МИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ УКРАИНЫ

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

/г. Симферополь/

**КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА**

**Предмет: Управление рисками**

Выполнил:

Студент пятого курса

Факультета управления

Заочной формы обучения

57 группы

Держицкий Александр Геннадьевич

Проверил:

Пашенцев Александр Иванович

Работа поступила на кафедру: «\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_ г.

Дата рецензии: «\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_ г.

Оценка: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Методист: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Содержание:

Введение 3

1. Виды рисков и методы их оценки 4

1.1 Понятие и виды риска 4

1.2 Факторы риска 7

1.3 Анализ риска 8

1.4 Методы количественного анализа риска 10

1.5 Способы снижения риска 16

Заключение 19

Список литературы: 20

### Введение

 В условиях рыночных отношений, при наличии конкуренции и возникновении порой непредсказуемых ситуаций, хозяйственная, производственная или коммерческая деятельность невозможна без рисков. Однако и отсутствие риска, т. е. опасности наступления непредсказуемых и нежелательных для субъекта предпринимательской деятельности последствий его действий, в конечном счете вредит экономике, подрывает ее динамичность и эффективность. Нормальный ход экономического развития требует достаточно полной и разнообразной «рисковой стратификации», которая обеспечивает каждому субъекту возможность занять позиции в такой зоне хозяйствования, в которой степень риска отвечает его наклонностям и личным качествам. Существование риска и неизбежные в ходе развития изменения его степени выступают постоянным и сильнодействующим фактором движения предпринимательской сферы экономики.

### 1. Виды рисков и методы их оценки

 Любое предприятие несет риски, связанные с его производственной, коммерческой и другой деятельностью, любой предприниматель отвечает за последствия принимаемых управленческих решений. Фактор риска заставляет предпринимателя экономить финансовые и материальные ресурсы, обращать особое внимание на расчеты эффективности новых проектов, коммерческих сделок и т.д. Фактор риска в предпринимательской деятельности особенно увеличивается в периоды нестабильного состояния экономики, сопровождаемого инфляционными процессами, сверхдолгими кредитами и т.п.

### 1.1 Понятие и виды риска

 Риск и предпринимательство – это вероятность того, что предприятие понесет убытки или потери, если намеченное мероприятие (управленческое решение) не осуществится, а также если были допущены просчеты или ошибки при принятии управленческих решений. Предпринимательский риск можно подразделить на производственный, финансовый и инвестиционный.

 Производственный риск связан непосредственно с хозяйственной деятельностью предприятия. Под производственным риском обычно понимают вероятность (возможность) невыполнения предприятием своих обязательств по контракту или договору с заказчиком, риски реализации товаров и услуг, ошибки в ценовой политике, риск банкротства.

 В производственной деятельности промышленного предприятия можно выделить следующие риски:

* риск полной остановки предприятия из-за невозможности заключения договоров на поставку необходимых при данной технологии материков, комплектующих деталей и других исходных продуктов;
* риск недополучения исходных материков из-за срыва заключенных договоров о поставке, а также риск невозврата денежных средств, перечисленных поставщику в виде предоплат;
* риск незаключения договоров на реализацию произведенной продукции, работ или услуг, т.е. риск полной или частичной нереализации;
* риск неполучения или несвоевременного получения денежных средств за отгруженную на реализацию продукцию;
* риск отказа покупателя от полученной и оплаченной продукции или риск возврата;
* риск срыва заключенных соглашений о предоставлении займов; инвестиций или кредитов;
* ценовой риск, связанный с определением цены на реализуемую предприятием продукцию и услуги, а также риск в определении цены на необходимые средства производства, используемое сырье, материны, топливо, энергию, рабочую силу и капитал (в виде процентных ставок по кредитам). По некоторым расчетам, ошибка в размере цены на реализуемую продукцию на 1% приводит к потерям, составляющим не менее 1% выручки от реализации. Если спрос на данный товар эластичен, то потери могут составить 2— 3%. При рентабельности продукции, составляющей 10—13%, ошибка в цене на 1% может означать потери в прибыли на 5—10%. Ценовой риск существенно возрастает в условиях инфляции;
* риск банкротства как деловых партнеров (контрагентов, реализаторов, поставщиков и т.п.), так и самого предприятия.

Финансовый риск – это вероятность наступления ущерба в результате проведения каких-либо операций с ценными бумагами, т.е. риск, который следует из природы финансовых операций. К финансовым рискам относятся кредитный риск, процентный риск, валютный риск, риск упущенной финансовой выгоды.

 Кредитный риск связан с неуплатой заемщиком основного долга и процентов, начисленных за кредит. Процентный риск — опасность потерь коммерческими банками; кредитными учреждениями, инвестиционными фондами в результате повышения процентных ставок, выплачиваемых ими по привлеченным средствам, над ставками по предоставленным кредитам. Валютные риски отражают опасность валютных потерь, связанных с изменением курса одной иностранной валюты по отношению к другой, в том числе национальной валюты при проведении внешнеэкономических, кредитных и других валютных операций. Риск упущенной финансовой выгоды определяется вероятностью финансового ущерба, который может возникнуть в результате неосуществления какого-либо мероприятия или остановки хозяйственной деятельности. В инвестиционной деятельности предприятия можно выделить риск инвестирования в ценные бумаги, или «портфельный риск», который характеризует степень риска снижения доходности конкретных ценных бумаг и сформированного портфеля ценных бумаг, а также риск новаторства. Новые проекты содержат три вила рисков:

* риск, связанный с техническими нововведениями;
* риск, связанный с экономической или организационной стороной производства;
* риск, определяемый «молодостью предприятия».

 Риски могут быть классифицированы и по иным признакам. Так, например, выделяют риски чистые и спекулятивные, динамические и статические, абсолютные и относительные. Чистые риски означают возможность получения убытков или нулевого результата. Обычно к ним относят производственные и инвестиционные риски. Спекулятивные риски выражаются в вероятности получения как положительного, так и отрицательного результата. Финансовые риски, например, считаются спекулятивными рисками.

 Динамический риск — это риск непредвиденных изменений вследствие принятия управленческих решений или изменений, произошедших в экономической, политической и других сферах общественной жизни. Такие изменения могут привести как к потерям, так и к дополнительным доходам. Статический риск — это риск потерь вследствие нанесения ущерба собственности, а также потерь дохода из-за недееспособности организации. Этот риск может привести только к потерям.

 Абсолютный риск оценивается в денежных единицах (рублях, долларах и т.д.); относительный риск — в долях единицы или в процентах. Например, риск в предпринимательстве можно измерить абсолютной величиной — суммой убытков и потерь и относительной величиной — степенью риска, т.е. мерой вероятности неосуществления намеченного мероприятия или недостижения намеченного уровня прибыли; дохода, цены. Оба показателя необходимы и несут соответствующую информацию — абсолютного и относительного риска.

### 1.2 Факторы риска

 Предпринимательский риск складывается под влиянием объективных (внешних) и субъективных (внутренних) факторов.

 К наиболее важным внешним факторам относятся: инфляция (значительный и неравномерный рост цен как на сырье, материалы, топливо, энергоносители, комплектующие изделия, транспортные и другие услуги, так и на продукцию и услуги предприятия); изменение банковских процентных ставок и условий кредитования, налоговых ставок и таможенных пошлин; изменения в отношениях собственности и аренды, в трудовом законодательстве и др. Не менее опасно для деятельности предприятия влияние внутренних факторов, которые связаны с ошибками и упущениями руководства и персонала. Так, по оценкам зарубежных экспертов, 90% различных неудач малых фирм связано с неопытностью руководства, его неумением адаптироваться к изменяющимся условиям, консерватизмом мышления, что ведет к неэффективному управлению предприятием, к принятию ошибочных решений, потере позиций на рынке.

 К субъективным факторам можно отнести и фактор отношения к риску. Люди различаются по своей готовности пойти на риск. Так, одним руководителям нравится рисковать, другие рисковать не хотят, а иные к риску безразличны. От поведения конкретных людей зависит и выбор рисковой стратегии в деятельности предприятия. Руководитель, который предпочитает стабильный доход, в предпринимательской деятельности выбирает стратегию, не расположенную к риску. При таком антирисковом поведении обычно имеет место невысокий доход (прибыль) предприятия. Руководитель, нейтрально относящийся к риску, ориентируется на ожидаемый доход, невзирая на возможные убытки. Расположенные к риску руководители готовы рисковать в надежде получить большую прибыль, т.е. готовы бороться за минимизацию потерь с целью максимизации результата.

### 1.3 Анализ риска

 Риск, которому подвергается предприятие, — это вероятная угроза разорения или несения таких финансовых потерь, которые могут остановить все дело. Поскольку вероятность неудачи присутствует всегда, встает вопрос о методах снижения риска. Для ответа на этот вопрос необходимо количественно определить риск, что позволит сравнить величину риска различных вариантов решения и выбрать из них тот, который больше всего отвечает выбранной предприятием стратегии риска.

 При анализе риска обычно используются допущения, предложенные известным американским экспертом Б. Берлимером:

* потери от риска независимы друг от друга;
* потеря по одному направлению деятельности не обязательно увеличивает вероятность потери по другому, за исключением форс-мажорных обстоятельств;
* максимально возможный ущерб не должен превышать финансовых возможностей участника.

 Общая схема проведения анализа риска представлена на рис. 1.

 Анализ рисков можно подразделить на два дополняющих друг друга вида: качественный и количественный.

 Качественный анализ позволяет определить факторы и потенциальные области риска, выявить возможные его виды. Количественный анализ направлен на то, чтобы количественно выразить риски, провести их анализ и сравнение. При количественном анализе риска используются различные методы. В настоящее время наиболее распространенными являются:

* статистический метод;
* анализ целесообразности затрат;
* метод экспертных оценок;
* аналитические методы;
* метод аналогий;
* анализ финансовой устойчивости предприятия и оценка его платежеспособности.

Выявление внутренних и внешних факторов,

увеличивающих и уменьшающих конкретный вид риска

Анализ выявленных факторов

Оценка конкретного вида риска

с финансовой стороны с использованием

двух доходов

Определение экономической

целесообразности

(эффективности вложений финансовых средств)

Определение финансовой

состоятельности

(ликвидности проекта)

Установка допустимого уровня риска

Анализ отдельных операций

по выбранному уровню риска

Разработка мероприятий по снижению риска

Рис. 1. Блок-схема анализа риска

### 1.4 Методы количественного анализа риска

 Статистический метод заключается в изучении статистики потерь и прибылей, имевших место на данном или аналогичном предприятии, с целью определения вероятности события, установления величины риска. Вероятность означает возможность получения определенного результата. Например, вероятность успешного продвижения нового товара на рынке и течение года составляет – 3/4, а неуспех - 1/4. Величина, или степень, риска измеряется двумя показателями: средним ожидаемым значением и колеблемостью (изменчивостью) возможного результата.

 Среднее ожидаемое значение связано с неопределенностью ситуации, оно выражается в виде средневзвешенной величины всех возможных результатов [Е(х)]. где вероятность каждого результата (А) используется в качестве частоты или веса соответствующего значения {х). В общем виде это можно записать так:

Е(х) = А1х1 + А2х2 + ... + Аnхn.

 Допустим, что при продвижении нового товара мероприятие А из 200 случаев давало прибыль 20,0 тыс. руб. с каждой единицы товара в 90 случаях (вероятность 90 : 200 = 0,45), прибыль 25,0 тыс. руб. в 60 случаях (вероятность 60 : 200 = 0,30) и прибыль 30,0 тыс. руб. в 50 случаях (вероятность 50 : 200 = 0,25). Среднее ожидаемое значение прибыли составит:

20,0 • 0,45 + 25,0 • 0,30 + 30.0 • 0,25 = 24.

 Осуществление мероприятия Б из 200 случаев давало прибыль 19.0 тыс. руб. в 85 случаях, прибыль 24,0 тыс. руб. в 60 случаях, 31,0 тыс. руб. в 50 случаях. При мероприятии Б средняя ожидаемая прибыль составит:

19,0 - (85 ; 200) + 24,0 • (60 : 200) +31,0-(50; 200) - 23,8.

 Сравнивая величины ожидаемой прибыли при вложении капитала в мероприятия А и Б, можно сделать вывод, что величина получаемой прибыли при мероприятии А колеблется от 20,0 до 30,0 тыс. руб., средняя величина составляет 24.0 тыс. руб.; в мероприятии Б величина получаемой прибыли колеблется от 19,0 до 31,0 тыс. руб. и средняя величина равна 23,8 тыс. руб.

 Средняя величина представляет собой обобщенную количественную характеристику и не позволяет принять решение в пользу какого-либо варианта вложения капитала. Для окончательного решения необходимо измерить колеблемость (размах иди изменчивость) показателей, т.е. определить меру колеблемости возможного результата. Колеблемость возможного результата представляет собой степень отклонения ожидаемого значения от средней величины. Для ее определения обычно вычисляют дисперсию или среднеквадратическое отклонение.

 Дисперсия представляет собой среднее взвешенное из квадратов отклонений действительных результатов от средних ожидаемых:

 ∑(х-е)2А

 σ2= ---------------,

 ∑А

где σ2 — дисперсия;

 х — ожидаемое значение для каждого случая наблюдения;

 е — среднее ожидаемое значение;

 А — частота случаев, или число наблюдений.

 Коэффициент вариации — это отношение среднего квадратнчного отклонения к средней арифметической. Он показывает степень отклонения полученных значений.

V=σ/e\*100,

где V – коэффициент вариации, %;

 σ - среднее квадратичние отклонение;

 е – среднее арефметическое.

 Коэффициент вариации позволяет сравнивать колеблемость признаков, имеющих разные единицы измерения. Чем выше коэффициент вариации, тем сильнее колеблемость признака. Установлена следующая оценка коэффициентов вариации:

* до 10% — слабая колеблемость;
* 10—25% — умеренная колеблемость;
* свыше 25% — высокая колеблемость.

 В нашем примере среднее киадратическое отклонение составляет:

* в мероприятии А: Од = 16,5^ 4,06;
* в мероприятии Б: erg = 24,06 •= 4,905.

 Коэффициент вариации:

 для мероприятия А:VА= 16,917;

 для мероприятия Б: VБ = 20,609.

 Коэффициент вариации при вложении капитала и мероприятие А меньше, чем при мероприятии Б. Следовательно, мероприятие А сопряжено с меньшим риском, а значит, предпочтительнее. Дисперсионный метол успешно применяется и при наличии более чем двух альтернативных признаков.

 В тех случаях, когда информация ограничена, для количественного анализа риска используются аналитические методы, или стандартные функции распределения вероятностей, например нормальное распределение, или распределение Гаусса, показательное (экспоненциальное) распределение вероятностей, которое довольно широко используется в расчетах надежности, а также распределение Пуассона, которое часто используют в теории массового обслуживания.

 Вероятностная оценка риска математически достаточно разработана, но опираться только на математические расчеты в предпринимательской деятельности не всегда бывает достаточным, так как точность расчетов во многом зависит от исходной информации.

 ***Метод экспертных оценок*** основан на обобщении мнений специалистов-экспертов о вероятностях риска. Интуитивные характеристики, основанные на знаниях и опыте эксперта, дают в ряде случаев достаточно точные оценки. Экспертные методы позволяют быстро и без больших временных и трудовых затрат получить информацию, необходимую для выработки управленческого решения.

 ***Метод аналогий*** обычно используется при анализе рисков нового проекта. Проект рассматривается как «живой» организм, имеющий определенные стадии развития. Жизненный цикл проекта состоит из этапа разработки, этапа выведения на рынок, этапа роста, этапа зрелости и этапа упадка. Изучая жизненный цикл проекта, 'можно получить информацию о каждом этапе проекта, выделить причины нежелательных последствий, оценить степень риска. Однако на практике бывает довольно трудно собрать соответствующую информацию.

 ***Метод оценки платеже способности и финансовой устойчивости*** предприятия позволяет предусмотреть вероятность банкротства. В первую очередь анализу подвергаются сведения, содержащиеся в документах годовой бухгалтерской отчетности. Основными критериями неплатежеспособности, характеризующими структуру баланса, являются: коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности собственными средствами и коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности. На основании указанной системы показателем можно оценить вероятность наступления неплатежеспособности предприятия.

 Различные методы финансового анализа позволяют выяснить слабые места в экономике предприятия, охарактеризовать его ликвидность, финансовую устойчивость, рентабельность, отдачу активов и рыночную активность. Однако обычно вывод о вероятности банкротства можно сделать только на основе сопоставления показателей данного предприятия и аналогичных предприятий. обанкротившихся или избежавших банкротства. Найти соответствующую информацию довольно трудно, поэтому для расчетов вероятностей банкротства широко используют многофакторные модели. Например, в зарубежной практике для предсказания банкротства широко используются многофакторные модели Э. Альтмана. Б разработанной им модели 1977 г. в качестве переменных (факторов) используются показатели рентабельности активов, динамики прибыли, кумулятивной прибыльности, совокупных активов, коэффициенты покрытия процентов по кредитам, ликвидности, автономии. Эта модель позволяет прогнозировать банкротство на пятилетний период с точностью до 70%.

 ***Метод целесообразности затрат*** позволяет определить критический объем производства или продаж, т.е. нижний предельный размер выпуска продукции, при котором прибыль равна нулю. Производство продукции а объемах меньше критического приносит только убытки. Критический объем производства необходимо оценивать при освоении новой проекции и при сокращении выпуска продукции, вызванного падением спроса, сокращением поставок материалов и комплектующих изделий, заменой продукции на новую, ужесточением экологических требований и другими причинами. Для проведения соответствующих расчетов все затраты на производство и реализацию продукции подразделяют на переменные (материалы, комплектующие изделия, инструменты, заработная плата, расходы на транспорт и т.п.) и постоянные (амортизационные отчисления, управленческие расходы, арендная плата, проценты за кредит и т.п.).

 Критический объект производства (0кр) можно представить в следующем виде:

Окр=Зпост:(Ц - Зпер)

где Ц — цена изделия (единицы продукции), руб.; 3пост — постоянные затраты, руб.; 3пер — переменные затраты, руб.

 Некоторые зарубежные авторы называют критический объем производства порогом рентабельности и используют этот показатель для оценки финансовой устойчивости предприятия. Чем больше разность между фактическим объемом производства и критическим, тем выше финансовая устойчивость.

 Любое изменение объема производства (продаж) оказывает существенное влияние на прибыль. Данная зависимость называется эффектом производственного (или операционного) левериджа. Производственный леверидж показывает степень влияния постоянных затрат на прибыль (убытки) при изменениях объема производства.

 Производственный леверидж (Лпр) можно представить в следующем виде:

Лпр = (В - Зпер) : П = (Зпост + П) : П

где П— балансовая прибыль от реализации (до выплаты налога на прибыль, процентов по кредитам и дивидендам): В— выручка от реализации; Зпер — переменные затраты; 3пост — постоянные затраты.

 Из приведенного соотношения следует, что чем больше удельный вес постоянных затрат в общей сумме издержек при некотором объеме производства, тем выше производственный леверидж, а следовательно, тем выше предпринимательский риск. Работать с высоким производственным левериджем могут только те предприятия, которые в состоянии обеспечить большие объемы производства и сбыта, имеют устойчивый спрос на свою продукцию.

### 1.5 Способы снижения риска

 Деятельность предприятия так или иначе связана с риском. Задачей руководства предприятия является снижение степени риска. Для этого используются различные способы: диверсификация, страхование, лимитирование, резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов, распределение риска, получение большей информации о предстоящем выборе и результатах.

 ***Диверсификация*** — это распределение капиталовложений между разнообразными видами деятельности, результаты которых непосредственно несвязаны. Предприятие, неся убытки по одному виду деятельности, может получить прибыль за счет другой сферы деятельности. Диверсификация позволяет повысить устойчивость предприятия к изменениям в предпринимательской среде.

 ***Страхование*** — это передача определенных рисков страховой компании. Для снижения степени риска используются имущественное страхование и страхование от несчастных случаев. Имущественное страхование может иметь следующие формы: страхование риска подрядного строительства, страхование оборудования, страхование грузов и др. Страхование от несчастных случаев включает: страхование общей гражданской ответственности и страхование профессиональной ответственности. Широко используется и такой вид страхования, ***хеджирование*** — страхование цены товара от риска либо нежелательного для производителя падения, либо невыгодного для потребителя увеличения.

 По целям и технике проведения операции хеджирование делятся на хеджирование продажей, т.е. заключение производителем или товаровладельцем фьючерсного контракта с целью страхования от снижения цены при продаже в будущем товара, либо уже имеющегося в наличии, либо еще не произведенного, но предусмотренного к обязательной поставке в определенный срок; хеджирование покупкой, т.е. заключение потребителем или продавцом фьючерсного контракта с целью страхования от увеличения цены при покупке в будущем необходимого товара.

 ***Лимитирование*** предполагает установление лимита, т.е. определенных сумм расходов, продажи товаров в кредит, сумм вложения капитала и т.п.

 ***Резервирование*** средств на покрытие непредвиденных расходов предполагает установление соотношения между потенциальными рисками и размерами расходов, необходимых для преодоления последствий этих рисков. Такой способ снижения рисков обычно используют при выполнении различных проектов. В общем случае резерв используется для финансирования дополнительных работ, компенсации непредвиденных изменений материальных и трудовых затрат, накладных расходов и других затрат, возникающих в процессе осуществления проекта.

 Распределение риска предполагает разделение риска между участниками проекта. Рост размеров и продолжительности инвестирования, внедрение новых технологий, высокая динамичность внешней среды увеличивает риск проекта. Способом разделения риска являются операции факторинга. В практике зарубежных банков развитие факторинговых операций связано главным образом с потребностью отдельных поставщиков в ускоренном получении платежей, которые представляются сомнительными. Как правило, в этих ситуациях имеет место риск неуплаты претензий плательщиком вообще. Банк, выкупивший, такие претензии у поставщика в этом случае может понести убытки. Операции факторинга относятся к операциям повышенного риска. Размер комиссионного вознаграждения зависит как от степени риска (от уровня «сомнительности» выкупаемого долга), так и от длительности договорной отсрочки. В некоторых случаях он доходит до 20% от суммы платежа.

 Любое управленческое решение принимается в условиях, когда результаты не определены и информация ограниченна. Следовательно, чем полнее информация, тем больше предпосылок сделать лучший прогноз и снизить риск. Стоимость полной информации рассчитывается как разность между ожидаемой стоимостью какого-нибудь мероприятия (проекта приобретения), когда имеется полная информация, и ожидаемой стоимостью, когда информация неполная.

 Общими в хозяйственной практике являются три основных принципа снижения риска:

* не рисковать больше, чем позволяет собственный капитал;
* не забывать о последствиях риска;
* не рисковать многим ради малого.

### Заключение

Предпринимательская деятельность связана с различными видами рисков: производственными, финансовыми, инвестиционными. При правильном и умелом руководстве предприятием вероятность риска потерь может быть снижена.

Существуют различные методы оценки риска и способы снижения вероятности потерь при осуществлении хозяйственной деятельности предприятия. Предприниматель не должен забывать, что нельзя рисковать больше, чем позволяет собственный капитал, забывать о риске и рисковать многим ради малого.

### Список литературы:

1. Финансы предприятий: Учебное пособие / Колл. авторов под ред. Е. Бородиной. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995
2. Экономика и статистика фирм / Под ред. В. Горфинкеля, Е. Куприянова. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996.
3. Учебник по основам экономической теории / под ред. В. Камаева. – М.: Владос, 1994.
4. Экономика предприятия / Под ред. Профессора Н.А. Сафронова. – М.: Юность, 1998