

## **ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ НЕЙТРАЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ КОМПАНИИ**

Управление рисками компании (в т.ч. и финансовыми) – это составная часть финансового менеджмента, которая в конце XX века выделилась в особую области знаний – «риск-менеджмент».

Управление финансовыми рисками – это, прежде всего, деятельность субъекта управления (собственника, менеджмента), направленная на достижение конкретного результата – минимизацию влияния финансового риска на результаты деятельности компании.

Процесс управления финансовыми рисками включает реализацию следующих основных этапов [1]:

- постановка цели;
- определение возможных видов риска;
- оценка рисков;
- выбор и реализация методов управления риском;
- контроль выполнения и анализ эффективности принятых решений.

Из перечисленных этапов управления финансовыми рисками наиболее интересным представляется этап, на котором осуществляется выбор и реализация методов управления финансовыми рисками. Это обусловлено тем, что именно на этом этапе происходит принятие ключевого решения по управлению рисками, от которого в дальнейшем будет зависеть исход ситуации риска, по отношению к которой осуществляется процесс управления.

Различают следующие методы управления риском [1, 2, 3]:

- уклонение (или избегание);
- предупреждение и контроль возможных потерь (или поглощение);

- сохранение риска (принятие риска на себя);
- передача риска.

Хозяйственная деятельность компании многогранна, а потому сопряжена с различными видами финансовых рисков, поэтому представляется, что перечисленные методы управления риском следует применять в комплексе.

**Уклонение, или избежание,** – наиболее простой метод, сущность которого заключается либо в полном отказе от участия в рискованных операциях, либо в реализации лишь тех из них, которые характеризуются незначительным уровнем риска [1].

Формами применения этого метода являются [3]:

- отказ от услуг ненадежных партнеров;
- стремление работать только с «надежными» контрагентами;
- требования предъявления гарантий;
- требования внесения предоплаты.

На практике сложно найти операции с гарантированным уровнем безрискового дохода или с относительно малым риском при высокой отдаче. Уклонение от риска одновременно означает потерю возможных выгод. Далеко не всегда можно уклониться от риска, особенно при реализации новых или наукоемких проектов, во многом определяющих конкурентоспособность и выживание предприятия в условиях рынка.

Предупреждение и контроль возможных потерь означает выработку определенных действий, способных снизить и контролировать негативные последствия проявления риска [1].

Применение этого метода предполагает реализацию широкого комплекса профилактических и контролирующих мероприятий, включающих:

- создание систем финансового мониторинга;
- обучение персонала;
- слежение за технологическими процессами;
- регулярное сервисное обслуживание оборудования, его проверка и тестирование;

- внедрение систем контроля качества;
- привлечение высококлассных специалистов-консультантов;
- разработку кредитных лимитов для покупателей и т. д.

Принятие, или сохранение, риска заключается в готовности предприятия покрыть возможные потери за свой счет. Обычно метод применяют в случаях, когда удается достаточно четко и конкретно идентифицировать источники риска [1].

Принимать имеет смысл только такие риски, которые предполагают колебания будущих результатов как в отрицательную, так и в положительную сторону. Таким образом, лицо, принимающее решение:

- во-первых, согласно рисковать;
- во-вторых, ожидает благоприятное для себя воздействие факторов подобных рисков (например, рост объемов продаж, повышение уровня цен реализации на проектную продукцию, снижение и закупочных цен на сырье и материалы, улучшение рыночных конъюнктуры и т.п.).

Следовательно, не имеет смысла сохранять риски, принятие которых даже при благоприятном влиянии соответствующих факторов не приносит никаких полезных результатов и дополнительных выгод.

Принятие риска на себя не означает обязательного роста доходов и не служит гарантией от банкротства.

Однако только те предприниматели или менеджеры, которые готовы рисковать, могут рассчитывать на выживаемость и развитие своего бизнеса, получение дополнительных конкурентных преимуществ.

На практике этот метод применяется, когда вероятность риска невелика или ущербы в случае наступления неблагоприятного события не оказывают сильное негативное влияние на ведение бизнеса [1].

Реализация данного метода часто сводится к созданию специальных фондов и резервов, из которых будут компенсировать возможные потери. Еще одной популярной формой применения этого метода на крупных предприятиях является локализация наиболее рискованных операций или проектов в рамках отдельных бизнес-единиц или специ-

ально созданной для этого сравнительно небольшой автономной фирмы (венчурного предприятия). При этом возможные потери ограничиваются вложенным в нее капиталом.

Перенос, или передача, рисков заключается в их «перекладывании» на других участников операции или третьих лиц. Различают три основных способа переноса рисков – страхование, диверсификация и хеджирование.

Сущность страхования заключается в том, что предприятие готово отказаться от части доходов, чтобы полностью или частично избежать риска. Многие виды рисков могут быть перераспределены между группой партнеров (самострахование) или посредством заключения контракта со страховой компанией [1, 3].

Применение данного способа возможно лишь к страхуемым рискам, например утрата недвижимого и движимого имущества, или рискам форс-мажорной группы. При этом чем больше объем передаваемого риска, тем, как правило, выше затраты на оплату соответствующего страхового полиса.

Одна из основных проблем при управлении рисками, подлежащими страхованию, состоит в том, чтобы определить, какие риски имеет смысл сохранять у себя, осуществляя дополнительные расходы по снижению возможности наступления нежелательных событий, а какие перевести на страховщика, осуществляя дополнительные расходы по оплате договоров страхования. Выплаты по подобным договорам осуществляются только тогда, когда наступают потери, которые нельзя предсказать заранее и которые носят случайный характер.

Под диверсификацией понимается процесс распределения средств между различными объектами вложений капитала, риски и доходность которых непосредственно не связаны между собой. [1, 3] В реальном секторе экономики ее сущность проявляется в том, что инвестиционная и операционная деятельность субъекта не замыкаются на какой-нибудь одной отрасли (проекте, продукте), а реализуется сразу в нескольких направлениях. Примерами отраслевой диверсификации могут служить покупки российскими нефтяными компаниями

розничных торговых сетей, металлургическими – автомобильных предприятий.

Диверсификация видов деятельности повышает устойчивость предприятия и снижает риски ведения бизнеса в целом, поскольку при спаде в одной из отраслей оно может извлекать преимущества от деятельности в других секторах экономики.

Внутри конкретного предприятия диверсификация может осуществляться путем расширения ассортиментного ряда продуктов и услуг, ориентации на различные группы клиентов и рынки сбыта, размещения заказов среди нескольких поставщиков и т.п., позволяя тем самым ослабить зависимость от внешнего окружения. Это дает возможность гибко реагировать на изменения экономической среды, своевременно корректировать инвестиционную политику и в полной мере использовать открывающиеся возможности, выбирая наиболее привлекательные проекты.

Следует, однако, отметить, что далеко не все риски поддаются диверсификации. Например, все виды систематических рисков являются недиверсифицируемыми.

Диверсификация предполагает включение в финансовую схему различных по своим свойствам активов. Чем их больше, тем значительнее (из-за взаимопогашения рисков-уклонений) их совместное влияние на ограничение риска.

Применение фирмой диверсифицированного портфельного подхода на рынке ценных бумаг позволяет максимально снизить вероятность недополучения дохода. Например, приобретение инвестором акций пяти разных акционерных обществ вместо акций одного общества увеличивает вероятность получения им среднего дохода в пять раз и соответственно в пять раз снижает степень риска [4].

Хеджирование позволяет устранить или зафиксировать на определенном уровне риск возможных потерь, оно предполагает применение различных видов производных финансовых инструментов, таких как фьючерсы, опционы, форварды и др [1].

Однако передача рисков с помощью хеджирования приводит к отказу от возможности получения дополнительных доходов при наступлении благоприятных событий.

Передача рисков может быть также осуществлена путем внесения в контракты, договоры, соглашения соответствующих положений, уменьшающих собственную ответственность или перекладывающих ее на контрагентов.

Поскольку многие виды рисков поддаются управлению одновременно с помощью нескольких методов, постольку на данном этапе осуществляется выбор максимально эффективных из них с учетом особенностей и конкретных условий проведения операции.

После выбора наиболее подходящих методов управления теми иными рисками формируется общая стратегия их комплексной реализации, выделяются требуемые материальные, финансовые и кадровые ресурсы, распределяются задачи среди конкретных исполнителей.

Подводя итог изложенному, следует отметить, финансовые риски – это неотъемлемая составляющая любого бизнеса, а, следовательно, управление финансовыми рисками является одной из первоочередных задач современного финансового менеджера.

Управление финансовыми рисками – процесс многогранный, комплексный, а существующее многообразие методов требует творческого подхода на каждом этапе реализации процесса управления.

### **Библиографический список**

1. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент. Учебник. 2-е изд. – М.: Эксмо, 2010. – 768 с.
2. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками. – К.: Ника-Центр, 2005. – 600 с.
3. Шапкин А.С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций. 5-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2007. – 544 с.

4. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 1998

5. Ван Хорн Джеймс, Вахович, мл., Джон М. Основы финансового менеджмента, 12-е издание: Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2008. – 1232 с.

6. Бородин А.И. Управление стратегическим потенциалом предприятия: Монография. – Воронеж: Изд-во ВГУ, 2003. – 177с.

7. Бородин А.И. Эколого-экономическое управление предприятием: Монография. – М.: ТЕИС, 2006. – 332с.