БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИНФОРМАТИКИ И РАДИОЭЛЕКТРОНИКИ

Кафедра менеджмента

**РЕФЕРАТ**

**На тему:**

**«ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ РИСК И ЕГО СТРАХОВАНИЕ»**

МИНСК, 2008

**СОДЕРЖАНИЕ**

1. Сущность и содержание предпринимательского риска.

2. Функции предпринимательского риска.

3. Классификация рисков.

4. Определение зон риска.

5. Количественная оценка риска.

6. Страхование риска.

**1. Сущность и содержание предпринимательского риска.**

Риск – экономическая категория, связанная с преодолением неопределенности в производственных отношениях и базирующаяся на вероятностных оценках достижения как положительного, так и отрицательного результата.

Другими словами, под предпринимательским риском понимается риск, возникающий при любых видах деятельности, связанных с производством продукции (услуг), их реализацией, товарно-денежными и финансовыми операциями, которые всегда предполагают наличие и преодоление неопределенности в ситуации неизбежного выбора.

Основной предпосылкой предпринимательского риска является наличие альтернативных вариантов, решение тех или иных вопросов развития предприятия, его эффективного функционирования.

Практическими результатами проявления риска могут быть материальные и другие потери, остатки нереализованной продукции на складе, несвоевременные поставки сырья, материалов, снижение прибыли и т.д. Это подтверждает вывод, что с одной стороны, риск – это вероятность того, что действительный доход предпринимателя окажется меньше необходимого или запланированного. Как правило, все предприниматели стараются минимизировать риск.

С другой стороны, риск в принятии решений может выражаться не только в ущербе, но и в благоприятном исходе, удаче, в получении большей прибыли, чем ожидалось. Именно для этого идут на риск предприниматели.

Поэтому «освобождение от риска» отнюдь не является целью предпринимательской деятельности.

В данном случае действует закономерность «риск-возврат», подразумевающая возможность получения больших прибылей при более высоком уровне риска.

**2. Функции предпринимательского риска.**

1) Аналитическая – одна из главных функций. Предприниматель анализирует все возможные проекты вложения инвестиций, выбирая наиболее рентабельные и наименее рисковые.

2) Инновационная. Риск стимулирует поиск нетрадиционных решений (новый продукт, услуга).

3) Регулятивная функция выступает в двух формах – конструктивной и деструктивной.

Конструктивная форма риска проявляется в том, что он выполняет роль своеобразного катализатора, стимулирует поиск новых решений, активность, устремленность в будущее.

Деструктивная форма риска проявляется в том, что принятие решений с необоснованным риском ведут к волюнтаризму, а риск выступает в качестве дестабилизирующего фактора.

4) Защитная функция риска также имеет 2 аспекта: историко-генетический и социально-правовой.

Историко-генетический аспект проявляется в том, что люди всегда искали и ищут средства и формы защиты от возможных нежелательных последствий, а поэтому сохраняют резервные фонды, фонды риска, готовят управленцев, действующих дерзко, творчески, рискованно, но расчетливо.

Социально правовой состоит в обеспечении права новатора на риск, т.е. в защите инициативных, предприимчивых людей. Практическая реализация защитной функции связана с внедрением в уголовное, хозяйственное и трудовое законодательство категории правомерного риска.

**3. Классификация рисков.**

Предпринимательский риск может выступать в различных типах и видах.

Существует два типа риска: страхуемый и нестрахуемый. Первый предполагает уплату страховой компании премии за несение риска и может быть трансформирован в определенные затраты фирмы. Примером второго, нестрахуемого типа, может служить риск потери из-за изменений в будущем спроса на товары.

В хозяйственной практике наиболее часто встречаются следующие виды риска: инвестиционный, банковский, кредитный, деловой, моральный, имущественный, валютный, риск безработицы и риск банкротства и т.д.

Виды риска выделяют и в зависимости от уровня принятия решений и факторов, обусловливающих появление и период действия риска (см. рис.1)

Классификация рисков в зависимости от:

факторов появления

уровня принятия

решений

периода действия

конкретных причин возникнов.

- глобальный -краткосрочный - внешний - связан с приро-

дой человека

- локальный -долгосрочный -внутренний - связан с природ-

ным фактором

* связан с НТП
* связан с производственно-коммерческой деят.

Рис. 1. Классификация предпринимательских рисков

На практике все эти виды рисков предпринимательской деятельности могут быть «высокого» или «слабого уровня».

Согласно анализу возникновения рисков, чаще всего они более высоки, если:

1) проблемы возникают внезапно и вопреки ожиданиям;

2) задачи, стоящие перед производителем, не соответствуют его прошлому опыту;

3) неумело и (или) несвоевременно приняты контрмеры руководством;

4) существующая экономическая ситуация внутри предприятия не позволяет принять срочные контрмеры.

Уровень риска зависит и от отношения масштаба ожидаемых потерь к объему имущества фирмы или предпринимателя, а также от вероятности наступления потерь. Речь идет не о расходах ресурсов, объективно обусловленных характером и масштабами предпринимательских действий, а о случайных, непредвиденных, но потенциально возможных потерях, возникающих вследствие отклонений реального хода предпринимательства от задуманного сценария. А как измерить величину этих потерь? Как оценить размеры риска?

**4. Определение зон риска**

Предпринимателям необходимо уметь определять возможный риск принимаемого решения. Поскольку эти решения могут быть многовариантны, следует рассчитать риск для каждого варианта решения с тем, чтобы выбрать наиболее подходящую альтернативу.

Для того, чтобы рассчитать риск, сначала необходимо выделить определенные области или зоны риска в зависимости от величины потерь (рис.2).

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Выигрыш | Потери | | | |
|  | Зона допустимого риска | Зона критического риска | Зона катастрофического риска |  |
| Безрисковая зона |  |  |  | Величина возможных потерь |

Расчетная Расчетная Имущественное

прибыль выручка состояние

Рис.2. Схема зон риска

Таким образом, при оценке рисковой ситуации надо выделять области, в которой потери не ожидаются (присутствует превышение прибыли, т.е. безрисковую зону) и три зоны риска:

1. Зона допустимого риска означает, что в ее пределах данный вид деятельности предпринимателя экономически целесообразен, т.к. потери есть, но они меньше расчетной (ожидаемой) прибыли.

2. Зона критического риска характеризуется возможностью потерь, превышающих величину ожидаемой прибыли, вплоть до величины полной расчетной выручки (представляет сумму затрат и прибыли), т.е. предприниматель (фирма) не получает от сделки никакого дохода и несут убытки в сумме всех средств, вложенных в дело.

3. Зона катастрофического риска представляет область потерь, которые по своей величине превосходят критический уровень и в максимуме могут достигать величины, равной имущественному состоянию предпринимателя, т.е. привести к банкротству.

5. Количественная оценка риска.

Для количественной оценки хозяйственного риска можно использовать две группы методов: формально-логические и эмпирические.

В основе первой группы лежит попытка выразить те или иные ситуации полностью или частично формализованными процедурами, отражающими логику развития исследуемых явлений путем учета взаимосвязей между ними.

Их использование предполагает выдвижение рабочих гипотез о возможном характере взаимосвязей между изучаемыми процессами, формализацию в виде математического закона либо совокупности правил, количественно отражающих развитие рассматриваемых явлений.

Применение методов этой группы характеризуется наличием сложного вычислительного аппарата и большой трудоемкости расчета и анализа, а поэтому в практике используются редко (применительно к страховому и игровому риску).

Вторая группа методов основана на эмпирических выводах. В эту группу входят экспертные и статистические методы.

Экспертные методы направлены на выявление и формирование обобщенного мнения экспертов (опытных предпринимателей или специалистов) по количественной оценке риска. Таким образом устанавливают показатели возможных допустимых, критических и катастрофических потерь имея в виду как их уровни, так и вероятности.

Статистические методы анализа и прогнозирования используются в тех ситуациях, когда необходимая информация может быть получена на основе анализа и обработки конкретных данных о состоянии изучаемых явлений за некоторый период времени.

Для анализа уровня риска чаще всего используется формула:

, (1)



где – риск при принятии управленческого решения (величина абстрактная);



– возможные убытки в результате принятия управленческого решения (в сумме);



– возможная прибыль, доход, в результате принятия управленческого решения (в сумме);



– вероятность убытков;



– вероятность прибыли.



При этом



Показатель (риск) тем больше, чем больше и и чем меньше и .



Показатель (риск) тем меньше, чем меньше и и чем больше и .



Общий вывод: допускается принятие управленческого решения, если риск не превышает 1 (от 0,1 до 0,9 включительно); если риск превышает 1 (от 1 до 2, до 3 и т.д.), лучше воздержаться от принятия такого решения.

= - доп.



- не доп.



Степень риска иногда определяется как произведение ожидаемого ущерба на вероятность того, что ущерб произойдет.

, где min, (2)



min, (3)



где – ущерб;



– вероятность ущерба;



– риск;



и – ущерб от выбираемых решений;



и – значения вероятности ошибок при принятии этих решений.



Кроме этого, величину риска можно определить и как сумму ущерба и дохода, взвешенных на вероятность их наступления:

min, (4)



где – величина риска;



– ожидаемый ущерб;



– вероятность наступления ущерба;



– ожидаемый доход.



Портфельный риск заключается в вероятности потери по отдельным типам ценных бумаг, а также по всей категории ссуд.

Существует основная концепция теории «портфеля»:

концепция «избежания риска», согласно которой акционеры и инвесторы стараются снизить уровень риска всегда, когда это возможно. Эта концепция связана с «законом полезности», т.е. чем больше наличный капитал, тем меньше акционер старается его увеличивать. Например, при исходном капитале в 1000 денежных единиц инвестор гораздо больше доволен, получая прибыль 100 единиц, чем если бы его уставной капитал составлял 100000 ден. ед.

Отдача акционерного капитала (), (5)



. (6)



При определении размеров валютного риска используются 2 метода: «мэтчинг» и «неттинг». В 1-м случае сумма поступлений валюты вычитается из величины ее оттока и таким образом определяется реальный размер в статике и динамике. Во-втором случае – максимальное сокращение числа валютных сделок путем их укрупнения и согласования действий всех подразделений самого производителя. Эти методы используются и транснациональными банками.

Для определения степени допустимости общего размера риска банка можно использовать следующую формулу:

(7)



где – степень допустимого общего риска банка;



– риски банка по всем операциям (или взвешенные с учетом риска актива);



– внешние риски банка [0-10];



– капитал банка.



Этот показатель отражает максимально возможную степень риска за определенный период, за которым следует крах банка. Его максимально допустимое значение не должно превышать 10.



Из расчета видно, что коммерческий банк имеет возможность расширения активных операций и значительного повышения размеров риска до 10 единиц банк некоторое время может не контролировать свои риски, а обратить внимание на отношения с клиентами, в т.ч. на расчет риска кредитования конкретного заемщика.



При оценке эффективности реализации нововведения ()



(8)



где – ежегодный объем продажи нового изделия;



– продажная цена изделия;



– жизненный цикл новшества (предполагаемый срок производства нового изделия); или период от его освоения до снятия с производства;



– вероятность технического успеха (возможность практического претворения исследовательских идей в производство новой продукции);



– вероятность коммерческого успеха (возможность сбыта новой продукции на рынке и получение ожидаемых прибылей);



– сумма затрат на реализацию, включая затраты на разработку, освоение производства и текущие производственные затраты.



Вероятность технического и коммерческого успеха определяется экспертным методом.

При создании совместных предприятий используется расчетный индекс БЕРИ, регулярно публикуемый независимой фирмой БЕРИ в Германии. С его помощью проверяется степень риска от создания и деятельности совместных предприятий. Расчеты индекса БЕРИ осуществляются с помощью методов экспертных оценок три раза в год. Он основан на исследовании и изучении всех сторон политической и экономической ситуации в стране партнера.

Анкета (табл. 1), на которую отвечают специалисты-эксперты (их около 100) содержит 15 вопросов, каждому из которых присущ определенный коэффициент значимости (свой удельный вес). Ответы на вопросы оцениваются по балльной системе и имеют 5 вариантов: от 0 (неприемлем 0) до 4. Чем выше сумма коэффициенто-баллов (проценто-баллов), тем ниже риск создания совместных предприятий.

Таблица 1

Анализ степени риска создания СП

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № | Вопрос | удельный %, вес вопр. | Баллы  0-4 |
| 1. | Политическая стабильность в стране партнера | 12 |  |
| 2. | Отношение к иностранным инвестициям и прибылям | 6 |  |
| 3. | Степень национализации | 6 |  |
| 4. | Вероятность и степень девальвации валюты и анализ факторов, влияющих на нее | 6 |  |
| 5. | Состояние платежного баланса | 6 |  |
| 6. | Бюрократические вопросы | 4 |  |
| 7. | Темпы экономического роста (темп роста ВП) | 10 |  |
| 8. | Конвертируемость валюты | 10 |  |
| 9. | Анализ выполнения договорных обязательств | 6 |  |
| 10. | Расходы на заработную плату и уровень ПТ | 8 |  |
| 11. | Возможность использования экспертов и услуг | 2 |  |
| 12. | Организация связи и транспорта | 4 |  |
| 13. | Взаимоотношения СП с государственными органами и общественными организациями | 4 |  |
| 14. | Условия получения краткосрочного кредита | 8 |  |
| 15. | Долгосрочный кредит и собственный капитал | 8 |  |
|  |  | 100% |  |

**6. Страхование риска**

Страхование представляет собой экономическое отношение, в которое его субъекты (участники) – страховщики и страхователи вступают по поводу установленной суммы денег (объект страхового отношения), выплачиваемой страховщиком страхователю при определенных условиях.

Давая определение понятию «страхование», следует обратить внимание на следующее:

1. Страхование – это экономическое отношение, в котором участвуют все стороны (два субъекта).

2. Одна сторона (субъект) – это страховое общество (частное или государственное), которое называется страховщиком. Страховщик вырабатывает условия страхования, предлагает их своим клиентам – юридическим лицам и физическим. Если клиентов устраивают эти условия, то они подписывают договор установленной формы и регулярно вносят по нему страховщику денежные взносы, согласно договору.

3. Другая сторона (субъект) данного экономического отношения – это юридические или физические лица, называемые страхователями.

4. При наступлении страхового случая (стихийного бедствия, несчастного случая и т.д.), при котором страхователю нанесен ущерб (экономический или здоровью), страховщик, в соответствии с условиями договора, выплачивает страховку (страховое возмещение).

5. В приведенных случаях используется «страховой денежный фонд». Его также могут называть страховым резервным фондом. Это – сумма денежных средств, которая образуется у страховщика за счет взносов страхователей. При государственном страховании созданием и использованием этого фонда ведает государственная система страховых органов. Этот фонд является одним из централизованных денежных резервов государства. При альтернативном страховании созданием и использованием страхового резервного фонда ведает страховая компания.

6. Страховщики и страхователь регулируют страховое экономическое отношение специальным договором. В мировой практике он называется страховой полис. Это документ (именной или на предъявителя), удостоверяющий заключение страхового договора и содержащий обязательство страховщика заплатить страхователю или третьему лицу (выгодоприобретателю) в пользу которого заключен договор при наступлении страхового случая определенную сумму денег, а также обязательство страхователя.

Страховые компании составляют конкуренцию Госстраху. Они выступают наряду с Госстрахом гарантом деятельности больших и малых предприятий при получении ими кредита, оказывают все виды услуг Госстраха, дополняя их новыми:

1) страхование имущества (движимого и недвижимого). Так, при страховании движимого имущества, например автомобиля, страховые компании заключают договор по стоимости, заявленной страхователем, т.е. по рыночной стоимости. На страхование принимаются все виды недвижимого имущества;

2) страхование домашних животных;

3) страхование коммерческих операций (коммерческого риска). Так, юридические и физические лица могут произвести накопительные страхования с начислениями на страховую сумму от 10% годовых, независимо от срока страхования. Они могут застраховать по рыночной стоимости движимое и недвижимое имущество. Частные лица могут застраховать гражданскую и автогражданскую ответственность. (В случае автомобильной аварии по вине гражданина он освобождается от уплаты ущерба). Страховые компании страхуют: перевозки грузов, банкротства, валютные инвестиции, прибыли, кредиты, риски платежа (у ЮЛ), персонал, занятость рабочих мест путем накопления собственных средств, безработицу.

Страхование кредитных операций включает две формы: 1) традиционную форму гарантирования кредитов и страхования заложенного имущества и 2) различные формы гарантий.

1) Наиболее распространено страхование материальных ценностей, которые предприятия представляют банку в качестве залога. Страхованию подлежат товарные запасы, складские помещения, прочее имущество.

При предоставлении кредитов на строительство или приобретение производственных помещений – коммерческого ипотечного кредита, залогом являются непосредственно здания и сооружения, подлежащие страхованию. Страховку выплачивает владелец имущества.

2) Наряду с прямым страхованием банк может требовать от предприятий различные формы гарантий. Гарантами в погашении ссуды могут выступать акционеры, подписывающие поручительство в том, что предприятие погасит полученную ссуду. В случае, если предприятие отказывается погасить кредит, банк может взыскать убытки с акционеров. В ряде случаев предприятие вынуждено диверсифицировать портфель кредитов, т.е. обращаться за займами не к одному, а к нескольким банкам. Один банк, имеющий постоянные финансовые связи с предприятием может оформить гарантию о погашении всех будущих займов у других банков.

Главный принцип конкуренции на страховом рынке: побеждает тот, кто предлагает клиенту наиболее выгодные условия страхования.

Например, страховщик победит в борьбе за клиента, если гарантирует ему следующие условия страхования:

1. Страховщик предоставляет предприятию, попавшему в стихийное бедствие, аварию и т.д., страховые выплаты, не урезанные против договорной суммы. При этом, если предприятию этих сумм не будет хватать, страховщик выдает ему кредит или помогает получить кредит в банке на льготных условиях.

2. Страховщик страхует имущество всех предприятий, граждан по рыночным ценам с учетом их реальной динамики. Страховщик при этом учитывает и свой интерес – динамику страховых взносов в зависимости от изменений рыночных цен.

3. Страховщик должен проводить страхование с учетом реальных инфляционных процессов.

4. Страховщик должен страховать имущество любых предприятий и граждан с учетом реальной динамики физического и морального износа этого имущества.

Если владелец имущества регулярно ремонтирует его, модернизирует и реконструирует и в результате этого в имущество вкладывается добавочная стоимость и оно приобретает новые, более высокие потребительские свойства, то здесь госстраховская шкала физического и морального износа оказывается непригодной и невыгодной страхователю. Учет данного фактора потребует от страховщиков иметь штаты высококвалифицированных экспертов, способных решить вопрос о модернизации или махинации со стороны клиента (штраф или компенсация, адекватная повышенной стоимости, должны быть оговорены при наступлении страхового случая).



**ЛИТЕРАТУРА**

1. Рыночная экономика. Т. 2, 3, ч. 1, 2 / Под ред. А.Д.Смирнова. – М.: Соинтэк, 2002.

1. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. М., 2002.
2. Шпицнер Р. Азбука бизнесмена. – Мн.: ООО “Мисанта”, 2004.
3. Хоскинг А. Курс предпринимательства. – М.: Международные отношения, 2003.
4. Правовые основы бизнеса / Под ред. Л.И.Липеня. – Мн.: “Амалфея”, 2007.