



Московский
Государственный
Университет

СОВМЕСТНЫЙ ЦЕНТР ПЕРЕПОДГОТОВКИ
ИНСТИТУТА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
ВСЕМИРНОГО БАНКА
И МОСКОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА им.М.В.ЛОМОНОСОВА



The World Bank
Economic Development
Institute

ИНСТИТУТ ПО ПЕРЕПОДГОТОВКИ И ПОВЫШЕНИЮ
КВАЛИФИКАЦИИ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ ГУМАНИТАРНЫХ
И СОЦИАЛЬНЫХ НАУК

НЕТРАДИЦИОННЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Под общей редакцией
д.э.н., профессора Б.М.МОЧАЛОВА

Москва 1994

НЕТРАДИЦИОННЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Борис Михайлович **Мочалов**, Елизавета Юсовна **Таппасханова**,
Жанна Аркадьевна **Подковырина**, Наталья Петровна **Иванова**,
Инна Анатольевна **Ильина**, Майя Вячеславовна **Копанец**,
Олег Юрьевич **Патласов**, Биктор Иванович **Королев**,
Олег Михайлович **Рой**, Нина Георгиевна **Чаган**,
Николай Саввович **Петров**.

Ответственные за выпуск: Н.П.Иванова,
Ж.А.Подковырина,
О.Ю.Патласов.

Подписано в печать 05.06.94. Формат 60х90 1/16
Усл.печ.л.10,9. Уч.изд.л. 7,78. Бумага офсетная.
Тираж 120 экз. Цена договорная

Отпечатано на участке оперативной полиграфии ИППК при МГУ
имени М.В.Ломоносова, 119899, Москва, Воробьевы горы, МГУ, ИППК.

Рецензент: доктор экономических наук, профессор В.А.Медведев
(Красноярский государственный университет)

НЕТРАДИЦИОННЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ. Под общей ред.
проф. В.М.Мочалова. М.: ИППК при МГУ, 1994. - 192 с.

Монография является результатом научных исследований приложения концепций маркетинга, которые прошли апробацию в ходе научных семинаров в МГУ им. М.В.Ломоносова. Развивается нетрадиционная маркетинговая школа. Рассматривается широкий спектр проблем: экологический, лизинговый маркетинг, маркетинг в сфере государственного регулирования, маркетинг на рынке труда, управление риском, инструменты маркетинговой политики.

Предназначена для научных работников, преподавателей экономики, аспирантов, практикующих маркетологов.

Авторский коллектив:

Предисловие - д.э.н., проф. В.М.Мочалов; глава I - к.э.н., доцент Е.О.Таппасханова; глава II - к.э.н., Ж.А.Подковырина; глава III - Н.П.Иванова; глава IV - И.А.Ильина; глава V - к.э.н., доцент М.В.Копанец; глава VI - к.э.н., доцент О.Ю.Патласов; глава VII - д.э.н., профессор В.И.Королев; глава VIII - к.ф.н., доцент О.М.Рой; глава IX - к.пед.н., доцент Н.Г.Чаган; глава X - к.э.н., доцент Н.С.Петров (совместно с Т.Д.Яниковой).

СО Д Е Р Ж А Н И Е

ПРЕДИСЛОВИЕ	3
Глава 1. Еще раз о концепции маркетинга	4
Глава 11. Маркетинг в сфере государственного управления управления экономикой	14
Глава 111. Маркетинг в сфере занятости	39
Глава IV. Благополучие российских потребителей	66
Глава V. Проблема структурализации маркетинга на производстве	92
Глава VI. Управление риском на основе маркетинговых исследований	102
Глава VII. Лизинговый маркетинг	127
Глава VIII. Использование результатов социально-экологических исследований в практике маркетингового решения	155
Глава IX. Социокультурный механизм рекламы	165
Глава X. Эффективная реклама и изобразительные средства	175
РЕЗЮМЕ	190

ПРЕДИСЛОВИЕ

Книга, которую вы держите в руках, необычна. Фактически это попытка по новому взглянуть на маркетинг с нетрадиционных позиций.

Известны определения маркетинга в широком и узком смысле слова. Более двух тысяч дефиниций маркетинга в мировой практике его толкования: от простого ответа на вопрос "как продать товар?", до утверждения, что маркетинг - есть все, что окружает потребителя, включая и его самого.

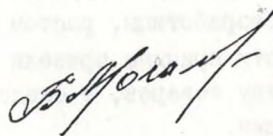
Разность трактовки маркетинга как системы знаний столь велика, что в Японии, например, эту дисциплину преподают от детского сада до ведущих университетов, считая необходимым для человека совершенствовать свои знания в этой области на протяжении всей жизни. В Германии маркетинг представляется функцией менеджмента на микроэкономическом уровне и изучается преимущественно в школах бизнеса. В американских университетах маркетинг традиционно преподается на протяжении всего XX века.

Бесспорным сегодня представляется лишь то, что маркетинг является феноменом комплексного объективно-субъективного порядка, в котором объективное тяготеет к отношениям обмена в воспроизводстве, а субъективное - к процессу общения людей друг с другом.

Наиболее распространенной трактовкой маркетинга служит понимание его Ф.Котлером, как вида человеческой деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена.

Однако, на наш взгляд, более удачным представляется следующее определение: маркетинг - есть вид человеческой деятельности, направленной на удовлетворение потребностей, интересов, стимулов и идеалов потенциальных покупателей посредством реального обмена товаров и платных услуг.

Структура монографии такова, что вначале раскрывается общая концепция маркетинга, далее каждая глава посвящена изучению приложения маркетингового инструментария к отдельным сферам деятельности.



Профессор, доктор экономических наук,
Почетный доктор коммерческих наук Высшей
экономической школы г.Хельсинки (Финляндия),
Почетный доктор коммерческих наук Экономической
Академии г.Кракова (Польша) Б.М.Мочалов.

ГЛАВА VI. УПРАВЛЕНИЕ РИСКОМ НА ОСНОВЕ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ И РИСК

Предприимчивые люди есть в любой экономической системе. Однако, всем знакомо выражение "Инициатива- наказуема!", "Никакого риска!" Только рыночная среда позволяет расцвести инициативе и в то же время дает право на обоснованный риск. Закон РФСР "О предприятиях и предпринимательской деятельности" определяет предпринимательство как самостоятельную деятельность граждан и их объединений, осуществляемую на свой риск, под свою имущественную ответственность и направленную на получение прибыли. Как известно, воспроизводственный цикл включает фазы: производство распределение, обмен, потребление. По этому критерию выделяется:

1) Производственное предпринимательство (а следовательно, производственный риск) включает сферу производства и потребления).

2) Коммерческое предпринимательство (и риск) - распределение, обмен, потребление.

3) Финансово-кредитное предпринимательство (и риск) - обмен стоимостей (денег, валюты, ценных бумаг).

Риск - это угроза возникновения ущерба. В рыночной экономике риск - обязательный элемент хозяйственной деятельности, поэтому Российская переходная экономика начала функционировать с законодательной легализации риска. К примеру, в инструкции ЦБР N 1 от 30.04.91г. "О порядке регулирования деятельности коммерческих банков" приводится коэффициент степени риска вложений и возможной потери части стоимости. Юридическое понятие риска определяется гражданским правом как риск случайной гибели имущества, т.е. риск возможного несения убытков в связи с гибелью или порчей имущества по причинам, не зависящим от сторон обязательства (Ст.138 ГК РФСР, ч.1).

Предпринимательство сопряжено с экономическими и юридическими последствиями. Пределы ответственности определяет организационно-правовая форма предприятия. Для хозяйственного риска возможны следующие отрицательные последствия:

- материальный ущерб;

- упущенная выгода;
- гибель имущества;
- порча имущества;
- банкротство.

Под хозяйственным (предпринимательским) понимается риск, возникающий при любых видах деятельности, связанных с производством продукции, товаров, услуг, их реализацией, товарно-денежными и финансовыми операциями, коммерцией, осуществлением социально-экономических и научно-технических проектов¹. Иногда в литературе предпринимательский риск рассматривается как один из видов риска в хозяйственной деятельности (хозяйственного) риска².

Субъекты предпринимательского риска:

- а) собственник капитала фирмы;
- б) менеджеры;
- в) наемные работники;
- г) потребители продукции, иные партнеры.

Собственник несет риск случайной гибели или случайной порчи имущества, если иное не предусмотрено законом или договором (Ст.2 Закона "О собственности в РСФСР"). Это означает, что стороны могут договориться, например, что риск случайной порчи (гибели) отчуждаемого имущества переходит на покупателя до его передачи с момента расчета. Если долей уставного капитала одного из учредителей является недвижимое и движимое (транспорт) имущество, необходимо в учредительном договоре записать кто несет риск случайной гибели (порчи) собственник или товарищество, которому имущество передается в хозяйственное управление.

Ощущение риска заставляет предпринимателя эффективно использовать имеющиеся ресурсы, тщательно анализировать хозяйственную деятельность. Право на риск означает, что риск должен быть оправданным, недопустимо повторять одни и те же ошибки. Интуиция и расчет - важные качества предпринимателя.

Какую "компенсацию" получает бизнесмен за риск? Он является претендентом на экономическую (чистую) прибыль." Бухгалтерская" прибыль - это то, что остается от общей выручки фирмы после уплаты внешним поставщикам. Но помимо явных издержек существуют вмененные (скрытые) издержки, т.е. платежи за аналогичные ресурсы, которыми владеет сама фирма или сама их использует. Может быть положительная бухгалтерская прибыль и отрицательная экономическая

(убытки) одновременно. С точки зрения экономиста, фермеры, владеющие землей, оборудованием и инвентарем, и использующие собственный труд, в значительной мере завышают свою экономическую прибыль, если они вычитают из общего дохода свои платежи внешним поставщикам за семена, удобрения, топливо и пр. Используя свои собственные ресурсы, не учитывают вмененные издержки на ренту, ссудный процент и заработную плату. Процент на собственный капитал, заработная плата за труд самого фермера является не прибылью, а платежами, которые необходимо было бы производить, если бы предложение этих ресурсов было бы внешнее. Таким образом, экономическая прибыль - это остаток от общего дохода после вычета издержек является платой за предприимчивость³.

* * *

Среди фигур хозяйствующих субъектов обычно выделяют предпринимателя, собственника капитала, специалистов, менеджеров. Причем в реальной практике возможны ситуации объединения их в одном лице, все в разных лицах и различные комбинации. Современный бизнес предполагает многообразие функций, которые закрепляются за подразделениями фирмы и исполнителями. В зависимости от масштаба, отраслевой принадлежности, уровня диверсификации производства, стратегической задачи и др. факторов компании строят оргструктуру. Рассмотрим основные профессии в бизнесе, которые имеют наибольшее отношение к проблеме риска (на примере американской практики).

Экономисты анализируют факторы спроса и предложения, составляют планы использования материальных ресурсов и др. В отличие от финансового менеджера экономисты представляют целостную экономическую картину: т.е. ситуация на предприятии (банке) анализируется в связи с трендами в экономике отрасли, государства.

Статистические клерки обобщают статистический материал; регистрируют сделки кодифицируют, классифицируют и осуществляют табулирование данных, др. функции по учету. Актуарный клерк, работающий в страховой компании, составляет актуарные таблицы, с помощью которых рассчитывается вероятность различных видов риска.

Статистические аналитики и аналитики-математики интерпретируют данные собранные статистическими клерками. Знания высшей математики, теории вероятностей, методов статистического анализа, а

также в области экономики позволяют им проводить оценку риска инвестиций в различные проекты.

Финансовый и кредитный менеджмент представляют, в частности, вице президенты по финансам, директора по финансам, контролеры и др. Кредитные менеджеры оценивают кредитоспособность потенциальных клиентов, оценивают степень риска невозврата кредита, занимаются проблемами неоплаченных счетов. Эккаутанты (финансисты-бухгалтеры) занимаются анализом хозяйственной деятельности фирмы, могут выполнять функции аудиторов-контролеров. Аналитики ценных бумаг прогнозируют курсы акций, будущих прибылей, дивидендов фирм; заняты не только в корпорациях, но и в банках, брокерских конторах и др. финансовых институтах. В когорте специалистов страхового бизнеса - менеджеры по риску, страхователи, актуарии, диспашеры, инспектора по претензиям. В задачу страхователя входит определение степени риска при заключении договоров страхования с новыми клиентами. Диспашер является специалистом по оценке убытков страховой компании. Он расследует все претензии по выплате страховых, определяет размер застрахованных убытков. Инспектор по претензиям проверяет объективность претензий клиента к страховой компании, обращается при необходимости к проведению медицинских, пожарных и иным экспертизам; контролирует диспашера на предмет установленных процедур.

Менеджер по риску определяет типы подлежащего страхованию материального и нематериального имущества, уровни страхового покрытия от ущерба, методы сбора страховых вознаграждений; в его обязанность входит также привлечение страховщиков. В ходе анализа контракта рассчитываются потенциальные издержки при оформлении полиса. Полные полисы требуют меньше времени и канцелярской работы для их оформления, поэтому при продаже применяются пониженные страховые сборы.

Итак, что же такое риск? Риск - это степень неопределенности ожидаемого результата или - шанс понести потери вследствие какой-либо деятельности, т.е. вероятность определенного уровня потерь.

ПОЛИТИЧЕСКИЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ РИСКИ

По критерию сферы общественных отношений выделяются 111 группы риска:

- 1) Экономические;
- 2) Политические;
- 3) Социальные.

Под социальными рисками понимается изменение положения человека в обществе и прежде всего в труде под воздействием глубинных общественных перемен в социально-экономической системе. Переходная экономика России характеризуется специфической природой, структурой рисков, нарушивших устойчивость положения работника. Эти риски имеют проявление в возможности стать безработным, потерять свои сбережения под воздействием инфляции, в падении качества жизни, а также изменении социального страхования и социального обеспечения, т.е. социальной защиты.

Категория политических рисков включает широкий круг рисков. На наш взгляд выделяется 2 группы рисков:

- внутренний;
- внешний(страновой).

Внутренний связан с политическими катаклизмами внутри страны для отечественных предприятий, имеется в виду резкая смена политического курса на федеральном и региональном уровнях, принятие законодательных актов меняющих условия экономической игры, гражданская война и пр., хотя если фирма имеет внешнеэкономические связи, то для иностранных партнеров этот риск будет выступать как страновой, но если быть более точным страновой включает и часть экономических рисков. Политический риск связан с колебаниями в политической ситуации в стране-кандидате для организации бизнеса или стране, с резидентами которой осуществляются отношения; включает:

1. Принятие законов, ограничивающих перевод валюты, в том числе национальной, из страны-партнера; блокирование валюты; рационирование валюты (держатели иностранной валюты обязаны обменивать на национальную по официальному курсу) и т.д.
2. Войны между странами импортера и экспортера.
3. Революции, восстания, политические забастовки в странах участниках внешнеэкономической деятельности.

4. Конфискации, деприватизации (национализации, экспроприации) собственности.

5. Саботаж, терроризм, пиратство.

6. Неспособность правительственных органов, представляющих государство, как участников контракта выполнять его условия.

7. Изменение квот, введение или изменение экспортных (импортных) пошлин.

8. Внезапная смена правительства в стране импортере (экспортере) с изменением внешнеэкономической политики.

9. Изменение законодательства об иностранных инвестициях, свободных экономических зонах, деятельности совместных предприятий, банков, страховых компаний, филиалов и отделений иностранных фирм, ограничения бартерных сделок и пр., а также противоречия законодательных актов. Например, следуя Закону об иностранных инвестициях, СЭЗ "Находка", предоставила ряду СП налоговые льготы, налоговое же законодательство таких льгот не предоставляет. Другой пример. Указом Президента РФ N548 от 4.06.92г. "О некоторых мерах по развитию свободных экономических зон на территории Российской Федерации" предусмотрены льготные таможенные тарифы, но в Законе о таможенном тарифе нет изъятий для СЭЗ. В результате таможенная служба потребовала только с СЭЗ "Находка" "вернуть" 2 млрд. руб.⁴ Политический риск обусловлен и актами правительства, способными приостановить действие договоров и повлечь убытки для сторон. Расторгая контракт, участник внешнеэкономической операции отвечает перед судом вплоть до арбитража при Торговой палате г. Стокгольма, а действия государственного органа не дают для сторон эффективной защиты своих материальных интересов. Лишь спустя определенное время появились разъяснения, что с введением новых импортных тарифов с 1.04.94 г., они не будут распространяться на уже заключенные контракты, далее появляется заверение правительства о пересмотре пошлин в сторону снижения. Но такая практика навязывает криминальный образ мышления: легче откупиться от таможни, чем уплатить высокие пошлины. Деловой человек самим государством подталкивается к действиям в обход закона. А мобильность нормотворчества увеличивает риск предпринимателя.

В 1985-87 гг. СССР имел рейтинг, близкий к тому, чтобы быть среди стран, которые привлекают иностранных инвесторов (более 55 баллов по 100-бальной шкале). В настоящее время очень высокий

риск вложений в Закавказье, Таджикистан и др. регионы СНГ - зоны межнациональных конфликтов. При анализе риска международного бизнеса учитывается форма возможного сотрудничества: создание СП, открытие филиала или представительства, приобретение недвижимости, кредит, торговые операции. Последние менее прихотливы к политическому климату в стране. Сегодня Россия находится на 129 месте из 169 стран, т.е. не только инвестиции, но и внешняя торговля вызывает опасение. По оценкам специалистов в области анализа и управления рисками международного бизнеса В.В. Тихомировой и И.В. Тихомирова, выполнивших работу "Анализ политических и коммерческих рисков иностранных инвестиций", риск иностранных инвестиций в России для 1993 г. не превышал 38 баллов, причем существенных изменений к лучшему в ближайшие 4-5 лет не прогнозируется. Не удивительно, что прямые инвестиции в Российскую экономику из стран Запада - на уровне 150 млн. долл. в год⁵.

Определение уровня странового риска отличает сложность расчета и анализа, большое количество оценочных факторов, требуется достоверный банк данных. В силу названных причин анализом уровня конкретного странового риска занимаются национальные банки (Дания, Великобритания), др. организации (Швейцария); во Франции - специализированные фирмы актуариев: проводят актуарий-специалисты с помощью определенного набора моделей математической статистики. Очень часто такие методики анализа уровня странового риска являются коммерческой тайной. Журнал "Бухгалтерский учет" опубликовал методику фирмы БЕРИ (ФРГ) и Швейцарской банковской корпорации⁶

Предохранителем от политического риска выступает диверсификация экспорта по нескольким странам, наличие гарантий по аккредитивам от банков третьих стран, страхование. Среди крупных коммерческих страховщиков политических рисков назовем "Ллойд" (Англия), "Америкен интернэшнл" (США), "Ингосстрах" (РФ) и др. страховые общества. В ряде стран страхование политических рисков осуществляется при совместном участии частного и государственного капитала в страховых предприятиях (Франция, ФРГ). В Бельгии, Дании, Италии, Франции коммерческие страховые компании имеют перестраховочную поддержку со стороны государственных структур. В случае наличия соглашений на межгосударственном уровне по проблемам предоставления кредитов, частных инвестиций, учитывая, что

государство должно поддерживать платежный баланс страны и, следовательно, заинтересовано в развитии частного экспорта, поэтому госслужбы берут на себя часть политического риска. Такое страхование осуществляет в Австралии Корпорация финансирования экспорта и страхования; в Англии - Департамент гарантий экспортных кредитов, в США - Корпорация частных зарубежных инвестиций, в Японии - программы страхования заграничных инвестиций Министерства внешней торговли и промышленности, во Франции - КОФАСЕ и т.д.⁷ Россия заинтересована в переходе от кредитной системы получения иностранной валюты к системе инвестирования в экономику. Российская сторона предложила "G-7" в Токио создать Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций в Россию. Уже подписано соглашение между Государственной инвестиционной корпорацией России и Европейским агентством по гарантиям инвестиций о создании Российской компании по страхованию политических рисков с уставным капиталом 100 млн. долл. США и регистрацией в одной из стран Европейского агентства. Следует ожидать участие в страховании политических рисков от ТПП, правовая основа содействия внешнеэкономическим операциям подведена Законом "О Торгово-промышленных палатах в Российской Федерации".

ФАКТОРЫ РИСКА, СВЯЗАННЫЕ С ПЕРСОНАЛОМ

Выделяются 2 группы рисков, связанные с менеджментом:

1. При планировании, например, неверная оценка при принятии перспективных решений.
2. При решениях, например, возможны ошибочны расчеты по причине плохой проработки.

Риски, связанные с менеджментом являются страхуемыми с помощью страховых организаций. Так, негативные последствия небрежности работников предприятия уменьшаются страхованием стоимости возможных убытков от небрежности работников.

Риск от вероятной нечестности персонала, приносящей моральный и материальный вред снижается бондами "честности"; в этом случае в основе стоимости полиса лежит цена объектов, к которым работники имеют доступ.

Приобретение бондов "гарантии" снимает риск невыполнения в

срок или в неполном объеме обязательств работником или группой, от которых зависит выполнение всего проекта.

Риск потерь от смерти (болезни) президента компании или ведущего специалиста, от деятельности которых зависит успех дела тоже относятся к страхуемым. Так как страховые гонорары выплачиваются не в пользу наследников застрахованных лиц, а самой фирме, такой вид страхования особо привлекателен в семейных формах ведения бизнеса. На венчурных предприятиях важно застраховаться на случай смерти ведущего специалиста. В период ответственных финансовых ситуаций в период погашения долгов обычно страхуют руководителя фирмы. Корпорации могут застраховать себя от летального исхода владельца контрольного пакета акций, т.к. это приводит к смене держателя пакета акций, а при его дроблении у разных наследников привести к изменению экономического курса.

Фирмы осуществляют страхование жизни, здоровья и от несчастных случаев рядовых служащих. Это позволяет привлекать квалифицированных специалистов, создает благоприятную психологическую обстановку среди персонала. Размер взносов зависит от возраста, пола, состояния здоровья и типа страховки. Обычно фирмы страхуют своих работников на групповой базе.

* * *

Типы предпринимателей по отношению к риску:

1. Любители риска - великолепно чувствуют себя в стихии неопределенности, обладают интуицией, сами готовы "платить" за риск.
2. Нейтральные .
3. Нежелающие рисковать - требуют вознаграждение за неопределенность.

* * *

Бизнес всегда делается в определенной экономико-этической среде. Исходя из этого критерия предлагаем выделять ряд рисков:

1. Деловой риск - предполагает законопослушного предпринимателя, обладающего этикой коммерческого общения.
2. Криминальный риск - связан с преступлением закона самим предпринимателем или контактом с преступной средой.
3. Проявление нравственного риска относится к деятельности

страховых компаний и связано с халатностью клиента. Например, застраховав автомобиль, владелец оставляет его вне охраняемой стоянки и т.д. Для снижения его, страховые фирмы настаивают на выполнении их клиентами определенных условий при заключении договора страхования. Так, АСКО требует установки противоугонного устройства при страховании автомашины на случай угона, иначе страховое возмещение составит 50%.

4. Моральный риск - поведение индивида, сознательно увеличивающее риск причинения ущерба, в предположении, что убытки будут покрыты за счет страховой компании⁸. Для защиты от страхового обмана многие страховые компании требуют сообщения о страховании в других страховых фирмах, не заключают договоры на суммы, превышающие рыночные цены объекта страхования, а также содержат специалистов для расследования подозрительных обстоятельств при движении сомнительных исков к компании.

Проблема нравственного и морального риска обусловлена асимметричной информацией.

Управление риском имеет как экономический аспект так и социально-психологический.

Теоретик маркетинга Ф. Котлер, выделяя 5 концепций управления маркетингом, отмечает, что подход социально-этического маркетинга самый совершенный. Он предусматривает в качестве задачи компании удовлетворение выявленных нужд целевых рынков более эффективными, чем у конкурентов способами, но при этом учитываются интересы общества, т.е. необходимо сбалансировать 3 фактора: прибыль компании, потребности покупателей и интересы общества в целом.

ИЗМЕРЕНИЕ РИСКА

В зависимости от уровня потерь выделяется:

- А. Допустимый риск - угроза полной потери прибыли.
 - В. Критический риск - утрата предполагаемой выручки.
 - С. Катастрофический риск - потеря имущества и банкротство.
- Среди способов измерения рисков выделим:

1. Экспертный.

2. Расчетно-аналитический.

3. Статистический.

Метод экспертных оценок основывается на обработке мнений экспертов по каждой возможной вероятности возникновения рисков по их видам. Кривая распределения вероятностей потерь строится приблизительно главным образом по 4 точкам: точке вероятности отсутствия убытков, вероятности полной потери прибыли, вероятности потери планируемой выручки, вероятности банкротства фирмы. То есть эксперты должны будут определить уровни допустимых, критических, катастрофических потерь и вероятности наступления этих событий. Это приблизительный метод оценки рисков, причем степень достоверности результата опирается на квалифицированность, экономическое "чутье" специалистов, выбранных в качестве экспертов и размера их группы (массиве оценок).

Расчетно-аналитический метод достаточно слабо описан в литературе и практически не применяется в бизнесе за исключением страхового риска. Способ опирается на аппарат теории вероятностей и теории игр. Исходит из гипотезы о законе распределения потерь, далее решается задача построения кривой риска.

Статистический метод измерения риска предполагает изучение статистики потерь, имевших место в прошлом периоде, в аналогичных видах предпринимательской деятельности других фирм, устанавливается частота появления определенных уровней потерь. При представительном статистическом массиве частоту возникновения данного риска можно приблизительно приравнять к вероятности их возникновения, на основе чего построить кривую риска (вероятностей потерь). При определении частоты убытков путем деления числа случаев потерь на общее число случаев, в знаменателе учитываются и случаи с положительными исходами (превышение расчетной прибыли).

К статистическим методам относятся среди иных применение обобщающих статистических показателей в виде абсолютных, относительных, средних величин.

Выделяется риск:

- абсолютный;
- относительный.

Степень риска характеризует его относительная величина, т.к., например, убытки в сумме 10 млн. руб. для индивидуального малого предприятия могут быть роковыми, а для крупной акционерной компа-

нии может быть как допустимый риск или им даже можно пренебречь.

Для оценки риска, необходимо знать последствия действий (бездействий) и вероятность их наступления. Вероятность - возможность получения определенного результата. Предположим у нас есть альтернатива формирования портфеля инвестиций. 1 Вариант: приобретение акций мясоперерабатывающего завода, рыночная стоимость одной акции номиналом в 10 тыс. руб. составляет 20 тыс. руб. Если модернизация предприятия окажется успешной цена 1 акции возрастет до 35 тыс. руб., в противном случае упадет до номинала. То есть в перспективе 2 исхода: стоимость акции 35 тыс. или 10 тыс. руб. Теперь необходимо оценить вероятность наступления исходов объективным или субъективным методом. Первый метод базируется на вычислении частоты с которой происходят события. Например, в определенном регионе можно определить вероятность засухливой погоды или неурожая какой-либо культуры. В нашем примере скорее придется пользоваться субъективными критериями, основанными на личном опыте эксперта, хотя, вероятно, подобные мероприятия уже проводились на аналогичных предприятиях, но статистика исходов мала. Субъективно определили, что вероятность успеха $4/5$, а отрицательного исхода - $1/5$. Тогда ожидаемое значение = $0,8 \cdot 35\ 000 \text{ руб./акция} + 0,2 \cdot 10\ 000 \text{ руб./акция} = 28\ 000 + 2\ 000 = 30\ 000 \text{ руб./акция}$.

В общем виде, если 2 возможных результата имеют значения Y_1 и Y_2 , а вероятности каждого исхода обозначены как P_1 и P_2 , ожидаемое значение $E(y)$ будет:

$$E(y) = P_1 \cdot Y_1 + P_2 \cdot Y_2.$$

То есть ожидаемое значение здесь - средневзвешенная арифметическая.

Для оценки риска необходимо обратиться к показателям вариации, которые характеризуют не среднее значение признака, а меру рассеивания индивидуальных значений признака от его среднего значения. Среднее линейное отклонение ($\bar{L}$): $\bar{L} = \sum_i [X_i - \bar{X}] \cdot d_i$, $\bar{L}$ показывает, на сколько единиц индивидуальные значения признака (X_i) отклоняются от среднего значения ($\bar{X}$) независимо от алгебраического знака индивидуальных отклонений. Вероятность исхода обозначена в формуле как d_i . О степени риска судят путем сопоставления средних линейных отклонений.

Классическим примером может служить выбор места работы.

Предположим у Вас есть возможность устроиться на работу ветврачем в государственную ветстанцию и частную клинику с одинаковым ожидаемым доходом 200 тыс. руб./мес. На первом месте работы - оклад приблизительно 151 тыс. руб. В клинике же возможны в равной степени 2 исхода: 100 тыс. руб./мес. при отсутствии пациентов (животных) и 300 тыс.руб./мес. при оказании большого объема платных ветеринарных услуг. За большую часть времени доход врача в клинике составляет 250 тыс. руб./мес. с вероятностью 99%, но в случае закрытия частной клиники, например, в результате расторжения арендодателем договора на аренду помещения, действия муниципалитета и т.д., врач будет претендовать только на выходное пособие (пусть 51 тыс. руб.), причем вероятность такого исхода 1% ($P=0,01$). Занесем данные в таблицу 1.

Таблица 1.
Выявление предпочтительного выбора

Место работы	Результат 1			Результат 2		
	P_{ij}	X_{ij}	L_{ij}	P_{ij}	X_{ij}	L_{ij}
1	0,99	151 000	1000	0,001	51 000	99 000
2	0,5	100 000	50 000	0,5	300 000	150 000

Обе вакансии имеют одинаковый ожидаемый доход, т.к. $0,5 * 100\ 000 + 0,5 * 300\ 000 = 0,99 * 151\ 000 + 0,01 * 51\ 000 = 150\ 000$.

Рассчитаем и занесем в таблицу линейные отклонения L_{ij} , где

i - результат;

j - место работы.

$$L_{11} = 151\ 000 - 150\ 000 = 1000;$$

$$L_{12} = |100\ 000 - 150\ 000| = |-50\ 000|;$$

$$L_{21} = |51\ 000 - 150\ 000| = |-99\ 000|;$$

$$L_{22} = 300\ 000 - 150\ 000 = 150\ 000.$$

$$\bar{L}_1 = 1000 * 0,99 + 99\ 000 * 0,01 = 1980;$$

$$\bar{L}_2 = 50\ 000 * 0,5 + 150\ 000 * 0,5 = 100\ 000.$$

Среднее отклонение на первом месте работы $\bar{L}_1$ получили взвешиванием каждого отклонения по вероятности: $\sum_{i=1}^n L_i P_i$.

Таким образом, раз среднее отклонение второго существенно больше $\bar{L}_2 > \bar{L}_1$, то первое место работы более предпочтительно (менее рискованно).

На практике оценку вариации признака осуществляют расчетом не линейного среднего отклонения, а дисперсии (σ^2):

$$\sigma^2 = (X_i - X)^2 * d_i, \quad \sigma = \sqrt{\sigma^2}$$

В нашем обозначении $\sigma^2 = (L_{ij})^2 * P_{ij}$;

$$\sigma_1^2 = 1 \text{ млн.} * 0,99 + 9801 \text{ млн.} * 0,01 = 99 \text{ млн.}$$

$$\sigma_2^2 = 2500 \text{ млн.} * 0,5 + 22500 \text{ млн.} * 0,5 = 11\,750 \text{ млн.}$$

$$\sigma_1 = \sqrt{\sigma_1^2} = 99 \text{ млн.}$$

$$\sigma_2 = \sqrt{\sigma_2^2} = 11750 \text{ млн.}$$

И дисперсия и стандартное отклонение доходов ниже для первого места работы σ_1, σ_2 , следовательно, второе место работы более рискованно.

Дисперсионный метод применим и для нескольких (более двух) альтернативных результатов. Иногда в научной литературе дисперсия ошибочно измеряется в долларах, такой пример содержится в книге "Микроэкономика" (Р.Пиндайк, Д. Рубинфельд, 1992, с. 129). Обращаем внимание на то, что дисперсия не является величиной именованной, поэтому значения чисел $\sqrt{99}$ млн. и $\sqrt{11750}$ млн. не выражают размеров оплаты труда в рублях. Эти значения используются только для сравнения, в нашем случае риска.

РЕМАРКЕТИНГ, СИНХРОМАРКЕТИНГ КАК АМОРТИЗАТОРЫ ОПЕРАЦИОННОГО РИСКА

Операционный риск связан с нестабильной ситуацией на товарном рынке в основном из-за колебаний спроса на товар. Применительно к финансовому делу операционный риск выступает как тип валютного риска. В концепции маркетинга описываются 8 ситуаций состояния спроса, соответствующих типов маркетинга (таблица 2).

Таблица 2.

Задачи и типы маркетинга

Состояние спроса	Задача маркетинга	Тип маркетинга
1. Негативный	Создать спрос	Конверсионный
2. Отсутствие	Стимулировать	Стимулирующий
3. Потенциальный	Развить	Развивающийся
4. Снижение	Повысить	Ремаркетинг
5. Колеблющийся	Сбалансировать	Синхромаркетинг
6. Полный	Поддержать	Поддерживающий
7. Чрезмерный	Снизить	Демаркетинг
8. Иррациональный	Ликвидировать	Противодействующий

Начавшееся снижение спроса на данный товар в перспективе может ускориться. Снижающийся спрос нуждается в оживлении - комплексе мер, направленных на переориентацию рынка или изменение предложения. Ремаркетинг создает новый жизненный цикл исчезающего с рынка товара.

При колеблющемся спросе, когда его структура подвержена сезонным или другим колебаниям, не совпадающим по времени со структурой предложения товаров, применим синхромаркетинг. Такая ситуация очень сложна для производителя: либо в отдельном промежутке времени спрос существенно превышает производственные возможности, либо объем производства в данный момент больше потребностей. Примерами могут выступать часы пик городского транспорта, сезонная нагрузка курортов, переполнение киноконцертных залов в выходные и праздники. В одних случаях необходимы переключения мотивов после рекламных действий, в других многолетняя деятельность по формированию привычек¹⁰.

ТРАНСПОРТНЫЙ РИСК

Риск физического разрушения, порчи или утраты груза путем хищения при транспортировке - транспортный риск.

Если предложить определение рынка как системы с элементами, в

качестве которых выступают товаропроизводители, коммерческие посредники и потребители продукции, то связи выражаются в товаропотоках. Организация товародвижения призвана решать пространственное (географическое) перемещение товаров и услуг от продавца к покупателю. Издержки товародвижения состоят из затрат на транспортировку, ведение складского хозяйства, упаковку и др. Транспорт как часть инфраструктуры справедливо можно сравнить с кровеносной системой организма. От качества и цены на рынке транспортных услуг зависит уровень развития национального и мирового рынка (если речь идет о международных перевозках). Кто же выступает агентом на рынке транспортных услуг? При поверхностном рассмотрении грузоотправитель и транспортное предприятие. При стабильных хозяйственных связях достаточно двухсторонних договоренностей. В Российских условиях перевозчика интересует и возможности грузополучателя в приеме товара. Например, объединение "Омскнефтеоргсинтез" оплатило Западно-Сибирскому отделению железной дороги согласно договору перевозки причитающуюся с него сумму, а в пункте назначения не готовы принять такое количество поставленных нефтепродуктов. В данном случае потери понесет и грузополучатель в виде штрафных санкций за простой подвижного состава, но и ж/д, т.к. транспортные единицы превращены в склад на колесах и, следовательно, скорость оборота вагонов уменьшится.

Транспортная услуга - товар, имеющий ряд специфических черт. В частности, не имеет материальной формы, а предлагается как деятельность. Его невозможно хранить, а, следовательно, флуктуации в потребностях приводят к пиковым нагрузкам, например, они приходится на летнее время в период навигации на морской и речной транспорт по доставке грузов в районы Крайнего Севера. Невозможность повторного обращения к этой же услуге означает неисправимость брака в работе. Транспортный риск для грузополучателя связан прежде всего с качеством перевозки: скорости перемещения груза и сохранности. Желательная ситуация - это выдержанные нормы времени в пути и естественная убыль товара (усушка, россыпь, разлив и др.) в пределах установленных значений. Для отечественных условий центральное место в транспортном риске как при пользовании ж/д услугами, так и автомобильным транспортом, занимают хищения, разбойные нападения, рэкет. Сейчас даже из трубопроводов осуществляется хищение бензина, дизельного топлива. Если раньше

ж/д отвечала только за сохранность пломбы, а товар в результате небрежной перегрузки мог подвергнуться физическому разрушению, то сейчас несмотря на монополизм, растет ее ответственность за груз.

Каковы пути нейтрализации транспортного риска? При отправке груза силами своего транспортного цеха, неплохо позаботиться о группе сопровождения груза, обратившись в управление вневедомственной охраны, частные охранные фирмы. Более привлекательным выглядит обращение к страховым компаниям, которые, как правило, в упреждающем порядке, дабы не состоялся страховой случай, обеспечивают сопровождение груза экипированными сотрудниками.

Среди видов страхования в бизнесе выделяют транспортную или морскую страховку. Название морской страховки связано с прежней практикой страхования морских грузов от катастроф во время плавания. Различают океанскую страховку, которая покрывает убытки, понесенные в плавании по океанам и морям, а также территориальную страховку, охватывающую доставку грузов грузовиками, поездами, баржами, самолетами¹¹. В условиях ненасыщенности рынка страховых услуг и отсутствия жесткой конкуренции, страховые взносы по компаниям даже в одном регионе сильно колеблются. Так, страховые платежи Независимой железнодорожной компании (г. Омск) при перевозке ж/д транспортом составляют 5,5 - 7,5%, против 2,5 - 3% у "Инко-Омск-ЛТД".

В России страхование собственно средств транспорта является добровольным; практически во всех странах мира страхование гражданской ответственности - обязательный вид страхования. Среди видов страховых услуг страхование транспорта в России не относится к рентабельному, хотя страховые премии значительные. Так, В АСКО взимается 2% от страховой суммы от угона автомобиля и 2% от повреждения.

В обыденном смысле слова "перестраховщик" употребляется в негативном смысле как нерешительный. Сам страховой бизнес имеет дело с рисками. Поэтому, если страховая сумма, а, следовательно, страховое возмещение (сумма, выплачиваемая компанией по имущественному страхованию для покрытия ущерба из-за страхового случая) значительно по отношению к уставному капиталу компании и резервного фонда осуществляется перестрахование: ряд компаний по договоренности берут на себя риск выплаты страхового возмещения в оп-

ределенной доле. Например, самолет стоимостью 2 млрд. руб. могут застраховать 5 фирм, и тогда на каждую придется по 400 млн.руб. страховой суммы. Такая операция позволяет уберечься от банкротства страховым компаниям. В основном перестрахование осуществляется при оказании крупных страховых услуг в отношении судна, спутника связи, ядерной установки и т.д.

При внешнеторговых операциях участники сделок не всегда четко представляют отличия торговых обычаев в их странах. Поэтому возникают споры, судебные дела со всеми вытекающими расходами и потерями времени. Порча, потеря товара, неосуществленные поставки отрицательно сказываются на доверительности отношений между партнерами. Обращаем внимание на то обстоятельство, что в США термин "фоб" имеет то же значение, что и "франко". По ИНКОТЕРМСу: "франко" - условие купли-продажи, согласно которому продавец обязуется доставить товар в определенное место за собственный счет и на свой риск, причем в цену включают транспортные, страховые и таможенные расходы. Могут быть условия: "франко-завод поставщика", т.е. цена товара на месте производства без каких-либо надбавок, вызванных транспортировкой, страхованием и пр., "франко-вагон (судно) на станции (порте) отправления", "франко-грузовик", "франко-граница", "франко-вагон (судно) на станции (в порту) назначения", "франко-склад", "франко-скважина" и т.д. При базисе поставки "фоб" продавец оплачивает все транспортные, страховые и таможенные расходы до момента доставки товара на борт судна, а покупатель фрахтует судно, страхует груз и несет риск его повреждения или гибели. Во избежаний недоразумений в случае, если партнер - американская фирма, целесообразно дать расшифровку базиса поставки.

При внешнеэкономических, прежде всего торговых сделках страхование является обязательным, а не добровольным. Внешнеторговый контракт содержит раздел "Страхование", где оговариваются условия страхования: объект, от каких видов риска, страхователь, страховщик, застрахованный.

Страховщик - страховая компания или другая организация, имеющая лицензию на проведение отдельных видов страхования.

Страхователь - предприятие или частное лицо, заключившее договор со страховой компанией и уплатившей

страховые взносы.

Застрахованный - лицо, в пользу которого заключен договор страхования.

С целью ликвидации разночтения в обязательствах сторон в договоре купли-продажи необходимо ссылаться на одну из статей оговорок сборника ИНКОТЕРМС Международной торговой палаты новой редакции 1990 г., где отражены обязательства партеров по осуществлению транспортного страхования при различных базисных условиях.

Страховые премии зависят от страховой компании, от вида транспортировки (морем, воздушной и пр.), страны пункта отправления (назначения), вид риска (военный, забастовочный и т.д.), подлежащий страхованию.

РИСК В ФИНАНСОВОМ ДЕЛЕ

Финансовый риск обусловлен финансовым положением предприятия и поведением фирмы на рынке. Связан с соотношением собственных и заемных средств, внешними и внутренними инвестициями, дивидендной политикой. Сложность финансового мира объясняет наличие целого веера рисков. Войдем в понятийный аппарат.

Финансовый риск-риски, свойственные рыночным денежным операциям, если их эффективность недетерминирована.

Риск регулирования - изменение процедуры бухучета и принципов налогообложения властями.

Процентный риск - возможность убытков или сокращение прибыли как следствие изменений в процентных ставках.

Валютный риск - потенциальные убытки, которые могут быть понесены от изменений в валютных курсах. Выделяется 2 типа валютного риска: операционный и трансляционный.

Операционный риск- риск, исходящий из оценки сделки (операции) в иностранной валюте, т.е. связан с колебаниями обменных курсов валют.

Трансляционный риск - риск, возникающий из переоценки средств и обязательств, выраженных в иностранной валюте. Активы и пассивы в иностранной валюте могут изменяться в цене от одного отчетного периода до другого, даже если не происходит никакой сделки в физическом смысле¹².

Кредитный риск - связан с возможностью невыполнения заемщиком своих финансовых обязательств.

Рыночный риск - возможность обесценения ценных бумаг из-за колебаний учетной ставки, изменения финансового положения эмитента; инфляционное обесценение денег, спроса и предложения на ценные бумаги.

* * *

Банковские операции как любые сделки связаны с риском. Недостаточным оказывается реализация прибыльных сделок. В докладе директоров "Дойче банк А.Г." Хорста Глазера и Дитера В.Эльберс-кирха, подготовленном для российских банкиров выделяется 3 вида риска:

- риск страны;
- риск финансовой надежности отдельных банков;
- риск вида операции, т.е. вытекающий из специфики данного вида операции ¹³.

Страновой риск включает политический риск, вытекающий из политической ситуации в стране и экономическую сторону, например, нехватка валютных резервов. Риск, свойственный стране конкретизируется в виде риска конвертируемости, трансферта или моратория платежа. Во избежании концентрации рисков в качестве инструментов их распределения устанавливаются лимиты по странам или государства классифицируются по определенным критериям в соответствии с оценкой риска.

Риск финансовой надежности и риск вида операции может быть уменьшен при помощи группы мер. На первой стадии определяется внутренний лимит для конкретного банка или данного вида операций, при этом необходим рейтинг банков-партнеров. Если клиенты банка имеют партнерские отношения с зарубежными фирмами и банк принимает решение о поиске банка - корреспондента за границей, можно обратиться к "Бэнкерс Алманах", в котором указываются почти все банки мира. Ставки по рейтингу можно навести в независимых международных агентствах "Стандард энд Пурс", и "Муди"с" в Нью-Йорке или ИБКА в Лондоне. Необходимой информацией располагают национальные справочные бюро (в России - агентство "Рейтинг", информационно-издательское агентство "АРГО" и др.) или ее можно получить через другие банки-корреспонденты.

Таким образом, необходим постоянный и систематический конт-

роль за обязательствами с рисками.

Помимо группы рисков, связанных с отношениями в самих банковских системах, коммерческие банки вступают в отношения с предприятиями. Банковские операции подразделяются на 2 группы:

1 Связанная с обязанностью хозяйствующего субъекта вступить в правонарушения с банком (расчетные операции).

2 Связанная с волеизъявлением сторон (кредитование, траст, лизинг, факторинг ...)

Само законодательство прямо описывает среди иных банковских операций возможность приобретать права, принимать риски исполнения требований по поставке товаров и оказанию услуг и инкассировать эти требования (форфейтинг).

Для защиты своих коммерческих интересов банки прибегают к страхованию рисков, связанных с кредитными операциями. Страховые организации заключают с коммерческими банками договоры добровольного страхования риска непогашенных кредитов; они выплачивают банкам возмещение непогашенного заемщиком кредита и процентов по нему. Выплата страхового возмещения осуществляется, когда страхователь не получил обусловленную кредитным договором сумму после наступления срока платежа, предусмотренного кредитным договором, или срока установленного банком при невыполнении заемщиком кредитного договора.

Мероприятия по снижению риска в банковской сфере группируют в зависимости от вида риска.

К методам снижения кредитного риска относятся: оценка кредитоспособности; уменьшение размеров кредита, выдаваемых одному заемщику; страхование кредитов; привлечение достаточного обеспечения; выдача дисконтных ссуд.

К методам снижения процентного риска относятся: страхование процентного риска; выдача кредитов с плавающей процентной ставкой; срочные соглашения; процентные фьючерсные контракты.

К методам снижения рыночного риска относятся: фьючерсные контракты на куплю-продажу ценных бумаг; диверсификация инвестиционного портфеля.

К методам уменьшения валютного риска относятся: выдача ссуды в одной валюте с условием ее погашения в другой с учетом форвардного курса, зафиксированного в кредитном договоре; форвардные валютные контракты; валютные фьючерсные контракты; валютные опцио-

ны; валютные свопы; ускорение или задержка платежей; диверсификация средств банка в иностранной валюте; страхование валютного риска¹⁴.

На финансовых рынках особо следует выделять риски на рынке ценных бумаг. Среди способов снижения риска выделим:

- дисконтирование - процедура, с помощью которой вычисляется сегодняшний аналог суммы, выплачиваемой через определенный срок при существующей норме процента;

- эффективная ставка;

- хеджирование - операции, при которых рынки срочных (фьючерсных) контрактов и рынки опционов используются для компенсации одного риска другим);

- оптимизация портфеля ценных бумаг; диверсификация производства и капитала - стратегия распределения инвестиций между рисковыми и безрисковыми активами.

ИНФЛЯЦИОННЫЙ РИСК

Инфляционный риск связан со снижением покупательной способности валюты. Применительно к России - это наиболее опасный вид риска. По данным Госкомстата РФ сводный индекс потребительских цен увеличился в 1993 г. в 245 раз по отношению к 1991 г., а индекс цен производителей на промышленную продукцию в 340 раз.¹⁵ Инфляция приводит к ограничению инвестиционной деятельности в большей мере, чем желание обладателей свободных денежных средств вкладывать их в землю, недвижимость. В условиях гиперинфляции коммерческие банки вообще не занимаются долгосрочным кредитованием. Для предприятий с длительным циклом производства (например, строительных организаций) преодоление инфляционного фактора осуществляется централизованно (правительством) через индексацию (переоценку) основного капитала и оборотных средств.

Особое беспокойство у предпринимателей вызывает кризис неплатежей. Просроченные платежи перевалили 16 трлн. руб.¹⁶ Здесь возможны и централизованные меры: взаимозачет требований через клиринговые центры банков. Это нормальная банковская операция, лишь бы она не превратилась во всеобщую экономическую амнистию.

Экономическая практика выработала ряд направлений снижения

инфляционного риска:

- (частичная) предплата за товар или услуги;
- платежи в форме инкассо с немедленной оплатой;
- вексельное обращение;
- факторинг;
- включение в договоры ответственность в виде штрафов, пени, неустоек;
- страхование кредитов и других операций.

Каждый предприниматель должен хорошо разбираться в хозяйственном праве. Юридическая безграмотность сторон при заключении сделок приводит к серьезным материальным потерям и конфликтам, разрешение которых осуществляется зачастую с привлечением криминальных структур.

СТРАХУЕМЫЕ И НЕСТРАХУЕМЫЕ РИСКИ

Фактор риска является спутником предпринимателя. По американским определениям риск - это шансы на несение ущерба или убытков вследствие занятия каким-либо делом. Ряд видов риска можно переложить на страховые компании, но определенные риски несут исключительно предприниматели. В методологическом плане, если исходить из того, что прибыль - это вознаграждение за риск и неопределенность динамичной экономики, то выделим 2 группы рисков:

1. Страхуемые. Имеется в виду страхуемые в специализированных компаниях, занятых страховым делом. Так, хеджирование является ограждением от потерь, формой страхования, но без помощи страховых фирм.

2. Нестрахуемые.

Следует помнить, что страхование как вид предпринимательства тоже должно быть прибыльным делом, поэтому сам страховой бизнес оценивает риски своей деятельности. Среди широкого спектра страховок выделяются рискованные виды страхования. Рисковыми являются все виды имущественного страхования, страхование ответственности, кредитных или предпринимательских (коммерческих, финансовых) рисков и др. Рисковые виды страхования являются краткосрочными, т.е. ограничиваются годичным сроком функционирования контракта.

Самострахование применяется как способ уменьшения риска без

помощи страховых компаний, заключающийся в образовании специальных резервных фондов и покрытии убытков за счет части собственных оборотных финансовых средств. Самострахование осуществляется при условиях:

1. Стоимость самострахуемого имущества относительно невелика по сравнению с имущественными параметрами всего бизнеса.

2. Вероятность убытков мала, когда предприятие имеет большое количество однотипного имущества. Примеры. Нефтяным компаниям практикующим самостраховку нефтеналивных судов выгоднее потерять танкер в результате пожара, крушения и т.п., чем платить страховые взносы за все суда. Или корпорации может оказаться невыгодным страховать от пожара оборудование, установленное в арендованных ей цехах.

* * *

Подведем итоги. Всякий предприниматель должен поставить и ответить на ряд вопросов:

1. Рискованный ли Вы человек?
2. Какие виды риска характерны Вашему делу? (Составьте таблицу).
3. Присутствуют ли особенные риски, свойственные только Вашей фирме?
4. Оценили ли Вы риски? Если у Вас в штате специалисты, владеющие методикой оценки рисков?
5. Как уменьшить последствия выявленных Вами рисков? На какой дополнительный риск надо пойти, чтобы повысить рентабельность?
6. Каково соотношение страхуемых и нестрахуемых видов риска?
7. Продумана ли система страхования Вашего бизнеса?
8. С какими страховыми компаниями следует сотрудничать?
9. Как уменьшить риск без страхования?

¹ Райзберг В.А. Предпринимательство и риск. - М.:Знание, 1992. - С.31.

² В лабиринтах рынка./Под ред.Г.И.Фельдмана. - М.:Транспорт, 1993. - 271с.

³ См. подробнее: Макконелл Кэмпбелл Р., Брю Стэнли Л. Экономика: Принципы, проблемы и политика. В 2-т. Пер. с англ. Т.2. - М., 1993. - С.182-183.

⁴ Человек и карьера, 1994. - N4.

⁵ Коммерческие вести, 1993. - N36. - 8 сент.

⁶ См.: Бухгалтерский учет, 1993. - N12. - С.10-12.

⁷ Погорелова Е.В. Иностранные частные инвестиции в России: проблемы страхования и гарантий. - Финансы, 1993. - N12. - С.60-67.

⁸ Долан Э.Дж., Линдсей Д. Рынок: микроэкономическая модель /Пер. с англ. В. Лукашевича и др. - С.-Пб., 1992. - С.322.

⁹ Котлер Ф. Основы маркетинга. - М., 1990.

¹⁰ Патласов О.Ю., Джурабаев К.Т. Рыночный хозяйственный механизм (передовой зарубежный и отечественный опыт). В 2-х частях. - Новосибирск, 1991. - Т.1. - С.14-15.

¹¹ Жизнин С.З. Предпринимательство и деньги. - М.: Новости, 1990. - С.139.

¹² Практикум по биржевым играм и финансовой деятельности западных банков. - М.: МП "ФОСКОМ", 1992. - 224с.

¹³ Установление корреспондентских отношений между банками: рекомендации и типовые документы. - М.: АО "АРГО", 1994. - С.7.

¹⁴ См.: Спицын И.О., Спицын Я. О. Маркетинг в банке. - Тернополь, 1993. - С.593-600.

¹⁵ Экономика и жизнь, 1994. - N6.

¹⁶ Человек и карьера, 1994. - N4.

РЕЗЮМЕ

Современный маркетинг представляет сложную систему взглядов, сформировавшуюся с XIX века. Многоуровневый подход означает микроэкономический анализ, макроэкономический срез и уровень мирового хозяйства; новый аспект исследования маркетинга в рамках мета-экономики - системы "общество-природа", т.е. экологический маркетинг.

В качестве системы хозяйствования выделяются японский, американский, шведский маркетинг, маркетинг "объединенной Европы", китайский маркетинг и другие национальные и корпоративные варианты современного маркетинга.

Авторы представленного исследования попытались внести свой вклад в разработку маркетинга на современном российском рынке.

Разнообразие тактических маркетинговых решений, приведенных в работе, ориентировано на различные уровни потребностей и в значительной степени призвано отобразить динамику последних в непрерывно развивающейся среде рынка.

Теоретические разработки доведены до практического применения и могут быть использованы фирмами, центрами маркетинговых исследований для решения стоящих перед ними задач. Маркетинг представлен как система управления стратегическим направлением предпринимательской деятельности.

Коллектив авторов