**Анализ предпринимательского риска**

**1. Риски и виды рисков в предпринимательстве**

В условиях командно-административной системы управления экономикой риск, как правило, осуждался. В условиях перехода к формированию рыночных отношений риск - ключевой, важнейший элемент предпринимательства. Предприниматель, умеющий вовремя рисковать, зачастую оказывается вознагражденным.

Под риском можно понимать "действие, неудачу в надежде на счастливый случай". Существуют и другие определения этого понятия. Характерные особенности риска - неопределенность, неожиданность, неуверенность, предположение, что успех придет.

В Законе РСФСР "О предпринимательской деятельности" говорится, что предпринимательская деятельность осуществляется на свой риск и под свою имущественную ответственность в пределах, определяемых организационно-правовой формой предприятия.

В условиях политической и экономической неустойчивости степень риска значительно возрастает. В средствах массовой информации постоянно рекламируются предложения мелких и средних фирм, пытающихся поправить свои дела за счет операций на рынке, используя неосведомленность предпринимателей. Чтобы преодолеть последствия риска, нужны не только смекалка и опыт, но и достаточное количество финансов. Фирмы-консультанты, поставщики средств производства, да и подрядчики, как правило, имеют ограниченные денежные ресурсы компенсации риска.

Высокая степень риска какого-либо проекта заставляет разработчика искать способы его снижения. Основными способами уменьшения риска могут быть:

• привлечение к разработке проекта компетентных партнеров, компаньонов и консультантов;

• глубокая предпроектная проработка сопутствующих проблем;

• прогнозирование тенденций развития рыночной конъюнктуры, спроса на данную продукцию или услуги;

• распределение риска между участниками проекта, его соисполнителями;

• страхование;

• резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов.

• Распределение риска состоит в том, что ответственным за риск должен стать тот компаньон проекта, который лучше других может рассчитывать и контролировать риски.

Распределение риска реализуется при разработке финансового плана проекта и контрактных документов. Распределение риска между участниками проекта может быть качественным и количественным. При количественном распределении риска можно использовать концептуальную модель , базирующуюся на стандартных методах решений, основой которых является дерево вероятностей и решений, используемое для установления их последовательности.

Качественное распределение риска предусматривает принятие ряда решений участниками проекта, направленных на увеличение или уменьшение числа потенциальных инвесторов, что зависит от доли риска, которую участники хотят возложить на инвесторов. Однако это затрудняет разработчикам проекта привлечение опытных инвесторов. Участники переговоров должны проявлять максимум гибкости в решении вопроса о доли риска, который они согласны принять на себя.

• Риски подразделяются на следующие основные виды: производственный, коммерческий, финансовый (кредитный), инвестиционный и рыночный.

Производственный риск связан с производством и реализацией продукции (работ, услуг), осуществлением любых видов производственной деятельности.

На этот вид риска наибольшее влияние оказывают сокращение намеченного объема производства и реализации продукции, превышение плановых материальных и трудовых затрат, снижение цен, брак, дефекты изделий, рекламации и др.

Коммерческий риск возникает в процессе реализации закупленных предпринимателем товаров и оказания услуг. В коммерческой сделке необходимо учитывать такие факторы, как невыгодное изменение (повышение) цены закупаемых средств производства, снижение цены, по которой реализуется продукция, потеря товара в процессе обращения, повышение издержек обращения.

Финансовый риск может возникнуть при осуществлении финансового предпринимательства или финансовых (денежных) сделок. На финансовый риск наряду с факторами, характерными для других видов предпринимательского риска, воздействуют и такие, как неплатежеспособность одной из сторон финансовой сделки, ограничения на валютно-денежные операции и т.п.

Причиной инвестиционного риска может быть обесценивание инвестиционно-финансового портфеля, состоящего из собственных и приобретенных ценных бумаг.

Рыночный риск связан с возможным колебанием рыночных процентных ставок, национальной денежной единицы или зарубежных курсов валют, а возможно, тем и другим одновременно. Любой риск зависит от партнеров по сделке. Для принятия решения о целесообразности участия потенциальных партнеров в осуществлении проекта проводят анализ риска.

• Потери от риска в предпринимательской деятельности подразделяют на материальные, трудовые, финансовые, потери времени, специальные виды потерь.

Материальные потери - это не предусмотренные проектом затраты или прямые потери материальных объектов в натуральном выражении (здания, сооружения, передаточные устройства, продукция, полуфабрикаты, материалы, сырье, комплектующие изделия).

Трудовые потери - потери рабочего времени, вызванные случайными или непредвиденными обстоятельствами, например использованием некалиброванного прутка и обработкой его на универсальном токарном станке вместо автомата; применение опытно-статистических норм времени вместо технически обоснованных (единица измерения - чел.-час. или чел.-дни рабочего времени).

Финансовые потери возникают в результате прямого денежного ущерба (не предусмотренные предпринимательским проектом платежи, штрафы, выплаты за просроченные кредиты, дополнительные налоги, утрата денежных средств или ценных бумаг). Они могут быть также в результате неполучения или недополучения денег из предусмотренных проектом источников, невозвращения долгов и др.

Потери времени возникают в том случае, если процесс предпринимательской деятельности идет медленнее предусмотренного проектом (измеряется часами, сутками, декадами, месяцами и т.д.)

К числу специальных видов потерь можно отнести: потери, связанные с нанесением ущерба здоровью и жизни людей, окружающей среде, престижу предпринимателя и с другими неблагоприятными социальными и морально-психологическими факторами.

Особая группа специальных видов потерь - потери от воздействия непредвиденных факторов политического характера. Они вносят неразбериху в сложившиеся экономические условия жизни людей, нарушают ритм производственно-хозяйственной деятельности, порождают повышенные затраты живого и овеществленного труда, снижают прибыль. К типичным источникам политического фактора риска можно отнести: снижение деловой активности людей, снижение уровня трудовой и исполнительской дисциплины, неисполнение принятых законодательных актов, нарушение платежей и взаиморасчетов, неустойчивость налоговых ставок, принудительные отчисления и платежи, не имеющие здравого экономического смысла,

**2. Риски финансирования проекта**

При решении вопросов финансирования проекта учет рисков - одно из наиболее важных условий эффективности его выполнения, обеспечивающее решение двух основных задач: потока инвестиций, необходимых для планомерного выполнения проекта; снижение капитальных затрат и риска проекта за счет оптимальной структуры инвестиций и получения налоговых преимуществ.

• План финансирования проекта должен учесть следующие виды рисков:

риск нежизнеспособности проекта; налоговый риск;

риск неуплаты задолженностей; риск незавершения строительства.

Риск нежизнеспособности проекта должен гарантировать, что предполагаемые доходы будут достаточными для покрытия затрат, выплаты задолженностей и обеспечения окупаемости любых по размеру капитальных вложений. Наилучший вариант проекта можно выбрать по формуле приведенных затрат: С + Ец х К, где С - себестоимость продукта, К - капитальные вложения, Ец - нормативный коэффициент эффективности использования капитальных вложений.

Финансирование проекта должно удовлетворять существующим федеральным тестам на надежность, чтобы определенные инвесторы, например страховые компании, получили возможность осуществлять инвестиции в проект.

Налоговый риск предусматривает невозможность гарантировать налоговую скидку, если проект не вступит в эксплуатацию к предусмотренному сроку; потерю выигрыша на налогах, если участники прекратили работы над уже функционирующим, но экономически не оправдавшим себя проектом; изменение налогового законодательства; решения налоговой службы, понижающие налоговые преимущества в результате осуществления проекта.

Риск неуплаты задолженностей может зависеть от краткосрочного падения спроса на производимый продукт либо в результате снижения цен на него из-за перепроизводства. Чтобы такие колебания не повлияли на жизнеспособность проекта, ежегодные доходы от его осуществления должны перекрывать максимальные годовые выплаты по задолженности. Возможны следующие меры снижения риска от неуплаты платежей: использование резервных фондов, производственные выплаты, дополнительное финансирование, кредиты.

Риск незавершения строительства должен быть гарантирован участниками строительства и инвесторами. Если в проекте использован новый технологический процесс или ноу-хау, инвестор может потребовать безусловных гарантий завершения строительства, поскольку такие проекты значительно дороже, чем первоначально предусматривалось.

**3. Страхование рисков и его значение**

Страхование риска - это передача определенных рисков страховой компании. Так, при глубокой реконструкции крупного промышленного предприятия могут быть использованы два основных способа страхования: имущественное страхование и страхование от несчастных случаев. При имущественном страховании страхуется риск исполнителя реконструкции, морских грузов, стандартного или нестандартного оборудования, технологического оснащения, являющегося собственностью подрядчика.

Страхование от несчастных случаев предполагает страхование общей гражданской и персональной ответственности.

В зависимости от страховых рисков договора страхования риска исполнителя, например, подрядной реконструкции, могут быть трех типов.

Стандартный договор страхования от пожара служит защитой от прямых материальных потерь или повреждений указанной в договоре собственности.

Расширенный договор страхования от пожара содержит стандартный договор страхования от пожара и одно или несколько специфических дополнений, учитывающих потребности конкретного страхователя. В такое дополнение могут быть включены риски от урагана, града, взрыва, гражданских волнений.

Страхование от всех видов рисков. Договор страхования от всех видов рисков учитывает определенные потребности подрядчика, допускает предоставление ему более широкого спектра услуг, гарантирует страхование имущества от всех рисков материальных потерь, кроме нестрахуемого, оговариваемого в договоре. Договор страхования охватывает все стадии незавершенного строительного производства, материальные ресурсы, основное, вспомогательное и транспортное оборудование, в том числе арендуемое, а также результаты труда. В таком страховании заинтересованы прежде всего заказчики. Они иногда требуют от подрядчика и субподрядчика проводить страхование с целью уменьшения риска потерь, вызванных нарушением графиков строительно-монтажных работ вследствие выхода из строя различного вида оборудования.

Страхование морских грузов проводится с целью защиты от материальных потерь или повреждений любых перевозимых по морю, рекам или воздушным транспортом грузов. Страхование охватывает все риски, включая войну, забастовки.

Страхование стандартного и нестандартного оборудования, технологического оснащения, являющихся собственностью подрядчика, широко используется подрядчиками и субподрядчиками. Эта форма распространяется и на арендуемое или взятое по лизингу оборудование.

Страхование общей гражданской ответственности - форма страхования от несчастных случаев. Оно направлено на защиту генерального подрядчика, если в результате его деятельности, "третья сторона" потерпит телесное повреждение, личный ущерб или повреждение имущества.

Страхование персональной ответственности проводят только в том случае, когда генеральный подрядчик несет ответственность за подготовку архитектурного или технического проекта, управление проектом, оказание других профессиональных услуг по проекту.

Одним из достаточно распространенных и надежных методов снижения риска является самострахование, которое осуществляется путем создания на предприятии специальных резервных фондов (страховых запасов). Самострахование целесообразно в следующих случаях: стоимость страхуемого имущества относительно невелика по сравнению с имущественными и финансовыми параметрами всего бизнеса; вероятность убытков чрезвычайно мала; фирма владеет большим количеством однотипного имущества. Самострахованием по этой причине пользуются, например, транснациональные нефтяные компании, владеющие несколькими сотнями танкеров. Потеря одного из них почти не отразится на их общем благополучии.

**4. Бизнес-план и снижение предпринимательского риска**

Значительному снижению предпринимательского риска способствуют тщательная разработка бизнес-плана и прогнозирование. Планирование - неотъемлемая часть деятельности любого делового предприятия независимо от организационно-правовой формы собственности и размера предприятия.

• Бизнес-план обобщает анализ возможностей для начала или расширения бизнеса в какой-либо конкретной ситуации и дает четкое представление, каким образом можно использовать эти возможности и тем самым снизить степень возможного риска. Четко разработанный бизнес-план с необходимыми расчетами, обоснованиями помогает предпринимателю разобраться в перспективах своего дела, предвидеть возможные изменения и проблемы в будущем, контролировать текущие операции, оценивать прогресс своего дела, резервировать денежные ресурсы. Разработке полного бизнес-плана, представляющего перспективу создания или расширения проекта, должно сопутствовать научное прогнозирование.

Резервирование денежных ресурсов на покрытие непредвиденных расходов предусматривает установление соотношения между потенциальными рисками, влияющими на стоимость проекта, и размером расходов, необходимых для преодоления сбоев в выполнении проекта. Проблемой при этом является оценка потенциальных последствий риска. От этого зависит размер резерва на покрытие непредвиденных расходов. Он может оказаться недостаточным, что вызовет перерасход средств, или приближенным к истине, что позволит свести перерасход средств до минимума.

Чем более понятны и лучше проанализированы проблемы, с которыми может столкнуться предприниматель, начиная свое дело, тем эффективнее могут быть меры по решению этих проблем, а следовательно, и снижению риска. Хороший бизнес-план еще на стадии разработки и согласования с партнерами и инвесторами может дать ответ на многие вопросыы реально ли задуманное дело, достаточно ли компетенции, совершенна ли материально-техническая база, будет ли спрос на данную продукцию или оказание услуг в последующие три-пять лет, каков спрос и динамика цен на аналогичную продукцию на отечественном и зарубежном рынках, принесут ли планируемые затраты трудовых материальных и финансовых ресурсов нужную прибыль.

Специально проведенные расчеты для выбора наиболее эффективного с экономической точчи зрения варианта бизнес-плана позволяют с более высокой степенью вероятности надеяться на получчние желаемого дохода.

Бизнес-план с большей силой может воздействовать на снижение риска, если он разработан с личным участием самого предпринимателя. Он как бы моделирует процесс своей будущей деятельности, интуитивно ощущает все за и против, проверяет по ходу разработки бизнес-плана состоятельность своей задумки, готовность нести разумный риск, способность ставить и решать высокие, но достижимые цели и задачи, умение вести оперативный учет затрат и конечных результатов.

Влияние бизнес-плана на снижение предпринимательского риска усиливается, если он учитывает взаимосвязь и последовательность разработки и принятия решений по следующей схеме..

Схема разработки бизнес-плана, наибольшим образом влияющего на снижение степени риска:

1 - принятие решения о создании собственного дела или реализации нового коммерческого проекта: 2 - анализ собственных возможностей и способности взяться за реализацию задуманного проекта; 3 - выбор изделия или услуги, производство (оказание) которого (ой) - цель проекта; 4 - исследование возможного рынка сбыта; 5 - составление прогноза объемов сбыта (для первого года - помесяччо, для второго - поквартально); 6 - выбор места для осуществления коммерческой или производственной деятельности; 7 - разработка плана производства; 8 - разработка плана маркетинга; 9 - разработка организационного плана; 10 - разработка юридической схемы будущей коммерческой деятельности; 11 - решение вопросов организации бухгалтерского учета; 12 - решение вопросов страхования; 13 - разработка финансового плана; 14 - подготовка резюме к бизнес-плану.

**5. Предприниматель и его роль в принятии эффективного решения**

При принятии решений, сопряженных с риском, предприниматель должен учитывать объективные и субъективные факторы. Индивидуальные черты лица, принимающего решение, связанное с риском, включают такие свойства, как оригинальность мышленияя уровень тревоги, агрессивность, самостоятельность, экстравертность или интровертность, эгоизм и др. Большинство психологов считает, что склонность к риску или его отрицание не являются свойствами личности. Отношение к риску определяется главным образом условиями обстановки или некоторыми индивидуальными и психологическими особенностями человека, например такими, как агрессивность или уровень тревоги, стресса. Вместе с этим психологические исследования показали, что большинство других черт личности, например эгоизм, конформизм и т.д. не влияют на принятие решений, связанных с риском.

При принятии решений, сопряженных с риском, предприниматели, способные выдвигать несколько альтернативных решений, обычно обладают такими качествами, как вера в собственные силы, большая стойкость к стрессу, установка на внешнее окружение (экстравертность): другие противоположные качества: неуверенность в себе, невысокая стойкость к стрессу, интровертность (установка на внутренние мотивы) не способствуют выработке нескольких альтернативных решений.

Чтобы организовать в современных условиях доходное дело, предприниматель должен иметь хорошую профессиональную подготовку, обладать необходимыми знаниями в области экономики, психологии, политики, юриспруденции, организации производства и труда, уметь сотрудничать с учеными, специалистами по маркетингу, с владельцами капитала. Он универсален в деловом мире. Западные специалисты считают таких людей цветом нации, деловым потенциалом страны.

При принятии решений могут иметь место информационные перегрузки. Насыщенный поток сведений об окружающей обстановке иногда не позволяет разобраться с ними в нужные сроки. Нехватка информации является типичной, нормальной ситуацией принятияярешений, связанных с риском получения требуемых результатов. Информационные перегрузки блокируют работу по принятию решений, выыывают ее усложнение.

Предельные случаи решений, сопряженных с риском, - перестраховка и авантюризм. При первом риск сводится к нулю, при втором - к максимально возможному риску. И первый, и второй отрицательны. Перестраховка может привести к заниженному эффекту, авантюризм - к неполучению запланированного результата, вызванного ччезмерным риском. Необходимо оптимальное решение, которое должно содержать обоснованный расчетом риск. Следует использовать преимущества научного прогнозирования. Обоснованный риск почти всегда полезен. Он повышает эффективность предпринимательской деятельности.

Решение - основа управления, выбор лучшего способа действий из нескольких возможных. Под оптимальным решением следует понимать такое, которое находится между хорошим и наилучшим. Оптимальное решение должно соответствовать условиям производства, быть пригодным и приемлемым для работы, а также обеспечивать малую степень риска и достижение проектных результатов. Оптимальное решение - это достижение предпринимателем главного результата своего труда.

• Принятие правильного решения - залог успеха деятельности предпринимателя, так как оно значительно снижает степень риска и позволяет получить высокий конечный результат. Принятие управленческих решений должно подчиняться правилам, основные из которых были сформулированы американским социологом М.Рубинштейном.

1. Прежде чем вникать в детали, постарайтесь получить представление о проблеме в целом.

2. Не принимайте решения, пока не рассмотрите возможные варианты.

3. Сомневайтесь - даже самые общепринятые истины должны вызывать недоверие, не бойтесь отводить их.

4. Старайтесь взглянуть на стоящую перед вами проблему с самых разных точек зрения, даже если шансы на успех кажутся минимальными.

5. Ищите модель или аналогию, которая поможет вам лучше понять сущность решаемой проблемы. Используйте диаграммы и схемы. Они позволят схватить сложную и обширную проблему буквально одним взглядом.

6. Задавайте как можно больше вопросов себе и партнерам. Правильно заданный вопрос может иногда радикально изменить содержание ответа.

7. Не удовлетворяятесь первым решением, которое придет в голову. Постарайтесь найти его слабые места. Попробуйте найти другие решения данной проблемы и сравните их с первым.

8. Перед принятием окончательного решения поговорите с кем-нибудь о своих проблемах.

9. Не пренебрегайте своей интуицией. Ведущая роль логического мышления в анализе проблем не подлежит сомнению, но нельзя преуменьшать и значение интуиции.

10. Помните, что каждый человек смотрит на жизнь и возникающие постоянно проблемы со своей, особенной точки зрения.

**6. Анализ рисков современного торгового предприятия**

Увеличчнию прибыли торгового предприятия способствует рост продажи товаров, обусловленный ростом числа новых покупателей, объемов покупок постоянными клиентами, снижением цен и стоимости самого процесса реализации.

В свою очередь такая возможность прироста товарооборота зависит от уровня организации торговли, степени внедрения маркетинга, эффективности управленческих решений.

В частности, новых покупателей можно привлечь более совершенной, чем у других предприятий, выкладкой товаров, хорошей рекламой и пропагандой, высокой репутацией и специализацией торгового предприятия, дополнительными торговыми услугами, более низкими ценами (при том же качестве продукции), легкостью приобретения (отсутствие очередей, широкий выбор товаров и т. п.), предложением покупателям товаров с учетом их покупательских привычек.

На решение об увеличении покупок постоянными клиентами влияют: демонстрация продукции, уровень реализации идей (связанных с удобствами для покупателя, полнотой ассортимента и т. п.), наличие в продаже товаров, пользующихся спросом населения, сопутствующих изделий, реклама принудительного ассортимента, уровень цен.

Увеличение объемов реализуемой продукции в результате снижения цен и стоимости торговых услуг возможно при реальном снижении стоимости предназначенной к реализации продукции, ускорении оборачиваемости товарных запасов, повышении управляемости запасами и закупками, ликвидации неходовых товаров, широком внедрении самообслуживания, повышении эффективности использования торговых площадей.

Деятельность торгового предприятия должна быть направлена на рост прибылей как для себя, так и для поставщиков товаров. Если у одного или другого Предприятия имеются два-три предложения на продажу или покупку товаров по одинаковой цене, как правило, выбирается предложение того предприятия, с которым установлены тесные контакты хозяйственного сотрудничества, которое в прошлом не однажды оказывало помощь в решении возникающих проблем в процессе производства, поставки и реализации продукции.

Современная экономическая теория и практика риск рассматривает как один из факторов формирования прибыли. При этом некоторая часть прибыли представляет собой вознаграждение за готовность идти на риск и за эффективное управление риском (значимость последнего в странах с развитой рыночной экономикой в последние годы возросла).

Первая часть понимания взаимодействия прибыли и риска относится к периодам становления новых экономических отношений, новых открытий, создания новых предприятий (фирм), занятия новыми видами деятельности, совершенствования товарной политики, улучшения ассортиментной структуры товарооборота.

На этапе ускоренного развития экономики такое понятие риска несколько утрачивает свою актуальность и возрастает роль эффективного управления риском.

С начала 20-х гг. нынешнего столетия понятие «прибыли» ассоциируется с понятием «риск» и «неопределенность». Эта взаимосвязь была зафиксирована американским ученым Ф. Най-том, опубликовавшим в 1921 г. в Нью-Йорке свою работу «Риск, неопределенность и прибыль».

В соответствии с концепцией Ф. Найта именно неопределенность является источником прибыли или убытка.

Задача предпринимателя состоит в том, чтобы оценить эту неопределенность и, используя инициативу, попытаться снизить ее и одновременно расширить область управляемого риска и тем самым добиться повышения шансов на получение высокой прибыли.

Каждому виду хозяйственной деятельности присущи свои риски, обусловленные назначением, целевыми установками, функциональными зависимостями и особенностями осуществления отдельных операций данного вида деятельности.

Сущность коммерческого риска определяется спецификой коммерческой деятельности, которая характеризуется как целенаправленная деятельность, учитывающая требования рынка и связанная с поиском, выбором, продвижением товаров от производителей к потребителям и их реализацией.

Чтобы свести неопределенность при осуществлении коммерческой деятельности к минимуму, необходимо выбрать то ее направление или тот вариант инвестирования, который позволит получить более высокие результаты. Эффект в данном случае можно рассчитать по следующим формулам:

Эп= -П/И,

где П - прибыль, И - инвестиции;

ЭВк=П/К.,

где Эвк - эффективность вложения капитала; Кв - вложенный капитал;

Эз=П/З,

где Эз - эффективность затрат; 3 - затраты.

Расчет эффекта по этой методике представляет собой шаг в выборе оптимального варианта направления деятельности. Следующим является построение аналитических таблиц, позволяющих сравнить различные варианты реализации стратегии с учетом риска.

Оптимальным будет тот вариант, который принесет предприятию более высокую прибыль, соответствующую разработанным прогнозным целевым ориентирам, с учетом вероятности получения прогнозируемой прибыли, скорректированной на риск.

Пример. В первом варианте прогнозируемая прибыль 500 ден. ед., вероятность ее получения - 0,5, тогда прибыль, скорректированная на риск, составит 250 ден. ед.

Во втором соответственно прогнозируемая прибыль будет равна 400 ден. ед., вероятность ее получения - 0,8, а прибыль, скорректированная на риск, -- 320 ден. ед.

Таким образом, несмотря на то, что в первом варианте прогнозируемая прибыль более высокая, оптимальным является второй вариант, где вероятность получения прогнозируемой прибыли выше.

Вероятность получения прибыли от осуществления рискового проекта зависит от положения самого предприятия, осуществляющего рисковую деятельность, и его готовности идти на риск, от положения предприятий-конкурентов, от активности и эффективности деятельности партнеров и контрагентов на рынке.

Готовность предприятия идти на риск характеризуется следующими группами показателей: ликвидностью, платежеспособностью, финансовой устойчивостью, рентабельностью, коммерческой активностью.

Основной путь преодоления неопределенности в рамках выбранного варианта стратегии - диверсификация риска в направлениях диверсификации деятельности; распределение риска между фирмами-участниками товародвижения; закупка необходимого товара у нескольких поставщиков, передача риска страховой компании.

Коммерческая деятельность торговых предприятий представляет собой совокупность отдельных коммерческих сделок. Известны следующие виды рисков, характерные для коммерческой сделки: риски, связанные с надежностью и положением поставщика на рынке; составлением договоров и формированием договорных обязательств (договорной риск); реализацией товаров на рынке (установлением продажной цены, определением времени продажи и т. д.); перевозкой товаров (транспортный риск); платежеспособностью покупателя; колебаниями валютного курса; хранением товаров; организацией работы предприятия и отношением работников к сделке.

Коммерческая сделка может стать эффективной, если она удовлетворяет следующим требованиям: приемлемые затраты, сроки поставки и реализации; имеется явное превосходство желаемых результатов над нежелательными; она способствует всем известным ограничениям и увязана с прошлым и может быть продолжена в будущем.

Формируя стратегию торгового предприятия по достижению определенных размеров прибыли, необходимо рассматривать ее не как пассивно полученные доходы, а как результат завоевания. Прибыль, заработанная благодаря инициативе, является результатом инноваций, отсутствия страха перед риском, рационального использования средств, дальновидной политики в отношении задолженности.

Зарубежные специалисты (И. Шумпетер, Андре Бабо и др.) выделяют четыре типа инноваций, порождающих прибыль. Применительно к торговому предприятию такими типами будут:

1) реализация новых товаров, товаров с более высокими качественными характеристиками по сравнению с ранее и ныне продававшимися изделиями;

2) освоение нового рынка;

3) внедрение новых методов продаж, оказание дополнительных услуг, освоение новых источников поставки товаров;

4) организационно-управленческие новшества. При наличии инноваций первого типа прирост прибыли обеспечивается одновременным расширением объема реализации и более высокой нормой прибыли в цене нового товара.

Второй тип инноваций не сопровождается ростом нормы прибыли (а возможно даже снижением ее), но создает условия для увеличения массы прибыли благодаря росту товарооборота.

Третий тип инноваций требует тонкого выбора одной из следующих стратегий: либо снизить цену при снижении себестоимости производства и реализации товара в расчете на такое увеличение продаж (при эластичности спроса на товар по цене выше 1), которое позволит увеличить массу прибыли; либо не изменять цену продаж, тогда прибыль возрастет благодаря увеличению нормы предпринимательского дохода (при эластичности ниже 1).

Результатом внедрения инноваций в организационно-управленческой сфере должен стать рост производительности труда, ускорение оборачиваемости запасов, повышение эффективности использования всех ресурсов, снижение издержек обращения.

При принятии решения об инвестициях необходимо определить возможную прибыль, т. е. ожидаемую прибыль, которая служит измерителем целесообразности такого шага.

Результатом инвестиционных проектов может выступать краткосрочная и долгосрочная ожидаемая прибыль.

Инвестиционные расходы бывают разными. Это вложения в здания, сооружения, оборудование, в товарные запасы и другие проекты, позволяющие добиться расширения и улучшения данного вида деятельности, освоения нового рынка или другого вида деятельности.

Инвестирование в основном рассчитано на длительный период, более чем на год. Обычно краткосрочная прибыль невелика, поскольку в начале деятельности предприятие (фирма) сталкивается с трудностями завоевания рынка, наращивания объемов реализации и т. п. Однако пренебрегать краткосрочной прибылью нельзя.

Для оценки эффективности инвестиционных проектов могут быть использованы различные методы расчетов:

1) метод сравнения издержек (более низкие затраты по осуществлению двух в основном равнозначных проектов и будут представлять эффективность инвестиций);

2) метод сравнения прибылей (в итоге трансформируется по сути в первый метод, поскольку получение прибыли от инвестиций есть в некоторой степени неопределенность);

3) сравнение рентабельности.

4) статистический расчет амортизации позволяет выявить на основе исчисленной прогнозной величины амортизации эффективность инвестиционных проектов, связанных с приобретением основных средств. Инвестиции считаются выгодными, если время амортизации вложенного основного капитала меньше общего срока эксплуатации основного капитала.

При прогнозе дохода от инвестиций целесообразно определять его не только на краткосрочный, но и долгосрочный период.

Совокупную прибыль в долгосрочном периоде нельзя рассчитывать как простое суммирование ожидаемой прибыли по годам; поскольку реальная прибыль в разные годы представляет собой разные величины даже в том случае, если стоимость денежной единицы стабильна. Сумма прибыли, полученная сегодня, больше такой же суммы, полученной позднее. При неполучении прибыли немедленно теряются как минимум проценты, которые можно было бы получить, если бы эти деньги были вложены в дело. Таким образом, сумма полученных впоследствии денежных средств меньше нынешней на величину банковской учетной ставки.

Прибыль по разным годам можно суммировать только п том случае, если она измерена в одних единицах, например в рублях,начала первого периода (начала инвестирования).

**Выводы**

1. Необоснованный риск, как правило, оказывает отрицательное влияние на качество проекта и его осуществление.

2. Необоснованный риск в некоторых случаях может соблазнить предпринимателя принять проект к реализации и на первом этапе получить счастливый исход.

3. В экономической литературе недостаточно разработаны методы и критерии оценки предпринимательского риска применительно к конкретным ситуациям и видам деятельности.

4. В рыночных отношениях процессы производства, потребления, кооперирования, обращения продукции ориентируют предпринимателей на соответствующее поведение в условиях неопределенности и риска. Удачные решения вознаграждают предпринимателя хорошей прибылью, а неудачные - банкротством.

**Список литературы**

1. Альгин А. П. Риск в предпринимательстве. С.-П., 1992.

2. Бабо А. Прибыль. Пер. с фр. М.,1993.

3. Баканов М. И., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа. М., 1994.

4. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом. М., 1994.

5. Ворст И., Ривентлоу П. Экономика фирмы. Пер. с дат. М., 1994.

6. Методические рекомендации по определению рациональных товарных запасов на предприятиях розничной торговли. Киев, 1990.

7. Основы предпринимательской деятельности. Под ред. проф. В. М. Власовой. М., 1994.

8. Рыночная экономика. М., 1992.

9. Рузавин Г. И., Мартынов В. Т. Курс рыночной экономики. М., 1996.

10. Ушакова Н. Н., Кукурудза Л. А. и др. Экономическая стратегия деятельности торгового предприятия в условиях рыночной экономики. Киев, 1997.

11. Финансовый менеджмент. Учебно-практическое руководство. М., 1993.

12. Хизрич Роберт, Петерс Майкл. Предпринимательство. Выпуски 1-5. М., 1993.

13. Хойер В. Как делать бизнес в Европе. М., 1991.

14. Умнова Н.Т. Анализ предпринимательского риска.