



**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО
ОБРАЗОВАНИЯ
«КЕМЕРОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

И.В. Корчагина, Р.Л. Корчагин

**УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ
РИСКАМИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОСИСТЕМЕ
РЕГИОНА**

Монография

Новосибирск
2019

УДК 338.242

ББК 65.29

К703

Рецензенты:

Власова Н.Ю., д-р экон. наук, профессор, профессор кафедры региональной, муниципальной экономики и управления Уральского государственного экономического университета;

Журавлев Ю.Н., д-р физ.-мат. наук, профессор, проректор по стратегическому развитию Кемеровского государственного университета.

Корчагина И.В., Корчагин Р.Л.

К703 «Управление финансовыми рисками технологического предпринимательства в инновационной экосистеме региона»: – Монография; – Новосибирск: Изд. АНС «СибАК», 2019. – 128 с.

ISBN 978-5-4379-0621-7

Предлагаемая вниманию читателей монография является одним из первых комплексных исследований проблемы управления финансовыми рисками в предпринимательской деятельности, проектах развития технологического предпринимательства в инновационной экосистеме региона. Авторами раскрыты сущность и структура финансовых рисков в данной сфере, определены факторы финансовых рисков технологического предпринимательства. В работе приведены материалы опросов и экспертных интервью с предпринимателями, раскрывающие практику управления финансовыми рисками. Подробно раскрыты прикладные рекомендации по адаптации лучших мировых практик, стандартов риск-менеджмента к условиям технологического предпринимательства, по развитию институциональных основ и политик поддержки технологического предпринимательства с учетом управления финансовыми рисками.

Монография предназначена для преподавателей, научных сотрудников, аспирантов и студентов, руководителей и специалистов малых и средних предприятий, органов государственной власти и местного самоуправления.

ББК 65.29

ISBN 978-5-4379-0621-7

© ФГБОУ ВО «Кемеровский государственный университет», 2019 г.

© Корчагина И.В., Корчагин Р.Л., авторы, 2019 г.

© АНС «СибАК», 2019 г.

СОДЕРЖАНИЕ:

Введение	5
Глава 1. Теоретико-методологические аспекты исследования финансовых рисков технологического предпринимательства ...	8
1.1. Предпринимательская деятельность как основа современной смешанной экономики	8
1.2. Типология и особенности финансовых рисков в контексте предпринимательской деятельности в технологической сфере	17
1.3. Организационно-методический инструментарий и институциональные основы управления финансовыми рисками технологического предпринимательства	26
Глава 2. Анализ современных проблем финансовых рисков предпринимательской деятельности, технологического предпринимательства и особенностей управления ими	38
2.1. Состояние предпринимательской деятельности в региональных экосистемах	38
2.2. Анализ факторов дифференциации финансовых рисков предпринимательской деятельности в региональных инновационных экосистемах	50
2.3. Практика управления финансовыми рисками в предпринимательских организациях	59
Глава 3. Развитие системы управления финансовыми рисками технологического предпринимательства в инновационной экосистеме региона	71
3.1. Модель управления финансовыми рисками технологического предпринимательства на организационном уровне	71

3.2. Разработка институциональных форм и методов управления финансовыми рисками предпринимательской деятельности в инновационной экосистеме региона	85
Заключение	96
Список литературы	101
Сведения об авторах.....	107
Приложение 1	108
Приложение 2	111
Приложение 3	122
Приложение 4	125

Монография подготовлена по результатам выполнения научно-исследовательской работы, финансируемой из средств ФГБОУ ВО «Кемеровский государственный университет» на тему «Формирование инновационной экосистемы технологического предпринимательства как фактор снижения монозависимости региона».

ВВЕДЕНИЕ

Предпринимательская деятельность справедливо признается одной из основ стабильности государства, динамичного развития смешанной экономики, характерной в настоящее время для большинства стран. В различных источниках представление о сущности, сфере охвата предпринимательской деятельности весьма многообразно. Нередко говорят и пишут о внутрифирменном предпринимательстве, государственном предпринимательстве, социальном предпринимательстве и других нестандартных явлениях. В то же время в классическом понимании предпринимательская деятельность связывается с малыми и средними предприятиями, играющими важную роль в национальной экономической системе.

По мнению исследователей, самих предпринимателей, наиболее острые проблемы в рассматриваемой сфере связаны с финансовыми факторами. В силу относительно небольших размеров малые и средние предприятия обычно не имеют существенных финансовых резервов, «запас прочности» у них весьма невелик. По ряду объективных и субъективных причин также менее доступно заемное финансирование на приемлемых условиях. Вследствие высокой зависимости от внешней среды, существенного влияния неблагоприятных конъюнктурных изменений финансовое положение малых и средних предпринимательских организаций может быстро резко ухудшиться. «Коэффициент смертности» таких организаций достаточно велик. Эти обстоятельства актуализируют проблему финансовых рисков.

В период 2014-2018 гг. проявлялся ряд неблагоприятных факторов и угроз, повышающих уровень финансовых рисков: резкие колебания валютных курсов, снижение цен на экспортные товары, сужение платежеспособного спроса, повышение процентных ставок, сужение объемов кредитования, отток ликвидности и падение биржевых индексов. Сложившаяся ситуация дополнительно актуализирует проблему финансовых рисков предпринимательского сектора и формирования адекватной системы защиты, с использованием не только

внутренних ресурсов, возможностей малых и средних предприятий, но и институциональных, интеграционных возможностей, связанных с использованием адекватных приемов государственного регулирования и возможностей совместного решения острых проблем.

В настоящее время сложилась на практике, описана в научной литературе достаточно развитая зрелая система управления финансовыми рисками, включающая методы их диагностики, средства защиты, комплекс риск-менеджмента. Однако эти разработки ориентированы в основном на уровень крупных предприятий, крупнейших интегрированных компаний, которые имеют большие финансовые, организационно-управленческие, кадровые возможности. Использовать существующие подходы на уровне малого и среднего бизнеса весьма затруднительно.

Необходимы исследования теоретических аспектов финансовых рисков предпринимательской деятельности, совершенствование методических аспектов их оценки, разработка рекомендаций, мероприятий по построению системы риск-менеджмента предпринимательской деятельности с учетом возможностей государственной поддержки и интеграционного фактора. Данные обстоятельства определяют актуальность выбранной темы монографии.

Следует отметить, что вопросы управления финансовыми рисками, а также теории и практики предпринимательской деятельности достаточно подробно изучены. Фундаментальные труды по управлению финансовыми рисками принадлежат таким зарубежным исследователям, как Т.Л. Бартон, П. Бернштейн, А. Дамодаран, М.П. Маккарти, Р. Марк, Д.Г. Мишель-Круи, К. Рэдхэд, П.Л. Уокер, Т.П. Флинн, У.Г. Шенкер и др.

Среди отечественных ученых проблематикой финансовых рисков занимаются Х.А. Абасова, А.Г. Бадалова, И.Т. Балабанов, К.В. Балдин, И.А. Бланк, С.Н. Воробьев, В.М. Гранатуров, В.Д. Грибов, Д.В. Домашенко, Р.М. Качалов, Г.Б. Клейнер, В.В. Ковалев, Н.М. Крейнина, М.Н. Кричевский, А.А. Лобанов, Ф.В. Маевский, К.Г. Петухов, О.В. Саввина, Г.В. Савицкая, Е.С. Стоянова, А.В. Чугунов, А.С. Шапкин, А.Д. Шеремет и др.

Основы теории предпринимательства заложены в трудах классиков экономической мысли Р. Кантильона, И. Кирцнера, Л. Мизеса, Ф. Найта, Ж.-Б. Сэя, Й. фон Тюнена, Ф. Хайека, Й. Шумпетера и др. Различные аспекты предпринимательской деятельности раскрыты в работах таких российских ученых, как А.Н. Асаул, Г.Л. Багиев, В.Ю. Буров, А.В. Бусыгин, А.В. Виленский, М.Г. Лапуста, Н.З. Сафиуллин, С.Г. Светульников, С.Ю. Шевелев и др., а также известных зарубежных авторов П. Друкера, Д. Кикала, Дж. Тиммонса, Р. Хизрича и др.

Таким образом, управление финансовыми рисками и проблемы предпринимательской деятельности исследованы достаточно подробно.

Однако исследования по проблемам финансовых рисков ориентированы в основном на крупный бизнес. Особенности управления рисками малого и среднего предпринимательства раскрыты в ограниченной степени. Отдельные аспекты управления рисками малых и средних предприятий представлены в некоторых публикациях К.В. Нецымайло, М.А. Одинцовой, Н.А. Рыхтиковой, Д.И. Сичинавы, Л.Ю. Филобоковой, Т.Д. Экажевой и др.

Однако сущность, виды, особенности финансовых рисков предпринимательской деятельности, методы исследования и управления, организационно-методические подходы к риск-менеджменту в данной сфере недостаточно изучены. Существует незаполненная научная ниша развития теории, методики, технологии управления финансовыми рисками предпринимательской деятельности, в особенности учитывая необходимость определения ключевых факторов риска, развития институциональных форм и методов управления ими.

Эти соображения обусловили выбор предметной области монографического исследования. Предлагаемая читателю работа является одним из первых в отечественной литературе комплексных исследований по теоретическим, методическим, прикладным аспектам управления финансовыми рисками в малом и среднем предпринимательстве. В монографии раскрыты существующие подходы к пониманию и классификации финансовых рисков, сформулировано их представление в широком и узком смысле.

Существенное внимание уделено анализу влияния финансовых факторов на создание и ликвидацию предприятий, выявлены ключевые переменные, обуславливающие степень предпринимательской активности в зависимости от риска. Также изложены результаты опросов и экспертных интервью предпринимателей по поводу практики и особенностей управления финансовыми рисками. Наряду с этим, в монографии представлен и аргументирован комплекс прикладных рекомендаций по формированию политики управления рисками для малых и средних предприятий, раскрыты основные направления институциональных, коллективных форм и методов поддержки финансового риск-менеджмента.

ГЛАВА 1.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

1.1. Предпринимательская деятельность как основа современной смешанной экономики

Предпринимательская деятельность является одной из основ современной смешанной экономики, поскольку ее живая энергия, активность обеспечивает сочетание факторов производства, организацию выпуска продукции, удовлетворение потребностей организаций и граждан. Предпринимательство выступает базовой движущей силой экономического развития [5; 6; 20; 21; 26; 27; 37; 38]. Зарубежный и отечественный опыт убедительно доказывает, какой потенциал кроется в активизации предпринимательской деятельности и какие потери несет общество от барьеров и преград в развитии предпринимательства. В этой связи феномен предпринимательской деятельности привлекает большое внимание исследователей, а также выступает одним из важных объектов государственного регулирования.

Предпринимательство и предпринимательская деятельность могут пониматься очень широко. Например, в последние годы активно звучат такие нестандартные термины, как «социальное предпринимательство», «государственное предпринимательство», «внутрифирменное предпринимательство». Из этого следует, что предпринимательская деятельность встречается практически везде – от оказания социальной помощи отдельным категориям людей до реализации государством властных полномочий.

В то же время есть и более традиционное, узкое понимание предпринимательства – инициативная экономическая деятельность в относительно малых формах, нацеленная на получение предпринимательского дохода. Такие разночтения говорят о необходимости для дальнейшего исследования уточнить понятия «предпринимательство» и «предпринимательская деятельность».

Обращаясь к классическим представлениям экономической науки, можно увидеть, что предпринимательство уже очень давно привлекло внимание ученых. Пионером научного исследования предпринимательства стал Р. Кантильон в XVIII в. В книге «Эссе о природе торговли вообще» он назвал главной сущностной характеристикой предпринимателя несение риска [4, с. 136]. УР. Кантильона предпринимателем являлся любой человек, подвергающий себя риску непостоянных

доходов, например покупающий по известной цене, а продающий по неизвестной. Такая трактовка позволила отнести к предпринимателям крестьян, ремесленников, торговцев, а также разбойников и нищих.

Действительно, все они рассчитывают на получение дохода, размер которого им неизвестен из-за неопределенности. Именно эта фундаментальная черта отличает предпринимателей от рантье, получающих гарантированный доход от собственности, а также занятых по найму с фиксированным жалованием. Хотя по современным меркам отнесение к предпринимательству незаконных видов деятельности является очень странным, Р. Кантильон метко и четко выделил одну из существенных черт предпринимательской деятельности – принятие на себя риска в расчете на дополнительный доход.

Ж.Б. Сэй в начале XIX в. по-другому подошел к экономической роли предпринимателя. Главное в ней – это сочетание и продуктивное использование факторов производства – земли, капитала, а также труда, включая научные знания по организации производственного процесса [62, с. 8]. Рискванность предпринимательской деятельности Ж.Б. Сэй признавал, но не считал ее главной чертой. Тем самым он подчеркнул организационно-управленческую роль предпринимателя по созданию и функционированию предприятия.

Последующие теоретические исследования предпринимательства, так или иначе, развивали тезисы Р. Кантильона и Ж.Б. Сэя. Широко известен оригинальный подход к предпринимательству Й. Шумпетера. Согласно его точке зрения, предприниматель занимается осуществлением новых экономических комбинаций – инноваций, например создает новые товары или реализует новые технологии. В противном случае, если человек занимается традиционными видами деятельности, речь идет о коммерсанта, а не о предпринимателе [4, с. 138]. Также Й. Шумпетер не признавал предпринимательского риска – его несет не предприниматель, а банк, предоставляющий кредит.

В русле представлений Р. Кантильона продолжили исследование предпринимательской деятельности Й. фон Тюнен и Ф. Найт, которые дифференцировали риск на исчисляемый и неисчисляемый. Ф. Найт приводит известный пример: производство шампанского не становится неопределенным в силу того риска, что бутылки лопаются – из опыта хорошо известно, какой в среднем процент бутылок следует такой судьбе, поэтому потери просто относятся на издержки и не имеют отношения к процессу формирования прибыли [50, с. 225]. Также от исчисляемых рисков призвано защищать страхование. Данные риски обуславливают издержки производства, но никак не прибыль. Предпринимательская же деятельность основана на действиях в условиях неисчисляемого риска.

Предприниматель берет на себя бремя выбора поведения, принятия решения, возможного непредсказуемого неблагоприятного развития событий, гарантируя другим экономическим субъектам постоянный доход: «самоуверенные и склонные к авантюрам принимают на себя риск или страхуют сомневающихся и нерешительных, гарантируя им заранее определенный доход в обмен на реальные результаты труда» [50, с. 258]. Ф. Найт жестко разделяет экономическую роль предпринимателя и наемного менеджера на жалование, поскольку последний не берет на себя бремя неопределенности и получает гарантированную заработную плату.

Новые черты предпринимательской деятельности были отмечены в исследованиях второй половины XX в. Неоавстрийская школа (Л. Мизес, Ф. Хайек, И. Кирцнер) делает акцент на личных качествах и свойствах предпринимателя, позволяющих получать доходы значительно выше среднего уровня за счет лучшей информированности, высочайшей личной активности и инициативности [29, с. 11].

Согласно Л. Мизесу, предприниматель «оживляет» своей идеей пассивный до того капитал, что приносит прибыль или убыток. Для Ф. Хайека главное в предпринимательстве – поиск и реализация новых экономических возможностей получения прибыли. У И. Кирцнера предпринимательская деятельность ассоциируется с извлечением выгод за счет неполноты информации и изменения цен во времени и пространстве. В макроэкономическом плане предпринимательская деятельность у неоавстрийцев выступает как основа достижения равновесия, например выравнивания цен.

В конце XX в. классик менеджмента П. Друкер резюмировал эти представления: предприниматель – человек, использующий любую возможность с максимальной выгодой [30, с. 205]. Этот тезис воспринят многими современными зарубежными исследователями. Например, в модели Дж. Тиммонса предприниматель создает баланс между рыночными возможностями, доступными ресурсами и потенциалом команды для достижения наилучших результатов [34, с. 42]. Выводы неоавстрийской школы и П. Друкера значительно обогащают восходящую к Ж.-Б. Сэю и Й. Шумпетеру традицию понимания предпринимательства, когда речь идет не об инновациях в узком смысле, а об использовании любых возможностей для получения выгод.

Анализ развития теории предпринимательства позволяет выделить ряд его характерных черт:

- предпринимательство носит рисковый характер, связанный с неопределенностью будущего,
- предпринимательство предполагает организационно-управленческую деятельность по налаживанию предприятия, бизнеса,

- предпринимательство основывается на постоянном активном инициативном поиске возможностей получения прибыли и их реализации.

Данные черты нашли отражение в современных определениях предпринимательства (таблица 1). Чаще всего исследователи цитируют определение из Гражданского кодекса РФ, однако следует учитывать, что оно носит узкий функциональный характер, делает акцент на официальной регистрации предпринимателей. Есть у определения и явный фискальный акцент (получение субъектами предпринимательской деятельности различных доходов, подлежащих налогообложению).

Подход, отраженный в Гражданском кодексе РФ, признает рискованный характер предпринимательской деятельности, получение прибыли как ее цель, но игнорирует особый характер и образ действий предпринимателя, не учитывает существование теневой экономики, нелегального предпринимательского сектора. Принимая данный подход за основу, необходимо рассмотреть также характерные черты предпринимательской деятельности, которые по разным причинам не нашли отражение в законодательстве. Очень важно в этом смысле учесть роль личной активности, инициативности предпринимателя, его деловых идей, энергии и продуктивности, а также особый, анти-бюрократический стиль работы предпринимательских структур.

Личный фактор имеет большое значение для предпринимательской деятельности, и с учетом этого обстоятельства можно говорить об актуальности характеристики предпринимателя как организатора, менеджера. Вообще, функции собственника и менеджера могут быть объединены или разделены. Для современных крупных компаний характерно глубокое размежевание собственности и управления, когда многочисленные акционеры практически не участвуют в оперативном управлении, а менеджмент компании, даже высший, не является ее собственником. Напротив, для малых и средних предприятий присуще личное руководство со стороны собственника, директор «со стороны» здесь нанимается крайне редко.

Таблица 1.

**Подходы к определению предпринимательства
и предпринимательской деятельности
(составлено по [7; 18; 19; 23; 40; 61; 70; 89])**

Автор	Содержание определения
Гражданский кодекс РФ	Предпринимательская деятельность – это самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке

Окончание таблицы 1.

Автор	Содержание определения
А.Н. Асаул	Предпринимательство – это особый вид хозяйственной деятельности, суть которой заключается в стимулировании и удовлетворении спроса общества на конкретные потребности его членов посредством рыночного обмена и направленной на завоевание конкурентных преимуществ через нарушение рыночного равновесия
С.Г. Светульников	Предпринимательство – организация самостоятельного бизнеса на свой страх и риск
М.Г. Лапуста	Предпринимательство – свободное экономическое хозяйствование в различных сферах деятельности (кроме запрещенных законодательными актами), осуществляемое субъектами рыночных отношений в целях удовлетворения потребностей конкретных потребителей и общества в товарах и получения прибыли, необходимых для саморазвития собственного дела и обеспечения финансовых обязательств
А.В. Бусыгин	Предпринимательство – это стремление и действия к самостоятельному ведению деловой активности по практической реализации конкретной деловой идеи
Н.З. Сафиуллин	Предпринимательство – это инициативная самостоятельная деятельность предпринимателя, т.е. граждан и их объединений, связанная с удовлетворением системы экономических интересов предпринимателя, осуществляемая в условиях социально-экономической среды государства и в частности региона, от своего имени, под свою имущественную ответственность или от имени и под юридическую ответственность юридического лица, цель которой – получение прибыли или личного дохода
В.М. Шорин	Предпринимательская деятельность – это самостоятельная деятельность человека, направленная на извлечение дохода (прибыли) путем производства полезных для других людей продуктов
В.О. Варыгин	Предпринимательство является саморегулирующейся системой, действующей в рамках рыночной экономики, состоящей из покупателей, имеющих обратную положительную или отрицательную связь со свободно конкурирующими предприятиями и несущую функции ценообразования, информирования и посредничества; свободно конкурирующих предприятий, имеющих опосредованную связь между собой и несущую функции информирования и санирования и государства, имеющих опосредованную связь со всеми остальными элементами системы и несущую функцию регулирования

Как раз в управлении малым или средним предприятием ярко проявляется индивидуальность собственника-предпринимателя, уровень его активности, энергии, способность видеть перспективу, деловая хватка. Проведенные в отечественных предпринимательских структурах исследования показали, что большинству собственников присуща сильнейшая экзистенциальная связь со своей фирмой, она столь же, а то и более важна, чем семья и близкие. Прагматичный подход, когда она рассматривается только как место работы и источник дохода, является редкостью. Поэтому предприниматели-руководители малого и среднего бизнеса особо настойчиво, активно реализуют себя в организационно-управленческой деятельности, которую редко и неохотно передают наемным менеджерам.

Тем самым можно считать, что предпринимательская деятельность с присущими ей чертами наиболее полно реализуется на малых и средних предприятиях, руководимых лично собственником-предпринимателем. Именно это дает основания включить в число главных характеристик предпринимателя роль организатора и управленца (при этом всякий предприниматель – в той или иной степени менеджер, но не каждый менеджер – предприниматель).

Управление крупных компаний наемными менеджерами в меньшей степени отвечает сущности предпринимательства. Не случайно, что есть устойчивый термин «малое (и среднее) предпринимательство», а «крупное предпринимательство» – редко встречающаяся и неопределенная категория. Было бы, конечно, ошибочно утверждать, что в крупных компаниях предпринимательству вообще нет места, но наиболее ярко и четко оно проявляется на малых и средних предприятиях.

Также необходимо отметить, что практически все авторы определяют предпринимательство через понятие «деятельность». Это позволяет утверждать, что между предпринимательством и предпринимательской деятельностью нет принципиальной разницы. Предпринимательская деятельность в каком-то смысле избыточное выражение, т. к. предпринимательство – это и есть определенная деятельность.

Ее основными характеристиками являются рискованность, личная активность и инициативность, ориентированная на постоянный поиск и достижение экономических выгод при личном выполнении управленческих функций на собственном предприятии, как правило, среднем или малом. Представленное понимание сути предпринимательской деятельности позволяет ограничить область исследования малыми и средними предприятиями, а также индивидуальными предпринимателями.

Остановимся на экономической роли и функциях предпринимательской деятельности. Место предпринимательской деятельности в экономике обобщенно характеризует данная схема, представленная на рисунке 1.

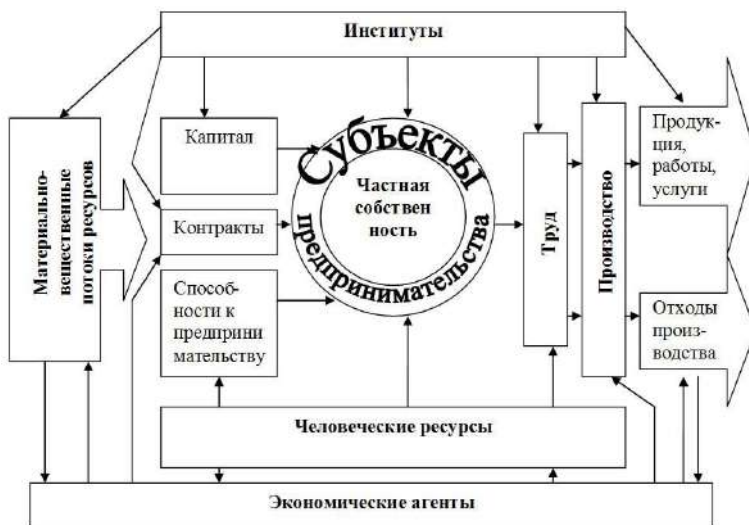


Рисунок 1. Место предпринимательства в национальной экономике [17, с. 20]

Из приведенных на рисунке 1 данных видно, что она находится в определенной внешней среде, связана взаимодействиями с рядом заинтересованных сторон. Как и любые коммерческие организации, предпринимательские структуры получают «на входе» определенные ресурсы, которые благодаря продуктивному использованию на базе предпринимательского капитала и трудового потенциала преобразуются в товары, работы, услуги, востребованные рынком.

В то же время эта деятельность предпринимательских структур обладает определенными экономическими особенностями, раскрываемыми через функции предпринимательства. Среди основных функций предпринимательской деятельности в современной модели смешанной экономики чаще всего выделяют экономическую и социальную функции. Более подробно их можно представить следующим образом:

- производство широкого спектра товаров, работ, услуг, выполнение других экономических функций, позволяющих удовлетворять потребности рынка и вносить определенный вклад в рост валового внутреннего продукта;
- развитие конкуренции в национальной экономике как стимула к повышению эффективности предприятий, способа насыщения рынка товарами и услугами, активизации инновационной деятельности;

- перераспределение и продуктивное использование наличных факторов производства, ресурсов развития, включая гибкий подход к нестандартным ресурсам (рабочей силы, недвижимости, техники, финансовых средств);
- стимулирование и экономическая реализация инноваций в технике, производстве, организации и управлении;
- выравнивание экономических диспропорций (например, больших различий в ценах на товары в разных регионах);
- увеличение налогооблагаемой базы, в особенности на субфедеральном уровне;
- поддержка депрессивных территорий, смягчение диспропорций территориального развития, поскольку малый бизнес меньше зависит от базовых факторов размещения;
- смягчение последствий безработицы за счет перехода части потерявших работу в категорию мелких предпринимателей, а также создания новых рабочих мест в малом и среднем бизнесе;
- удовлетворение амбиций и достижение серьезных жизненных целей активных граждан в целом законным и социально приемлемым путем, обеспечение вертикальной социальной мобильности [16; 74; 75; 88].

Следовательно, роль предпринимательства в современной смешанной экономике очень велика. Без него невозможно решить многие экономические и социальные задачи. Особая значимость предпринимательской деятельности объясняется, в конечном счете, тем, что она как бы «оживляет» существующие факторы производства, обеспечивает их продуктивное сочетание и позволяет наиболее полно удовлетворять многообразные потребности людей.

Сложность и неоднородность предпринимательской деятельности требует ее классификации. Основные существующие классификации представлены в таблице 2. Из приведенных данных видно, что предпринимательская деятельность в экономике может распространяться чрезвычайно широко.

Предпринимательская деятельность возможна в разных секторах, видах экономической деятельности и отраслях, в самых разных территориальных масштабах, с различным составом участников. Предпринимательство имеет место как в легальной, так и в теневой экономике. Большое значение имеет инновационное предпринимательство, поскольку именно здесь создается основная часть инноваций, которые затем тиражируются крупными компаниями. Следует учитывать также распространение предпринимательской деятельности в государственный сектор и на уровень крупных корпораций, хотя, как отмечалось выше, она там проявляется менее ярко.

Таблица 2.

**Классификации предпринимательской деятельности
(составлено по [1; 40])**

Классификационный признак	Виды предпринимательской деятельности
1. Назначение (вид)	1.1. Производственная 1.2. Коммерческая 1.3. Финансовая 1.4. Консультативная
2. Легальность (законность)	2.1. Законное 2.2. Незаконное 2.3. Лжепредпринимательство
3. Форма собственности	3.1. Частная 3.2. Государственная 3.3. Муниципальная
4. Территория деятельности	4.1. Местная 4.2. Региональная 4.3. Национальная 4.4. Международная
5. Число собственников	5.1. Индивидуальная 5.2. Коллективная
6. По масштабу организации	6.1. Микропредпринимательство 6.2. Малое предпринимательство 6.3. Среднее предпринимательство 6.4. Предпринимательская деятельность в крупном бизнесе
7. По организационно-правовой форме	7.1. Товарищество 7.2. Общество 7.3. Кооператив
8. По отношению к инновациям	8.1. Традиционное предпринимательство 8.2. Инновационное предпринимательство
9. По направленности мотивов	9.1. Коммерческая предпринимательская деятельность (ориентированная на прибыль) 9.2. Социальное предпринимательство

При всей сложности и многообразии предпринимательской деятельности ее сущностной чертой остается несение значительных рисков, в том числе и финансовых. Поэтому проблема управления финансовыми рисками имеет крайне важное значение для любого предпринимателя, требует активной и целенаправленной работы.

1.2. Типология и особенности финансовых рисков в контексте предпринимательской деятельности в технологической сфере

Риск неизменно сопровождает любую предпринимательскую деятельность, выступает одной из самых характерных ее черт. Неопределенность будущей рыночной конъюнктуры, цен, процентных ставок, валютных курсов, платежеспособности контрагентов и многие другие факторы генерируют значительный совокупный предпринимательский риск. Само понятие «риск» как таковое обычно связывают с вероятностью наступления неблагоприятных последствий под воздействием неуправляемых непредсказуемых сил. Ряд определений риска представлен в стандартах риск-менеджмента и научных трудах:

- риск – это комбинация вероятности события и его последствий [95, с. 4];
- риск – следствие влияния неопределенности на достижение целей [22, с. 1];
- риск – это возможная опасность потерь из-за события, которая может произойти или не произойти [10, с. 23];
- риск – отклонение от запланированного результата [35, с. 118];
- риск – вероятность возникновения потерь, убытков, неполного поступления планируемых доходов, прибыли [33, с. 24].

Наиболее конкретным и удобным для целей исследования представляется последнее из приведенных определений, поскольку оно четко показывает источник возникновения и последствия риска для предпринимательской деятельности. Однако следует учитывать, как справедливо подчеркивает В.В. Ковалев, что несовпадение плановых результатов с фактическими может быть не только со знаком «минус» для предпринимателя (низкая прибыль, убыток, потеря имущества), но и со знаком «плюс» (итоги работы за период могут оказаться лучше запланированных). В этом случае различают чистые и спекулятивные риски [35].

Что касается непосредственно финансовых рисков, то они связаны с вероятностью неблагоприятных событий в сфере финансовых отношений, влекущих за собой потери, убытки для предпринимателя. Остановимся более подробно на понятии и видах финансовых рисков как базовой категории для данного исследования.

В работах по финансовому менеджменту (Н.М. Крейнина, Е.С. Стоянова) отмечается, что финансовый риск возникает в процессе управления финансами предприятия и обуславливает потери финансовых ресурсов [41, с. 12]. Основными факторами финансовых рисков в рамках этого подхода выступают изменение покупательной способности денег (инфляция национальной валюты, изменение валютных курсов), а также вложение капитала в условиях неопределенности.

Представляется, что выделять в качестве базового признака финансового риска возникновение финансовых потерь не вполне обоснованно. Последствия практически любого риска имеют финансовый характер, выражаются в виде снижения прибыли, убыточности, утраты активов. Например, такие типичные операционные риски, как аварии, взрывы, пожары, приводят к вполне конкретным финансовым потерям вследствие непредвиденных затрат на устранение последствий, неполного получения ожидаемой выручки и прибыли из-за нарушения непрерывности операционной деятельности. Достаточно сложно будет назвать такой риск, который в конечном итоге не нашел бы отражения в финансовых показателях.

В.М. Гранатуров, В.В. Ковалев, А.Д. Шеремет связывают финансовый риск с финансовой деятельностью предприятия в узком смысле (привлечение и использование источников финансирования, пассивов). Основным фактором финансового риска при таком понимании становится нерациональное, неэффективное использование заемных средств (низкая финансовая автономия, большая процентная нагрузка) [35, с. 120]. Основным показателем риска, соответственно, становится финансовый рычаг.

Однако кредитный риск – важная, но не единственная составляющая финансовых рисков. Так, одним из классических видов финансовых рисков считается валютный, а он может не иметь никакого отношения к заемному финансированию. Следовательно, указанный подход неоправданно сужает объем понятия «финансовые риски».

Еще более узкое понимание финансового риска демонстрируют О.С. Байдина, Е.В. Байдин: финансовый риск – это вероятность потерь, убытков, вызванная владением финансовыми инструментами, а также несовпадением параметров активов и пассивов [9, с. 29]. Финансовый инструмент – сам по себе спорная и не вполне определенная экономическая категория, к которой обычно относят «квазиденьги» (ценные бумаги, долговые обязательства, деривативы). Для нефинансовых предприятий массовое владение ими в принципе нехарактерно. Поэтому мнение указанных авторов более или менее соответствует только особенностям финансовых организаций.

Встречается также следующее определение финансового риска – «специфический тип неопределенностей, проистекающий из особенностей финансовой политики каждой фирмы» [41, с. 12]. Но финансовая политика представляет собой подконтрольный и управляемый менеджментом объект, а риск по определению вызывается неуправляемыми непредсказуемыми факторами. Поэтому вероятность неблагоприятных последствий генерирует не финансовая политика как таковая (хотя неграмотная, ошибочная политика может усилить влияние риска),

а, по большому счету, внешняя среда фирмы. Все это позволяет не разделить представленный подход.

У А.А. Лобанова, А.В. Чугунова представление о финансовых рисках, напротив, чрезвычайно широко. Под ними понимается возможность экономических потерь (утрата активов, недополучение доходов, дополнительные расходы) вследствие ведения предпринимательской деятельности [94, с. 65]. Фактически это ставит знак равенства между финансовым риском и риском вообще. Между тем финансовые риски являются специфическим видом риска, имеющим конкретные отличительные признаки, которые необходимо четко выделить.

По мнению авторов монографии, существующая неопределенность понятия «финансовые риски», его границ, отличительных признаков объясняется тем, что заложенная в международных стандартах бухгалтерского учета и отчетности градация деятельности предприятия на операционную (текущую), инвестиционную и собственно финансовую приводит в определенное противоречие с классическим пониманием финансов, финансовых отношений.

Финансы авторитетными российскими учеными определяются как система (совокупность) денежных, стоимостных отношений, которые обеспечивают формирование, движение, функционирование централизованных и децентрализованных фондов денежных средств в общественном производстве [71, с. 37-38; 85, с. 15; 86, с. 54]. В систему децентрализованных финансов (финансов предприятия) включаются такие категории, как доходы, расходы, прибыль, денежный поток, собственный и заемный капитал, активы. Напротив, в международных стандартах бухгалтерского учета финансовая деятельность определяется как «деятельность по привлечению средств... деятельность, которая приводит к изменениям в размере и составе внесенного капитала и заемных средств организации» [49].

Если строго придерживаться позиции международных учетных стандартов, то в состав финансовых отношений нельзя включать отношения предприятия с поставщиками и покупателями, инвестиционные отношения. В то же время в классической теории финансов финансовые отношения предприятия возникают по поводу формирования и использования не только капитала, но также доходов, денежных фондов [86, с. 268].

В частности, М.В. Романовский, О.В. Врублевская прямо указывают в составе финансовых отношений отношения с персоналом по поводу оплаты труда, с государством по поводу уплаты налогов, обязательных платежей, с поставщиками и покупателями по поводу взаимных расчетов [86, с. 265]. Налицо явное противоречие теории финансов и требований международных стандартов бухгалтерского учета.

Данное противоречие затрудняет корректную формулировку сущности, отличительных признаков, а также классификацию финансовых рисков. Скажем, значительные риски возникают при реализации продукции в кредит и последующем востребовании дебиторской задолженности. Придерживаясь традиционных представлений о составе финансовых отношений, данные риски надо относить к категории финансовых. С точки зрения международных стандартов бухгалтерского учета финансовые риски возникают только в процессе использования источников финансирования. Эта дилемма, как представляется авторам монографии, определяет возможность понимания финансовых рисков в широком и узком смыслах.

Финансовый риск в узком смысле можно обозначить как вероятность возникновения потерь, убытков, неполного получения доходов, прибыли вследствие неблагоприятных событий, связанных с финансовой деятельностью организации (привлечением и использованием источников капитала, заемных средств). Финансовый риск в широком смысле есть вероятность возникновения потерь, убытков, неполного получения доходов, прибыли вследствие неблагоприятных событий, возникающих в сфере финансовых отношений предприятия в целом. Различия широкого и узкого понимания финансовых рисков также позволяют предложить следующую единую классификацию (см. рисунок 2).

При этом финансовые риски даже в широком смысле необходимо выделять на основе устоявшегося понимания сущности и видов финансовых отношений, чтобы избежать неоправданного смешения операционных и финансовых рисков. Источник финансовых рисков должен находиться именно в сфере финансовых отношений. Риск неплатежей контрагентов относится к финансовым рискам, поскольку его источник лежит в плоскости отношений предприятие–покупатель, имеющих в основе своей финансовый характер. Риск срыва поставок не является финансовым риском, поскольку его источник лежит в сфере производства или логистики. Если говорить о риске снижения продаж, то он связан с маркетинговой деятельностью и также не может относиться к финансовым рискам.



Рисунок 2. Структура финансовых рисков предпринимательской деятельности в широком и узком смыслах

Как видно из данных рисунка 2, финансовые риски в узком смысле вытекают из отношений предприятия с кредиторами по поводу формирования и использования капитала. Здесь необходимо отметить следующие виды финансовых рисков:

- валютный риск, вызванный изменением размеров платежей кредиторам, выраженных в национальной валюте, вследствие неблагоприятных курсовых колебаний;
- процентный риск, обусловленный ростом процентных ставок, процентных платежей, ухудшением условий предоставления заемных средств;
- кредитный риск—в части, связанной с неспособностью предпринимательской структуры оплачивать свои обязательства перед кредиторами, формировать финансовые ресурсы на необходимом уровне;
- фондовый или рыночный риск, к которому приводят неблагоприятные явления на фондовом рынке, вызывающие снижение курсовой стоимости ценных бумаг, ухудшение инвестиционной привлекательности.

Источником данных рисков является неопределенность условий привлечения заемного финансирования, как банковского, так и рыночного. Их последствия принципиально не отличаются от других типов рисков – это снижение прибыли, рост расходов, убытки, утрата части активов. Ключевое отличие состоит в характере отношений, вызывающих данные риски.

Второй блок финансовых рисков, выделенный на рисунке 2, – финансовые риски в широком смысле. Данные риски возникают вследствие финансовых отношений предприятия с основными деловыми партнерами, государством, нефинансовыми институтами, а также неблагоприятных колебаний валютных курсов, которые сказываются на предпринимательской деятельности прямо или косвенно. Определенную специфику имеют риск ликвидности и инфляционный риск, которые проявляются в финансовых отношениях.

Инфляционный риск, как ясно из названия, возникает вследствие инфляционных процессов в экономике. Точнее, речь идет о более высокой инфляции по сравнению с прогнозными значениями, поскольку определенная поправка на ожидаемую инфляцию практически всегда включается в финансовые планы. Особое негативное влияние инфляция оказывает на реализацию инвестиционных проектов, поскольку обесценивает будущий чистый денежный поток.

Но инфляционному обесцениванию подвержены все категории доходов, прибыль, а также финансовые активы. Также инфляционный риск приводит к опережающему росту затрат по сравнению с доходами, т. к. большинство предпринимательских структур не могут без последствий повышать цены в соответствии с ростом затрат на приобретаемые ресурсы. Иногда отдельно выделяют категорию дефляционного риска, связанного с экономическими потерями от снижения цен на продукцию, работы, услуги.

Риск ликвидности также сопровождает все финансовые отношения. Применительно к нефинансовым организациям данный риск возникает в связи с ущербом, который несет предприятие от невозможности быстро и без потерь перевести различные активы в денежную форму. Иными словами, риск ликвидности реализуется в ситуациях, когда реальная цена проводимой предприятием сделки оказывается существенно ниже рыночной. Этот риск необходимо дифференцировать от нефинансового по своему характеру рыночного риска, вызванного такими нефинансовыми причинами, как затруднения сбыта, падение спроса, вытеснение предпринимательской структуры с занимаемых рыночных долей.

Встречается также понимание риска ликвидности как опасности возникновения неплатежеспособности вследствие недостатка ликвидных

активов, низких коэффициентов ликвидности, несоблюдения требований к рациональной структуре активов и пассивов [87, с. 45]. Однако низкая ликвидность баланса является не самостоятельным риском со своими характерными факторами, а интегральным следствием целого ряда финансовых и нефинансовых рисков. Аналогично этому нельзя считать самостоятельным риском риск неплатежеспособности, который чаще всего возникает вследствие всей совокупности операционных и финансовых рисков, а также ошибок в организации управления финансами. Неплатежеспособность и низкая ликвидность – это, прежде всего, внешние проявления экономического неблагополучия предприятия, вызванного многообразными причинами.

Налоговый риск предполагает рост расходов, возникновение финансовых потерь, вызванных изменением порядка налогообложения, размеров налоговых ставок, практики работы налоговых органов. Так, в 2018 г. в России начался ряд налоговых реформ (например, повышение налога на добавленную стоимость, замена экспортных пошлин на нефтегазовое сырье налогом на дополнительный доход и т. д.). Подобные изменения слабо предсказуемы, предприниматели вынуждены приспосабливаться к ним после того, как они произойдут. Не меньшие риски создает изменение правил и порядка работы налоговых органов, методов расчетов конкретных налогов.

Кредитный риск в рамках нефинансового предпринимательства возникает при реализации товаров, работ, услуг в кредит с отсрочкой платежа для контрагентов, когда востребование дебиторской задолженности в полном объеме в плановые сроки не гарантировано. Причинами являются как неплатежеспособность, так и недобросовестность дебиторов. Данному риску подвержены практически все предпринимательские организации, реализующие продукцию, работы, услуги производственно-технического назначения, когда не предполагается немедленный расчет при получении товара.

Валютный риск в группе финансовых рисков в широком смысле отличается от соответствующего риска в первой группе тем, что вызывает увеличение всех расходов и обязательств вследствие прямого и косвенного воздействий валютных курсов. В зависимости от профиля деятельности предпринимательской структуры это может быть удорожание импортного оборудования, комплектующих, расходных материалов, рост выплат зарубежным контрагентам, обесценение отдельных категорий активов. Следует отметить, что в условиях глобализации риски, вызванные колебаниями финансовых рынков по всему миру, сказываются даже на локальных, местных предпринимательских структурах.

Таким образом, структура и классификация финансовых рисков предпринимательской деятельности многообразна, достаточно сложна. Не всегда возможно однозначное четкое разграничение финансовых рисков от операционных и между собой. Тем не менее отличительным признаком финансовых рисков является то, что они возникают вследствие финансовых отношений предпринимательских структур с другими субъектами деловых отношений.

Особенности финансовых рисков предпринимательской деятельности во многом связаны с их экономической ролью, функциями и особенностями. В научной литературе выделяют четыре функции финансовых рисков в предпринимательской деятельности – аналитическую, регулятивную, защитную и инновационную [55, с. 23; 69, с. 22; 84, с. 207-208].

Аналитическая функция состоит в том, что наличие финансовых рисков заставляет предпринимателя постоянно принимать решения в ситуации неопределенности, что предполагает изучение сложившейся обстановки, ее анализ, обоснованный выбор альтернатив. Предприниматель может основываться только на личном опыте, собственном понимании ситуации, т. е. субъективных подходах к принятию решений, или использовать достаточно сложные «продвинутые» научно-аналитические методы. Необходимость такой аналитической деятельности стимулирует развитие теории и практики управления, повышает степень информированности об экономической жизни.

Регулятивная функция заключается в том, что наличие финансового риска и необходимость его учета в принятии решений вынуждает предпринимателя действовать совершенно определенным образом. Стремясь снизить влияние риска или, напротив, использовать возможности спекулятивного риска, предприниматель прилагает усилия к рационализации своей деятельности, совершенствованию финансовых отношений, принимает меры защиты от рисков. В совокупности эти действия влияют на макроэкономические показатели и пропорции. Например, в ситуации высокой инфляции стандартным приемом защиты от рисков является перевод финансового планирования и расчетов в иностранную валюту полностью или частично. Массовая практика такого рода дополнительно сказывается на валютных курсах. Тем самым действия предпринимателей по защите от риска серьезно воздействуют на национальную экономику в целом.

Защитная функция связана с тем, что наличие финансовых рисков стимулировало развитие методов защиты от них в предпринимательской деятельности. Многовековая практика управления рисками выработала институты и методы защиты, механизмы предотвращения рисков,

смягчения их последствий. В частности, такой важный современный институт, как страхование, источником своего появления имеет необходимость защиты от катастрофических рисков, осознанную субъектами предпринимательской деятельности уже очень давно.

Инновационная функция финансового риска проявляется в том, что его влияние на предпринимательскую деятельность стимулирует разработку и внедрение различных инноваций. Они возникают как с целью защиты от рисков, так и для использования потенциала спекулятивных рисков. Эти цели вынуждают разрабатывать новые, нетрадиционные решения.

Специфика предпринимательской деятельности в национальной экономике, особенно малого и среднего предпринимательства, приводит к необходимости учитывать характерные особенности реализации финансовых рисков. С одной стороны, малое и среднее предпринимательство является более простым объектом управления (с точки зрения наличия элементов и взаимосвязей между ними) в силу своих размеров. У малого предприятия по сравнению с крупной компанией значительно уже круг финансовых отношений и партнеров по ним.

В частности, субъекты малого и среднего предпринимательства практически не выпускают эмиссионных ценных бумаг, не осуществляют заимствований за рубежом, часто применяют более простой порядок налогообложения. Это сужает разнообразие финансовых рисков предпринимательской деятельности. Цели, механизмы и методы защиты от них в существенной степени упрощаются.

С другой стороны, малое и среднее предпринимательство более уязвимо перед финансовыми рисками вследствие высокой зависимости от внешних воздействий и крайне ограниченного «запаса прочности». Ограниченная рыночная власть субъектов малого и среднего предпринимательства делает крайне опасным инфляционный риск, поскольку в силу высокой конкуренции повышать цены вслед за поставщиками и подрядчиками довольно сложно. Недостаток собственных финансовых ресурсов приводит к высокой зависимости от банковского кредита.

Многие предпринимательские структуры, особенно в торговле, используют в качестве основной категории пассивов кредиторскую задолженность, что делает крайне опасным кредитный риск из-за вероятности взаимных неплатежей. Низкая устойчивость малого и среднего предпринимательства к финансовым рискам (и риску вообще) является одной из главных причин прекращения предпринимательской деятельности.

Далее, малое и среднее предпринимательство располагает крайне ограниченными финансовыми, кадровыми и институциональными ресурсами для защиты от финансовых рисков. Многие приемы защиты

от риска для них недоступны, другие требуют значительных расходов. Отсутствует выстроенная система управления рисками и квалифицированные риск-менеджеры. Это также усиливает воздействие финансовых рисков на предпринимательскую деятельность.

Таким образом, предпринимательская деятельность нуждается в адекватной реалистичной системе управления финансовыми рисками, позволяющей максимально защититься от них, исходя из реальных возможностей и потребностей предпринимательских структур.

1.3. Организационно-методический инструментарий и институциональные основы управления финансовыми рисками технологического предпринимательства

Большое место в современной практике управления коммерческими организациями отводится управлению рисками (риск-менеджменту). Значительное внимание этой проблеме приходится уделять предпринимательским структурам, поскольку присущие им особенности деятельности обуславливают значительные риски. Поэтому следует согласиться с тем, что «менеджмент риска – одна из важнейших областей современного управления, связанная со специфической деятельностью менеджеров... в условиях неопределенности» [59, с. 160].

Не вдаваясь в глубокие теоретические дискуссии о сущности и взаимосвязи понятий «управление рисками», «риск-менеджмент», авторы монографии считают их практически тождественными на современном этапе развития финансового менеджмента. В качестве основы для исследования будет использоваться трактовка, в соответствии с которой управление финансовыми рисками – это процесс предвидения, минимизации и нейтрализации негативных финансовых последствий, связанный с их идентификацией, оценкой, профилактикой и страхованием с помощью особых приемов и методов, уменьшающих вероятность наступления рисков или локализирующих их последствия [3, с. 46; 15, с. 30].

Следует отметить, что в ряде источников риск-менеджмент определяют как систему анализа, оценки и управления риском с целью сохранения ресурсов организации и получения прибыли [39, с. 25; 60, с. 40]. Представляется, что анализ и оценка – это неотъемлемые компоненты управления любым объектом, в том числе и риском, поэтому принципиально разделять риск-менеджмент и управление рисками нецелесообразно.

Говоря о цели управления финансовыми рисками, необходимо учитывать обратно пропорциональную зависимость между риском и потенциальным результатом, а также значительный объем затрат на само управление рисками. Это порождает противоречия между стремлением

максимизировать прибыль и минимизировать риск. Предприниматель должен выбрать определенный компромисс, определить соотношение между приемлемым для него риском и необходимым доходом.

Данный выбор носит индивидуальный характер и определяется личностным типом предпринимателя (склонность к риску, риск-аппетит). Это еще раз подчеркивает роль личности предпринимателя в управлении предпринимательской структурой и ее финансовыми рисками. Целью же управления становится снижение воздействия финансовых рисков на бизнес при заданном уровне склонности предпринимателя к риску.

Далее, важную роль в управлении финансовыми рисками играет сопоставление возможных потерь и затрат на защиту бизнеса. Практически невозможно использовать меры защиты по всему кругу рисков – в этом случае расходы могут превысить любой возможный ущерб. Задача управления рисками заключается в отборе значимых рисков и выработке экономичных методов защиты от них с приемлемыми результатами. Иными словами, в рамках ресурсов, которые предпринимательская структура может выделить на управление рисками, требуется реализовать наиболее эффективные мероприятия.

Исходя из сказанного, к основным задачам управления финансовыми рисками предпринимательской структуры можно отнести следующие составляющие:

- диагностика актуального для предпринимательской структуры круга финансовых рисков, определение их вероятности и тяжести возможных последствий;
- систематизированное описание финансовых рисков в виде карты и паспортов рисков для последующих управленческих действий;
- разработка политики управления финансовыми рисками, включая принципы, методы и этапы риск-менеджмента;
- организация управления финансовыми рисками, в частности, распределение прав, обязанностей и ответственности, обучение персонала;
- непосредственная реализация мероприятий по управлению финансовыми рисками посредством выбранных методов, процедур.

Специалисты известной консалтинговой компании «Pricewaterhouse Coopers» выделяют несколько подходов к управлению финансовыми рисками, характеристика которых представлена в таблице 3.

С точки зрения авторов, эти подходы скорее отражают эволюцию практики управления рисками в странах со зрелой рыночной экономикой, поэтому наиболее современный подход – «риски ради прибыли» – не является безальтернативным идеалом для любой предпринимательской структуры России. Хотя показательно практически полное совпадение

трактовки данного этапа сотрудниками «Pricewaterhouse Coopers» и сущности предпринимательской деятельности экономистами неонавстрийской школы, точка зрения которых представлена в п. 1.1 исследования.

Следует учитывать, что многие российские предприятия, особенно малые, практически не имеют сколь-нибудь осознанной и формализованной системы управления рисками. Некоторые мероприятия в данной сфере реализуются фрагментарно и без должной оценки, некоторое представление о рисках существует в лучшем случае «в голове» у предпринимателя. Поэтому одни предприниматели действуют в условиях крайнего риска, постоянно подвергаясь реальной угрозе катастрофических потерь, причем даже не всегда осознавая это. Другие предприниматели впадают в иную крайность: из-за неверной информации и собственных стереотипов отказываются от принятия умеренных рисков, недополучая значительную прибыль.

Преодоление указанных проблем требует адекватной системы управления финансовыми рисками, включающей структурирование управленческого процесса, выбор методического и управленческого инструментария, организацию процесса управления, включая взаимодействие с соответствующими институтами.

Таблица 3.

**Эволюция подходов к управлению финансовыми рисками
(составлено по [80])**

Название подхода	Характерные черты	Результат
Фрагментарное управление рисками	Ограниченный и нецентрализованный подход к управлению финансовыми рисками. Отсутствие инструментов для оценки и контроля финансовых рисков. Стремление избежать рисков или переложить их на контрагента	Ограничение потерь
Консолидированное управление рисками	Централизация управления рисками и использование эффекта экономии от масштаба. Оценка рисков с учетом взаимной зависимости факторов. Акцент на смягчение последствий рисков. Ограниченное использование финансовых инструментов защиты	Значительное ограничение потерь

Окончание таблицы 3.

Название подхода	Характерные черты	Результат
Оптимальная норма рисков, затрат, прибыли	Оценка рисков для получения оптимальных соотношений между стоимостью закупок, ценами реализации и нормой прибыли. Оптимизация физических операций и потоков, логистики и склада в реальном времени. Использование сложных методов защиты (опционы, структурирование). Использование сложной масштабированной аналитики. Наличие сложных систем для получения и обработки больших массивов информации	Значительное ограничение потерь. Небольшой дополнительный доход
Риски ради прибыли	Использование возможностей арбитража и спекуляций на финансовых и товарных рынках для получения дополнительной прибыли. Выделение капитала под собственные торговые операции на финансовых рынках. Эффективность торговых операций на финансовых рынках определяется на основе оценки принимаемого риска. Применяются сложные методики моделирования и управления финансовыми рисками. Для наиболее эффективного заключения сделок применяются электронные торговые платформы	Значительное ограничение потерь от традиционных рисков. Дополнительный доход при дополнительных новых рисках

В научных публикациях представлено множество вариантов для построения процесса управления финансовыми рисками. В основном они отличаются количеством этапов и особенностями их конкретного содержания. Обобщение данных особенностей отражено в таблице 4.

Таблица 4.

Общая структура процесса управления финансовыми рисками в предпринимательской деятельности (составлено по [2; 8; 28])

Наименование этапа	Содержание этапа	Примечания
1. Идентификация (диагностика) финансовых рисков	Определение перечня, состава финансовых рисков, которые несет предпринимательская структура	Управление финансовыми рисками начинается с их выявления и упорядочения по определенным признакам
2. Анализ финансовых рисков	Определение вероятности и возможных последствий риска. Составление карты рисков. Выбор управляемых и неуправляемых (игнорируемых) рисков	Для исследования рисков используется ряд количественных и качественных методов. Проанализированные риски упорядочиваются в карте рисков
3. Формирование системы методов управления финансовыми рисками	Выбор методов для управления каждым конкретным финансовым риском, которые решено относить к категории управляемых. Определение мероприятий, реализуемых в рамках практического применения каждого из методов. Оперативное планирование работы по управлению рисками, распределение обязанностей, установление сроков, ответственных, источников финансирования. Составление бюджета на управление рисками	Методы управления выбираются не для всех рисков, а только наиболее важных (вероятных и опасных с точки зрения последствий). После этого принимаются организационно-распорядительные решения по текущей деятельности в рамках управления рисками
4. Реализация выбранных методов	Оперативное управление системой риск-менеджмента, применение конкретных методов, выполнение установленных мероприятий	Непосредственная деятельность подразделений, персонала по выполнению плановых мероприятий
5. Контроль, анализ, оценка результатов, корректировка управления финансовыми рисками	Оценка результативности и эффективности управления финансовыми рисками. Уточнение и детализация информации, используемой для управления рисками. Корректировка методов управления рисками	

Значительную роль в процессе риск-менеджмента играет организационно-методический инструментарий анализа финансовых рисков и управления ими. Методы и показатели, используемые для диагностики финансовых рисков, определения их вероятности, материальности, представлены на рисунке 3.



Рисунок 3. Организационно-методический инструментарий анализа финансовых рисков предпринимательской организации (составлено по [24; 48; 82])

При использовании многообразного аналитического инструментария исследования финансовых рисков приходится учитывать информационно-аналитическую базу и реальный уровень компетентности руководителей, специалистов предпринимательской структуры. Как правило, на первом этапе развития управления рисками проводится

только неформализованная экспертная оценка с распределением конкретных финансовых рисков по вероятности и материальности на 3-5 интервалов на основе обобщения существующих мнений. Постепенно по мере роста зрелости системы управления и осознания важности риск-менеджмента предпринимателем могут использоваться более сложные и «продвинутые» подходы.

Что касается методов управления финансовыми рисками, то их спектр не столь велик. Они базируются на нескольких приемах: отказ от риска, распределение риска, передача риска третьим лицам. Отсюда вытекают классические методы управления рисками: избегание риска, лимитирование, хеджирование, диверсификация, передача риска, страхование, включая самострахование (таблица 5).

Следует учитывать, что использование любого метода защиты ведет либо к прямым дополнительным затратам, либо к снижению прибыли, либо к ограничению деловых возможностей. Поэтому искусство управления финансовыми рисками во многом состоит в нахождении баланса между принятием риска и защитой от него. Из данных таблицы 5 видно, что многие методы управления связаны с конкретными типами финансовых рисков. Так, валютные или инфляционные риски могут управляться в основном посредством хеджирования.

Поэтому выбор методического инструментария во многом зависит от состава ключевых финансовых рисков предпринимательской структуры. Также необходимо учитывать, что более дешевые для пользователя методы ограничены в своем применении или менее эффективны, тогда как универсальные методы с гарантированным результатом достаточно дороги. Практически невозможно, в частности, застраховать все возможные финансовые риски вследствие неоправданно высоких затрат. Определение конкретных методов базируется на сложившейся практике, характерных особенностях управляемых финансовых рисков.

Таблица 5.

Сущность и характеристики методов управления финансовыми рисками (составлено по [11; 14; 32; 68])

Метод	Сущность	Достоинства	Ограничения	Сфера применения
Избегание	Отказ от действий, операций, сделок, связанных с риском	Нулевые затраты. Полностью исключает соответствующий риск	Предприниматель лишается возможности получить прибыль, доход. Избегание одного риска может актуализировать или усилить другие	Исключительные ситуации, связанные с возможностью катастрофического риска
Лимитирование	Количественные ограничения по рискованным сделкам, операциям	Относительно низкие затраты. Значительно сокращает возможные потери	Сужение возможностей получения прибыли, дохода. Применимо не для всех рисков	Предоставление коммерческого кредита, распределение инвестиций
Хеджирование	Занятие противоположной позиции по активу на финансовом рынке	Получение запланированных результатов независимо от колебаний рынков	Невозможность получить дополнительную прибыль за счет спекулятивного риска. Ограниченная сфера применения	Валютные риски, инфляционные риски
Диверсификация	Распределение рисков по нескольким объектам, процессам, временным промежуткам, не связанным между собой	Снижение возможного ущерба без дополнительных затрат	Неприменим для ряда рисков (инфляционный, налоговый)	Несистематические риски
Передача (распределение)	Перенос рисков на третье лицо, например, частичная передача партнерам	Ограничение зоны действия риска. Простота использования	Требуются соответствующие заинтересованные партнеры. Дополнительные затраты	Любые риски, по которым можно найти партнера для передачи
Самострахование	Создание запасов и резервов для компенсации последствий риска	Простота использования. Быстрое возмещение потерь	Значительные затраты, омертвление капитала	Любые риски, для которых не используются иные методы управления
Страхование	Компенсация ущерба из фондов страховщика	Высокая надежность. Простота использования	Дополнительные затраты. Не все риски могут быть застрахованы	Риски с наиболее крупным возможным ущербом

Результативность и эффективность управления финансовыми рисками в соответствии с выбранным методическим инструментарием зависит от институциональных и организационных факторов. Как правило, сложность и зрелость организации управления финансовыми рисками зависит от размеров и профиля деятельности. Так, наиболее мощной серьезной системой управления, в которой занято множество квалифицированных специалистов, располагают финансовые организации – банки, страховые компании, инвестиционные фонды. Достаточно объемные системы управления финансовыми рисками присутствуют также в крупных нефинансовых компаниях. Предпринимательские структуры обычно ограничены в возможностях такого рода.

Однако особенности управления финансовыми рисками малого и среднего предпринимательства остаются недостаточно изученными. Обобщение ряда публикаций позволяет выделить отдельные черты финансовых рисков предпринимательской деятельности, известные на данный момент [12;13;25;36;52;54; 65; 66; 67; 81; 83]. Большинство исследователей полагают, что малое и среднее предпринимательство более уязвимо в отношении различных рисков по сравнению с крупными корпоративными структурами.

С одной стороны, это, безусловно, так в контексте большей зависимости от факторов внешней среды и меньших ресурсов для обеспечения устойчивости. Однако следует учитывать также более узкий спектр конкретных видов финансовых рисков, что было отмечено в п. 1.1 исследования. Данное обстоятельство необходимо учитывать при формировании системы риск-менеджмента.

Наиболее важными видами финансовых рисков предпринимательских структур российские экономисты считают налоговый риск, а также риск неплатежеспособности по заемному финансированию. В частности, в публикациях Л.Ю. Филобоковой подчеркивается, что совокупный финансовый риск предпринимательской структуры характеризуется в первую очередь эффектом финансового рычага, а также удельным весом налогов в совокупных доходах, производственным левериджем [82, с. 6-8].

Вряд ли можно отрицать актуальность этих рисков и важность соответствующих показателей. Тем не менее наиболее убедительное представление о значимости различных видов финансовых рисков может быть получено только на основе эмпирических исследований, в частности, опросов самих субъектов предпринимательской деятельности.

Отдельными авторами осуществляются попытки выделить специфические финансовые риски, присущие предпринимательской деятельности и (или) субъектам малого, среднего предпринимательства.

По мнению К.В. Нецымайло, в финансовом менеджменте малого и среднего бизнеса возникают такие специфические риски, как:

- риск недостаточности собственных финансовых ресурсов,
- риск неполноты финансовой информации,
- риск административных барьеров [53, с. 201].

Эта точка зрения вызывает явное недоумение. Во-первых, риски неполноты информации и преодоления административных барьеров не вытекают из финансовых отношений, не имеют финансового характера. Во-вторых, эти риски присущи любой организации, а не только малым и средним предприятиям. Далее, недостаточность собственных финансовых ресурсов, действительно, наиболее ярко проявляющаяся в малом и среднем предпринимательстве, не может считаться риском.

Это характерная особенность малого и среднего предпринимательства, вызванная как рисковыми факторами, таки, в большей степени, ограниченным доступом к источникам финансирования. Авторы монографии полагают, что каких-либо уникальных для малого и среднего предпринимательства финансовых рисков не существует. Особенности малого и среднего предпринимательства влияют на соотношение между отдельными видами рисков, силу их воздействия на бизнес, хронологические рамки проявления, но принципиально новых видов риска не порождают.

К эмпирическим исследованиям особенностей финансовых рисков малого предпринимательства России (правда, в одном регионе – Республике Ингушетия) можно отнести работы Т.Д. Экажевой [90, 91, 92, 93]. В них находят подтверждение тезисы о практически полном отсутствии системы управления рисками, низкой информированности предпринимателей о рисках, игнорировании методов защиты.

Также Т.Д. Экажевой установлено, что предпринимательские структуры прибегают к базовому методу защиты от рисков – страхованию – в основном только для выполнения обязательных требований закона (страхование автогражданской ответственности, опасных производственных объектов), соблюдения условий кредитования, иногда страхуется имущество. Финансовые риски не страхуются практически никогда.

Основная причина – плохое финансовое состояние большинства малых предприятий, острый недостаток средств: «спроса на комплексные программы со стороны малых предприятий практически нет, даже нет смысла предлагать, малые предприятия экономят каждую копейку» [92, с. 63]. Кроме того, в малом предпринимательстве проблема управления риском часто просто игнорируется, не используется потенциал сотрудничества со страховщиком: «Услуги по управлению рисками

очень сложно предлагать малым и средним предприятиям. Когда мы предлагаем меры по управлению рисками, мы натываемся на глухую стену. Предлагать меры по управлению рисками будет возможно, если малые предприятия будут более открытыми» [92, с. 68].

Следовательно, при всей высокой рискованности предпринимательской деятельности на практике многие предприниматели вынужденно игнорируют управление рисками, считая, что оно им недоступно и с существующим уровнем рисков надо просто смириться. Во многом именно такое отношение к делу приводит к высокой «смертности» малых предприятий и актуализации тяжелых рисков угрозы. И проблема заключается не столько в неадекватности или ограниченности конкретных предпринимателей, сколько в отсутствии реалистичных, посильных для малого, среднего предпринимательства систем управления рисками.

Преобразование классической системы риск-менеджмента, в наиболее полном виде представленной в международных стандартах, в соответствии с особенностями малого и среднего предпринимательства пока не осуществлено. Исследования по данной проблеме крайне немногочисленны, обычно в них недостаточно учитывается специфика предпринимательской деятельности, воспроизводятся общие стандартные подходы. Например, в работе М.А. Одинцовой для малого и среднего бизнеса рекомендуются практически те же этапы, методы и приемы управления рисками, что и для крупного [56].

Несколько иной подход предлагается Д.И. Сичиновой, Т.Д. Экажевой. Они видят перспективу развития управления рисками малых и средних предпринимательских структур в привлечении профессионального субподрядчика (консультанта). Так, Д.И. Сичиновой предложен механизм управленческого консультирования малого бизнеса по вопросам управления частью рисков [73, с. 12-13, 16-17].

Т.Д. Экажева отмечает значительный потенциал превентивного подхода, когда страховщик анализирует деятельность страхователя, выдает ему рекомендации по снижению рисков, а неустрашимые принимает, в конечном счете, на страхование [90, с. 732]. Однако эти полезные приемы имеют ограниченную сферу применения, не исчерпывают всех потребностей управления рисками малого и среднего предпринимательства.

Таким образом, проведенный анализ существующих публикаций по управлению рисками малого и среднего предпринимательства позволил сформулировать следующие промежуточные выводы для дальнейшего исследования:

- финансовым рискам предпринимательской деятельности уделяется недостаточное внимание, они практически не отделяются от

других видов, что говорит об игнорировании сущностных характеристик и особенностей данных рисков;

- финансовые риски неявно считаются менее важными для предпринимательской деятельности по сравнению с операционными, хотя финансовые отношения крайне важны и генерируют значительные риски для малых и средних предприятий;

- недостает эмпирических исследований по финансовым рискам предпринимательских структур, позволяющих доказательно судить об их особенностях, сравнительной значимости, возможных подходах к управлению;

- систему управления рисками предпринимательской деятельности обычно предлагается строить по аналогии с таковой в крупных корпоративных структурах, что игнорирует особенности малого и среднего бизнеса;

- в сфере управления рисками вообще и финансовыми в частности не уделяется внимания институциональным формам и методам воздействия на риск, роли государственной политики поддержки предпринимательства в защите от рисков.

Таким образом, содержательные и организационно-управленческие аспекты финансовых рисков предпринимательской деятельности нуждаются в дальнейших исследованиях.

ГЛАВА 2.

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ПРОБЛЕМ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ОСОБЕННОСТЕЙ УПРАВЛЕНИЯ ИМИ

2.1. Состояние предпринимательской деятельности в региональных экосистемах

Современный этап развития предпринимательской деятельности берет свое начало в радикальных преобразованиях конца 1980-х – начала 1990-х гг., когда предпринимательство стало легальным желательным явлением, а органы государственной власти приняли его как один из приоритетов экономической политики и будущего облика страны. Институциональные основы деятельности в сфере малого и среднего предпринимательства формируют в настоящее время положения, содержащиеся в гражданском законодательстве. Ст. 2, п. 1 Гражданского кодекса РФ установлено, что отношения участников предпринимательской деятельности регулируются гражданским правом и основаны на принципах равенства, автономии воли, имущественной самостоятельности [23]. Гражданин РФ имеет право на занятие предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, а также путем учреждения коммерческих организаций [23].

Федеральным законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» установлены категории субъектов малого и среднего предпринимательства, а также формы, условия, порядок их поддержки, в частности, количественные критерии деления субъектов предпринимательской деятельности на категории в зависимости от размера:

- категория микропредприятий – среднесписочная численность работников до 15 человек, доход – до 120 млн руб. за календарный год;
- категория малых предприятий – среднесписочная численность работников до 100 человек, доход – до 800 млн руб.;
- категория средних предприятий – среднесписочная численность работников от 100 до 250 человек, доход – до 2 млрд руб. [57; 58].

Наряду с этим, установлены институциональные нечисленные требования, связанные со структурой собственности субъекта малого предпринимательства, его инновационной деятельностью и др. [58].

Уровень развития малого и среднего предпринимательства характеризуется такими показателями, как общее количество хозяйствующих субъектов, их оборот, финансовые результаты, численность персонала.

Остановимся на основных показателях развития малого и среднего предпринимательства в России за 2006-2014 гг. (за 2015-2016 гг. публикация данных Росстата откладывается вследствие подведения итогов сплошного наблюдения за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства [64, с. 311]).

«Демографию» субъектов предпринимательской деятельности России иллюстрируют данные таблицы 6. Анализ длительных временных рядов затрудняется периодическим пересмотром нормативно-правовой базы в сфере развития малого и среднего предпринимательства, что влечет за собой соответствующее изменение статистической методологии. Тем не менее данные таблицы 6 позволяют говорить о разнонаправленных тенденциях.

Прежде всего, произошел «взрывной» рост количества малых и микропредприятий – более чем в два раза, это свыше миллиона новых хозяйствующих субъектов. Причем рост носил монотонный и относительно равномерный характер, несмотря на кризисные явления 2008-2009 гг. Основная его часть обеспечена путем создания микропредприятий. Даже учитывая, что значительная доля малых предприятий фактически не функционирует или изначально создается не с целью ведения нормальной предпринимательской деятельности, можно говорить о четко выраженной тенденции количественного роста.

Таблица 6.

**Динамика численности субъектов малого и среднего предпринимательства в РФ, 2006-2014 гг.
(составлено по [44; 45; 64; 76])**

Год	Количество малых предприятий, тыс. ед.	Из них микропредприятий, тыс. ед. (учитываются с 2008 г.)	Количество средних предприятий, ед. (учитываются с 2008 г.)	Численность индивидуальных предпринимателей (фактически действующих), тыс. чел.
2006	1032,8	-	-	2747,4
2007	1137,4	-	-	2988,3
2008	1347,7	1065,0	14,2	2742,0
2009	1576,8	1374,7	15,5	2653,3
2010	1644,3	1415,2	15,1	1914,3
2011	1836,4	1593,8	15,9	2505,1
2012	2003,0	1760,0	13,7	2602,3
2013	2063,1	1828,6	13,7	2499,0
2014	2103,8	1868,2	13,7	2413,8
Абсолютный прирост	+1071,0	+803,2	-479	-333,6
Базисный темп роста, процентов	203,7	175,4	96,6	87,9

В категории средних предприятий, напротив, произошло некоторое сокращение (на 479 единиц, или 3,4%). Их количество имело тенденцию к росту до 2011 г., затем произошел серьезный спад, обусловленный, главным образом, пересмотром критериев средних предприятий в законодательстве. В целом количество средних предприятий за рассматриваемый период уменьшилось, но незначительно.

Что касается индивидуальных предпринимателей, то здесь динамика наиболее неблагоприятная. Численность граждан, занимающихся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, была максимальной в 2007 г. – почти 3 млн чел., или примерно каждый пятидесятый россиянин. К 2010 г. эта цифра упала почти в полтора раза, что вызвано не только влиянием кризисных явлений, но и резким повышением взносов по линии обязательного социального страхования. Еще одно их повышение, в 2013 г., обусловило новый резкий спад. Размывание предпринимательского слоя не преодолено и в 2014 г. Здесь явно сказались налоговые риски, приводящие к нецелесообразности продолжения индивидуальной предпринимательской деятельности.

Таким образом, можно констатировать общий прирост количества субъектов малого и среднего предпринимательства в 2006-2014 гг., учитывая, что часть индивидуальных предпринимателей, по-видимому, предпочла изменить формат деятельности на юридическое лицо. Вместе с тем показатели «демографии» субъектов малого и среднего предпринимательства не дают полного представления об уровне его развития в силу таких явлений, как искусственное дробление бизнеса, формальное создание юридических лиц и регистрация в качестве индивидуальных предпринимателей для решения несвойственных задач, фактическое прекращение предпринимательской деятельности без официальной ликвидации или снятия с учета.

Необходимо рассмотреть далее финансово-экономические результаты малого и среднего предпринимательства. Основной показатель результативности любой экономической деятельности – это оборот, отражающий объем производства продукции, выполнения работ, оказания услуг, нашедший себе платежеспособный спрос на рынке. Данные об обороте малых предприятий и индивидуальных предпринимателей в РФ представлены в таблицах 7, 8 (вследствие изменения критериев средних предприятий данные по их обороту не анализируются).

К позитивным тенденциям можно отнести общий рост оборота малых предприятий более чем в 2 раза, хотя с учетом инфляции данный показатель выглядит менее впечатляюще. Отрицательная динамика имела место лишь в 2009 г., в остальные годы оборот малых предприятий демонстрировал монотонный рост. Оборот же микропредприятий существенных изменений не претерпел. Прирост составил чуть более 12%, что с учетом инфляции указывает на отсутствие серьезной положительной динамики.

Таблица 7.

**Оборот малых предприятий в РФ, 2006-2014 гг.
(составлено по [44; 45; 64; 76])**

Год	Оборот малых предприятий, млрд руб.	Средний оборот малого предприятия, млн руб.	Из них микро-предприятий, млрд руб.	Средний оборот микро-предприятия, млн руб.
2006	12099,2	11,7	-	-
2007	15468,9	13,6	-	-
2008	18727,6	13,9	8634,1	8,1
2009	16873,1	10,7	8067,2	5,9
2010	18933,8	11,5	5609,2	4,0
2011	22610,2	12,3	7028,3	4,4
2012	23463,7	11,7	8347,4	4,7
2013	24781,6	12,0	9101,3	5,0
2014	26392,2	12,5	9699,3	5,2
Абсолютный прирост	+14 293	+0,8	+1065,2	-2,9
Базисный темп роста, процентов	218,1	106,8	112,3	64,2

Таблица 8.

Объем выручки индивидуальных предпринимателей РФ, 2006-2014 гг. (составлено по [44; 45; 64; 76])

Год	Объем выручки индивидуальных предпринимателей, млрд руб.	Средняя выручка индивидуального предпринимателя, млн руб.
2006	5130,4	1,9
2007	5622,0	1,9
2008	7000,2	2,6
2009	7301,2	2,8
2010	4671,2	2,4
2011	8057,2	3,2
2012	8707,4	3,3
2013	9732,9	3,9
2014	10447,5	4,3
Абсолютный прирост	+5317,1	+2,4
Базисный темп роста, процентов	203,6	226,3

Таким образом, практически весь рост оборота малых предприятий пришелся на ту их часть, которая не относится к категории микробизнеса. Микропредприятия даже по меркам малого предпринимательства – весьма неустойчивые объекты, длительность жизненного цикла которых довольно коротка. Вероятность их перехода в категорию малых предприятий достаточно мала.

Средний оборот одного микропредприятия значительно упал в период 2009-2010 гг. и фактически не восстановился. В 2008 г. оборот типичного микропредприятия составлял 8,1 млн руб. В 2010 г. этот показатель сократился более чем в два раза и (учитывая инфляционные процессы) остался практически на том же уровне. Предприятия с таким мизерным оборотом, безусловно, крайне уязвимы, не могут решать серьезные экономические задачи. Следовательно, рост в сегменте малых предприятий является в значительной мере неустойчивым, что говорит о серьезном влиянии рисков.

Как показывают данные таблицы 8, общая выручка индивидуальных предпринимателей изменялась в соответствии с теми же тенденциями, что и малых предприятий. За анализируемый период она увеличилась более чем в два раза. Следует отметить, что индивидуальные предприниматели с точки зрения сохранения выручки оказались более устойчивыми к кризису 2008 г. по сравнению с юридическими лицами, поскольку этот показатель в 2009 г. не только не снизился, но даже несколько возрос. Резкий спад произошел только в 2010 г., как отмечалось выше, вследствие массового прекращения деятельности индивидуальными предпринимателями.

Средняя выручка в течение рассматриваемого периода имела тенденцию к росту (с 1,9 до 4,3 млн руб.), что позволило индивидуальным предпринимателям практически «догнать» по этому показателю микропредприятия. Более позитивные результаты деятельности индивидуальных предпринимателей во многом объясняются полной ответственностью по обязательствам, что стимулирует более высокую личную активность (малый бизнес в формате юридического лица до недавнего времени нередко просто «бросали», пользуясь ограниченностью ответственности учредителя).

Соотношение между различными категориями участников предпринимательской деятельности по удельному весу в общих показателях иллюстрируют данные таблицы 9.

Таблица 9.

**Соотношение субъектов малого и среднего предпринимательства
РФ по удельному весу в общих показателях на 2014 г.
(составлено по [78])**

	Микро- предприятия	Малые	Средние	Индивидуальные предприниматели	Всего
Количество субъектов малого и среднего предпринимательства, тыс. ед.	1868,2	235,6	13,7	2413,8	4531,3
Доля категории в общем количестве субъектов, процентов	41,2	5,2	0,3	53,3	100,0
Среднесписочная численность работников, тыс. чел.	4431,1	6358,4	1585,8	5645,7	18021,0
Доля в общей численности, процентов	24,6	35,3	8,8	31,3	100,0
Оборот (выручка) субъектов малого и среднего предпринимательства от реализации товаров, работ и услуг, млрд рублей	9699,3	16692,9	5027,8	10447,5	41867,5
Доля в обороте (выручке), процентов	23,2	39,9	12,0	24,9	100,0

Подавляющее большинство субъектов малого и среднего предпринимательства составляют индивидуальные предприниматели и микропредприятия, что вполне объяснимо – чем мельче хозяйствующие субъекты по размеру, тем их больше. Однако по удельному весу в общем обороте доминируют малые предприятия (без микропредприятий), на долю которых приходится около 40 %. Они же являются ключевым работодателем, хотя здесь распределение между разными категориями субъектов малого и среднего предпринимательства более равномерно. С точки зрения производительности труда выигрышнее выглядят средние предприятия и малые предприятия (без микропредприятий), поскольку их удельный вес в общем обороте превышает аналогичный показатель по среднесписочной численности.

Следовательно, с точки зрения общих объемов производства и продаж, вклада в национальные макроэкономические показатели наибольшее значение имеют малые предприятия, а как работодатели – микропредприятия и индивидуальные предприниматели. Наиболее высокая производительность труда наблюдается в сегменте средних предприятий.

В определенной степени меньшая экономическая эффективность самых малых по размеру субъектов предпринимательской деятельности компенсируется их ролью в качестве работодателей, положительным влиянием на социальную обстановку. С точки зрения распределения по видам экономической деятельности (ВЭД) малые и средние предприятия концентрируются в сфере обращения, материальное производство для них менее привлекательно. Распределение субъектов предпринимательской деятельности по ВЭД показано в таблице 10.

Таблица 10.

Распределение малых и средних предприятий РФ по видам экономической деятельности, 2014 г., процентов (составлено по [45])

Вид экономической деятельности	малые	средние
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, рыболовство, рыбоводство	2,9	16,8
Добыча полезных ископаемых, производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1,0	1,6
Обрабатывающие производства	9,5	24,6
Строительство	11,9	11,0
Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	38,8	26,6
Транспорт и связь	6,8	4,4
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	20,4	9,4
Другие виды деятельности	8,7	5,6

Из представленных в таблице 10 данных видно, что среди малых предприятий наиболее популярными видами деятельности являются торговля, ремонт и операции с недвижимым имуществом, которыми занимаются около 60 % таких хозяйствующих субъектов. Промышленным производством занимается около 10 % малых предприятий, к сфере транспорта и связи относятся около 7 %. Следовательно, реальный

сектор экономики, как промышленный, так и сельскохозяйственный, остается малопривлекательным для малых предприятий в силу ограниченности ресурсов и высоких рисков. В то же время и торговло-посредническое предпринимательство в последние годы испытывает значительное давление глобальных, национальных торговых сетей, других неблагоприятных рисков факторов.

Для среднего предпринимательства характерна большая активность в реальном секторе экономики. Около 17 % средних предприятий занимаются сельским хозяйством, более 25 % работает в области обрабатывающих производств. Торговля и операции с недвижимым имуществом также популярны, но ими занимаются 36 % средних предприятий против 60 % среди малых. Следовательно, среднее предпринимательство представляется значительно более перспективным с точки зрения развития реального сектора экономики, производящего конечную продукцию производственно-технического и потребительского назначения.

Охарактеризуем финансовые результаты малого и среднего предпринимательства. Из данных таблицы 11 видно, что пропорции прибыльных и убыточных субъектов малого и среднего предпринимательства относительно стабильны как во времени, так и по категориям предприятий. Около 80% малых и средних предприятий являются прибыльными. Некоторый рост доли убыточных предприятий по всем категориям намечился в 2014 г. Однако при этом сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) имеет неустойчивую динамику. В сегменте средних предприятий он достиг максимума в 2012 г., затем сократился практически в полтора раза.

Напротив, малые предприятия, без учета микропредприятий, значительно улучшили данный показатель. Тем не менее обращает на себя внимание ухудшение соотношения между прибылью и убытком по всему кругу малых и средних предприятий. В 2014 г. общий объем убытка составил 45-57% по отношению к прибыли, что говорит о серьезном снижении эффективности деятельности даже рентабельных предприятий. Малое и среднее предпринимательство находится в весьма сложной экономической ситуации, многие риски, в том числе финансовые, уже существенно повлияли на него.

Таблица 11.

**Финансовые результаты малых и средних предприятий РФ,
2010-2014 гг. (составлено по [37])**

Год	Прибыльные предприятия		Убыточные предприятия		Сальдированный финансовый результат, млн руб.	Отношение убытка к прибыли, процентов
	удельный вес в общей численности, процентов	сумма прибыли, млн руб.	удельный вес в общей численности, процентов	сумма убытка, млн руб.		
Малые предприятия (без микропредприятий)						
2010	79,8	457694	20,2	216676	241 018	47,3
2011	81,5	369548	18,5	170479	199 069	46,1
2012	82,4	715371	17,6	177090	538 281	24,8
2013	80,6	1297496	19,4	447613	849 883	34,5
2014	79,9	1648981	20,1	749455	899 526	45,4
Малые предприятия (включая микропредприятия)						
2010	79,3	868401	20,7	332407	535 994	38,3
2011	81,3	776796	18,7	302628	474 168	39,0
2012	82,3	1256205	17,7	305994	950 211	24,4
2013	80,5	2093226	19,5	656174	1 437 052	31,3
2014	79,7	2548634	20,3	1337684	1 210 950	52,5
Средние предприятия						
2010	76,7	209699	23,3	70312	139 387	33,5
2011	79,5	233521	20,5	71420	162 101	30,6
2012	82,3	296286	17,7	80009	216 277	27,0
2013	81,1	308519	18,9	108360	200 159	35,1
2014	79,7	334392	20,3	191257	143 135	57,2

Обратимся далее к анализу ситуации на региональном уровне – в Кемеровской области. Ключевые показатели развития малого и среднего предпринимательства региона представлены в таблице 12.

Таблица 12.

**Основные показатели развития малого и среднего
предпринимательства Кемеровской области, 2010-2014 гг.
(составлено по [47])**

	2010	2011	2012	2013	2014	Абсолютный прирост	Базисный темп роста, процентов
Малые предприятия (без микропредприятий)							
Количество предприятий на конец года, единиц	3271	2952	3734	3520	3159	-112	96,6
Среднесписочная численность работников, тыс. чел.	104,3	110,3	119,2	112,6	95,8	-8,5	91,9
Оборот, млрд руб.	124,4	139,6	190,0	176,4	159,2	+34,8	128,0
Инвестиции в основной капитал в фактически действовавших ценах, млрд руб.	6,8	10,8	15,4	8,5	8,0	+1,2	117,6
Малые предприятия (включая микропредприятия)							
Количество предприятий на конец года, единиц	26716	29291	33539	33585	33808	+7092	126,5
Среднесписочная численность работников, тыс. чел.	203,8	191,3	203,8	200,9	187,3	-16,5	91,9
Оборот, млрд руб.	245,0	252,6	324,5	326,3	307,8	+62,8	125,6
Инвестиции в основной капитал в фактически действовавших ценах, млрд руб.	12,9	16,7	22,4	18,7	18,2	+5,3	141,1
Средние предприятия							
Количество предприятий на конец года, единиц	463	306	244	226	250	-213	54,0
Среднесписочная численность работников, тыс. чел.	55,3	47,7	34,7	31,5	30,5	-24,8	55,2
Оборот, млрд руб.	111,0	100,8	83,5	83,6	78,5	-32,5	70,7
Индивидуальные предприниматели							
Численность на конец года, тыс. чел.	33,5	38,8	43,8	42,1	39,0	+5,5	116,4
Выручка с учетом налогов, млрд руб.	127,5	130,7	131,9	141,0	137,6	+10,1	107,9

Как показывают данные таблицы 12, развитию малого и среднего предпринимательства Кемеровской области были в основном присущи общероссийские тенденции. Количество малых предприятий с учетом микропредприятий существенно возросло (на 7 тыс. предприятий), несколько увеличился оборот и инвестиционная активность (но при этом нельзя не учитывать инфляцию). Уменьшилась среднесписочная численность персонала, что может означать как реальное сокращение сотрудников и рост производительности труда, так и дальнейшее распространение теневой, неформальной занятости.

Малые предприятия, без учета микропредприятий, потеряли в общем количестве и численности персонала, однако рост оборота оказался более значительным (около 35%). Частично это можно объяснить резким сокращением числа средних предприятий, часть из которых стала учитываться в статистике как малые. Данные в разрезе средних предприятий показывают, что их оборот резко снизился в 2012 г. (более 17 млрд руб.), что внесло определяющий вклад в синхронное увеличение оборота малых предприятий. Таким образом, можно сделать вывод, что значительная часть прироста оборота последних объясняется переходом в соответствующую категорию средних предприятий (их оборот снизился в рассматриваемом периоде более чем на 30%), а не самостоятельным развитием малых.

С учетом этого обстоятельства получается, что совокупный оборот малых и средних предприятий увеличился за 2010-2014 гг. на 8,5%, что не покрывает даже официальную инфляцию за рассматриваемый период. Это указывает на значительные проблемы предпринимательской деятельности региона. Позитивные тенденции 2011-2012 гг. объясняются, судя по всему, даже не временным оживлением экономики, а просто изменением учетных критериев малого и среднего бизнеса.

В сфере индивидуального предпринимательства за анализируемый период наблюдается рост общей численности участников (около 5,5 тыс. чел.), хотя закономерности динамики те же, что и на общероссийском уровне. В 2010 г. число индивидуальных предпринимателей оказалось минимальным, до 2012 г. оно восстанавливалось, но с 2013 г. начался новый спад. Выручка индивидуальных предпринимателей Кемеровской области имела неустойчивую динамику, ее рост за рассматриваемый период составил менее 8 %. Таким образом, индивидуальное предпринимательство не компенсировало снижения экономических показателей участников предпринимательской деятельности – юридических лиц.

Как и в России, в Кемеровской области малое и среднее предпринимательство концентрируется в сфере торгово-посреднической деятельности (таблица 13). Пропорции распределения малых предприятий

по ВЭД весьма напоминают общероссийские. Около 60% занимаются торговлей, ремонтом и операциями с недвижимым имуществом, удельный вес малых предприятий по ВЭД «обрабатывающие производства» составляет порядка 10 %. Среди индивидуальных предпринимателей в сфере торговли и ремонта работают 55 %, операций с недвижимым имуществом – 10,5 %. Производственное предпринимательство в индивидуальной форме крайне слабо развито.

Таблица 13.

**Распределение субъектов малого предпринимательства
Кемеровской области по видам экономической деятельности,
2014 г., процентов (составлено по [79])**

Вид экономической деятельности	Малые предприятия	Индивидуальные предприниматели
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, рыболовство, рыбоводство	2,4	3,2
Добыча полезных ископаемых, производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1,4	0,0
Обрабатывающие производства	10,4	4,7
Строительство	11,5	3,6
Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	35,7	55,0
Транспорт и связь	7,2	10,8
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	22,8	10,5
Другие виды деятельности	8,6	12,2
Всего	100,0	100,0

Таким образом, малое и среднее предпринимательство Кемеровской области находится в достаточно сложном положении: отсутствует выраженная позитивная динамика, предпринимательство не стало значимым фактором экономического роста. Определенный «застой» в предпринимательской сфере во многом связан с воздействием на малый и средний бизнес широкого спектра рисков, наиболее ярко проявившихся в последние 5-7 лет. Поэтому становится объективной необходимостью изучение воздействия финансовых рисков на деятельность малых предприятий и практики управления ими.

2.2. Анализ факторов дифференциации финансовых рисков предпринимательской деятельности в региональных инновационных экосистемах

Значительные пространственные масштабы и высокая степень межрегиональной дифференциации нашей страны делают необходимым анализ практически любых финансово-экономических процессов в разрезе субъектов Российской Федерации. Межрегиональный анализ состояния предпринимательской деятельности во взаимосвязи с финансово-экономическим положением региона, определяющим, в свою очередь, характерные для него факторы финансового риска, позволит выделить главные факторы финансовых рисков в разных субъектах Российской Федерации, определить приоритетные направления, механизмы управления финансовыми рисками.

Для решения данной задачи в исследовании проводится анализ взаимосвязи между показателями предпринимательской деятельности и теми финансово-экономическими характеристиками региона, которые могут ассоциироваться с финансовыми рисками. Принципиальная схема анализа факторов дифференциации финансовых рисков предпринимательской деятельности в регионах России показана на рисунке 4.



Рисунок 4. Принципиальная схема анализа факторов, влияющих на региональные различия финансовых рисков предпринимательской деятельности

В качестве одной из возможных зависимых переменных Y , отражающей результат воздействия финансовых рисков на предпринимательскую деятельность региона в целом, в исследовании предлагается

рассматривать коэффициент прироста, или отношение абсолютной величины увеличения (снижения) численности субъектов предпринимательской деятельности к их среднему числу за рассматриваемый период.

Данный показатель рассчитывается по формуле (1):

$$K_n = (Ч_{к.п.} - Ч_{н.п.}) : \left(\frac{Ч_{н.п.} + Ч_{к.п.}}{2} \right) = \frac{2(Ч_{к.п.} - Ч_{н.п.})}{Ч_{н.п.} + Ч_{к.п.}}, \quad (1)$$

где: K_n – коэффициент прироста;

$Ч_{н.п.}$ – число субъектов предпринимательской деятельности на территории региона на начало периода, единиц;

$Ч_{к.п.}$ – число субъектов предпринимательской деятельности на территории региона на конец периода, единиц.

Данный показатель может рассматриваться как своеобразный «коэффициент естественного прироста» субъектов предпринимательской деятельности по аналогии с демографией, характеризующий интенсивность процесса прихода-выбытия предпринимательских организаций с регионального рынка. Очевидно, чем ниже данный коэффициент, тем выше уровень различных рисков и сильнее их воздействие (при высоком уровне рисков ликвидируется больше субъектов предпринимательской деятельности, чем создается).

Хотя существующие статистические данные не позволяют дифференцировать причины прекращения деятельности предпринимательских организаций, логично предположить, что коэффициент прироста отражает интенсивность неблагоприятных воздействий на малый и средний бизнес в региональном разрезе. Исходные данные для расчета коэффициента прироста и результаты расчетов в полном объеме представлены в приложении 1.

В качестве факторных признаков X_n , отражающих уровень финансовых рисков и потенциально способных влиять на коэффициент прироста, в исследовании рассматриваются:

- объем кредиторской задолженности, накопленный в региональной экономике, включая просроченную задолженность, который можно считать достаточно убедительным индикатором кредитного риска субъектов предпринимательской деятельности (в части неплатежеспособности контрагентов);
- объем задолженности по банковским кредитам, накопленный в региональной экономике, который также характеризует кредитный риск (в части привлечения заемного финансирования) и дополнительно – процентный риск;

- инфляция (индекс потребительских цен), которая отражает инфляционный риск (здесь необходимо подчеркнуть, что предпринимательские структуры обычно обладают минимальной рыночной властью, поэтому, как правило, не могут повышать цены в той же мере, что и индекс потребительских цен в целом);

- сальдированный финансовый результат предприятий и организаций субъекта Российской Федерации, связанный с кредитным риском и риском ликвидности;

- валовая добавленная стоимость (валовой региональный продукт), служащая интегральной характеристикой совокупности финансово-экономических рисков соответствующего региона.

Необходимо отметить, что не все финансовые риски предпринимательской деятельности, выявленные в первой главе исследования, можно непосредственно связать с единственным индикатором, по которому представлена доступная информация в официальных статистических данных. Однако предложенная схема анализа позволяет установить ключевые закономерности развития предпринимательской деятельности в региональном разрезе под влиянием финансовых рисков. Соответствующие данные для проведения расчетов представлены в полном объеме в Приложении 2.

При проведении статистического анализа следует учитывать существование финансово-экономических показателей абсолютного и относительного характера. Коэффициент прироста является относительным показателем, не учитывающим масштаба экономики и финансов региона, поэтому он должен сопоставляться с такими же относительными показателями (индекс физического объема валового регионального продукта или удельный вес просроченной кредиторской задолженности в общем объеме).

Величина абсолютных показателей в значительной мере зависит от экономических масштабов региона, поэтому их следует сравнивать не с коэффициентом прироста, а с абсолютным приростом (снижением) числа субъектов предпринимательской деятельности за соответствующий период. В противном случае результаты исследования будут некорректны. Следовательно, целесообразно выделить в исследовании две зависимые переменные:

- Y_1 – коэффициент прироста числа субъектов предпринимательской деятельности, рассчитанный по формуле (1) (шестой столбец таблицы в Приложении 1);

- Y_2 – абсолютный прирост (снижение) числа субъектов предпринимательской деятельности (пятый столбец таблицы в Приложении 1).

Тогда порядок анализа взаимосвязей между зависимыми переменными и факторными признаками может быть записан следующим образом (таблица 14).

Таблица 14.

**Порядок анализа взаимосвязей зависимых переменных
и факторных признаков**

Факторные признаки	Зависимые переменные	
	Y_1 – коэффициент прироста числа субъектов предпринимательской деятельности	Y_2 – абсолютный прирост (снижение) числа субъектов предпринимательской деятельности
X_1 – кредиторская задолженность в абсолютном выражении	-	+
X_2 – просроченная кредиторская задолженность в абсолютном выражении	-	+
X_3 – удельный вес просроченной кредиторской задолженности	+	-
X_4 – задолженность по кредитам, предоставленным юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям	-	+
X_5 – инфляция	+	-
X_6 – сальдированный финансовый результат деятельности организаций (прибыль минус убыток)	-	+
X_7 – индекс физического объема ВРП в постоянных ценах	+	-

Примечание: знак «+» означает показатели, между которыми целесообразно рассчитывать коэффициент корреляции, «-» – нецелесообразно.

Представленный порядок в формализованном виде может быть записан следующим образом (2):

$$\begin{cases} Y_1 = F(X_3, X_5, X_7) \\ Y_2 = F(X_1, X_2, X_4, X_6) \end{cases} \quad (2)$$

На первом этапе анализа для диагностики наличия или отсутствия взаимосвязей между зависимыми переменными и факторными признаками был использован расчет коэффициентов корреляции по Пирсону. В качестве исходных данных для расчета использованы материалы приложений 1, 2. Результаты расчетов представлены в таблице 15.

Статистическая значимость коэффициентов корреляции может определяться двумя путями. Во-первых, в экономических исследованиях нередко применяется шкала Чеддока, по которой устанавливают тесноту связи согласно значению модуля коэффициента корреляции: слабая связь – 0,1-0,3; умеренная связь – 0,3-0,5; заметная связь – 0,5-0,7; высокая связь – 0,7-0,9; весьма высокая – свыше 0,9 [72, с. 343]. Исходя из шкалы Чеддока, по данным таблицы 15 можно сделать вывод, что рассматриваемые в исследовании факторные признаки X_1, X_2, X_4, X_6 слабо влияют на зависимые переменные, а остальные практически не влияют. Однако шкала Чеддока может использоваться при небольшом числе обследованных объектов (10-30 единиц) [77, с. 109].

В проводимом исследовании рассмотрены данные по 80 субъектам Российской Федерации (без учета Республики Крым, Севастополя и трех автономных округов в составе более крупных субъектов). Поэтому целесообразно исходить из критических значений коэффициентов корреляции на заданном уровне значимости. Показатель *d.f.* (число степеней свободы) составляет $80 - 2 = 78 \approx 80$. Согласно статистическим таблицам, критическое значение коэффициента корреляции для 80 степеней свободы при уровне значимости $\alpha = 0,05$ составляет 0,217 [77, с. 435]. Соответствующие значения коэффициентов корреляции в таблице 15 выделены заливкой.

Таблица 15.

Коэффициенты корреляции по Пирсону между зависимыми переменными и факторными признаками

Факторные признаки	Зависимые переменные	
	Y_1 – коэффициент прироста числа субъектов предпринимательской деятельности	Y_2 – абсолютный прирост (снижение) числа субъектов предпринимательской деятельности
X_1 – кредиторская задолженность в абсолютном выражении	-	0,251
X_2 – просроченная кредиторская задолженность в абсолютном выражении	-	0,178
X_3 – удельный вес просроченной кредиторской задолженности	0,099	-
X_4 – задолженность по кредитам, предоставленным юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям	-	0,229
X_5 – инфляция (индекс потребительских цен)	0,091	-
X_6 – сальдированный финансовый результат деятельности организаций (прибыль минус убыток)	-	0,282
X_7 – индекс физического объема валового регионального продукта в постоянных ценах	-0,055	-

Таким образом, можно констатировать, что при использовании в качестве зависимой переменной Y_i , т. е. коэффициента прироста числа субъектов предпринимательской деятельности, не обнаруживается значимых статистических связей по отношению к рассматриваемым факторным признакам. Это можно объяснить несколькими причинами.

Во-первых, сам показатель Y_i в большинстве регионов близок к нулю, поэтому его распределение более или менее равномерно. Также по большинству регионов отсутствуют резкие отличия уровня инфляции, динамики ВРП (такие показатели обычно близки к среднему уровню по национальной экономике в силу единства экономического пространства). Поэтому относительный прирост числа субъектов предпринимательской деятельности оказывается относительно независимым от особенностей региональных инфляционных процессов или общеэкономической динамики.

Во-вторых, невозможно утверждать, что число субъектов предпринимательской деятельности растет или снижается только в депрессивных или только в благополучных регионах. Высокие значения модуля коэффициента прироста наблюдались в таких разных регионах, как Костромская область (-25%), Республика Ингушетия (+29%), Чукотский автономный округ (-20%), Новосибирская область (+20%), Самарская область (-13%), Архангельская область (+17%).

По всей видимости, резкие колебания числа малых предприятий, там, где они имеют место, обусловлены ситуативными факторами (активность региона в стимулировании создания новых предприятий, наличие специальных программ, массированное создание или закрытие юридических лиц для решения отдельных экономических задач), а не более фундаментальными финансово-экономическими особенностями региона.

Что касается абсолютного прироста (снижения) числа субъектов предпринимательской деятельности, то здесь, как видно из данных таблицы 15, обнаруживается положительная корреляционная связь с сальдированным финансовым результатом деятельности организаций (коэффициент корреляции 0,282), кредиторской задолженностью в абсолютном выражении (0,251), объемом кредитов, предоставленных юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям (0,229).

Эти закономерности объясняются следующим образом. Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) служит одним из главных индикаторов результативности финансово-хозяйственной деятельности организаций и интегральной характеристикой финансовых рисков. Чем сильнее эти риски проявляются и чем хуже организовано

управление ими, тем ниже сальдированный финансовый результат и быстрее сокращение числа субъектов предпринимательской деятельности.

Кроме того, прибыль является основным мотивом предпринимательской деятельности, поэтому высокий положительный сальдированный финансовый результат выступает стимулом к сохранению существующих и открытию новых субъектов предпринимательской деятельности. Также необходимо учесть, что положительный финансовый результат указывает на более высокие возможности самофинансирования, создания финансовых резервов для защиты от рисков, самострахования и т. д.

С точки зрения видовой принадлежности рисков положительная корреляционная связь между сальдированным финансовым результатом и абсолютным приростом численности субъектов предпринимательской деятельности указывает на то, что для малых предприятий наиболее важен не один какой-либо финансовый риск, а вся их совокупность. Поэтому на уровне национальной экономики нельзя обозначить один или несколько видов финансовых рисков как приоритетные. Необходим комплексный подход к управлению ими.

Далее, обращает на себя внимание положительная корреляция между абсолютным приростом численности субъектов предпринимательской деятельности, с одной стороны, и общим объемом кредиторской задолженности, выданных банковских кредитов. Эту зависимость можно объяснить тем, что для многих малых предприятий, особенно в сфере торговли, кредиторская задолженность является основным источником финансирования, доля которой в пассивах составляет 50-70 % и более. Поэтому чем более активно используется этот источник, тем более увеличивается численность субъектов предпринимательской деятельности. Аналогичная закономерность имеет место и в случае с кредитованием – чем больший объем заемного финансирования предоставляют кредитные организации в регионе, тем лучше условия для активизации предпринимательской деятельности.

Возможны и более сложные причинно-следственные связи. Так, известно, что до последнего времени в предпринимательской деятельности активно использовалось формальное дробление единого субъекта финансово-хозяйственной деятельности на несколько малых предприятий и (или) индивидуальных предпринимателей, каждый из которых получал банковские кредиты под поручительство остальных участников подобной сети. Данный феномен, безусловно, сказался на положительной корреляции между приростом участников предпринимательской деятельности и задолженности по банковским кредитам в региональном разрезе.

Таким образом, более высокий уровень кредиторской задолженности и банковского кредитования, с одной стороны, служит стимулом развития малого предпринимательства, с другой стороны – определяет значительный кредитный риск, а также процентный риск. В целом высокая зависимость малого и среднего предпринимательства от заемного финансирования хорошо известна в литературе, а преобладание среди малых предприятий такого вида деятельности, как торговля, дополнительно усиливает ее, поскольку малые предприниматели практически никогда не имеют собственных средств для покрытия товарных запасов в полном объеме.

Целесообразно более подробно проанализировать взаимосвязь между сальдированным финансовым результатом и абсолютным приростом численности субъектов предпринимательской деятельности в региональном разрезе. Соответствующие данные приведены на рисунке 5.

Данные рисунка 5 показывают, что, несмотря на положительную корреляционную связь, зависимость носит достаточно сложный характер. В большинстве регионов наблюдаются значения обоих показателей, достаточно близкие к нулю, на рисунке 5 наблюдается плотное скопление на пересечении оси абсцисс и оси ординат. В то же время для группы регионов со значительным положительным сальдированным финансовым результатом был свойственен в основном прирост численности.

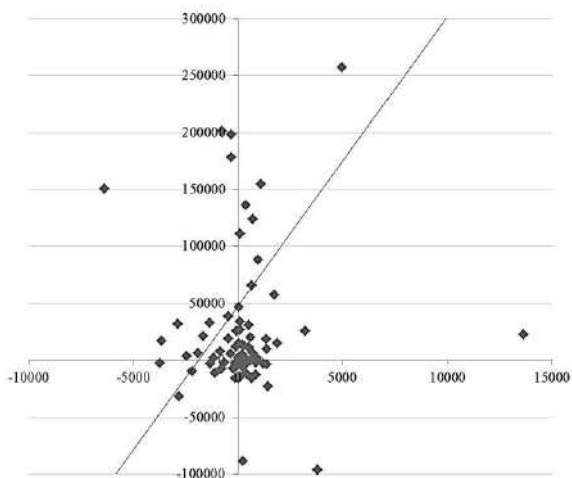


Рисунок 5. Корреляционное поле показателей «прирост численности субъектов предпринимательской деятельности» (горизонтальная ось) и «сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток)» (вертикальная ось)

Уравнение парной линейной регрессии, построенное по данным рисунка 5, имеет следующий вид (3):

$$Y_2 = 25,4X_6 + 47\,836, \quad (3)$$

где: Y_2 – абсолютный прирост (снижение) числа субъектов предпринимательской деятельности, единиц;

X_6 – сальдированный финансовый результат деятельности организаций (прибыль минус убыток), млн руб.

Исходя из формулы (3), можно прогнозировать, что при улучшении финансового результата региональной экономики субъекты Российской Федерации будут перемещаться вверх и вправо по линии тренда, показанной на рисунке 5. При этом будут расширяться возможности по защите от всей совокупности финансовых рисков. Также необходимо уделять внимание кредитным и процентным рискам, поскольку, как отмечено выше, расширение заемного финансирования стимулирует создание субъектов предпринимательской деятельности, но и повышает их рискованность.

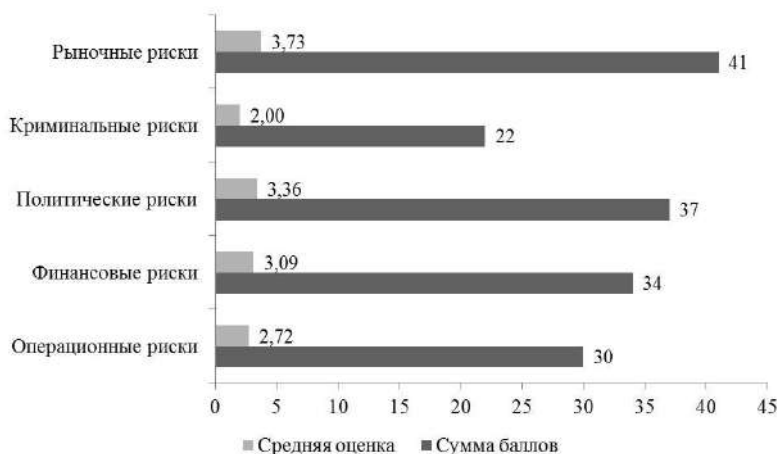
Поскольку коэффициент корреляции между показателями «прирост численности субъектов предпринимательской деятельности» и «сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток)» статистически значим при значении коэффициента детерминации около 0,3, можно сделать вывод, что на финансовые риски в целом приходится порядка 30% общих рисков малого предпринимательства. Для данного сегмента экономики, безусловно, важны и другие риски, однако финансовый риск требует существенного внимания. В следующем пункте работы остановимся на анализе практики управления финансовыми рисками в предпринимательских структурах.

2.3. Практика управления финансовыми рисками в предпринимательских организациях

Для получения комплексной оценки существующей практики управления финансовыми рисками в организациях малого и среднего предпринимательства авторами был проведен опрос 11 субъектов предпринимательской деятельности г. Кемерово по разработанной в ходе исследования анкете (см. Приложение 3), а также углубленные интервью с 2 предпринимателями (вопросник для интервью представлен в Приложении 4). Анализ полученных данных представлен далее.

Первый вопрос в анкете позволил получить сравнительную оценку различных видов риска с точки зрения их важности для субъекта предпринимательской деятельности. Каждый из рисков респонденты

оценивали в соответствии с его важностью по пятибалльной шкале от 1 (риск абсолютно не важен) до 5 (очень большая важность риска). Результаты оценки представлены на рисунке 6. Диаграмма, приведенная на рисунке 6, позволяет сделать определенные выводы о сравнительной оценке предпринимателями различных видов рисков.



***Рисунок 6. Оценка важности рисков предпринимателями
(по итогам опроса)***

В целом полученные оценки значимости видов рисков находятся в диапазоне от «незначительной важности» до «большой важности». Ни у одного вида рисков средний балл не приблизился к крайним значениям шкалы («1» и «5»). В свою очередь, средние оценки свидетельствуют о том, что наиболее важными рисками большинство опрошенных предпринимателей считает рыночные (3,73 балла из 5 возможных). При округлении средних оценок до целых (4,00) эта группа рисков единственная, которая получает оценку «большая важность». Такой результат, по-видимому, закономерен, поскольку в нормальной экономической обстановке, в условиях насыщенности рынка различными предложениями основная проблема бизнеса – реализация продукции.

На второе место по важности опрошенные поставили политические риски, хотя их оценка существенно ниже (3,36 балла, что соответствует средней степени важности). Предприниматели по-прежнему опасаются неожиданных изменений законодательства, правоприменительной практики, отрицательно влияющих на бизнес, каких-либо неблагоприятных действий государственных органов. Финансовые риски, как видно

из рисунка 6, заняли третье место из пяти групп рисков, рассматривавшихся в исследовании (средняя оценка 3,09). Таким образом, для большинства предпринимателей это риски средней важности. Наконец, четвертыми по значимости для опрошенных выступают операционные риски (2,72 балла), на пятое место результаты анкетирования ставят криминальные риски (2,00 балла).

Результаты проведенного исследования можно считать достаточно репрезентативными, т.к. в опросе приняли участие малые предприятия и индивидуальные предприниматели с самыми разными видами экономической деятельности (в частности, оптовая торговля, розничная торговля, ремонт автомобилей и мотоциклов, консалтинговые услуги, производство бытовой химии, мебели, ремонт жилых помещений, общественное питание, реализация недвижимости).

Следовательно, более всего предпринимательское сообщество опасается затруднений со сбытом, а также угроз, исходящих от государства. Примечательно, что действия государства, по мнению опрошенных предпринимателей, представляют собой куда большую угрозу, чем криминал (криминальные посяательства на бизнес вообще заняли последнее, пятое место среди всех рисков).

Рассматривая с этой точки зрения значимость финансовых рисков, можно сказать, что их влияние на бизнес, в глазах предпринимателей, меньше, чем операционных и политических. Но первые являются предметом постоянной заботы малых и средних предприятий, индивидуальных предпринимателей, которые каждодневно ищут заказы, приспосабливаются так или иначе к требованиям рынка, а вторые практически не зависят от отдельного субъекта предпринимательской деятельности. Потому именно в активизации управления финансовыми рисками кроется существенный резерв для повышения защищенности предпринимательской деятельности от внутренних и внешних угроз.

Следующий вопрос в анкете касался сравнительной оценки важности различных финансовых рисков, виды которых были выделены в главе 1. Данные виды финансовых рисков в анкетировании было предложено оценить по той же шкале, что и виды рисков в целом. Результаты представлены на рисунке 7.



Рисунок 7. Сравнительная оценка важности видов финансовых рисков предпринимателями (по итогам опроса)

Как видно из приведенной диаграммы, балльные оценки большинства видов финансовых рисков находятся в диапазоне 3–4 баллов, что соответствует среднему уровню значимости большинства рисков. Относительно низкие оценки (около 2 баллов, низкая значимость риска) получили только валютный и фондовый риски, что вполне объяснимо – подавляющее большинство предпринимательских организаций города не ведут внешнеэкономической деятельности и не привлекают публичного финансирования. Остальные виды рисков довольно близки по полученным оценкам значимости. Это подтверждает сформулированный в п. 2.2 монографии тезис, что на малое и среднее предпринимательство воздействуют практически все виды финансовых рисков (кроме валютного и фондового – по объективным причинам). Существенной дифференциации значимости, важности остальных видов финансовых рисков не наблюдается.

В то же время несколько более высокие оценки (по 3,64 балла, что при математическом округлении соответствует 4 баллам, т. е. градации «большая важность») получили риски ликвидности и неплатежеспособности покупателей. Следовательно, в наибольшей степени финансовые риски опрошенные предприниматели связывают с финансовыми отношениями с контрагентами. Однако, в конечном счете, можно утверждать, что в условиях малого и среднего предпринимательства различные виды рисков слабо дифференцируются с точки зрения воздействия на бизнес. Все они требуют серьезного внимания.

Следующий вопрос анкеты касался постановки цели для системы управления рисками, которая может быть задана конкретным субъектом предпринимательской деятельности в разных вариантах. Как было отмечено в п. 1.2, постановка цели отражает определенный этап эволюции управления рисками. С этой методической позиции ответ на указанный вопрос позволит сделать выводы о стадии зрелости системы управления финансовыми рисками предпринимательской деятельности. Распределение ответов представлено на рисунке 8.

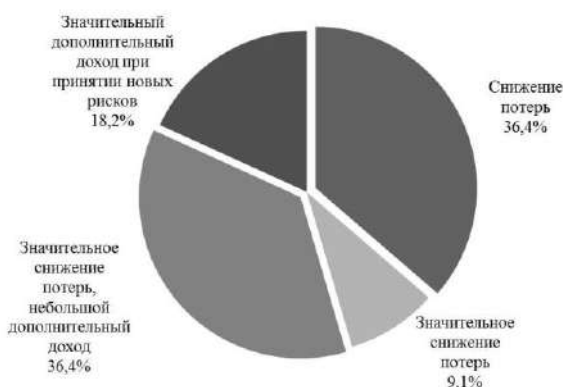


Рисунок 8. Цели управления финансовыми рисками предпринимательской деятельности (по итогам опроса)

Из диаграммы видно, что полученное распределение ответов несколько неожиданно. В принципе, для подавляющего большинства субъектов предпринимательской деятельности целью управления рисками должно быть снижение потерь, поскольку сама эта система управления еще находится на начальном этапе своего развития. Но в действительности часть опрошенных предпринимателей заявили намного более амбициозные цели.

В частности, 36,4 % опрошенных предпринимателей видят цель управления рисками в «небольшом снижении потерь (10-30 %)», что соответствует первому этапу эволюции системы управления рисками (см. таблицу 3). Но такая же доля респондентов заявила цель «Значительное ограничение потерь и получение значительного дополнительного дохода при принятии дополнительных новых рисков», что характерно для подхода «Оптимальная норма рисков, затрат, прибыли», а это уже третья стадия эволюции системы управления рисками. 18,2% опрошенных вообще сформулировали цель, соответствующую наиболее зрелому и «продвинутому» подходу: «риски ради прибыли».

По всей вероятности, распределение ответов на данный вопрос характеризует скорее намерения предпринимателей, а не реальную практику управления рисками, более желаемое, чем действительное. Преждевременно делать вывод о достигнутом высоком уровне управления рисками, что подтверждают ответы на другие вопросы анкеты. Достаточно четко зрелость системы управления рисками, ее эволюцию позволяет охарактеризовать распределение ответов на четвертый и пятый вопросы анкеты. Ответы на вопрос «Имеет ли Ваша организация документированные сведения о финансовых рисках, с которыми сталкивается?» характеризуют данные таблицы 16.

Таблица 16.

Наличие у субъектов предпринимательской деятельности информации о финансовых рисках (по данным опроса)

Вариант ответа	Число респондентов, чел.	Удельный вес в общем числе опрошенных, процентов
а) практически нет информации	4	36,4
б) только «в голове» у руководителя и (или) сотрудников	4	36,4
в) при необходимости возможно выявить их на основе существующей отчетности, учетных данных	3	27,3
г) существует документированный перечень рисков	0	0
д) существует карта рисков с оценкой их вероятности и значимости	0	0

Как видно из приведенных в таблице 16 данных, ни у одного субъекта предпринимательской деятельности нет ни документированного перечня рисков, ни тем более карты рисков. 36,4 % опрошенных признали полное отсутствие информации об имеющихся финансовых рисках, еще 36,4% отметили, что у сотрудников есть только общее недокументированное представление о них.

Это указывает на низкую степень зрелости управления финансовыми рисками, поскольку любое управление начинается с определения и измерения своего объекта. Актуальная систематизированная информация по финансовым рискам у малых предприятий отсутствует, только часть опрошенных рассчитывает на то, что при необходимости финансовые риски удастся «вытащить» из уже имеющихся документов, учетных данных.

Весьма показательно также распределение ответов на пятый вопрос анкеты: «Занимается ли Ваша организация управлением финансовыми рисками?», т.е. ведется ли какая-то деятельность в этом направлении вообще. Распределение ответов по данному вопросу показано в таблице 17.

Таблица 17.

Характер деятельности по управлению финансовыми рисками у субъектов предпринимательской деятельности (по данным опроса)

Вариант ответа	Число респондентов, чел.	Удельный вес в общем числе опрошенных, процентов
а) практически не занимается	1	9,1
б) от случая к случаю как реакция на появление значительных угроз	7	63,6
в) в ограниченной степени в рамках других направлений деятельности (работа с дебиторами, кредитными организациями и т.п.)	2	18,2
г) существует отдельная политика и мероприятия по управлению рисками	1	9,1

Наиболее популярный ответ (почти две трети респондентов) состоит в том, что управленческие действия по отношению к финансовым рискам осуществляются лишь от случая к случаю, когда риск четко проявился и его влияние на бизнес очевидно. Это так называемая модель «реактивных» (запаздывающих) действий после произошедших неблагоприятных событий, соответствующая первой стадии управления рисками.

Проблема состоит в том, что по мере реализации риска привести его к приемлемым рамкам за счет определенных действий удастся далеко не всегда. Запоздавшая реакция на риски может иметь тяжелые или вообще катастрофические последствия для предприятия, тем более малого с его ограниченным запасом прочности.

Еще около 20 % респондентов ответили, что определенные элементы работы по управлению рисками осуществляются в рамках других направлений деятельности, которые неизбежно встречаются в практике предприятия. Скажем, все субъекты предпринимательской деятельности (кроме, возможно, тех, кто работает исключительно с гражданами за наличный расчет) сталкиваются с проблемой накопления и востребования дебиторской задолженности, поэтому занимаются риском неплатежеспособности покупателей. Один респондент сообщил, что

на его предприятии есть отдельная политика и мероприятия по работе с рисками (хотя реалистичность, серьезность этого документа в отсутствие карты рисков вызывает вопросы).

Таким образом, степень развития системы управления финансовыми рисками предпринимательской деятельности крайне низкая. Это подтверждает приведенное ранее утверждение об излишне оптимистичной формулировке целей управления. Они просто не могут быть реализованы без объективной документированной информации о финансовых рисках и системы управления ими.

Тем не менее определенная заинтересованность в управлении финансовыми рисками у предпринимателей есть. По крайней мере, только один респондент сообщил, что его организация в принципе не занимается управлением финансовыми рисками. Все остальные осуществляют определенные действия и нуждаются в развитии системы риск-менеджмента.

Шестой вопрос анкеты касался методического инструментария управления финансовыми рисками: «Какие методы для управления финансовыми рисками использует Ваша организация, и какие следовало бы использовать?». Распределение ответов представлено в таблице 18. Ее данные позволяют говорить о «популярных» и «непопулярных» среди опрошенных предпринимателей методах.

Таблица 18.

**Используемые и перспективные методы управления финансовыми рисками у субъектов предпринимательской деятельности
(по данным опроса)**

Метод управления	Используют в настоящее время		Хотели бы использовать	
	Число респондентов, чел.	Удельный вес в общем числе опрошенных, процентов	Число респондентов, чел.	Удельный вес в общем числе опрошенных, процентов
Избегание части рисков	10	90,9	1	9,1
Лимитирование (ограничения по сделкам, видам деятельности)	5	45,5	0	0,0
Хеджирование (использование вторичных ценных бумаг)	0	0,0	0	0,0
Диверсификация (распределение риска)	3	27,3	6	54,5
Передача (распределение рисков) между несколькими субъектами	2	18,2	6	54,5
Самострахование	0	0,0	1	9,1
Страхование	2	18,2	3	27,3

Среди уже применяемых методов лидирует избегание части рисков (около 90 % опрошенных используют именно его), другие методы применяет относительное меньшинство предпринимательских организаций. 45,5% используют лимитирование (по отдельным категориям дебиторов, по видам деятельности), 27,3% – диверсификацию, еще по 18,2% – передачу риска и страхование. Хеджирование и само-страхование не практикует никто. Эти данные объясняются тем, что избегание части рискованных операций, видов деятельности неизбежно практически в любой предпринимательской деятельности, приемом лимитирования также в последние годы стали пользоваться достаточно активно в работе с дебиторами.

Более сложные и специфические методы управления финансовыми рисками применяются реже. В частности, операции с вторичными ценными бумагами объективно малодоступны для малых предприятий и не представляют для них существенного интереса. Что касается само-страхования, то предприниматели осознают, что резервный капитал юридических лиц, организованных обычно в форме обществ с ограниченной ответственностью, в подавляющем большинстве случаев абсолютно недостаточен для покрытия каких-либо потерь.

Среди желаемых, но не используемых в настоящее время методов выделяются диверсификация и передача риска (их назвали по 54,5% процента опрошенных). Это указывает на целесообразность разработки организационно-методических аспектов их применения в предпринимательской деятельности. Определенную привлекательность также имеет страхование (27,3% опрошенных), сдерживает же его ограниченность средств у малого бизнеса. Другие методы не вызвали существенного интереса опрошенных предпринимателей. Таким образом, наибольшую привлекательность для предпринимательской деятельности в настоящее время имеет метод избегания риска, а также лимитирование, диверсификация и передача риска, в некоторой степени – страхование. Хеджирование и самострахование практически не вызывают интереса у предпринимательского сообщества.

Наконец, заключительный вопрос анкеты носил прогнозный, поисковый характер, респондентам было предложено предположить, кто мог бы содействовать, помогать предпринимательским структурам в управлении финансовыми рисками. Распределение ответов на вопрос показано в таблице 19.

Таблица 19.

**Распределение ответов на вопрос,
кто мог бы содействовать предпринимательским структурам
в управлении финансовыми рисками
(опрос с возможностью выбора нескольких вариантов ответа)**

Вариант ответа	Число респондентов, чел.	Удельный вес в общем числе опрошенных, процентов
а) страховые компании	1	9,1
б) профессиональные консалтинговые организации	4	36,4
в) ассоциации, союзы предпринимателей	2	18,2
г) государство и институты поддержки малого, среднего предпринимательства	5	45,5
д) специализированные объединения, союзы предпринимателей по управлению рисками, самострахованию	2	18,2
е) никто	2	18,2

Данные таблицы 19 показывают, что предприниматели, в принципе, рассчитывают на определенное содействие сторонних организаций при построении системы управления финансовыми рисками. Пессимистичный вариант ответа («никто») выбрали лишь 18,2% респондентов. 45,5% опрошенных возлагают надежды в этом плане на государство и институты поддержки предпринимательства, 36,4% – на профессиональных консультантов. По 18,2% опрошенных указали в числе потенциальных помощников ассоциации, союзы предпринимателей, как общего, так и специализированного значения. Менее всего надежд на страховщиков.

Следовательно, необходим дифференцированный подход к вовлечению заинтересованных сторон в развитие системы управления финансовыми рисками предпринимательской деятельности. Следует учитывать, что государство и государственные институты жестко ограничены законодательно в выборе направлений своей деятельности, поэтому заслуживает внимания роль самого предпринимательского сообщества и профессиональных консультантов. Что касается потенциального участия в данной работе страховых компаний, то результаты опроса дают основания не согласиться с теми авторами, которые видят потенциал управления финансовыми рисками предпринимательской деятельности именно в вовлечении страховщиков.

Для более глубокого анализа практики управления финансовыми рисками предпринимательской деятельности на микроуровне остановимся на результатах углубленного интервью с одним из респондентов, принимавших участие в опросе. Ориентировочная структура интервью приведена в Приложении 4.

Респондент является руководителем клининговой компании, выполняющей работы по уборке помещений, химчистке, уборке прилегающих территорий. Организация существует более 5 лет, численность персонала составляет несколько десятков человек. Следует отметить, что в ходе анкетирования эта организация присвоила наибольшую оценку важности финансовым рискам, наряду с операционными, – по 5 баллов. При этом в разрезе видов финансовых рисков наивысшую оценку важности в 5 баллов получили риск неплатежеспособности покупателей и заказчиков, налоговый риск, риск ликвидности, на уровне 4 баллов оценена важность инфляционного риска. Таким образом, данная организация осознает важность финансовых рисков и признает их серьезное влияние на бизнес.

В качестве цели управления рисками респондентом была названа наиболее амбициозная из всех возможных формулировок – «Значительное ограничение потерь и получение значительного дополнительного дохода при принятии дополнительных новых рисков». Однако при этом организация не имеет никакой систематизированной документированной информации по финансовым рискам, предпринимает те или иные управленческие действия от случая к случаю при возникновении и проявлении серьезных угроз.

Среди используемых методов управления рисками были названы избегание, диверсификация и страхование, желаемых – передача рисков и самострахование. Также респондент обозначил наиболее широкий круг заинтересованных сторон, которые могли бы способствовать малому предпринимательству в организации управления финансовыми рисками, – страховые компании (единственный такой ответ в исследовании), профессиональные консалтинговые организации, государство и институты поддержки предпринимательства.

Складывается впечатление о существенной заинтересованности в управлении финансовыми рисками и мотивации к построению соответствующей серьезной системы управления. Но при этом в ходе интервью респондент признал, что никто в организации не занимается управлением финансовыми рисками, специализированные консультанты и эксперты не привлекаются.

Руководство и сотрудники организации не получают даже бесплатной или условно-бесплатной информации по управлению финансовыми рисками в виде сведений из книг, статей, профессиональных мероприятий,

общения с коллегами. Предупредительные (превентивные) мероприятия по снижению финансовых рисков не проводились никогда.

Далее, в ходе интервью в качестве существенного риска для организации были названы процентные риски: «повышение процентных ставок по кредитованию усложняет процесс получения дополнительного заемного капитала...». Но каких-либо возможностей по управлению данным риском респондент не видит. Отрицательные ответы также были получены на вопросы о работе с кредитными рисками, налоговыми рисками, инфляционными рисками, рисками ликвидности.

По сути дела, такие результаты интервью подтверждают, что предприниматели осознают финансовые риски как важные, но считают невозможным на своем уровне какое-то серьезное воздействие на них. Это, как отмечено в первой главе монографии, приводит к мысли, что со сложившимся уровнем финансовых рисков нужно просто смириться.

Таким образом, в предпринимательской деятельности сложилось противоречие между осознанием значительного влияния финансовых рисков, определенной заинтересованностью в управлении ими и отсутствием подходов, инструментария, деловых партнеров, которые были бы доступны для малых и средних предприятий. Это обуславливает научно-прикладную задачу развития системы управления финансовыми рисками предпринимательской деятельности на принципах интеграции усилий, использования возможностей концентрации ресурсов разрозненных субъектов.

ГЛАВА 3.

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОСИСТЕМЕ РЕГИОНА

3.1. Модель управления финансовыми рисками технологического предпринимательства на организационном уровне

Развитие системы управления финансовыми рисками предпринимательской деятельности предполагает как внутренний, так и внешний аспекты. Совершенствование существующей практики деятельности предпринимательских организаций крайне важно, но недостаточно, поскольку в малых системах запас прочности объективно очень мал, влияние внешней среды, напротив, чрезвычайно велико.

Поэтому в данном параграфе рассматривается внутренний аспект управления финансовыми рисками, связанный с деятельностью самой организации малого бизнеса. В параграфе 3.2 предполагается раскрыть институциональные формы и методы управления финансовыми рисками субъектов малого и среднего предпринимательства на основе интеграции усилий заинтересованных сторон.

Модель управления финансовыми рисками предпринимательской деятельности на организационном уровне должна учитывать определяющие характеристики современного риск-менеджмента и одновременно исходить из ограниченности возможностей малых и средних предприятий, специфики проявления финансовых рисков в организациях данного типа.

Первый из этих аспектов детально характеризует существующие международные стандарты управления рисками, включая финансовые. К наиболее известным и признанным стандартам управления рисками в мировой практике относятся:

- канадский стандарт CSA Q 850:1997 «Risk Management Guidelines for Decision Makers»;
- японский стандарт JIS Q 2001:2001 «Guidelines for development and implementation of risk management system»;
- стандарт Федерации европейских ассоциаций риск-менеджеров «FERMA RMS») «Riskmanagementstandard» (2002 г.);
- стандарт США, разработанный Комитетом спонсорских организаций комиссии Тредвея «COSO II ERM – IntegratedFramework» (2002 г.).

В определенной степени интегрируют эти стандарты соответствующие документы международной организации по стандартизации (ИСО, ISO): ISO 31000:2009 «Riskmanagement – Principlesandguidelines»; ISO Guide 73:2009 «RiskManagement – Vocabulary»; ISO/IEC 31010:2009 «RiskManagement – RiskAssessmentTechniques». Данные стандарты взяты за основу и при формировании национальной системы регламентации риск-менеджмента.

Стандарты управления рисками играют существенную роль в развитии данной практики в организациях различного типа благодаря интеграции лучшего опыта и практик риск-менеджмента ведущих компаний мира, системному всеохватному подходу к построению механизмов управления, предоставлению единых признанных образцов, которыми могут руководствоваться конкретные предприятия, как финансовые, так и нефинансовые. Однако с точки зрения малого и среднего предпринимательства рекомендуемые стандартами системы управления рисками практически не реализуемы в предлагаемом виде, поскольку предполагают финансовые, временные и кадровые ресурсы, которых у малого и среднего бизнеса в требуемом объеме нет.

Поэтому модель управления финансовыми рисками предпринимательской деятельности, с точки зрения авторов, должна формироваться на основе адаптации, изменения, переосмысления принятых стандартов, исходя из объективных особенностей и ограниченных возможностей малых и средних предприятий. Учитывая выводы, сделанные во второй главе монографии, относительно особенностей финансовых рисков малых и средних предприятий, рассмотрим далее предлагаемую модель управления рисками, основанную на преобразовании стандартов ИСО.

Авторская адаптация стандартов ИСО по управлению рисками базируется на учете и адекватном отображении выявленных в ходе исследования особенностей малого и среднего бизнеса, а также потребностей и интересов его руководства. В частности, речь идет о следующих положениях:

- крайне ограниченные резервы для сохранения устойчивости (финансовые, материальные, рыночные), высокая уязвимость перед внешними воздействиями в системе «внешний шок – реакция бизнеса»;
- высокая зависимость всей системы управления от личностного фактора предпринимателя, личное, достаточно субъективное принятие решений о принятии рисков, выделении ресурсов;
- относительная простота внутренней среды малого, среднего предприятия как объекта воздействия риска;

- ограниченность ресурсов, которые могут быть выделены на систему управления рисками (причем не только финансовых, но и организационных, кадровых, временных);
- примерно равная важность и уровень воздействия всех видов финансовых рисков, за исключением валютного и фондового (которые для малого и среднего предпринимательства нехарактерны);
- практически полное отсутствие системы регулярного, документированного риск-менеджмента, отсутствие документально закреплённой информации по финансовым рискам, и тем более процедур управления ими;
- чисто реактивная модель управления финансовыми рисками, основанная на последующей реакции на уже произошедшие события, часто со значительным или даже чрезмерным временным лагом, необходимость внедрения элементов опережающего управления;
- необходимость расширения системы управления финансовыми рисками за пределы отдельного малого или среднего предприятия с вовлечением предпринимательского сообщества и различных институциональных форм.

Данные положения легли в основу разработки модели управления финансовыми рисками предприятий малого и среднего бизнеса, основанной на методологии современных стандартов ИСО по управлению рисками в целом, в частности ISO 31000:2009 «Riskmanagement – Principlesandguidelines» и ISO/IEC 31010:2009 «RiskManagement – RiskAssessmentTechniques». В исследовании использован российский перевод семейства стандартов 31000 ГОСТ Р ИСО 31000-2010 – Менеджмент риска. Принципы и руководство [51] (в данном документе термины «менеджмент риска» и «риск-менеджмент» считаются идентичными).

По мнению авторов монографии, заявленные в названном стандарте принципы менеджмента риска, в общем, актуальны, значимы также и для управления финансовыми рисками малых и средних предприятий. Следует оговориться только по поводу принципа «а) риск-менеджмент создает и защищает ценность, где речь идет о том, что риск-менеджмент способствует приращению ценности (капитализации) бизнеса. Малый и средний бизнес с точки зрения концепции финансового менеджмента ориентирован на получение прибыли, а не на рост рыночной стоимости акций (ценности компании), поскольку обычно не имеет эмиссионных ценных бумаг. Поэтому названный принцип целесообразно переформулировать как «а) риск-менеджмент создает и защищает прибыль».

Более существенные преобразования необходимы в таком элементе риск-менеджмента, как инфраструктура управления. Они касаются названия и содержания отдельных элементов, предписываемых стандартами:

- блок «Полномочия и обязательства» (п. 4.2 стандарта) целесообразно трактовать как «личная заинтересованность, активность собственника», поскольку именно на нем будет замыкаться вся система управления финансовыми рисками и только он может выступать ее «мотором»;

- блок «Постоянное улучшение инфраструктуры» (п. 4.6 стандарта) целесообразно рассматривать как «переход от реактивной реакции на финансовые риски к преактивному управлению» (опережающему неблагоприятные события), т.к. на типичном малом или среднем предприятии инфраструктуру еще невозможно улучшать – ее, по сути дела, надо создавать;

- блок «Постоянное применение менеджмента риска» (п. 4.4 стандарта) следует обозначить как «формирование и развитие системы менеджмента финансовых рисков» по причинам, отмеченным в предыдущем пункте: проведенные во второй главе монографии исследования показали, что данная система в существующем малом и среднем бизнесе практически отсутствует;

- блок «Мониторинг и анализ инфраструктуры» (п. 4.5 стандарта) должен быть представлен как «Обеспечение обратной связи в управлении на основе анализа и контроля рисков» (оценка самих мероприятий по управлению финансовыми рисками вместо системы риск-менеджмента как таковой, формирование которой только начинается).

Структурно-логическая схема, иллюстрирующая авторскую адаптацию инфраструктуры риск-менеджмента, рекомендованной стандартом «Менеджмент риска. Принципы и руководство». ГОСТ Р ИСО 31000–2010 к проблеме управления финансовыми рисками предпринимательской деятельности, представлена на рисунке 9.

Целесообразно также остановиться более подробно на блоке схемы инфраструктуры менеджмента финансового риска (4.3). Здесь авторами предложены следующие изменения. Во-первых, взамен элемента «Понимание организации и ее контекста» (п. 4.3.1 стандарта) введен элемент «Анализ внутренней и внешней среды». Данный элемент, в отличие от предлагаемого стандартом «понимания» внутреннего контекста организации, предполагает полноценный анализ как внутренней, так и внешней среды, что позволит выявить объекты и факторы финансового риска.

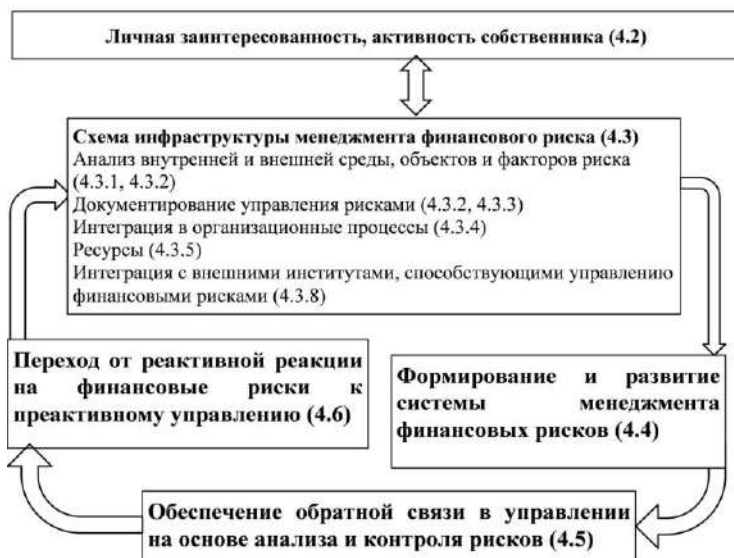


Рисунок 9. Авторская адаптация инфраструктуры риск-менеджмента, рекомендуемой стандартами ИСО, к управлению финансовыми рисками предпринимательской деятельности

В качестве элемента «Документирование управления рисками» (взамен предлагаемых стандартом «Определение политики менеджмента риска» (4.3.2), «Отчетность» (4.3.3)) рассматривается систематизированный единый для организации документ, где отражена политика управления рисками, состав рисков по объектам и факторам, мероприятия по защите от них, ресурсы, ответственные лица и отчетность. Данное преобразование обусловлено целесообразностью для малого или среднего предприятия иметь единый документ по управлению финансовыми рисками. Кроме того, создавать его придется «с нуля», поэтому весьма сложно разделить политику управления рисками и отчетность по ним. Главное на этом этапе – определиться с наиболее важными рисками и оценить возможные мероприятия по защите от них.

Далее, блоки инфраструктуры «Интеграция в организационные процессы» (п. 4.3.4 стандарта), «Ресурсы» (4.3.5) предполагается оставить без изменений, поскольку в любой организации придется выделять определенные средства на систему риск-менеджмента, внедрять ее в уже существующие механизмы и структуру управления. По мнению авторов, данные блоки могут использоваться в управлении рисками

любой организации без каких-либо изменений. Что касается блока «Установление внешних механизмов обмена информацией и отчетности» (п. 4.3.7 стандарта), то его предлагается заменить блоком «Интеграция с внешними институтами, способствующими управлению финансовыми рисками», учитывая результаты, полученные в п. 2.3 исследования. Как было отмечено выше, для расширения возможностей риск-менеджмента предпринимательской деятельности необходима интеграция предприятий между собой и с различными институтами поддержки.

Рассмотрим более подробно содержательные и методические аспекты предложенных составляющих инфраструктуры управления финансовыми рисками предпринимательской деятельности в той части, в которой они отличаются от предлагаемых стандартных решений.

Анализ внутренней и внешней среды, объектов и факторов риска. Требования стандарта ГОСТ Р ИСО 31000-2010 – Менеджмент риска. Принципы и руководство предполагают, как известно, «оценивание и понимание» внутренней ситуации (контекста) в организации, поскольку она может существенно влиять на разработку инфраструктуры. На уровне малых и средних предприятий необходимо конкретизировать методику анализа рисков и формы оформления его результатов.

Для этого удобно воспользоваться методологией построения карты рисков организации, отразив в ней ключевые объекты и факторы финансовых рисков, а также методом SWOT- или SNW-анализа для комплексной характеристики внешней среды, генерирующей риски. По мнению авторов, это необходимый и достаточный инструментарий для малого или же среднего предприятия, дающий необходимую информацию и в то же время посильный с точки зрения временных и организационных ресурсов.

SNW-анализ является традиционным инструментом анализа внутренней и внешней среды организации, который рекомендуется применять и для анализа рисков [31, с. 16]. Его особенность состоит в оценке сравнительной важности различных факторов внутренней и внешней среды, в частности рисков и особенностей организации, с точки зрения преимущества или отставания организации от конкурентов.

Это дает возможность выделить наиболее характерные для предприятия малого или среднего бизнеса объекты и факторы риска. Пример SNW-анализа факторов и объектов финансовых рисков малого предприятия в сфере оптовой торговли представлен в таблице 20 (в целях сохранения коммерческой тайны название организации не раскрывается). Как видно из ее данных, использование предложенной формы позволяет выделить наиболее важные объекты и факторы финансовых рисков. Данные таблицы 20 (на другом конкретном предприятии конкретные объекты финансового риска и их оценка, естественно, могут быть

уточнены) позволяют построить карту риска, которая является наиболее простым и удобным для малого предприятия форматом представления рисков. С одной стороны, она охватывает все актуальные риски и их параметры, с другой стороны – может быть составлена силами самого субъекта предпринимательской деятельности, что не представляет больших содержательных сложностей.

Для построения карты риска необходимо знать четыре составляющие: объекты риска, факторы риска, вероятность реализации факторов риска, размер (материальность) риска. По одной «оси» карты риска указана сила воздействия или значимость риска, а по другой – вероятность или частота его возникновения. Содержательные формулировки рисков, которые складываются из воздействия внешнего неблагоприятного фактора на тот или иной объект внутри предприятия (выручка, прибыль, платежеспособность), могут быть получены как раз по итогам SNW-анализа (см. таблицу 20).

Таблица 20.

SNW-анализ объектов и факторов финансового риска малого предприятия (на примере предприятия оптовой торговли)

	Наименование объекта/фактора риска	Качественная оценка позиции (экспертным путем)		
		S Сильная	N Нейтральная	W Слабая
1	2	3	4	5
1. Факторы финансового риска				
1.1	Процентный риск по получению заемного финансирования		+	
1.2	Кредитный риск – риск неплатежеспособности по банковским кредитам		+	
1.3	Кредитный риск – риск неплатежеспособности контрагентов	+		
1.4	Налоговый риск		+	
1.5	Инфляционный риск в части цен поставщиков	+		
1.6	Инфляционный риск в части прочих расходов			+
1.7	Риск ликвидности в части заключения невыгодных сделок		+	

Окончание таблицы 20.

1	2	3	4	5
2. Объекты финансового риска				
2.1	Прибыль			
2.1.1	Снижение прибыли вследствие роста процентных расходов		+	
2.1.2	Снижение прибыли вследствие роста налоговых расходов		+	
2.1.3	Снижение прибыли вследствие роста расходов на закупку товаров для перепродажи			+
2.1.4	Снижение прибыли вследствие роста расходов в части прочих расходов	+		
2.2	Доходы			
2.2.1	Снижение доходов вследствие неполного истребования дебиторской задолженности			+
2.2.2.	Снижение доходов вследствие заключения невыгодных сделок		+	
2.2.3	Снижение доходов вследствие невозможности получения планового заемного финансирования			+
2.3	Платежеспособность			
2.3.1	Риск неплатежеспособности вследствие снижения доходов и прибыли		+	
2.3.2	Риск неплатежеспособности по банковским кредитам	+		

Оценка вероятности и материальности рисков проводится в случае с малым или средним предприятием силами его руководителя, руководителей профильных структурных подразделений, т.е. экспертным путем. Для этого можно использовать следующую шкалу (см. таблицу 21).

Таблица 21.

Ориентировочная шкала оценки вероятности и материальности финансовых рисков субъекта малого, среднего предпринимательства

Градация и характеристики вероятности рисков			Градация и характеристики материальности рисков	
Категория вероятности	Вероятность	Интерпретация	Категория материальности риска	Интерпретация
Низкая	До 20%	Раз в 5-15 лет	Катастрофический	Прекращение предпринимательской деятельности, разрушение предприятия
Средняя	20-50%	Раз в 2-5 лет	Критический	Утрата части собственного капитала, серьезный кризис в деятельности предприятия
Высокая	50-70%	В ближайшие 1-2 года	Существенный	Утрата части выручки (до точки безубыточности), нарушения и сбои в деятельности предприятия
Очень высокая	Более 70%	В течение года	Терпимый	Утрата части прибыли, недополучение ожидаемых экономических выгод

Вероятность финансового риска характеризует возможность его наступления в плановом периоде. Здесь удобно связать вероятность риска с периодичностью его реализации. Так, если вероятность риска в очередном финансовом году составляет до 20 %, можно ожидать его реализации только в ближайшие 5-15 лет, что, в принципе, превышает средний жизненный цикл типичного малого предприятия. Напротив, очень высокая вероятность заставляет ожидать этот риск уже в очередном финансовом году.

Далее, материальность риска связывается с традиционной для финансового менеджмента шкалой потерь, дифференцированной по возможности утраты капитала, выручки и прибыли. Например, материальность риска, отнесенного к категории «критический», такова, что при его реализации будет утрачена часть собственного капитала, т.е. потери придется покрывать за счет собственных средств.

Комбинация вероятности и материальности позволяет отнести конкретный финансовый риск к определенному квадранту карты рисков. Это, в свою очередь, наглядно показывает опасность различных рисков для малого, среднего предприятия, позволяет выделить те риски, от которых следует избавиться, либо же принять специальные меры защиты.

Риски с комбинацией низкой вероятности и материальности, как правило, оставляются без внимания вследствие ограниченности ресурсов. Их последствия считаются терпимыми и (или) крайне маловероятными. Пример карты риска для малого предприятия, составленной по приведенным выше данным, представлен в таблице 22.

Таблица 22.

Пример карты финансовых рисков для малого предприятия

Материальность риска	Катастрофический	Риск неплатежеспособности по банковским кредитам	Риск неплатежеспособности вследствие снижения доходов и прибыли		
	Критический			Снижение доходов вследствие неполного истребования дебиторской задолженности. Снижение доходов вследствие невозможности получения заемного финансирования	
	Существенный		Снижение доходов вследствие заключения невыгодных сделок	Риск снижения прибыли вследствие роста расходов на закупку товаров для перепродажи	
	Терпимый		Риск снижения прибыли вследствие роста процентных расходов	Риск снижения прибыли вследствие роста прочих расходов	
		Низкая	Средняя	Высокая	Очень высокая
Вероятность риска					

На представленной карте рисков можно условно выделить три зоны, разделенные различными цветами. Темно-серым цветом обозначены наиболее опасные для организации риски, где высока как вероятность, так и материальность. Они требуют срочного внимания, от них надо либо отказаться, либо предпринять серьезные защитные меры. Однако в данном конкретном случае такие риски выявлены не были. Светло-серый цвет означает риски, требующие управления и мониторинга. Данные риски имеют либо большую вероятность, либо чреваты большим ущербом. В сложившейся ситуации карта рисков показывает, что следует управлять рисками «светло-серой», или, как еще говорят, «оранжевой» зоны. Риски «желтой», или «белой» зоны (не обозначена цветом в таблице 22) имеют наименьшую опасность для малого предприятия, поэтому они вынужденно игнорируются, в том числе по причине ограниченности ресурсов.

Таким образом, детализация и конкретизация анализа и диагностики рисков применительно к рассматриваемому вопросу и апробация решений на примере конкретной организации малого предпринимательства показывает, что полезными могут быть относительно простые и компактные формы и методики. Не представляя больших содержательных и методических трудностей, не требуя много времени, они позволяют увидеть целостную наглядную картину финансовых рисков малого предприятия.

Документирование управления рисками предполагает интеграцию и определенное упрощение существующих элементов стандарта «Определение политики менеджмента риска» (п. 4.3.2), «Отчетность» (п. 4.3.3), поскольку в условиях малого предприятия необходима компактность и краткость документационного обеспечения управления. Если составить полный комплект документов по образцу крупных компаний, то это, вероятнее всего, сначала повлечет значительное напряжение персонала и недостаточное внимание к другим важным проблемам бизнеса, а затем составленные документы не будут реально использоваться и тем более актуализироваться.

В данной работе предлагается документирование управления финансовыми рисками в рамках единого документа – политики управления финансовыми рисками. Это основной и для субъектов предпринимательской деятельности единственный документ, определяющий цели и действия малого, среднего предприятия в данной сфере. Его основными элементами являются:

1. Цель и основные задачи управления финансовыми рисками (если организация имеет какие-то документированные планы работы, необходимо установить место управления рисками в них, например, если

практикуется бюджетирование, следует определить, какие финансовые показатели по управлению рисками вносятся в бюджеты).

2. Порядок идентификации, документирования, учета финансовых рисков, а также пересмотра соответствующей информации.

3. Результаты идентификации и анализа финансовых рисков в формате SNW-анализа и карты рисков.

4. Плановые мероприятия по управлению финансовыми рисками (включая выбранный метод управления, конкретные формы его реализации, выделенные ресурсы и ответственных должностных лиц, структурные подразделения).

5. Формы и содержание отчетных документов по результатам управления финансовыми рисками.

6. Порядок и сроки актуализации политики управления финансовыми рисками (в частности, ежегодно или же при существенных изменениях финансовых рисков, влияющих на организацию).

В частности, по материалам малого предприятия оптовой торговли, рассматриваемого в монографии в качестве примера, можно предложить следующие методы и мероприятия по защите от наиболее существенных финансовых рисков, отраженных на карте (см. таблицу 23).

Наряду с этим, целесообразно отразить действия по управлению финансовыми рисками в должностных инструкциях соответствующих сотрудников, положениях о структурных подразделениях, графике документооборота и т.п., дополнив их соответствующими положениями (в тех случаях, когда подобные локальные нормативные акты уже имеются, что более характерно для средних предприятий). Могут также быть открыты или дополнены существующие программные управленческие и учетные системы, используемые для управления организацией.

Что касается разделов «Интеграция в организационные процессы» (п. 4.3.4 стандарта) и «Ресурсы» (п. 4.3.5), то, по мнению авторов, они могут использоваться в организациях малого и среднего предпринимательства без какой-либо существенной адаптации. Их изложение в стандарте носит универсальный характер и не требует учета масштабных или отраслевых особенностей организации.

Данные таблицы 23 показывают, что отдельное малое предприятие имеет определенные возможности для целенаправленного управления финансовыми рисками, однако не все методы и мероприятия могут быть в полном объеме реализованы на практике, а возможности самостоятельного снижения рисков довольно ограничены. Это подтверждает необходимость использования интеграционного фактора в управлении финансовыми рисками малого предпринимательства, что отражено в элементе инфраструктуры «Интеграция с внешними институтами, способствующими управлению финансовыми рисками»

(см. рисунок 9). Развитие этого направления позволит, в частности, более продуктивно и масштабно использовать методы резервирования, самострахования. Данный вопрос будет рассмотрен в п. 3.2 исследования.

Таблица 23.

**Методы и мероприятия по управлению финансовыми рисками
малого предприятия (на примере предприятия оптовой торговли)**

Наименование риска	Сущест- венность	Методы управления	Мероприятия по управлению
Снижение доходов вследствие неполного истребования дебиторской задолженности	Высокая вероятность с возможностью критического ущерба	Лимитирование, диверсификация	Расширение круга покупателей, распределение риска неплатежей между ними. Ограничение отгрузки одному покупателю в пределах индивидуализированных лимитов
Снижение доходов вследствие невозможности получения заемного финансирования	Высокая вероятность с возможностью критического ущерба	Диверсификация	Расширение круга потенциальных инвесторов, кредиторов. Увеличение степени самофинансирования
Снижение доходов вследствие заключения невыгодных сделок	Средняя вероятность с возможностью существенного ущерба	Лимитирование, диверсификация	Расширение круга покупателей и диверсификация рынков сбыта. Ограничения скидок и снижений цен в политике предприятия
Риск снижения прибыли вследствие роста расходов на закупку товаров для перепродажи	Высокая вероятность с возможностью существенного ущерба	Диверсификация	Расширение круга поставщиков, увеличение партий закупок, использование предоплаты для получения скидок
Риск неплатежеспособности вследствие снижения доходов и прибыли	Средняя вероятность с возможностью катастрофического ущерба	Самострахование, резервирование	Создание резервного капитала, резервов краткосрочных финансовых вложений, рефинансирование задолженности

Наконец, третьим крупным блоком стандарта 31000 ГОСТ Р ИСО 31000-2010 – «Менеджмент риска. Принципы и руководство» является процесс риск-менеджмента, т. е. последовательность действий организации, включающая выявление и оценку рисков, воздействие на риск, мониторинг и пересмотр. В центре внимания процесса находится оценка рисков, которой посвящено большинство блоков представленной в стандарте структурно-логической схемы под названием «Процесс риск-менеджмента». В частности, оценка риска включает идентификацию, анализ, оценивание риска, а затем производится воздействие на него, т.е. реализация принятых управленческих решений. Отдельно рассматриваются обмен информацией и консультирование по риск-менеджменту, а также мониторинг и пересмотр рисков.

С точки зрения авторов, предложенную стандартом схему нужно взять за основу, несколько модифицировав конкретные блоки с учетом специфики малого и среднего предпринимательства. Кроме того, целесообразно конкретизировать содержание блоков, органически связав их с предложенной выше инфраструктурой управления финансовыми рисками (см. рисунок 9). Тогда схема процесса управления финансовыми рисками предпринимательской деятельности может быть представлена следующим образом (см. рисунок 10).

Как видно из представленных данных, взамен блока «Определение ситуации» (п. 5.3 стандарта) предложено ввести блок «Принятие решения о формировании системы финансового риск-менеджмента», поскольку речь идет о ее построении «с нуля». Далее, составляющие оценки финансового риска конкретизированы с учетом соответствия блокам инфраструктуры риск-менеджмента, охарактеризованным несколько выше.

В рамках процесса управления финансовыми рисками малого или среднего предприятия, как было отмечено выше, предполагается идентификация финансовых рисков, их картографирование и последующие управленческие воздействия. Наряду с этим, чрезвычайно большая роль отводится взаимодействиям с различными партнерами по управлению финансовыми рисками. Поэтому вместо элемента «Обмен информацией и консультирование» (п. 5.2 стандарта) введен блок «Интеграция с партнерами по управлению финансовыми рисками».



Рисунок 10. Авторская адаптация процесса риск-менеджмента, рекомендуемая стандартами ИСО, к управлению финансовыми рисками предпринимательской деятельности

Это позволит выстроить обе подсистемы управления финансовыми рисками, как внутреннюю, в рамках самого предприятия, так и распределенную, основанную на интеграции и совместном решении проблем с рядом партнеров.

3.2. Разработка институциональных форм и методов управления финансовыми рисками предпринимательской деятельности в инновационной экосистеме региона

Исследование, проведенное в предыдущих разделах монографии, показывает, что возможности малых, а также средних предприятий по управлению финансовыми рисками объектов ограничены их ресурсной базой, не позволяющей реализовать систему риск-менеджмента на том же уровне, что имеет место в крупных компаниях. В данной связи важной

задачей развития системы управления финансовыми рисками предпринимательской деятельности становится реализация интеграционного фактора. Интеграция субъектов предпринимательской деятельности с другими организациями и между собой позволяет преодолеть многие ресурсные ограничения.

Практика развития сотрудничества, интеграции, построения совместной работы, формирования деловых сетей является признанным мощным инструментом коллективного решения значимых проблем. Поэтому развитие различных институциональных форм и методов управления финансовыми рисками предпринимательской деятельности в современных условиях целесообразно рассматривать именно на интеграционной основе.

Пути и возможности сотрудничества, взаимодействия, интеграции в сфере управления финансовыми рисками весьма разнообразны. Представляется возможным в рамках данного исследования выделить следующие приоритетные направления:

- координация и сотрудничество различных участников процесса управления финансовыми рисками предпринимательской деятельности;
- развитие институтов коллективного самострахования, взаимного страхования и поддержки субъектов предпринимательской деятельности;
- развитие специфичных методов и инструментов государственной, муниципальной поддержки предпринимательской деятельности, ориентированных на содействие в управлении финансовыми рисками;
- формирование деловых сетей, союзов, где могут диверсифицироваться и передаваться финансовые риски;
- создание институтов «коллективного пользования», которые формируются за счет объединения ресурсов субъектов предпринимательской деятельности и выполняют для своих участников те виды деятельности, которые недоступны на отдельном малом или среднем предприятии.

Таким образом, необходимо развитие сотрудничества малых и средних предприятий, чтобы коллективными усилиями реализовать те действия и мероприятия, которые не могут «позволить себе» поодиночке. С другой стороны, требуется дифференциация существующих направлений поддержки предпринимательства. Все это существенно расширит возможности управления финансовыми рисками. Рассмотрим ряд предложенных выше решений более подробно.

Развитие координации и сотрудничества заинтересованных сторон может рассматриваться как первоначальный этап развития новых форм и методов управления финансовыми рисками, начало налаживания взаимодействия между субъектами предпринимательской деятельности,

органами власти и управления, институтами развития, консультационными, страховыми организациями и т. п. Среди ключевых участников – заинтересованных сторон необходимо отметить:

- сами субъекты малого и среднего предпринимательства, их ассоциации и союзы (при наличии);
- органы власти и местного самоуправления, связанные с поддержкой предпринимательства;
- специализированные институты развития (например, технопарк, бизнес-инкубатор и т. п.);
- финансовые посредники (банки, страховые компании, микро-финансовые организации и др.);
- консультационные фирмы, другие субъекты, обладающие необходимыми компетенциями в сфере управления финансовыми рисками (в частности, вузы, научные организации).

Конкретные формы сотрудничества и координации могут быть многообразными. Во-первых, это создание совместных совещательных, коллегиальных органов, где лица, принимающие решения, могли бы совместно в режиме многостороннего диалога вырабатывать наиболее рациональные варианты взаимодействия в системе взаимоотношений предприниматели – инвесторы – страховщики – государство.

Здесь вполне возможно формирование стратегии управления финансовыми рисками предпринимательского сектора на основе общих усилий, а также нахождение взаимоприемлемых выходов из возникающих проблем. Особенно актуальным налаживание такого сотрудничества видится с учетом того обстоятельства, что 2018 год в Кемеровской области объявлен годом предпринимательства.

Во-вторых, по мере развития диалога и налаживания деловых связей, накопления капитала доверия в перспективе могут складываться ассоциации и союзы, занимающиеся проблемами рисков малых и средних предприятий, осуществляющие методическую поддержку, обучение, информационное обеспечение предпринимательства. Возможна на их базе разработка универсальных для предпринимательских организаций документов (типовых положений, методических рекомендаций, правил, классификаторов), которые способствуют повышению эффективности управления финансовыми рисками.

В-третьих, институты координации и сотрудничества могут в перспективе «перерасти» в соглашения о совместной деятельности в области управления финансовыми рисками. В частности, речь идет о формировании адаптированных страховых продуктов с той или иной поддержкой, совместном создании и использовании необходимых для риск-менеджмента материальных и нематериальных объектов,

проведении аналитических исследований, продвижении тех или иных инициатив в органах власти.

Предлагаемое развитие координации и сотрудничества по управлению финансовыми рисками предпринимательской деятельности может быть реализовано в таких институциональных формах, как работа координационно-совещательных органов (различные комиссии, советы, экспертные, рабочие группы), единые системы обмена информацией, ассоциации и союзы, соглашения о совместной деятельности и др.

Предлагаемое направление можно рассматривать как основу и предпосылку для формирования и развития других институтов и механизмов коллективных действий в управлении финансовыми рисками предпринимательской деятельности.

Развитие институтов коллективного самострахования, взаимного страхования и поддержки субъектов предпринимательской деятельности позволяет объединить даже небольшие ресурсы, усилия значительного числа участников для получения серьезных результатов. В принципе, коллективное самострахование и взаимное страхование – далеко не новые институты для мировой практики предпринимательства. Юридические предпосылки взаимного страхования предпринимательских рисков в России также определены (ст. 968 Гражданского кодекса РФ, Закон «О взаимном страховании»). Однако до последнего времени этот перспективный институт имеет крайне слабое распространение.

Особенность взаимного страхования состоит в самостоятельном формировании заинтересованными участниками страхового фонда по однородным рискам без участия страховой компании. Это снижает расходы на ведение дела, упрощает работу и ускоряет принятие решений, однако требует определенного доверия участников и регламентации порядка работы. Еще одно преимущество взаимного страхования – отсутствие налогооблагаемой базы. Представляется, что на основе принципа самострахования можно воздействовать на следующие финансовые риски:

- риск невозврата дебиторской задолженности;
- риск заключения невыгодных сделок (риск ликвидности);
- риск неплатежеспособности и др.

В рамках фонда самострахования за счет относительно небольших и посильных для участников взносов формируется ресурс денежных средств, которым могут воспользоваться участники, столкнувшиеся с серьезными финансовыми рисками, грозящими катастрофическим и критическим ущербом. Таким образом, интересы страховщика и страхователя в рамках взаимного страхования совпадают.

Принципиальная схема работы института взаимного страхования финансовых рисков предпринимательской деятельности представлена на рисунке 11.

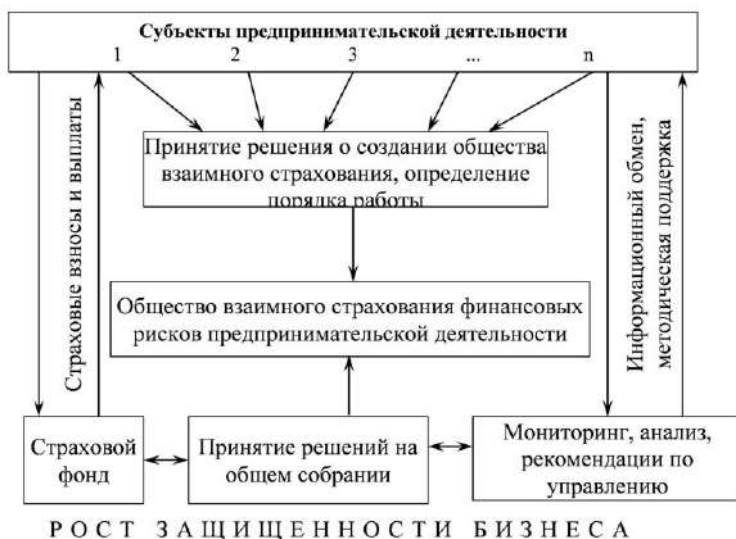


Рисунок 11. Структурно-логическая схема создания и деятельности общества взаимного страхования финансовых рисков предпринимательской деятельности

Отметим, что общество взаимного страхования может не ограничиваться сугубо страховой деятельностью, оно может вести анализ рисков, их мониторинг, вырабатывать рекомендации для участников, т. е. оказывать профессиональную консультативную помощь в управлении рисками.

Другой возможный институт взаимной поддержки субъектов предпринимательской деятельности в сфере управления финансовыми рисками — это кредитные союзы, которые частично восполняют проблему риска неплатежеспособности и ограниченности заемного финансирования. Принцип работы кредитных союзов также заключается в объединении усилий большого числа относительно мелких экономических субъектов для формирования ресурсов коллективного пользования и решения масштабных общих задач. Институты кредитного союза и близких к ним форм взаимодействия (например, кредитных кооперативов, кооперативных банков) также принципиально известны в мировой практике достаточно давно. Правовая база для кредитных союзов в России представлена, в частности, Законом «О кредитной кооперации».

Участники кредитного союза могут как размещать свои временно свободные денежные средства в качестве вкладов, так и получать заемное финансирование (для пополнения оборотных средств, устранения кассовых разрывов, на развитие бизнеса и т. п.). Таким образом, кредитные союзы обладают потенциалом для снижения части финансовых рисков предпринимательской деятельности, в частности рисков неплатежеспособности и рисков неполучения ожидаемого заемного финансирования.

Условия получения заемных средств в кредитном союзе более гибки и просты, поэтому они могут выполнять компенсирующую, страхующую функцию при ограниченном доступе субъектов предпринимательской деятельности к банковским кредитам. Это, в свою очередь, повышает устойчивость и стабильность всей системы малых и средних предприятий, участвующих в кредитной кооперации.

Объединение ресурсов позволяет преодолеть одну из главных проблем управления финансовыми рисками малых и средних предприятий – крайне ограниченный собственный финансово-экономический потенциал, практически полное отсутствие реального резервного капитала, затрудненный доступ к получению кредитов в коммерческих банках, особенно крупных федеральных. Создание кооперативных организаций, ассоциаций, союзов здесь позволяет выйти за рамки многих ограничений. Безусловно, потенциал кредитной кооперации не ограничивается снижением финансовых рисков участников, они способны сыграть значимую роль в формировании поступательного развития всего малого и среднего предпринимательства страны.

Основная проблема в деятельности обществ взаимного страхования, кредитных кооперативов (которая и является главным тормозом их развития) – это низкое доверие участников друг к другу и руководству, широкие возможности для злоупотреблений. Новейшая экономическая история России знает немало примеров, подтвержденных вступившими в законную силу решениями судов по уголовным делам, когда под кредитный кооператив маскировалась банальная финансовая пирамида либо руководство попросту присваивало деньги пайщиков. Поэтому идея кооперации предпринимателей пока не имеет широкой популярности.

В данной связи возможно рекомендовать создание обществ взаимного страхования, кредитных кооперативов и т.п. первоначально на базе и в рамках уже существующих ассоциаций или союзов, например кластеров. В Кемеровской области, например, это может быть агропромышленный кластер, туристско-рекреационный кластер. По мере накопления позитивного опыта идея финансово-кредитной кооперации может получить более широкое распространение.

Развитие специфичных методов и инструментов государственной, муниципальной поддержки предпринимательской деятельности, ориентированных на содействие в управлении финансовыми рисками. В современной России действует разветвленная система поддержки малого и среднего предпринимательства на федеральном, региональном и муниципальном уровнях, созданы специальные институты поддержки, реализуются целевые программы. Однако их эффективность и результативность может быть оценена критически.

Во многом проблемы связаны с тем, что существующая модель поддержки стимулирует либо создание собственного бизнеса (помощь в начале построения собственного дела), либо поддерживает переход от малого к среднему предприятию (гарантии по кредитам, включение в специальные программы). Выживаемости созданных предприятий, в том числе под влиянием различных видов рисков, уделяется недостаточное внимание.

Поэтому представляется продуктивным дополнение существующей политики поддержки содействием в управлении финансовыми рисками предпринимательской деятельности (возможно даже, за счет некоторого «сжатия» существующих мер, которые часто влекут за собой открытие все новых и новых предприятий с крайне коротким сроком деятельности, не дающих существенного вклада в социально-экономическое развитие).

Основные направления развития государственной поддержки предпринимательской деятельности в контексте помощи в управлении финансовыми рисками представлены в таблице 24. Более детальное изучение нужд и потребностей широкого круга субъектов предпринимательской деятельности позволит уточнить предложенные мероприятия, выработать наиболее результативные специфические меры содействия малым и средним предприятиям в управлении финансовыми рисками.

Формирование деловых сетей, союзов, где могут диверсифицироваться и передаваться финансовые риски. Развитие деловых сетей в современных условиях также рассматривается как одно из важных направлений расширения возможностей и обеспечения устойчивости малого и среднего бизнеса. В условиях деловой сети участники работают самостоятельно, сохраняют юридическую автономию, но в определенной степени согласуют свою деятельность, осуществляют координацию, реализуют совместные проекты. Для функционирования сети не являются обязательными формальные юридические документы. Основной механизм взаимодействия в рамках сети – горизонтальный, с признанием равного статуса деловых партнеров.

Таблица 24.

Основные направления развития государственной поддержки предпринимательской деятельности
в сфере управления финансовыми рисками

Вид финансового риска	Существующие направления, мероприятия государственной поддержки	Предлагаемые направления	Ожидаемый результат
1	2	3	4
Процентный риск по получению заемного финансирования	Льготное кредитование через специальные институты поддержки. Субсидирование части процентной ставки по кредитам (при определенных условиях). Воздействие на кредитную политику банков с государственным участием, организации и содействие по специальным программам кредитования малого и среднего бизнеса	Содействие в организации кредитной кооперации, в особенности в рамках кластеров, территорий опережающего развития и т.п. Совершенствование кредитной политики банков с государственным участием в направлении пересмотра условий кредитования малого и среднего бизнеса	Расширение доступности заемного финансирования, снижение стоимости заемных средств, изменение финансового рычага
Кредитный риск (риск неплатежеспособности по банковским кредитам)	Предоставление государственных гарантий по кредитам коммерческих банков	Создание и внедрение инструментов рефинансирования, рассрочек по кредитным платежам, гарантийных фондов. Смягчение условий по срокам закрытия кассовых разрывов по кредитам, предоставленным банками с государственным участием	Повышение устойчивости и выживаемости субъектов предпринимательской деятельности, снижение вероятности дефолтов и несостоятельности. Стабилизация делового оборота

Окончание таблицы 24.

1	2	3	4
Кредитный риск (риск неплатежеспособности покупателей и заказчиков)	Специальные меры поддержки не осуществляются	Возможна организационная, информационная, методическая поддержка в плане предоставления методических, консультативных материалов по управлению дебиторской задолженностью, формированию кредитной политики, проведения оценки дебиторов, обеспечения доступа к деловой информации, консультирования	Повышение эффективности управления дебиторской задолженностью малых и средних предприятий, сокращение просроченной задолженности, сокращение финансового цикла и высвобождение средств
Налоговый риск	Специальные налоговые режимы, сниженные налоговые ставки по ряду видов деятельности, налоговые каникулы, ограничение проверок	Дальнейшая поддержка через фискальную систему в современных условиях мало реалистична и не вполне эффективна, поэтому необходимо обеспечить, в первую очередь, стабильность налоговой системы, доверие к ней.	Возможность долгосрочного планирования работы, определенность с налоговым бременем бизнеса, возможность использовать законные способы снижения налоговой нагрузки с учетом действующего законодательства
Инфляционный риск	Специальные меры поддержки не осуществляются	Возможна организационная, информационная, методическая поддержка в плане предоставления методических, консультативных материалов по управлению финансами в условиях инфляции, ограниченности платежеспособного спроса. Важна также общая политика государства по обеспечению макроэкономической стабильности, не связанная напрямую с развитием малого и среднего предпринимательства	Повышение эффективности финансового менеджмента, стабилизация продаж и расходов, повышение общей финансово-экономической устойчивости субъекта предпринимательской деятельности
Риск ликвидности в части заключения невыгодных сделок	Специальные меры поддержки не осуществляются		

С точки зрения непосредственно управления финансовыми рисками можно выделить следующие возможности деловых сетей:

- поиск инвесторов для стабилизации финансового положения организации, формирования более устойчивой структуры финансирования;
- использование компетенций и апробированных управленческих решений, механизмов управления, применяемых другими участниками сети, обмен опытом;
- формирование устойчивых деловых отношений с более высокой надежностью выполнения договорных обязательств, что снижает риски неплатежей;
- формирование устойчивых каналов материально-технического снабжения с относительно высокой вероятностью сохранения стабильных цен;
- повышение устойчивости участников предпринимательской сети за счет формирования нового экономического объекта, обладающего определенными признаками квазикорпорации.

Таким образом, участие в предпринимательских сетях может быть связано со снижением инфляционных рисков и кредитного риска в части истребования дебиторской задолженности. Немаловажно также и то, что предпринимательская сеть является естественной основой для развития других форм сотрудничества, совместной деятельности. В частности, на ее основе благодаря накопленному капиталу доверия и опыту взаимодействия могут быть сформированы общества взаимного страхования, кредитные союзы, а также различные варианты коллективного создания и использования тех или иных объектов, ресурсов, компетенций.

Создание институтов «коллективного пользования» в сфере управления финансовыми рисками. Идея данного предложения состоит в том, что на основе объединения ресурсов, на принципе совместного финансирования субъекты малого и среднего предпринимательства могут оплачивать работы, услуги, создание и использование объектов для управления рисками, которые недоступны для одного предприятия. Иными словами, определенные элементы инфраструктуры управления финансовыми рисками могут создаваться и использоваться «в складчину».

В отдельных регионах России существуют примеры создания предпринимателями институтов коллективного пользования. В частности, компании, работающие в сфере информационных технологий, нередко организуют обучение своих сотрудников на принципах совместного финансирования. Представляется, что этот интересный опыт может быть распространен на сферу управления финансовыми рисками.

В качестве институтов «коллективного пользования» малых и средних предприятий в данной сфере могут использоваться следующие работы, услуги и объекты:

- совместная оплата консалтинговых услуг, разработки управленческих документов для управления финансовыми рисками объединения малых, средних предприятий или группы однотипных предприятий;
- совместная оплата специалистов по управлению финансовыми рисками, работающих определенный срок или бессрочно в интересах группы малых, средних предприятий;
- совместная оплата обучения, профессиональной подготовки специалистов по управлению финансовыми рисками;
- совместное создание элементов информационно-коммуникационной инфраструктуры, обеспечивающей хранение и обмен информацией.

Таким образом, в сфере управления финансовыми рисками предпринимательской деятельности существует потенциал развития не только на уровне отдельных предприятий, но и на уровне их объединений, союзов, сетевых структур и т. п. Объединение усилий, налаживание сотрудничества будет способствовать распределению финансовых рисков и объединению усилий, ресурсов, обеспечению стабильности предпринимательского сектора экономики.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведенное исследование позволяет сделать следующие выводы и сформулировать рекомендации.

При определении понятия «финансовые риски» существует значительное расхождение мнений. Эта неопределенность объясняется тем, что заложенная в международных стандартах бухгалтерского учета и отчетности градация деятельности предприятия на операционную, инвестиционную и собственно финансовую приходит в противоречие с классическим пониманием финансов, финансовых отношений. Если придерживаться позиции международных стандартов, то в состав финансовых отношений нельзя включать отношения предприятия с поставщиками и покупателями, инвестиционные отношения. В то же время в классической теории финансов финансовые отношения предприятия возникают по поводу формирования и использования не только капитала, но также доходов, денежных фондов.

Отсюда вытекает неопределенность в понимании того, какие риски относить к финансовым. В то же время появляется возможность разграничить финансовые риски в узком и широком смыслах. При этом финансовые риски даже в широком смысле необходимо выделять на основе устоявшегося понимания сущности и видов финансовых отношений, чтобы избежать неоправданного смешения операционных и финансовых рисков. Источник финансовых рисков должен находиться именно в сфере финансовых отношений.

Финансовые риски в узком смысле вытекают из отношений предприятия с собственниками и кредиторами по поводу формирования и использования капитала. Источником данных рисков является неопределенность условий привлечения заемного финансирования, как банковского, так и рыночного. Финансовые риски в широком смысле возникают вследствие финансовых отношений предприятия с основными деловыми партнерами, государством, нефинансовыми институтами, а также неблагоприятных колебаний валютных курсов, которые сказываются на предпринимательской деятельности прямо или косвенно.

В исследовании установлен ряд факторов, обуславливающих различия в воздействии финансовых рисков на предпринимательскую деятельность, а также выполнен анализ практики управления ими в предпринимательских организациях Кемеровской области. На основе межрегионального анализа выявлены положительные взаимосвязи между динамикой численности субъектов предпринимательской деятельности и объемом кредитования, сальдированным финансовым результатом

в регионе. Это дало возможность отметить слабую, но положительную корреляционную связь с сальдированным финансовым результатом деятельности, кредиторской задолженностью в абсолютном выражении, объемом кредитов, предоставленных юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям.

Чем сильнее финансовые риски проявляются и чем хуже организовано управление ими, тем ниже сальдированный финансовый результат и быстрее сокращение числа субъектов предпринимательской деятельности. Кроме того, прибыль является основным мотивом предпринимательской деятельности, поэтому высокий положительный сальдированный финансовый результат выступает стимулом к сохранению существующих и открытию новых субъектов предпринимательской деятельности. С точки зрения видовой принадлежности рисков положительная корреляционная связь между сальдированным финансовым результатом и абсолютным приростом численности субъектов предпринимательской деятельности указывает на то, что для малых предприятий наиболее важен не один какой-либо финансовый риск, а вся их совокупность.

Поскольку коэффициент корреляции между показателями «прирост численности субъектов предпринимательской деятельности» и «сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток)» статистически значим при значении коэффициента детерминации около 0,3, можно сделать вывод, что на финансовые риски в целом приходится порядка 30% общих рисков малого предпринимательства. Для данного сегмента экономики, безусловно, важны и другие риски, однако финансовый риск требует существенного внимания. Поэтому была изучена практика управления финансовыми рисками предпринимательства на основе анкетного опроса.

В ходе анкетного опроса предприниматели оценивали значимость финансового риска среди других рисков, а также значимость разных видов финансовых рисков. Влияние финансовых на бизнес, в глазах предпринимателей, меньше, чем операционных и политических. Но первые являются предметом постоянной заботы малых предприятий, индивидуальных предпринимателей, которые каждодневно ищут заказы, приспособляются так или иначе к требованиям рынка, а вторые практически не зависят от отдельного субъекта предпринимательской деятельности. Потому именно в активизации управления финансовыми рисками кроется существенный резерв для повышения степени защищенности предпринимательской деятельности.

В то же время субъекты предпринимательской деятельности ограничены даже в информации о рисках. В частности, документированного перечня рисков и тем более карты рисков не имеет ни одна организация.

Это указывает на низкую степень зрелости управления финансовыми рисками, поскольку любое управление начинается с определения и измерения своего объекта. В большинстве организаций управленческие действия по отношению к финансовым рискам осуществляются лишь от случая к случаю, когда риск четко проявился и его влияние на бизнес очевидно. Проблема состоит в том, что по мере реализации риска привести его к приемлемым рамкам за счет определенных действий удастся далеко не всегда.

Таким образом, степень развития системы управления финансовыми рисками предпринимательской деятельности крайне низкая. Среди применяемых методов риск-менеджмента лидирует избегание части рисков, другие методы применяет относительное меньшинство предпринимательских организаций. Среди желаемых, но не используемых в настоящее время методов выделяются диверсификация и передача риска. Это указывает на целесообразность разработки организационно-методических аспектов их применения в предпринимательской деятельности.

Следовательно, необходим дифференцированный подход к вовлечению заинтересованных сторон в развитие системы управления финансовыми рисками предпринимательской деятельности. Следует учитывать, что государство и государственные институты жестко ограничены законодательно в выборе направлений своей деятельности, поэтому заслуживает внимания роль самого предпринимательского сообщества и профессиональных консультантов. Что касается потенциального участия в данной работе страховых компаний, то результаты опроса дали основания не согласиться с теми авторами, которые видят потенциал управления финансовыми рисками предпринимательской деятельности именно в вовлечении страховщиков.

В прикладном разделе исследования была разработана модель управления финансовыми рисками предпринимательской деятельности, базирующаяся на международных стандартах ИСО, в то же время учитывающая особенности малых и средних предприятий. Преобразована инфраструктура управления финансовыми рисками за счет включения новых и трансформации существующих элементов. В частности, взамен элемента «Понимание организации и ее контекста» введен элемент «Анализ внутренней и внешней среды», что позволит выявить объекты и факторы финансового риска; в качестве элемента «Документирование управления рисками» (взамен предлагаемых стандартом) рассматривается систематизированный единый для организации документ; введен блок «Интеграция с внешними институтами, способствующими управлению финансовыми рисками».

Сделан вывод о необходимости не только внутренней системы управления финансовыми рисками, но и формирования институциональных интегративных механизмов совместного риск-менеджмента путем вовлечения малых, средних предприятий и других заинтересованных сторон. Предложены конкретные формы и методы развития управления финансовыми рисками, включая развитие институтов коллективного страхования и кредитования, создание объединений и ассоциаций малых и средних предприятий, а также рационализация государственной поддержки предпринимательства.

В прикладном разделе исследования была разработана модель управления финансовыми рисками предпринимательской деятельности, базирующаяся на международных стандартах ИСО, в то же время учитывающая особенности малых и средних предприятий. Преобразована инфраструктура управления финансовыми рисками за счет включения новых и трансформации существующих элементов, уточнены составляющие процесса управления финансовыми рисками и их содержания.

Также модифицированы структура и содержание процесса риск-менеджмента, где составляющие оценки финансового риска конкретизированы с учетом соответствия блокам инфраструктуры риск-менеджмента. Вместо элемента «Обмен информацией и консультирование» введен блок «Интеграция с партнерами по управлению финансовыми рисками». Это позволит выстроить обе подсистемы управления финансовыми рисками – как внутреннюю в рамках самого предприятия, так и распределенную, основанную на интеграции и совместном решении проблем с рядом партнеров.

Сделан вывод о необходимости не только внутренней системы управления финансовыми рисками, но и формирования институциональных интегративных механизмов совместного риск-менеджмента путем вовлечения малых, средних предприятий и других заинтересованных сторон. Предложены конкретные институциональные формы и методы развития управления финансовыми рисками на основе интеграционного фактора:

- координация и сотрудничество различных участников процесса управления финансовыми рисками предпринимательской деятельности;
- развитие институтов коллективного самострахования, взаимного страхования и поддержки субъектов предпринимательской деятельности;
- развитие специфичных методов и инструментов государственной, муниципальной поддержки предпринимательской деятельности, ориентированных на содействие в управлении финансовыми рисками;
- формирование деловых сетей, союзов, где могут диверсифицироваться и передаваться финансовые риски;

- создание институтов «коллективного пользования», которые формируются за счет объединения ресурсов субъектов предпринимательской деятельности и выполняют для своих участников те виды деятельности, которые недоступны на отдельном малом или среднем предприятии.

Таким образом, полноценная система управления финансовыми рисками предпринимательской деятельности должна включать внутреннюю и внешнюю, основанную на интеграции с партнерами компоненту. Объединение усилий, налаживание сотрудничества будет способствовать распределению финансовых рисков и объединению усилий, ресурсов, обеспечению стабильности предпринимательского сектора экономики.

Список литературы

1. Абакумова О.А., Любаненко А.В., Чукреев А.А. Основы предпринимательской деятельности. – Тюмень: Изд-во Тюменского гос. ун-та, 2016. – 356 с.
2. Абасова Х.А. Методика формирования системы управления финансовыми рисками в организациях нефтесервиса // Российское предпринимательство. – 2014. – № 19. – С. 117-128.
3. Абасова Х.А. Теоретические аспекты управления финансовыми рисками на предприятии // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2013. – № 28. – С. 46-53.
4. Автономов В.С. Человек в зеркале экономической теории. – М.: Наука, 1993. – 176 с.
5. Анимича Е.Г., Силин Я.П., Сбродова Н.В. О сущностно-содержательных характеристиках регионального и местного развития // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2014. – № 11. – С. 11-19.
6. Анимича Е.Г., Силин Я.П., Сбродова Н.В. Теории регионального и местного развития. – Екатеринбург: Изд-во Уральского гос. экон. ун-та, 2015. – 151 с.
7. Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности. – СПб.: Питер, 2013. – 352 с.
8. Бадалова А.Г. Система управления рисками: методология, организационно-информационное обеспечение, эффективность внедрения. – М.: Станкин, ЯНУС-К, 2007. – 121 с.
9. Байдина О.С., Байдин Е.В. Финансовые риски: природа и взаимосвязь // Деньги и кредит. – 2010. – №7. – С. 29-32.
10. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 192 с.
11. Балдин К.В., Воробьев С.Н. Модели и методы управления рисками в предпринимательстве. – М.: МПСИ, МОДЭК, 2009. – 432 с.
12. Бартон Т.Л., Шенкер У.Г., Уокер П.Л. Комплексный подход к риск-менеджменту: стоит ли этим заниматься? – М.: Вильямс, 2008. – 208 с.
13. Бернстайн П. Против богов: Укрощение риска. – М.: Олимп-Бизнес, 2000. – 400 с.
14. Беспалов М.В. Модель формирования стратегии управления рисками в процессе развития предпринимательских структур в российской экономике // Финансы: планирование, управление, контроль. – 2011. – № 1. – С. 17-21.
15. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками. – М.: Ника-центр, 2006. – 448 с.
16. Бувальцева В.И. Особенности развития и поддержки малого предпринимательства в Кемеровской области // Казанская наука. – 2012. – № 2. – С. 56-59.
17. Буров В.Ю., Потаев В.С., Суходолов А.П. Малое предпринимательство в России и в Байкальском регионе (история, современное состояние, проблемы и перспективы развития). – Иркутск: Изд-во Иркутского гос. ун-та, 2011. – 280 с.

18. Бусыгин А.В. Предпринимательство. – М.: Бусыгин, 2003. – 614 с.
19. Варыгин В.О. Соотношение понятий «предпринимательство», «предпринимательская деятельность», «предприниматель» // XXI Державинские чтения: Мат-лы общерос.науч.конф. В 2 ч. Ч. 1. – Тамбов: Изд-во Тамбовского гос. ун-та им. Г.Р. Державина, 2016. – С. 73-85.
20. Власова Н.Ю., Банаев А.С. Сравнительный анализ торговых узлов локального потребительского рынка крупнейшего города // Известия Уральского государственного экономического университета. – 2015. – №5. – С. 76-81.
21. Власова Н.Ю. Факторы и тенденции развития социально-экономического пространства крупнейших российских городов // Научные труды Вольного экономического общества России. – 2018. – Т. 209. – №1. – С. 353-364.
22. ГОСТ Р 51897 – 2011. Менеджмент риска. Термины и определения. – М.: Стандартиформ, 2012. – 15 с.
23. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 1 от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ (в ред. от 23.05.2018 г. № 120-ФЗ) // Законодательство Российской Федерации. Сборник основных федеральных законов РФ [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://fzrf.su/kodeks/gk-1/> (Дата обращения: 24.05.2019).
24. Грибов В.Д. Финансовая среда предпринимательства и финансовые риски. – М.: КНОРУС, 2015. – 304 с.
25. Дамодаран А. Стратегический риск-менеджмент. Принципы и методики. – М.: Вильямс, 2010. – 496 с.
26. Дворякина Е.Б., Беликова О.А. Региональная социально-экономическая система и бюджет. – Екатеринбург: Уральский гос. аграрн. ун-т, 2014. – 216 с.
27. Дворякина Е.Б., Кайбичева Е.И. Тенденции изменения структуры доходов местных бюджетов периферийных городских территорий // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. – 2016. – №3. – С. 124-132.
28. Домашенко Д.В., Финогенова Ю.Ю. Управление рисками в условиях финансовой нестабильности. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 237 с.
29. Дорожкина Т.В., Крутиков В.К., Зайцев Ю.В. Основы предпринимательского дела. – Калуга: Эйдос, 2015. – 165 с.
30. Друкер П. Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы. – М.: Бук Чембэр Интернэшнл, 1992. – 352 с.
31. Ильшева Н.Н., Каранина Е.В. Стратегический анализ риск-системы предприятия как новое направление экономического анализа // Экономический анализ: теория и практика. – 2013. – №14. – С. 12-19.
32. Каранина Е.В., Смирнова О.Ю. Методы управления финансовыми и налоговыми рисками // Экономика и предпринимательство. – 2014. – №11. – Ч. 4. – С. 930-933.
33. Качалов Р.М. Феномен экономического риска в институциональном пространстве: системный анализ. – М.: Изд-во Финуниверситета, 2014. – 152 с.

34. Кикал Д., Лайонс Т. Социальное предпринимательство. Миссия – сделать мир лучше. – М.: Альпина Паблишер, 2014. – 304 с.
35. Ковалев В.В. Корпоративные финансы и учет. Понятия, алгоритмы, показатели. – М.: Проспект, 2014. – 875 с.
36. Ковальчук В.К., Халиков М.С., Усов А.И. Управление рисками в малом бизнесе. – М.: МАКС Пресс, 2016. – 92 с.
37. Косинский П.Д. К вопросу развития малого и среднего предпринимательства промышленного региона // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. – 2014. – №2. – С. 47-55.
38. Косинский П.Д., Чупрякова А.Г., Васильева Л.Б. Эффективность управления социально-экономическим развитием промышленного региона в посткризисный период // Проблемы современной экономики. – 2014. – №1. – С. 157-162.
39. Кричевский М.Н. Финансовые риски. – М.: КНОРУС, 2013. – 248 с.
40. Лапуста М.Г. Предпринимательство. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 608 с.
41. Ласкина Л.Ю. Финансовый риск: терминологические проблемы и измерение // Финансы и кредит. – 2010. – №46. – С. 12-15.
42. Маевский Ф.В., Вяткин В.Н., Гамза В.А. Риск-менеджмент. Превентивное управление. – М.: Наука и образование, 2013. – 264 с.
43. Маккарти М.П., Флинн Т.П. Риск: управление риском на уровне топ-менеджеров и советов директоров. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 234 с.
44. Малое и среднее предпринимательство в России. 2010: Стат. сб. – М.: Росстат, 2010. – 172 с.
45. Малое и среднее предпринимательство в России. 2015: Стат. сб. // Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_47/Main.htm (дата обращения: 08.04.2017).
46. Малое и среднее предпринимательство в России. Приложение к сборнику (информация в разрезе субъектов Российской Федерации). 2015: Стат. сб. // Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2015/pril-mal-pred.rar (дата обращения: 30.05.2017).
47. Малое и среднее предпринимательство // Кемеровостат [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://kemerovostat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/kemerovostat/ru/statistics/enterprises/small_and_medium_enterprises/ (Дата обращения: 18.04.2017).
48. Марк Р.М., Мишель-Круи Д.Г. Основы риск-менеджмента. – М.: Юрайт, 2014. – 390 с.
49. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 7 «Отчет о движении денежных средств». Приложение №3 к приказу Министерства финансов РФ от 25 ноября 2011 г. №160н.
50. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль. – М.: Дело, 2003. – 360 с.

51. Национальный стандарт Российской Федерации «Менеджмент риска. Принципы и руководство». ГОСТ Р ИСО 31000–2010. – М.: Стандартинформ, 2012. – 26 с.
52. Нецымайло К.В. Организация финансового риск-менеджмента на предприятиях малого и среднего бизнеса: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. – СПб., 2013. – 24 с.
53. Нецымайло К.В. Риски предприятий малого и среднего бизнеса и способы их финансирования // Интеллект. Инновации. Инвестиции. – 2011. – №2. – С. 201-205.
54. Нецымайло К.В. Экономические риски в деятельности субъектов малого предпринимательства // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2009. – Т. 3. – №23-1. – С. 131-133.
55. Обухов А.А. Комплексный подход к принятию управленческих решений в области нейтрализации рисков в предпринимательской деятельности // Сибирская финансовая школа. – 2014. – №3. – С. 23-26.
56. Одинцова М.А. Методика управления рисками для малого и среднего бизнеса // Экономический журнал. – 2014. – Т. 35. – №3. – С. 38-47.
57. О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства: Постановление Правительства РФ от 04.04.2016 г. № 265// КонсультантПлюс [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_196415/ (Дата обращения: 24.05.2019).
58. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ (в ред. от 03.07.2018 г. № 185-ФЗ) // КонсультантПлюс [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/ (дата обращения: 24.05.2019).
59. Осирко О.В., Секачева В.М., Бувальцева В.И. Оценка налоговых рисков в субъектах агропродовольственной сферы как инструмент эффективного риск-менеджмента // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2016. – №9. – Ч. 1. – С. 160-165.
60. Петухов К.Г. Контроль финансовых рисков. – М.: Лаборатория книги, 2009. – 132 с.
61. Пономарев О.Б., Светульников С.Г. Экономика и предпринимательство. – СПб.: Левша, 2015. – 632 с.
62. Ратиев В.В., Сайбель Н.Ю. Предпринимательство. – М.: Изд-во Моск. ун-та им. С.Ю. Витте, 2016. – 198 с.
63. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2016. Стат. сб. // Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/B15_14p/Main.htm (дата обращения: 30.05.2017).
64. Российский статистический ежегодник. 2016. – М.: Росстат, 2016. – 725 с.

65. Рыхтикова Н.А. Особенности применения технологий идентификации рисков в рамках современного риск-менеджмента организаций в России // Менеджмент в России и за рубежом. – 2009. – №1. – С. 101-108.
66. Рыхтикова Н.А. Риски и возможности развития малого и среднего предпринимательства в России // Предпринимательство и бизнес в условиях экономической нестабильности: Мат-лы III междунар.науч.конгр. – М.: Научный консультант, 2015. – С. 158-160.
67. Рыхтикова Н.А. Управление рисками в организациях малого и среднего предпринимательства // Проблемы теории и практики управления. – 2015. – №5. – С. 125-134.
68. Саввина О.В. Управление системными финансовыми рисками в условиях глобализации. – М.: Дашков и К°, 2015. – 400 с.
69. Савицкая Г.В. Анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности. Методологические аспекты. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 272 с.
70. Сафиуллин Н.З., Файзрахманов М.Д. Развитие предпринимательства в инновационной экономике. – Казань: Изд-во Казан.ун-та, 2007. – 104 с.
71. Сенчагов В.К., Архипов А.И. Финансы, денежное обращение и кредит. – М.: Проспект, 2011. – 496 с.
72. Сиденко А.В., Вишняков В.В., Исаев С.М. Теория статистики. – М.: МАКС-Пресс, 2011. – 462 с.
73. Сичинава Д.И. Управление рисками в малом и среднем промышленном бизнесе: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. – СПб., 2012. – 20 с.
74. Совершенствование механизма государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства / В.В. Алешенко и др. – Омск: ИЦ «Омский научный вестник», 2015. – 188 с.
75. Современное предпринимательство в инновационной экономике: теория и практика / М.А. Эскиндаров и др. – М.: Перо, 2015. – 330 с.
76. Социально-экономические показатели Российской Федерации в 1991-2015 гг. (приложение к сборнику «Российский статистический ежегодник. 2016») // Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b16_13_p/Main.htm (дата обращения: 08.04.2017).
77. Статистика / Под ред. И.И. Елисевой. – М.: Юрайт, 2014. – 446 с.
78. Статистика малого и среднего предпринимательства // Ресурсный центр малого предпринимательства [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://rcsme.ru/ru/statistics> (дата обращения: 17.04.2017).
79. Статистический ежегодник «Кузбасс». 2015// Кемеровостат [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.kemerovostat.ru/bgd/EJEGOD/issWWW.exe/Stg/2015/12e_предпр-1.html (дата обращения: 18.04.2017).
80. Управление финансовыми рисками. Аналитический обзор // PWS Россия [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.pwc.ru/ru/treasury-and-commodities/assets/financial-risks.pdf> (дата обращения: 16.02.2017).

81. Филобокова Л.Ю. Аналитический инструментарий оценки рисков в управлении малым предпринимательством // Гуманитарный вестник МГТУ им. Н.Э. Баумана. – 2013. – Вып. 6. – С.26-31
82. Филобокова Л.Ю. Аналитический инструментарий оценки рисков в управлении финансами малых предприятий / Л.Ю. Филобокова // Финансовый менеджмент. – 2014. – №6. – С. 3-11.
83. Филобокова Л.Ю., Самханова Л.В. Налоговая политика, налоговый и совокупный предпринимательский риск малых предприятий // Управление экономическими системами. – 2011. – №1. – С.18-27
84. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски / А.В. Владимирова и др. – Новочеркасск: Донской гос. аграрный ун-т, 2015. – 344 с.
85. Финансы Г.Б. Поляк и др. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 735 с.
86. Финансы, денежное обращение и кредит / М.В. Романовский и др. – М.: Юрайт, 2014. – 714 с.
87. Шапкин А.С., Шапкин В.А. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций. – М.: Дашков и К°, 2013. – 544 с.
88. Шевелев С.Ю., Шевелева Е.А., Кропотова Л.А. Развитие предпринимательства в России: организационные, правовые и экономические аспекты. – СПб.: Изд-во СПб.ун-та управления и экономики, 2014. – 138 с.
89. Шорин В.М. О понятиях «предпринимательство» и «предпринимательская деятельность» в РФ: вопросы методологии и нормативно-правового регулирования // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. – 2016. – Вып. 3. – С. 150-154.
90. Экажева Т.Д. Европейский опыт внедрения превентивного подхода на малых и средних предприятиях // Экономика и предпринимательство. – 2014. – №1. – Ч. 3. – С. 725-733.
91. Экажева Т.Д. Процесс риск-менеджмента на малом предприятии // Экономика и предпринимательство. – 2014. – №5. – Ч. 1. – С. 535-540.
92. Экажева Т.Д. Управление рисками на предприятиях малого бизнеса: Дисс. ... канд. экон. наук. – М., 2015. – 117 с.
93. Экажева Т.Д. Управление рисками на предприятиях малого бизнеса // Экономика и предпринимательство. – 2014. – №5. – Ч. 1. – С. 755-761.
94. Энциклопедия финансового риск-менеджера / А.А. Лобанов и др. – М.: Альпина Бизнес Паблшинг, 2007. – 936 с.
95. Risk Management – Vocabulary. ISO Guide 73:2009. Available at: <https://www.iso.org/standard/44651.html> (accessed 24 May 2019).

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Корчагина Ирина Васильевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа, аудита и налогообложения, заместитель директора по социально-воспитательной работе Института экономики и управления ФГБОУ ВО «Кемеровский государственный университет» (Россия, г. Кемерово).

Корчагин Рудик Левович – аспирант Института экономики и управления ФГБОУ ВО «Кемеровский государственный университет» (Россия, г. Кемерово).

Приложение 1.

**Расчет коэффициента прироста субъектов предпринимательской
деятельности по субъектам Российской Федерации**

Данные для расчета коэффициента прироста (составлено по [46])

Субъект Российской Федерации	Число малых предприятий (включая микро-предприятия), единиц		Среднее число за период, единиц	Абсолютный прирост, единиц	Коэффициент прироста
	на начало года	на конец года			
1	2	3	4	5	6
Белгородская область	24684	24351	24518	-333	-0,014
Брянская область	11774	12276	12025	502	0,042
Владимирская область	18873	18399	18636	-474	-0,025
Воронежская область	22686	23281	22984	595	0,026
Ивановская область	19703	20579	20141	876	0,043
Калужская область	12982	13630	13306	648	0,049
Костромская область	8604	6702	7653	-1902	-0,249
Курская область	10346	10450	10398	104	0,010
Липецкая область	12992	14731	13862	1739	0,125
Московская область	76770	77733	77252	963	0,012
Орловская область	7289	7790	7540	501	0,066
Рязанская область	15553	16915	16234	1362	0,084
Смоленская область	13105	13355	13230	250	0,019
Тамбовская область	8637	8677	8657	40	0,005
Тверская область	18232	17117	17675	-1115	-0,063
Тульская область	22128	20782	21455	-1346	-0,063
Ярославская область	25635	21909	23772	-3726	-0,157
Москва	241973	245471	243722	3498	0,014
Республика Карелия	11710	9256	10483	-2454	-0,234
Республика Коми	12911	12955	12933	44	0,003
Архангельская область	17428	14636	16032	-2792	0,174
Вологодская область	11125	12556	11841	1431	0,121
Калининградская область	21538	21779	21659	241	0,011
Ленинградская область	20377	19925	20151	-452	-0,022
Мурманская область	5982	5912	5947	-70	-0,012
Новгородская область	8695	9588	9142	893	0,098
Псковская область	8010	8292	8151	282	0,035
Санкт-Петербург	212715	217690	215203	4975	0,023
Республика Адыгея	3737	3968	3853	231	0,060
Республика Калмыкия	1024	1091	1058	67	0,063

Продолжение приложения 1.

1	2	3	4	5	6
Краснодарский край	59009	62814	60912	3805	0,062
Астраханская область	9179	9995	9587	816	0,085
Волгоградская область	28012	28661	28337	649	0,023
Ростовская область	54744	54392	54568	-352	-0,006
Республика Дагестан	7781	6991	7386	-790	-0,107
Республика Ингушетия	2697	3640	3169	943	0,298
Кабардино-Балкарская Республика	4342	4315	4329	-27	-0,006
Карачаево-Черкесская Республика	3702	3664	3683	-38	-0,010
Республика Северная Осетия-Алания	6471	5817	6144	-654	-0,106
Чеченская Республика	5245	5653	5449	408	0,075
Ставропольский край	22734	23442	23088	708	0,031
Республика Башкортостан	40834	41553	41194	719	0,017
Республика Марий Эл	8706	9467	9087	761	0,084
Республика Мордовия	6794	7147	6971	353	0,051
Республика Татарстан	49617	48844	49231	-773	-0,016
Удмуртская Республика	20268	21642	20955	1374	0,066
Чувашская Республика	14589	15807	15198	1218	0,080
Пермский край	35344	35451	35398	107	0,003
Кировская область	22070	23938	23004	1868	0,081
Нижегородская область	38604	35754	37179	-2850	-0,077
Оренбургская область	18892	19257	19075	365	0,019
Пензенская область	17475	16150	16813	-1325	-0,079
Самарская область	53271	46911	50091	-6360	-0,127
Саратовская область	30670	30931	30801	261	0,008
Ульяновская область	17103	15958	16531	-1145	-0,069
Курганская область	7429	7315	7372	-114	-0,015
Свердловская область	81740	81843	81792	103	0,001
Юменская область	63853	68961	66407	5108	0,077
Челябинская область	38625	41851	40238	3226	0,080
Республика Алтай	2263	2269	2266	6	0,003
Республика Бурятия	10995	11203	11099	208	0,019
Республика Тыва	1560	1324	1442	-236	-0,164
Республика Хакасия	6390	6766	6578	376	0,057
Алтайский край	35596	31963	33780	-3633	-0,108
Забайкальский край	5604	6464	6034	860	0,143
Красноярский край	52384	53495	52940	1111	0,021
Иркутская область	28918	28602	28760	-316	-0,011
Кемеровская область	33585	33808	33697	223	0,007

Окончание приложения 1.

1	2	3	4	5	6
Новосибирская область	62798	76450	69624	13652	0,196
Омская область	29204	30595	29900	1391	0,047
Томская область	20769	19096	19933	-1673	-0,084
Республика Саха (Якутия)	13777	13980	13879	203	0,015
Камчатский край	5135	5162	5149	27	0,005
Приморский край	31146	31735	31441	589	0,019
Хабаровский край	22850	20649	21750	-2201	-0,101
Амурская область	8894	8031	8463	-863	-0,102
Магаданская область	2990	2873	2932	-117	-0,040
Сахалинская область	9032	9169	9101	137	0,015
Еврейская автономная область	1753	1584	1669	-169	-0,101
Чукотский автономный округ	465	380	423	-85	-0,201

Примечание: данные по Республике Крым и Севастополю не рассматривались в связи с отсутствием статистических данных в динамике.

Приложение 2.

**Данные для расчета факторных признаков,
влияющих на коэффициент прироста**

**Показатели кредиторской задолженности, включая просроченную
задолженность (составлено по [63])**

Субъект Российской Федерации	Всего, млн руб.	В т. ч. просроченная задолженность, млн руб.	Процентов от всей задолжен- ности
1	2	3	4
Белгородская область	221030	1965	0,9
Брянская область	93923	7602	8,1
Владимирская область	132458	8665	6,5
Воронежская область	225777	11293	5,0
Ивановская область	57320	9175	16,0
Калужская область	210163	3677	1,7
Костромская область	39247	2296	5,8
Курская область	110813	7304	6,6
Липецкая область	148199	5252	3,5
Московская область	1967465	42457	2,2
Орловская область	44821	1980	4,4
Рязанская область	94382	5471	5,8
Смоленская область	73591	10570	14,4
Тамбовская область	55140	2578	4,7
Тверская область	129363	21429	16,6
Тульская область	233974	12985	5,5
Ярославская область	144939	17190	11,9
Москва	12153883	788852	6,5
Республика Карелия	52372	10884	20,8
Республика Коми	160439	16893	10,5
Архангельская область	293397	16394	5,6
Вологодская область	109772	13089	11,9
Калининградская область	245457	3543	1,4
Ленинградская область	463307	17291	3,7
Мурманская область	87144	15228	17,5
Новгородская область	48929	2770	5,7
Псковская область	38686	1909	4,9
Санкт-Петербург	3242022	30080	0,9
Республика Адыгея	23443	2998	12,8
Республика Калмыкия	8043	1914	23,8
Краснодарский край	660018	21500	3,3
Астраханская область	79044	3880	4,9

Продолжение приложения 2.

1	2	3	4
Волгоградская область	268808	25145	9,4
Ростовская область	446132	14857	3,3
Республика Дагестан	57719	18332	31,8
Республика Ингушетия	7664	4420	57,7
Кабардино-Балкарская Республика	22344	6144	27,5
Карачаево-Черкесская Республика	32060	550	1,7
Республика Северная Осетия – Алания	15054	3013	20,0
Чеченская Республика	128819	76449	59,3
Ставропольский край	280767	6523	2,3
Республика Башкортостан	507414	14692	2,9
Республика Марий Эл	50572	1887	3,7
Республика Мордовия	76064	3344	4,4
Республика Татарстан	733117	20018	2,7
Удмуртская Республика	198199	16988	8,6
Чувашская Республика	83738	3877	4,6
Пермский край	393646	17444	4,4
Кировская область	63655	6253	9,8
Нижегородская область	578815	31127	5,4
Оренбургская область	202151	17432	8,6
Пензенская область	75020	5926	7,9
Самарская область	502069	21855	4,4
Саратовская область	181761	8098	4,5
Ульяновская область	141186	14316	10,1
Курганская область	47280	3631	7,7
Свердловская область	781910	45459	5,8
Тюменская область	1874341	74329	4,0
Челябинская область	412192	27344	6,6
Республика Алтай	2599	293	11,3
Республика Бурятия	38548	7530	19,5
Республика Тыва	6922	2537	36,7
Республика Хакасия	31771	6534	20,6
Алтайский край	108764	6100	5,6
Забайкальский край	45203	6979	15,4
Красноярский край	421267	34724	8,2
Иркутская область	235987	19751	8,4
Кемеровская область	487010	105961	21,8
Новосибирская область	344428	8613	2,5
Омская область	163388	5667	3,5
Томская область	192368	9190	4,8
Республика Саха (Якутия)	120193	14371	12,0
Камчатский край	56700	11198	19,7

Продолжение приложения 2.

1	2	3	4
Приморский край	237275	9352	3,9
Хабаровский край	361687	10523	2,9
Амурская область	68607	5522	8,0
Магаданская область	26587	2076	7,8
Сахалинская область	390554	5161	1,3
Еврейская автономная область	4466	396	8,9
Чукотский автономный округ	18235	271	1,5

Примечание: данные по Республике Крым и Севастополю не рассматривались в связи с отсутствием статистических данных в динамике.

**Задолженность по кредитам, предоставленным кредитными
организациями юридическим лицам, включая индивидуальных
предпринимателей (составлено по [63])**

Субъект Российской Федерации	Величина задолженности в национальной валюте, млн руб.
1	2
Белгородская область	215824
Брянская область	72657
Владимирская область	88074
Воронежская область	265902
Ивановская область	41024
Калужская область	118047
Костромская область	35996
Курская область	165050
Липецкая область	97241
Московская область	1130498
Орловская область	56597
Рязанская область	89578
Смоленская область	64293
Тамбовская область	85078
Тверская область	60344
Тульская область	147828
Ярославская область	127730
Москва	7860912
Республика Карелия	30699
Республика Коми	27854
Архангельская область	122244
Вологодская область	97913
Калининградская область	127528
Ленинградская область	225330
Мурманская область	29783
Новгородская область	32859
Псковская область	35586
Санкт-Петербург	1515584
Республика Адыгея	17703
Республика Калмыкия	8101
Краснодарский край	683633
Астраханская область	37298
Волгоградская область	129827
Ростовская область	404461
Республика Дагестан	34473
Республика Ингушетия	6971
Кабардино-Балкарская Республика	43643
Карачаево-Черкесская Республика	30225
Республика Северная Осетия – Алания	14479

Продолжение приложения 2.

1	2
Чеченская Республика	19679
Ставропольский край	157995
Республика Башкортостан	305409
Республика Марий Эл	60314
Республика Мордовия	94051
Республика Татарстан	542390
Удмуртская Республика	94214
Чувашская Республика	95553
Пермский край	256677
Кировская область	57904
Нижегородская область	360226
Оренбургская область	120113
Пензенская область	67432
Самарская область	347439
Саратовская область	152591
Ульяновская область	78836
Курганская область	31161
Свердловская область	509067
Тюменская область	518059
Челябинская область	380843
Республика Алтай	12750
Республика Бурятия	62513
Республика Тыва	3634
Республика Хакасия	15577
Алтайский край	130307
Забайкальский край	20864
Красноярский край	382927
Иркутская область	179628
Кемеровская область	231636
Новосибирская область	248911
Омская область	137361
Томская область	75200
Республика Саха (Якутия)	73604
Камчатский край	28193
Приморский край	202065
Хабаровский край	132787
Амурская область	32990
Магаданская область	17594
Сахалинская область	30302
Еврейская автономная область	3607
Чукотский автономный округ	5183
Республика Крым	2509
Севастополь	540

**Инфляция (индекс потребительских цен), декабрь к декабрю
(составлено по [63])**

Субъект Российской Федерации	Индекс потребительских цен, процентов
1	2
Белгородская область	110,5
Брянская область	113,3
Владимирская область	113,3
Воронежская область	112,0
Ивановская область	112,2
Калужская область	113,2
Костромская область	111,0
Курская область	110,9
Липецкая область	111,9
Московская область	112,2
Орловская область	112,7
Рязанская область	113,5
Смоленская область	114,2
Тамбовская область	112,2
Тверская область	113,6
Тульская область	112,4
Ярославская область	113,5
Москва	111,7
Республика Карелия	110,9
Республика Коми	110,9
Архангельская область	113,0
Вологодская область	112,0
Калининградская область	115,6
Ленинградская область	111,5
Мурманская область	110,3
Новгородская область	111,0
Псковская область	112,0
Санкт-Петербург	113,3
Республика Адыгея	111,4
Республика Калмыкия	111,1
Краснодарский край	112,2
Астраханская область	110,7
Волгоградская область	112,0
Ростовская область	111,8
Республика Дагестан	110,5
Республика Ингушетия	108,1
Кабардино-Балкарская Республика	108,5
Карачаево-Черкесская Республика	110,4
Республика Северная Осетия – Алания	110,2
Чеченская Республика	111,1

Продолжение приложения 2.

1	2
Ставропольский край	108,6
Республика Башкортостан	111,2
Республика Марий Эл	111,6
Республика Мордовия	111,6
Республика Татарстан	109,7
Удмуртская Республика	109,6
Чувашская Республика	110,9
Пермский край	110,4
Кировская область	111,0
Нижегородская область	111,4
Оренбургская область	110,9
Пензенская область	110,9
Самарская область	111,8
Саратовская область	110,9
Ульяновская область	111,4
Курганская область	112,0
Свердловская область	110,6
Тюменская область	108,7
Челябинская область	109,9
Республика Алтай	110,1
Республика Бурятия	111,8
Республика Тыва	109,5
Республика Хакасия	110,5
Алтайский край	111,2
Забайкальский край	111,2
Красноярский край	109,5
Иркутская область	110,8
Кемеровская область	111,9
Новосибирская область	110,2
Омская область	111,4
Томская область	110,7
Республика Саха (Якутия)	110,3
Камчатский край	107,8
Приморский край	112,0
Хабаровский край	111,8
Амурская область	110,5
Магаданская область	107,8
Сахалинская область	108,6
Еврейская автономная область	111,8
Чукотский автономный округ	104,0
Республика Крым	142,5
Севастополь	136,1

**Сальдированный финансовый результат деятельности организаций
(прибыль минус убыток) (составлено по [63])**

Субъект Российской Федерации	Сальдированный финансовый результат, млн руб.
1	2
Белгородская область	178309
Брянская область	30953
Владимирская область	18951
Воронежская область	20042
Ивановская область	-1632
Калужская область	-15761
Костромская область	6544
Курская область	33877
Липецкая область	57493
Московская область	88579
Орловская область	11398
Рязанская область	18716
Смоленская область	-785
Тамбовская область	15216
Тверская область	-10978
Тульская область	33132
Ярославская область	-2198
Москва	1182043
Республика Карелия	3636
Республика Коми	47083
Архангельская область	-31616
Вологодская область	-22889
Калининградская область	-6229
Ленинградская область	38473
Мурманская область	25600
Новгородская область	2004
Псковская область	-1146
Санкт-Петербург	257087
Республика Адыгея	-1625
Республика Калмыкия	-543
Краснодарский край	-96350
Астраханская область	-1430
Волгоградская область	65746
Ростовская область	5792
Республика Дагестан	-7509
Республика Ингушетия	-317
Кабардино-Балкарская Республика	-2314
Карачаево-Черкесская Республика	-1298
Республика Северная Осетия – Алания	-1833
Чеченская Республика	-11764

Продолжение приложения 2.

1	2
Ставропольский край	6203
Республика Башкортостан	123587
Республика Марий Эл	2636
Республика Мордовия	2212
Республика Татарстан	201333
Удмуртская Республика	10037
Чувашская Республика	-2927
Пермский край	111068
Кировская область	14935
Нижегородская область	32135
Оренбургская область	136129
Пензенская область	-2985
Самарская область	150657
Саратовская область	12373
Ульяновская область	2075
Курганская область	-2419
Свердловская область	26765
Тюменская область	1346031
Челябинская область	25744
Республика Алтай	2026
Республика Бурятия	14252
Республика Тыва	-7054
Республика Хакасия	-2926
Алтайский край	16919
Забайкальский край	-12523
Красноярский край	154496
Иркутская область	198439
Кемеровская область	-88772
Новосибирская область	22604
Омская область	-3192
Томская область	21048
Республика Саха (Якутия)	5117
Камчатский край	-15580
Приморский край	-193
Хабаровский край	-9385
Амурская область	7718
Магаданская область	-15711
Сахалинская область	-14027
Еврейская автономная область	-6907
Чукотский автономный округ	12160
Республика Крым	-47094
Севастополь	-2668

Валовая добавленная стоимость (валовой региональный продукт, ВРП), индекс физического объема в постоянных ценах к прошлому году (составлено по [63])

Субъект Российской Федерации	Индекс физического объема ВРП, процентов
1	2
Белгородская область	102,8
Брянская область	103,5
Владимирская область	100,8
Воронежская область	105,9
Ивановская область	89,9
Калужская область	103,1
Костромская область	100,4
Курская область	104,5
Липецкая область	105,1
Московская область	100,1
Орловская область	101,4
Рязанская область	99,0
Смоленская область	100,4
Тамбовская область	105,7
Тверская область	98,9
Тульская область	105,8
Ярославская область	101,9
Москва	100,2
Республика Карелия	100,1
Республика Коми	95,7
Архангельская область	102,0
Вологодская область	103,0
Калининградская область	104,6
Ленинградская область	100,2
Мурманская область	101,3
Новгородская область	105,2
Псковская область	99,5
Санкт-Петербург	101,0
Республика Адыгея	103,8
Республика Калмыкия	104,7
Краснодарский край	100,7
Астраханская область	100,5
Волгоградская область	104,7
Ростовская область	103,2
Республика Дагестан	106,3
Республика Ингушетия	105,5
Кабардино-Балкарская Республика	101,6
Карачаево-Черкесская Республика	98,0
Республика Северная Осетия – Алания	101,5

Продолжение приложения 2.

1	2
Чеченская Республика	108,5
Ставропольский край	104,3
Республика Башкортостан	101,9
Республика Марий Эл	106,0
Республика Мордовия	108,1
Республика Татарстан	102,1
Удмуртская Республика	101,0
Чувашская Республика	100,2
Пермский край	103,3
Кировская область	102,2
Нижегородская область	102,9
Оренбургская область	99,3
Пензенская область	103,5
Самарская область	101,9
Саратовская область	100,3
Ульяновская область	100,5
Курганская область	97,1
Свердловская область	100,1
Тюменская область	98,1
Челябинская область	102,8
Республика Алтай	108,4
Республика Бурятия	98,3
Республика Тыва	104,6
Республика Хакасия	101,9
Алтайский край	100,4
Забайкальский край	94,2
Красноярский край	101,0
Иркутская область	104,8
Кемеровская область	102,1
Новосибирская область	102,5
Омская область	102,0
Томская область	100,2
Республика Саха (Якутия)	103,2
Камчатский край	100,9
Приморский край	101,3
Хабаровский край	101,0
Амурская область	103,1
Магаданская область	103,0
Сахалинская область	100,7
Еврейская автономная область	100,6
Чукотский автономный округ	114,9

Примечание: данные по Республике Крым и Севастополю не рассматривались в связи с отсутствием статистических данных в динамике.

Приложение 3.

Анкета «Управление финансовыми рисками в предпринимательской деятельности»

УВАЖАЕМЫЙ ЭКСПЕРТ!

Просим Вас принять участие в экспертной оценке положения дел в сфере управления финансовыми рисками предпринимательской деятельности. Оценка проводится анонимно, результаты будут использованы только в обобщенном виде. Заранее благодарим за участие в исследовании! Ваши ответы очень важны для дальнейшей работы по содействию развитию предпринимательской деятельности в регионах России.

1. Оцените сравнительную важность следующих видов рисков для Вашей организации по следующей шкале: 1 – риск абсолютно не важен, 2 – незначительная важность; 3 – средняя важность; 4 – большая важность; 5 – очень большая важность.

Вид риска	Балльная оценка				
	1	2	3	4	5
Операционные риски (ошибки, проблемы, сбои в текущей деятельности бизнеса – производство, человеческий фактор, аварии и т.д.)					
Финансовые риски (связанные с финансовыми отношениями, в которых участвует организация)					
Политические риски (изменения законодательства, государственной политики)					
Криминальные риски (преступные посягательства на бизнес, недобросовестность клиентов, партнеров, персонала)					
Рыночные риски (затруднения сбыта)					

2. Оцените сравнительную важность различных видов финансового риска для Вашей организации по следующей шкале: 1 – риск абсолютно не важен, 2 – незначительная важность; 3 – средняя важность; 4 – большая важность; 5 – очень большая важность.

Вид риска	Балльная оценка				
	1	2	3	4	5
Валютный риск (увеличение расходов, обязательств в валюте, удорожание импортных ресурсов)					
Процентный риск (рост процентных ставок, усложнение кредитования бизнеса, невозможность получить кредит)					
Кредитный риск (возникновение и углубление неплатежеспособности по заемному финансированию бизнеса)					
Фондовый риск (снижение курса ценных бумаг организации, ее рыночной стоимости, ухудшение инвестиционной привлекательности)					
Неплатежеспособность покупателей и заказчиков					
Налоговый риск (повышение налогов, ужесточение действий налоговых органов)					
Инфляционный риск (потери из-за инфляции, попадания в «ножницы цен»)					
Риск ликвидности (необходимость проводить невыгодные сделки по ценам ниже рыночных)					

3. Как бы Вы могли сформулировать цель управления финансовыми рисками, наиболее подходящую к деятельности Вашей организации:

- а) снижение потерь (порядка 10-30% от существующего уровня)
- б) значительное снижение потерь (30-70% и более)
- в) значительное ограничение потерь и небольшой дополнительный доход (10-30% к достигнутому уровню)
- г) значительное ограничение потерь и получение значительного дополнительного дохода при принятии дополнительных новых рисков

4. Имеет ли Ваша организация документированные сведения о финансовых рисках, с которыми сталкивается:

- а) практически нет информации
- б) только «в голове» у руководителя и (или) сотрудников
- в) при необходимости возможно выявить их на основе существующей отчетности, учетных данных
- г) существует документированный перечень рисков
- д) существует карта рисков с оценкой их вероятности и значимости

5. Занимается ли Ваша организация управлением финансовыми рисками:

- а) практически не занимается
- б) от случая к случаю как реакция на появление значительных угроз
- в) в ограниченной степени в рамках других направлений деятельности (работа с дебиторами, кредитными организациями и т.п.)
- г) существует отдельная политика и мероприятия по управлению рисками

6. Какие методы для управления финансовыми рисками использует Ваша организация и какие следовало бы использовать:

Фактически используете	Хотели бы использовать
Избегание (уклонение) от части рисков	
Лимитирование (ограничения по сделкам, видам деятельности, например лимиты продажи с рассрочкой для одного покупателя)	
Хеджирование (использование вторичных ценных бумаг)	
Диверсификация (распределение риска по объектам, во времени и т. д.)	
Передача (распределение рисков) между несколькими субъектами	
Самострахование	
Страхование	

7. Кто мог бы содействовать, помогать предпринимательским структурам в управлении финансовыми рисками (возможен выбор нескольких вариантов ответа):

- а) страховые компании
- б) профессиональные консалтинговые организации
- в) ассоциации, союзы предпринимателей
- г) государство и институты поддержки малого, среднего предпринимательства
- д) специализированные объединения, союзы предпринимателей по управлению рисками, самострахованию
- е) никто

БЛАГОДАРИМ ЗА СОТРУДНИЧЕСТВО!

Приложение 4.

Содержание структурированного интервью с экспертом по управлению финансовыми рисками предпринимательской деятельности

1. Какова численность сотрудников Вашей предпринимательской структуры (организации)?

а) от 1 до 15

б) 16-100 чел.

в) свыше 100 чел.

2. К какой отрасли относится Ваша организация?

3. Как долго Ваша организация существует (сколько лет)?

4. Занимается ли кто-либо в Вашей организации управлением финансовыми рисками? Если да, то кто?

5. Использует ли Ваша организация услуги консультантов, экспертов по управлению финансовыми рисками?

6. Использует ли Ваша организация какую-либо внешнюю информацию в управлении финансовыми рисками (например, сведения из книг, статей, профессиональных мероприятий, общения с коллегами)?

7. Есть ли в Вашей организации какие-либо систематизированные перечни, описания финансовых рисков? Если есть, как и кем они составлены?

8. Проводятся ли в Вашей организации предупредительные мероприятия для снижения финансовых рисков? Если да, то какие?

9. Какие методы управления финансовыми рисками применяются в Вашей организации?

10. Испытывает ли Ваша организация воздействие валютного риска? Если да, то каким образом (например, необходимость платежей в валюте, удорожание импортных товаров и т. д.)? Принимаются ли какие-то специальные меры по защите от этого риска?

11. Испытывает ли Ваша организация воздействие процентного риска? Если да, то каким образом (например, рост процентных ставок)? Принимаются ли какие-то специальные меры по защите от этого риска?

12. Испытывает ли Ваша организация воздействие кредитного риска? Если да, то каким образом (неплатежеспособность дебиторов и т. д.)? Принимаются ли какие-то специальные меры по защите от этого риска?

13. Как воздействует налоговый риск на Вашу организацию? Используются ли специальные меры защиты от него?

14. Насколько значим для Вашей организации инфляционный риск? Проводятся ли мероприятия по защите от него?

15. Сталкивается ли Ваша организация с риском ликвидности (необходимость проводить невыгодные сделки по ценам ниже рыночных)? Предпринимаются ли меры по защите от него?

Коллективные и авторские монографии АНС «СибАК»

АНС «СибАК» предоставляет возможность опубликовать результаты исследований в коллективных монографиях, которые представляют собой коллективный научный труд, а также в авторских монографиях.

Книги издаются в твердом переплете с присвоением УДК, ББК и номера ISBN, а также производится рассылка экземпляров по ключевым библиотекам РФ для возможности ознакомиться с ней широкому кругу ученых.

Материалы, опубликованные в монографиях, размещаются на сайте elibrary.ru, что подразумевает их индексацию в наукометрической базе РИНЦ (Российского индекса научного цитирования). Это позволяет отследить цитируемость монографии в научных изданиях.

Будем рады видеть Ваши работы по следующим направлениям:

История

Технические науки

Медицина

Филология

Педагогика

Экономика

Социология

Юриспруденция

В соответствии с информационным сообщением ВАК № 45.1-132 от 14.10.2008 г., к публикациям в научных периодических изданиях, включенных в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, могут быть отнесены монографии, написанные по материалам оригинальных исследований автора и литературным данным.

Контакты:

630049, г. Новосибирск, Красный проспект, 165, оф. 4.

тел. 8 (383)-202-16-86.

Сайт: www.sibac.info

E-mail: monography@sibac.info

ДЛЯ ЗАМЕТОК

*Корчагина Ирина Васильевна
Корчагин Рудик Левович*

Монография

**УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОСИСТЕМЕ
РЕГИОНА**

Подписано в печать 23.06.19. Формат бумаги 60х84/16.
Бумага офсет №1. Гарнитура Times. Печать цифровая.
Усл. печ. л. 8. Тираж 550 экз.

Издательство АНС «СибАК»
630049, г. Новосибирск, Красный проспект, 165, оф. 4.
E-mail: mail@sibac.info

Отпечатано в полном соответствии с качеством предоставленного
оригинал-макета в типографии «Allprint»
630004, г. Новосибирск, Вокзальная магистраль, 3.