

# КОММЕРЧЕСКИЕ РИСКИ

---

**Коммерческий риск - это риск, возникающий в процессе реализации товаров и услуг, произведенных или купленных предпринимателем.**

---

**Коммерческие риски возникают из-за следующих основных причин:**

- снижение объемов реализации в результате падения спроса или потребности на товар, реализуемый предпринимательской фирмой, вытеснение его конкурирующими товарами, введение ограничений на продажу;**
- повышение закупочной цены товара в процессе осуществления предпринимательского проекта;**
- непредвиденное снижение объемов закупок в сравнении с намеченными, что уменьшает масштаб всей операции и увеличивает расходы на единицу объема реализуемого товара (за счет условно постоянных расходов);**
- потери товара;**
- потери качества товара в процессе обращения (транспортировки, хранения), что приводит к снижению его цены;**
- повышение издержек обращения в сравнении с намеченными в результате выплаты штрафов, непредвиденных пошлин и отчислений, что**

Коммерческий риск включает в себя:

- риск, связанный с реализацией товара (услуг) на рынке;
- риск, связанный с транспортировкой товара (транспортный);
- риск, связанный с приемкой товара (услуг) покупателем;
- риск, связанный с платежеспособностью покупателя;
- риск форс-мажорных обстоятельств.

Отдельно следует выделить транспортный риск, его классификация впервые была приведена Международной торговой палатой в Париже в 1919 г. и унифицирована в 1936 г. В настоящее время различные транспортные риски классифицируются по степени и по ответственности в четырех группах: E, F, C, D.

Группа Е включает одну ситуацию - когда поставщик (продавец) держит товар на своих собственных складах (ExWorks). Риск принимает на себя поставщик до момента принятия товара покупателем. Риск транспортировки от помещения продавца до конечного пункта уже принимается покупателем.

Группа F содержит три конкретные ситуации передачи ответственности и соответственно рисков:

- FCA означает, что риск и ответственность продавца переносятся на покупателя в момент передачи товара в условленном месте;
- FAS означает, что ответственность и риск за товар переходят от поставщика к покупателю в определенном договором порту;
- FOB означает, что продавец снимает с себя ответственность после выгрузки товара с борта судна.

Группа С включает ситуации, когда экспортер, продавец заключают с покупателем договор на транспортировку, но не принимают на себя никакого риска. Это следующие конкретные ситуации:

- CFR означает, что продавец оплачивает стоимость транспортировки до порта прибытия, но риск и ответственность за сохранность товара и дополнительные затраты берет на себя покупатель;
- CIF означает, что кроме обязанностей, как в случае CFR, продавец обеспечивает и оплачивает страховку рисков во время транспортировки;
- CPT означает, что продавец и покупатель делят между собой риски и ответственность. В определенный момент (обычно какой-то промежуточный пункт транспортировки) риски полностью переходят от продавца к покупателю;
- CIP означает, что риски переходят от продавца к покупателю в определенном промежуточном пункте транспортировки, но, кроме этого, продавец обеспечивает и платит стоимость страховки товара.



Последняя группа терминов D означает, что все транспортные риски ложатся на продавца. К этой группе относятся следующие конкретные ситуации:

-DAF означает, что продавец принимает на себя риски до определенной государственной границы. Далее риски принимает на себя покупатель;

-DES означает, что передача рисков продавцом покупателю происходит на борту судна;

-DEQ означает, что передача рисков происходит в момент прибытия товара в порт загрузки;

-DDU означает, что продавец принимает на себя транспортные риски до определенного договором места (чаще всего это склад) на территории покупателя;

-DDP означает, что продавец ответствен за транспортные риски до определенного места на территории покупателя, но **покупатель оплачивает их.**

Факторы, оказывающие влияние на уровень рисков:

**1. Внешние факторы**(Под внешними факторами понимают те условия, которые коммерсант не может изменить, но должен учитывать, поскольку они влияют на состояние его дел):

**- факторы прямого воздействия, которые непосредственно влияют на результаты коммерческой деятельности.** К ним относятся:

- законы, регулирующие коммерческую деятельность;
- непредвиденные действия государственных служб и учреждений;
- налоговая система;
- взаимоотношения с партнерами;
- действия конкурентов;
- коррупция и рэкет;

*-факторы косвенного воздействия (они не могут оказывать прямого воздействия, но способствуют его изменению):*

- политические условия;
- экономическая обстановка в стране;
- экономическое положение на рынке;
- международные события;
- форс-мажорные обстоятельства.

## 2 Внутренние факторы:

- стратегия организации (ошибочный выбор собственных целей торгового предприятия, ошибочный прогноз развития внешней среды, неверная оценка потенциала торгового предприятия);
- управление торговым предприятием и принятие управленческих решений (низкое качество управления трудовыми, материальными, финансовыми ресурсами в связи с несогласованностью действий сотрудников, недостатком опыта, финансовыми просчетами, плохой организацией труда и т.д.);
- организация процессов купли-продажи (соблюдение договорной дисциплины, рациональный выбор поставщиков, применение рационального товародвижения, выбор эффективной сервисной политики);
- наличие финансовых средств (трудности получения кредитов, высокие их проценты, создание необходимых запасов материальных ресурсов);
- потеря товаров из-за небрежности работников торгового предприятия;
- вероятность нечестности работников, что может нанести материальный ущерб торговому предприятию;
- низкая квалификация коммерческих работников, результатом деятельности которых может быть рискованная сделка;
- приостановка деловой активности торгового предприятия.

Кроме того, к внутренним факторам относят также: защиту коммерческой тайны; компетентность участников коммерческой деятельности в области экономики, менеджмента, маркетинга, рекламы и коммерции, их личностные качества; проведение маркетинговых исследований по состоянию рынка, конкурентной среды, состава поставщиков и потребителей; строгое соблюдение законодательства в области коммерческой деятельности; ассортимент и качество реализуемых товаров; персонал предприятия; используемое оборудование; величину расходов предприятия; желаемую норму прибыли и т.п.

**3. По степени влияния на величину риска различают:**

- основные факторы**, под воздействием которых степень риска меняется существенно;
- не основные (вспомогательные) факторы**, которые слабо влияют на риск. Это деление достаточно условно и зависит от вида риска. Так, например, при рассмотрении риска случайной гибели имущества основными факторами будут условия хранения товаров, соблюдение правил пожарной безопасности, наличие и качество охранной сигнализации. В то же время все эти факторы не будут иметь существенного значения при анализе инфляционного или валютного риска.

Большое значение имеет разделение факторов риска **по степени управляемости:**

- управляемые;
- труднорегулируемые;
- неуправляемые.

- **Управляемыми** являются факторы, которые зависят от качества работы предприятия: качество управленческой работы на предприятии; уровень организации труда; эффективность использования ресурсов.
- **Труднорегулируемыми** являются факторы, которые зависят от предыстории предприятия и в исследуемом периоде с трудом или частично поддаются воздействию: помещение, в котором размещается предприятие, квалификация и численность персонала, взаимоотношения в коллективе.
- **Неуправляемые** факторы — это такие факторы, которые не могут быть изменены, а могут быть только учтены. Это — климатические и политические условия, курсы валют и др.



В процессе своей деятельности  
коммерсант может столкнуться с  
различными видами рисков. Для удобства  
анализа риски принято классифицировать.  
Выделяют риски:

---

- **неизбежные**, которые можно заранее учесть и переложить на страховые компании, заключив с ними договоры страхования (риски от аварий, хищений, транспортировки товаров, риски от стихийных бедствий, от нарушений обязательств партнеров — «боны гарантии», риски потерь от нечестности и небрежности работников — «боны честности», риски потерь от болезни сотрудников);
- **риски, связанные с неизбежной неопределенностью** (риск потерь от непредсказуемого изменения спроса, изменение конъюнктуры акций и ценных бумаг, изменения моды, достижения научно-технического прогресса и т.д.).

Основными принципами классификации возможных рисков являются фактор и источник их возникновения, а также возможный результат.

**По фактору возникновения** риски делятся на три большие группы:

- ❑ природно-климатически связаны с проявлением стихийных сил природы, таких как землетрясение, наводнение, буря, эпидемия и т.п.;
- ❑ политические — связаны с политической ситуацией в стране и деятельностью государства;
- ❑ хозяйственные.

**Хозяйственные риски** связаны с деятельностью отдельного предприятия. К ним относятся:

- риск случайной гибели имущества невыполнения договорных обязательств**
- экономический риск**
- ценовой риск**
- маркетинговый риск**
- валютный риск инфляционный**
- риск инвестиционный риск**
- риск неплатежеспособности**
- транспортный риск**

По **длительности воздействия** риски подразделяют на:

- **временные** - те, которые угрожают участникам коммерческой деятельности в течение определенного отрезка времени (транспортный риск);
- **постоянные** - те, которые непрерывно угрожают коммерческой деятельности в данном географическом регионе (районы Северного завоза).

Виды рисков по природе (источникам) возникновения:

- ❑ хозяйственный риск — риск, непосредственно связанный с **хозяйственной деятельностью торгового предприятия**;
- ❑ риск, связанный с **личностью коммерсанта** (его компетентностью, опытом, культурой, нравственными качествами);
- ❑ риск, связанный с **недостатком информации** о внешней среде — наиболее важный, так как недоступность информации о партнерах, о поставщиках, о финансовом состоянии, о состоянии рынка, о конкурентах может стать источником потерь для участников коммерческой деятельности.

Виды рисков по сфере возникновения:

- ❑ **внутренние** - источником является само торговое предприятие (его менеджмент, некомпетентность);
- ❑ **внешние** - источником является внешняя среда, на которую участники коммерческой деятельности не могут оказать влияние, но могут предвидеть и учитывать в своей работе.

По масштабам:

- ❑ **локальный** — возникает на уровне торгового предприятия;
- ❑ **глобальный** - это отражение экономической ситуации в стране и в отдельных регионах.



По ожидаемым результатам:

- ❑ **чистые (простые)** — означают возможность получения только отрицательного или нулевого результата (природно-климатические, политические и некоторые хозяйственные риски). Чистые риски по типу потери бывают: личные, имущественные, связанные с ответственностью (когда действия одной торговой организации наносят ущерб другому субъекту);
- ❑ **динамические (спекулятивные)** - означают возможность получения как положительного, так и отрицательного результата (большинство хозяйственных рисков). Например, если цена закупки товара растет медленнее, чем инфляция, то это может привести даже к увеличению реального дохода.

По степени допустимости:

- ❑ **допустимый** - угроза ограниченной потери прибыли от коммерческой деятельности торгового предприятия в целом, т.е. потери возможны, но они меньше ожидаемой прибыли;
- ❑ **критический** - характеризуется потерей прибыли и недополучением предполагаемой выручки. Такой риск обладает опасностью потерь, которые превышают ожидаемую прибыль;
- ❑ **катастрофический** - приводит к банкротству торгового предприятия, т.е. к потере всех средств.

Риск

```
graph TD; A[Риск] --- B[Производственный]; A --- C[коммерческий]; A --- D[Финансовый]; A --- E[инвестиционный]; A --- F[Рыночный];
```

Производственный

коммерческий

Финансовый

инвестиционный

Рыночный

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ:

- ПРОИЗВОДСТВО И РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОДУКЦИИ

КОММЕРЧЕСКИЙ:

- В ПРОЦЕССЕ РЕАЛИЗАЦИИ ЗАКУПЛЕННЫХ ТОВАРОВ
- В ПРОЦЕССЕ ТРАНСПОРТИРОВАНИЯ
- В ПРОЦЕССЕ ПРИЕМКИ ТОВАРОВ

ФИНАНСОВЫЙ:

- НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ СТОРОН
- ОГРАНИЧЕНИЯ НА ВАЛЮТНО-ДЕНЕЖНЫЕ ОПЕРАЦИИ

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ:

- ОБЕСЦЕНИВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ

РЫНОЧНЫЙ:

- КОЛЕБАНИЕ РЫНОЧНЫХ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК
- КОЛЕБАНИЕ КУРСА ВАЛЮТ

# МЕТОДЫ СНИЖЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОГО РИСКА:

Основными направлениями политики риска являются:

- политика избежания риска;
- политика принятия риска;
- политика снижения степени риска

- **Политика избежания риска** состоит в разработке таких мероприятий, которые позволяют полностью исключить конкретный вид хозяйственного риска. В основном это достигается путем отказа от осуществления таких хозяйственных операций, уровень риска которых чрезмерно высок.
- **Политика принятия риска** означает желание и возможность покрытия риска за счет собственных средств. Такая политика уместна при стабильном финансовом состоянии предприятия, желании расширить деятельность, однако может привести к большим неоправданным потерям.
- **Политика снижения риска** предполагает уменьшение вероятности и объема потерь. Существуют методы и приемы, с помощью которых можно снизить риск коммерческой деятельности. Наиболее широко используемыми и эффективными методами предупреждения и снижения риска являются:
  - ✓ Страхование (внутреннее и внешнее);
  - ✓ диверсификация;
  - ✓ лимитирование.

# СТРАХОВАНИЕ:

- Наиболее опасные по своим последствиям коммерческие риски подлежат нейтрализации путем **страхования**. В настоящее время рынок страхования насчитывает около 3000 страховых компаний.
- Прибегая к страхованию, коммерческая организация должна четко определить те виды рисков, по которым необходимо обеспечить страховую защиту. При выборе страховой компании следует учитывать определенные критерии, а именно — наличие лицензии, размер уставного капитала и собственных средств, размер тарифов, используемых страховой компанией, финансовая устойчивость страховой компании и др.
- Взаимоотношения торгового предприятия и страховой компании основываются на договоре страхования — соглашения между страхователем и страховщиком, регламентирующего их взаимные права и обязанности по условиям страхования отдельных коммерческих рисков

# ДИВЕРСИФИКАЦИЯ

- **Диверсификация** (лат. — изменение, разнообразие, «диверсис» — разный, «фацио» — делаю; расширение ассортимента товаров, сфер деятельности) представляет собой процесс распределения средств между различными объектами, непосредственно не связанными между собой. Это позволяет снизить риск, так как трудно предположить, что рисковая ситуация возникнет одновременно на всех объектах.
- Различают несколько форм диверсификации:
- Диверсификация видов хозяйственной деятельности предполагает использование различных возможностей для получения дохода и прибыли, т.е. вложение средств **одновременно в несколько разных предприятий**, создание филиалов в различных регионах и т.п.
- Диверсификация поставщиков предусматривает **изобилие источников поступления** товаров.



# ЛИМИТИРОВАНИЕ

- **Лимитирование** предполагает установление системы ограничений на величину сделки. Это может быть ограничение на максимальный объем сделки с одним партнером, максимальный размер товарного запаса, максимальный размер кредита, предоставляемого одному покупателю, максимальный размер вклада в одном банке и т.д.
- Любое снижение риска имеет свою цену. Это так называемая плата за снижение риска. При внешнем страховании платой за снижение риска будет величина страховых взносов; при внутреннем страховании — это затраты на создание резервных фондов. Использование диверсификации, как правило, ведет к снижению прибыли от каждого источника дохода. Аналогичное явление наблюдается и при лимитировании. Следовательно, выбирая способ снижения риска, необходимо учитывать его стоимость и целесообразность.

- Диверсификация ассортимента предполагает включение в ассортимент предприятия **товаров с противоположной направленностью спроса** (например, прохладительные напитки и горячий чай в кафе). Это позволяет снижать экономический риск в период временного уменьшения спроса на отдельные товары.
- Диверсификация покупателей товаров позволяет расширить **границы рынка на другие территории и сегменты** рынка и увеличить товарооборот.
- Диверсификация так называемого депозитного портфеля предполагает размещение **временно свободных денежных средств в различных банках**, что снижает риск их потери при банкротстве банка.

КОНЕЦ

---

Спасибо за  
внимание