основная проблема.
10. Чем отличается от идеала ваша собственная организация мышления? Какие в ней особенности? Какие черты современного мышления менеджера вы считаете необходимым активно в себе развивать? Вообще все вышеуказанные черты, так или иначе, необходимо развивать сегодняшнему менеджеру, но, на мой взгляд, особое внимание необходимо уделить системности мышления, а также такой черте, как гибкость, которая особенно актуальна в условиях финансового кризиса.

**Задание № 30**

Как лучше работать с хозяйственным партнером, клиентом? Этот вопрос стоит перед каждым менеджерам. Здесь можно использовать следующие подходы:

1. Попробовать создать доверительную атмосферу при переговорах, используя обороты речи клиента.
2. Попросить партнера более подробно рассказать о проблеме. Это будет способствовать более четкому определению позиций сторон.
3. Помочь партнеру глубже вникнуть в ситуацию, делая по ходу беседы краткие, запоминающиеся обобщения-заключения.
4. Ориентировать партнера на творческие рассуждения, чтобы проблема получила более разностороннее освещение.
5. Убедить партнера, что откладывать решение в сложившейся ситуации невыгодно. Это позволит определить реальность намерений партнера о сотрудничестве с вами.
6. Изложить собственное решение проблемы, но в ряду других возможных. Тогда клиент выберет решение самостоятельно, но скорее всего предложенное вами.

Постарайтесь оценить:

1. Какой из отмеченных вами подходов, на ваш взгляд, наиболее эффективен?

На мой взгляд, все вышеизложенные подходы весьма эффективны в различных ситуациях, но я бы отдала предпочтение первому подходу, т.к. если ваш партнер видит в вас такого же человека как он сам, то он более доверительно будет к вам относиться и, в конце концов, вы не проиграете в очередных переговорах.

1. Какие еще подходы в деловых переговорах, способствующие их успеху, вы могли бы предложить?

Можно предложить метод "Мозговой атаки" - это способ быстро собрать множество созидательных идей. Этот процесс позволяет каждому открыто делать предложения, не опасаясь, критики. На этой стадии каждое предложение имеет свою ценность и принимается. После того, как все предложения сформулированы, они изучаются для определения того, могут ли они совпадать или перекрывать друг друга. Затем деловые переговоры становятся вопросом выбора решения, против которого никто не имеет возражений. Но здесь нужно помнить, что индивидуальные цели не могут иметь приоритет над общими.