**Содержание**

Введение

1. Виды рисков и методы их оценки

1.1 Понятие и функции предпринимательского риска

1.2 Классификация рисков

1.3 Количественное измерение риска

1.4 Способы снижения риска

2. Понятие и процедура банкротства

2.1 Причины банкротства

2.2 Процедура банкротства

2.2.1 Внешнее управление

2.2.2 Санация

2.2.3 Принудительная ликвидация

2.2.4 Добровольная ликвидация

2.2.5 Мировое соглашение

Заключение

Список использованной литературы

**Введение**

Предпринимательство – неотъемлемая часть хозяйственной деятельности руководителей и специалистов предприятий, коммерческих и финансовых организаций.

Главное содержание предпринимательства в сфере производства заключается в нахождении и формировании спроса на продукты (выполненную работу, оказанные услуги) и удовлетворении его путем изготовления (создания) и продажи продуктов (выполненных работ, оказанных услуг) в качестве товара.

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

Под предпринимательским риском понимается вероятность ущерба, возникающего при любых видах предпринимательской деятельности, связанных с производством продукции, товаров и услуг, их реализацией; товарно-денежными и финансовыми операциями; коммерцией, а также осуществлением научно-технических проектов.

**1. Виды рисков и методы их оценки**

**1.1 Понятие и функции предпринимательского риска**

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

В экономической литературе выделяются следующие функции риска: инновационная, защитная и аналитическая.

Инновационную функцию предпринимательский риск выполняет, стимулируя поиск нетрадиционных решений проблем, стоящих перед предпринимателем. Анализ современной хозяйственной практики показывает, что большинство компаний добиваются успеха на основе инновационной экономической деятельности, связанной с риском.

Защитная функция риска проявляется в том, что если для предпринимателя риск – естественное состояние, то нормальным должно быть и терпимое отношение к неудачам. Инициативным, предприимчивым хозяйственникам нужна социальная защита, правовые, политические и экономические гарантии, исключающие в случае неудачи наказание и стимулирующие оправданный риск.

Аналитическая функция предпринимательского риска связана с необходимостью выбора одного из возможных вариантов решений. Для этого в процессе принятия решения предприниматель анализирует все возможные альтернативы, выбирая наиболее рентабельные и наименее рисковые.

**1.2 Классификация рисков**

Риском можно управлять, т.е. использовать различные меры, позволяющие в определенной степени прогнозировать наступление рискового события и принимать меры к снижению степени риска. Эффективность организации управления риском во многом определяется классификацией рисков.

Под *классификацией рисков* следует понимать их распределение на отдельные группы по определенным признакам для достижения определенных целей. Научно обоснованная классификация рисков позволяет четко определить место каждого риска в общей системе. Она создает возможности для эффективного применения соответствующих методов и приемов управления риском. Классификационная система рисков включает в себя категории, группы, виды, подвиды и разновидности рисков.

В зависимости от основной причины возникновения (базисный или природный признак), риски делятся на природно-естественные, экологические, политические, транспортные и коммерческие.

К *природно-естественным* относятся риски, связанные с проявлением стихийных сил природы: землетрясение, наводнение, буря, пожар, эпидемия и т.п.

*Экологические риски* – это риски, связанные с загрязнением окружающей среды.

*Политические риски* – связаны с политической ситуацией в стране и деятельностью государства. Политические риски возникают при нарушении условий производственно-торгового процесса по причинам, непосредственно не зависящим от хозяйствующего субъекта. К политическим рискам относятся: невозможность осуществления хозяйственной деятельности вследствие военных действий, обострения внутриполитической ситуации в стране, конфискации товаров и предприятий, введение отсрочки (моратория) на внешние платежи на определенный срок ввиду наступления чрезвычайных обстоятельств (забастовка, война и т.д.), неблагоприятное изменение налогового законодательства.

*Транспортные риски* – это риски, связанные с перевозками грузов транспортом: автомобильным, морским, речным, железнодорожным и т.д.

*Коммерческие риски* представляют собой опасность потерь в процессе финансово-хозяйственной деятельности. Они означают неопределенность результата от данной коммерческой сделки.

По структурному признаку коммерческие риски делятся на имущественные, производственные, торговые, финансовые.

*Имущественные риски* – это риски, связанные с вероятностью потерь имущества гражданина-предпринимателя по причине кражи, диверсии, халатности, перенапряжения технической и технологической систем и т.п.

*Производственные риски* – это риски, связанные с убытком от остановки производства вследствие воздействия различных факторов и, прежде всего, с гибелью или повреждением основных и оборотных фондов (оборудование, сырье, транспорт и т.п.), а также риски, связанные с внедрением в производство новой техники и технологии.

*Торговые риски* представляют собой риски, связанные с убытком по причине задержки платежей, отказа от платежа в период транспортировки товара, непоставки товара и т.п.

*Финансовые риски* связаны с вероятностью потерь финансовых ресурсов (т.е. денежных средств).

Финансовые риски подразделяются на два вида:

* риски, связанные с покупательной способностью денег;
* риски, связанные с вложением капитала (инвестиционные риски).

К рискам, связанным с покупательной способностью денег, относятся следующие разновидности рисков: инфляционные и дефляционные риски, валютные риски, риск ликвидности.

Инфляция означает обесценение денег и, соответственно, рост цен. Дефляция – это процесс, обратный инфляции, он выражается в снижении цен и, соответственно, в увеличении покупательной способности денег.

*Инфляционный риск* – это риск того, что при росте инфляции получаемые денежные доходы обесцениваются с точки зрения реальной покупательской способности быстрее, чем растут. В таких условиях предприниматель несет реальные потери.

*Дефляционный риск* – это риск того, что при росте дефляции происходит падение уровня цен, ухудшение экономических условий предпринимательства и снижение доходов.

*Валютные риски* представляют собой опасность валютных потерь, связанных с изменением курса одной иностранной валюты по отношению к другой при проведении внешнеэкономических, кредитных и других валютных операций.

Риски ликвидности – это риски, связанные с возможностью потерь при реализации ценных бумаг или других товаров из-за изменения оценки их качества и потребительской стоимости.

Инвестиционные риски включают в себя следующие подвиды рисков:

* риск упущенной выгоды;
* риск снижения доходности;
* риск прямых финансовых потерь.

Риск упущенной выгоды – это риск наступления косвенного (побочного) финансового ущерба (неполученная прибыль) в результате неосуществления какого-либо мероприятия (например, страхование, хеджирование, инвестирование и т.п.).

Риск снижения доходности может возникнуть в результате уменьшения размера процентов и дивидендов по портфельным инвестициям, по вкладам и кредитам.

Риск снижения доходности включает в себя следующие разновидности: процентные риски и кредитные риски.

К процентным рискам относится опасность потерь коммерческими банками, кредитными учреждениями, инвестиционными институтами, селинговыми компаниями в результате превышения процентных ставок, выплачиваемых ими по привлеченным средствам, над ставками по предоставленным кредитам. К процентным рискам относятся также риски потерь, которые могут понести инвесторы в связи с изменением дивидендов по акциям, процентных ставок на рынке по облигациям, сертификатам и другим ценным бумагам.

Рост рыночной ставки процента ведет к понижению курсовой стоимости ценных бумаг, особенно облигаций с фиксированным процентом. При повышении процента может начаться также массовый сброс ценных бумаг, эмитированных под более низкие фиксированные проценты и по условиям выпуска досрочно принимаемых обратно эмитентом.

Процентный риск несет инвестор, вложивший средства в среднесрочные и долгосрочные ценные бумаги с фиксированным процентом при текущем повышении среднерыночного процента в сравнении с фиксированным уровнем. Иными словами, инвестор мог бы получить прирост доходов за счет повышения процента, но не может высвободить свои средства на указанных выше условиях.

Процентный риск несет эмитент, выпускающий в обращение среднесрочные и долгосрочные ценные бумаги с фиксированным процентом при текущем понижении среднерыночного процента в сравнении с фиксированным уровнем. Иначе говоря, эмитент мог бы привлекать средства с рынка под более низкий процент, но он уже связан сделанным им выпуском ценных бумаг.

Этот вид риска при быстром росте процентных ставок в условиях инфляции имеет значение и для краткосрочных бумаг.

*Кредитный риск* – опасность неуплаты заемщиком основного долга и процентов, причитающихся кредитору. К кредитному риску относится также риск такого события, при котором эмитент, выпустивший долговые ценные бумаги, окажется не в состоянии выплачивать проценты по ним или основную сумму долга.

*Риски прямых финансовых потерь* включают в себя следующие разновидности: биржевой риск, селективный риск, риск банкротства.

*Биржевые риски* представляют собой опасность потерь от биржевых сделок. К этим рискам относятся: риск неплатежа по коммерческим сделкам, риск неплатежа комиссионного вознаграждения брокерской фирмы и т.п.

*Селективные риски* – это риски неправильного выбора способа вложения капитала, вида ценных бумаг для инвестирования в сравнении с другими видами ценных бумаг при формировании инвестиционного портфеля.

*Риск банкротства* представляет собой опасность в результате неправильного выбора способа вложения капитала, полной потери предпринимателем собственного капитала и неспособности его рассчитываться по взятым на себя обязательствам. В результате предприниматель становится банкротом.

Предприятия не функционируют полностью независимо, они работают в рамках той или иной отрасли, сферы бизнеса. Существуют риски отраслевого характера, присущие всем предприятиям данной отрасли. Знание и понимание отраслевых рисков значительно помогает в оценке риска на уровне предприятия. Отраслевой риск напрямую связан со степенью изменчивости в деятельности отрасли в экономическом и финансовом плане, в абсолютном смысле и по сравнению с другими отраслями. Чем больше изменчивость отрасли, тем выше риск, при этом следует учитывать:

* деятельность альтернативных отраслей на данный период времени, имеются ли расхождения в условиях деятельности, наибольшие и наименьшие отклонения результатов работы;
* деятельность отрасли по сравнению с экономикой в целом, динамика основных технико-экономических показателей (постоянство результатов внутри отрасли);
* однородность результатов деятельности по предприятиям отрасли, т.е. добились ли предприятия отрасли одинаковых успехов, или наблюдается широкое расхождение в результатах.

Учет этих обстоятельств позволяет проранжировать отрасли в порядке возрастания риска.

**1.3 Количественное измерение риска**

Для того, чтобы выбрать наименее рискованную альтернативу, мы должны измерить степень риска, т.е. провести анализ риска, назначение которого заключается в получении необходимой информации о целесообразности выбора альтернативы и способах защиты от возможных потерь. Анализ рисков можно разделить на два взаимно дополняющих друг друга этапа.

Первым этапом анализа является качественный анализ, его главная задача определить внутренние и внешние источники, причины как увеличивающие, так и снижающие риск, при этом важно определить, какие источники преобладают, чтобы сосредоточить анализ на них; идентифицировать зоны риска хозяйственного решения; составить полный перечень рисков. На этапе качественного анализа осуществляют выделение зон риска.

*Зоной (областью) риска* называется она общих потерь хозяйственного решения, в границах которой потери не превышают предельного значения установленного уровня риска.

Риск – угроза того, что предприниматель понесет потери в виде дополнительных расходов, сверх предусмотренных планом его действий, либо получит доходы ниже тех, на которые он рассчитывал. Таким образом, снижение величины предполагаемого дохода, так называемая упущенная выгода (П), также входит в категорию риска.

Риск – это вероятностная категория, и в этом смысле необходимо с научных позиций измерить его как вероятность возникновения определенного уровня потерь, т.е. для каждого абсолютного значения величины возможных потерь установить соответствующую вероятность такой потери. Понятие зоны риска как раз и вводится для построения кривой риска и определения потерь.

В абсолютном выражении риск может определяться величиной возможных убытков.

В относительном выражении риск определяется как величина убытков, отнесенная к некоторой базе.

В качестве базы наиболее часто применяют:

* размер уставного капитала предприятия;
* общие затраты ресурсов на данный вид финансовой деятельности;
* ожидаемый доход (прибыль) от предпринимательской деятельности.

Выбор той или иной базы не имеет принципиального значения, однако следует предпочтение отдать показателю, определяемому с более высокой степенью достоверности (обычно это размер уставного капитала).

Рассмотрим характеристику основных рисковых зон деятельности компании в рыночной экономике:

1. *безрисковая зона* характеризуется отсутствием каких-либо потерь, теоретически прибыль предприятия, работающего в этой зоне, не ограничена, гарантировано получение как минимум расчетной прибыли, убытки отсутствуют.

2. *зона минимального риска* характеризуется уровнем потерь, не превышающих размера чистой прибыли. В этой области предприятие рискует тем, что в результате своей деятельности в худшем случае оно не получит чистой прибыли, необходимой для расширенного воспроизводства, однако оно сможет рассчитаться по налогам, первоочередным платежам, уплатить проценты по кредитам. Предприятие не сможет выплатить дивиденды по выпущенным ценным бумагам, что означает отсутствие интереса собственника средств производства работать в этой зоне;

3. *зона повышенного риска* – это зона, в пределах которой данный вид предпринимательской деятельности сохраняет свою экономическую целесообразность, т.е. в результате предприниматель в худшем случае возмещает свои затраты, не получая никакой прибыли, как таковых убытков не наблюдается; за счет выручки предприниматель гарантированно компенсирует свои затраты, однако в этой зоне могут возникнуть проблемы уплаты процентов по ссудам, трудности с расчетами по налогами т.д.;

4. *зона критического риска* характеризуется потерями, превышающими расчетную выручку, т.е. сумму затрат и прибыли, иначе говоря, в этой зоне могут иметь место невозместимые потери всех средств, вложенных в дело. Осуществляя сделки в зоне критического риска, предприниматель будет вынужден использовать свои активы (в первую очередь, оборотные активы) для возмещения возможных потерь. В этой зоне предприниматель не только не получит никакой прибыли, но и несет убытки в размере всех бесплодных затрат. Такой риск уже не желателен;

5. *зона недопустимого (катастрофического) риска* характеризуется еще более устрашающими потерями, когда они превышают величину оборотного капитала. Катастрофический риск способен вызвать распродажу основных фондов, банкротство и ликвидацию предприятия. В зоне катастрофического риска потери могут достигать величины, равной всему собственному капиталу и даже превосходить его (теоретически быть неограниченно большими). Здравомыслящий предприниматель никогда не пойдет на такой риск. К катастрофическому риску следует отнести, вне зависимости от размера ущерба, риск, связанный с прямой опасностью для жизни людей или возникновением экологических катастроф.

Вторым этапом анализа выступает количественный анализ, с помощью которого необходимо определить размеры потерь убытков, результатов конкретных видов рисков, вероятность их наступления. Чтобы количественно определить величину риска, необходимо знать все возможные последствия отдельного действия и вероятность их возникновения.

На основе количественной оценки можно составить представление о соотношении риск-выгода альтернатив хозяйственного решения и выбрать наилучшее с точки зрения предпринимателя. С целью снижений рискованности избранной альтернативы следует разработать перечень мероприятий по «нейтрализации» рисков.

Количественной оценкой, критерием степени риска служит мера его учтенной неопределенности, вероятности достижения требуемого результата или отклонения от него.

Общий риск относится к конкретному финансовому активу, рассматриваемому изолированно; измеряется дисперсией возможных исходов относительно ожидаемой доходности этого актива.

Рыночный риск относится к конкретному финансовому активу как части инвестиционного портфеля и оценивается с учетом вклада этого актива в совокупный риск портфеля в целом. Цель – определить ожидаемую доходность, достаточную для компенсации данного уровня риска.

Ожидаемая доходность представляет собой средневзвешенное значение ее возможных величин, а весовыми коэффициентами являются вероятности их наступления.

**1.4 Способы снижения риска**

Снижение риска – это сокращение вероятности наступления рискового события и объема возможных потерь. При выборе способа управления риском следует рассчитать максимально возможный убыток по данному виду риска, сопоставить его с объемом капитала, подвергаемого данному риску и затем сравнить весь возможный убыток с общим объемом собственных финансовых ресурсов.

Важной составляющей стратегии управления рисками является выбор способа снижения риска. В настоящее время используются следующие способы снижения рисков.

Упразднение (отказ от участия) заключается в отказе от совершения рискового мероприятия, хотя при этом упраздняется и возможность получения прибыли.

Решение об отказе от риска может быть принято как на предварительной стадии, так и позднее, путем отказа от какого-либо вида деятельности, в котором предприниматель уже участвует, если риск окажется больше предполагаемого. Большинство решений об избежании риска принимается на стадии принятия решения, так как отказ от деятельности, в которой предприниматель уже участвует, часто влечет значительные потери (штрафы, пени, неустойку) в связи с контрактными обязательствами. Избежание риска является наиболее простым и радикальным способом защиты, оно позволяет полностью исключить возможные потери и неопределенность, но не позволяет и получить прибыль, связанную с рисковой деятельностью. Следовательно, этот способ снижения рисков самый неэффективный. При использовании данного способа следует учитывать следующие моменты:

* избежание рисков может быть просто невозможно, в частности, это касается рисков гражданской ответственности;
* избежание одного вида риска может привести к возникновению других;
* возможный объем прибыли от участия в определенном деле может значительно превышать возможные потери в рисковой ситуации, связанной с этим делом.

Наиболее эффективным способом избежать негативных последствий или снизить их уровень - напрямую воздействовать на управляемые факторы риска. Действительно, прежде чем обращаться за помощью в другие организации, предприниматель должен использовать все возможные внутрифирменные источники снижения риска:

* проверить предлагаемых партнеров по бизнесу;
* грамотно составить контракты;
* прогнозировать деятельность (грамотно составить бизнес-план);
* тщательно подбирать персонал фирмы.

В первую очередь при заключении любой сделки (для снижения риска по хозяйственным контрактам) предпринимателю необходимо проверить предполагаемого партнера. Если есть возможность узнать об интересующей предпринимателя фирме от ее работников, обслуживающего фирму банка, других партнеров, то предприниматель может самостоятельно проанализировать информацию.

Например, как известно, в США такой анализ базируется на правиле пяти «С»:

1. Характер (character) – имидж, личность партнера, его репутация в деловом мире, ответственность и готовность выполнить взятое обязательство.

2. Финансовые возможности (capacity) – способность возместить ссуду (потери) за счет текущих денежных поступлений или продажи активов.

3. Имущество (capital) – величина и структура уставного капитала (доля заемных средств).

4. Обеспечение (collateral) – виды и стоимость активов, предлагаемых в качестве залога, гарантий и т.д.

5.Общие условия (conditions) – состояние экономической конъюнктуры и другие внешние факторы.

В том случае, если предполагаемый партнер устраивает предпринимателя, перед ним стоит задача – заключить контракт таким образом, чтобы снизить все возможные для фирмы риски, связанные с несоблюдением обязательств по контракту. С этой целью рекомендуется:

\* составить протокол о намерениях, где оговаривается срок, в течение которого обе стороны могут внести изменения в контракт;

\* указать в протоколе о намерениях размер материальной ответственности сторон в случае отказа от подписания контракта;

\* оговорить вступление контракта в силу не с момента его подписания, а с момента согласования;

\* указать в контракте условия рассмотрения споров;

\* ввести в контракт систему штрафных санкций за каждое взятое обязательство, условия взыскания неустойки за время невыполнения обязательств;

\* четко сформулировать форс-мажорные обстоятельства.

*Разделение рисков*, как правило осуществляется за счет разделения активов предприятия. Суть его заключается в сокращении максимально возможных потерь за одно рисковое событие, но при этом одновременно растет число случаев риска, которые нужно контролировать.

Активы могут быть разделены путем физического разделения самих активов (например, путем хранения свободных денежных средств в различных банках или хранения взрывоопасных веществ в небольших количествах по разным помещениям) или путем разделения активов по собственности (например, путем оформления раздельных прав на имущество предприятия, собственность может записываться на разных людей, трастовые фирмы, специально созданные для этих целей).

Под *объединением риска* понимается способ снижения риска, при котором возможный риск делится между несколькими субъектами экономики. Объединение или комбинация также делает потери непредсказуемыми, так как возрастает число единиц, подверженных риску и находящихся под контролем одной фирмы.

Комбинация рисков может происходить путем внутреннего роста, например, при увеличении числа единиц оборудования предприятия; путем слияния нескольких фирм, так как новая фирма будет иметь больше активов, чем разрозненные.

Таким образом, объединяя усилия по разрешению ситуации риска, несколько предприятий могут разделить между собой как возможную прибыль, так и убытки от совместной деятельности. Обычно поиски партнера проводят среди тех фирм, которые располагают информацией о состоянии рынка, дополнительными, временно свободными факторами производства. В России накоплен уже достаточный опыт создания совместных предприятий, где зарубежные партнеры обладают техническими и рыночными возможностями внедрения технологий, товара и т.д. данный способ минимизации рисков не избавляет, а только способствует снижению уровня риска для конкретного предпринимателя. Естественно, главная трудность реализации этого способа - поиск партнера, согласного разделить с Вами риски.

Диверсификация представляет собой процесс распределения капитала между различными активами, цена или доходность которых имеет слабую корреляцию между собой. В результате диверсификации снижается размер максимально возможных потерь за одно событие, однако при этом возрастает количество видов риска, которые необходимо контролировать. Диверсификация позволяет избежать части риска при распределении капитала между разнообразными видами деятельности.

Например, приобретение инвестором акций нескольких акционерных компаний вместо акций одного акционерного общества увеличивает вероятность получения среднего дохода в несколько раз и соответственно снижает степень риска. В таком случае, если в результате непредвиденных событий, один вид деятельности будет убыточен, другие все же будут приносить прибыль. Предприятие это спасет от банкротства и позволит продолжить функционировать.

Диверсификация, основанная на положительной корреляции[[1]](#footnote-1), получила наименование концентрической диверсификации – это пополнение ассортимента товарами, видами деятельности, похожими на уже существующие. Диверсификация, основанная на отрицательной корреляции – горизонтальная, - представляет собой пополнение ассортимента товарами, не похожими на производимые, но интересными для потребителей.

Необходимо отметить, что метод диверсификации позволяет снижать производственные, коммерческие, инвестиционные риски. Инвестиционные риски снижают путем формирования «инвестиционного портфеля», в который входят ценные бумаги, имеющие альтернативные цели:

* получение высокого дохода (сюда относят высокорискованные ценные бумаги, способные принести высокие проценты при удачном развитии ситуации);
* сохранение активов от инфляции (ценные бумаги высокой ликвидности, выпущенные крупными корпорациями или государством, с заранее ожидаемым стабильным, хотя и не высоким доходом);
* обеспечение прироста капитала за счет роста рыночной цены ценных бумаг (ценные бумаги высокой ликвидности, дающие шанс заработать на их перепродаже).

При умелом подборе вышеназванных компонентов инвестиционного портфеля происходит «усреднение» риска и результата путем диверсификации.

Однако не любой риск поддается уменьшению с помощью диверсификации. Дело в том, что на предпринимательство оказывают влияние многочисленные макроэкономические процессы, такие как ожидание кризиса или подъема, движение ставки банковского кредита, курсы валют и т.д. риски, обусловленные этими процессами, называются недиверсифицированными. Кроме того, на практике диверсификация может не только уменьшать, но и увеличивать риск. Увеличение риска происходит, например, если предприниматель вкладывает средства в область деятельности, в которой его знания и управленческие способности ограничены. Поэтому важно удержаться от соблазна поддержания неудачного бизнеса за счет прибыли, получаемой от других видов деятельности, так как подобная практика может привести к тому, что вся прибыль будет истрачена на убыточную сферу.

На практике инвестиционный портфель складывается постепенно, в процессе покупки инвестором тех финансовых активов, которые в наибольшей степени отвечают его целям.

Основные допущения в моделях оценки рисков:

* модели применимы только для крупных портфелей, т.е. таких стоимость которых намного выше стоимости любого актива, входящего в них;
* созданы условия в основном применительно к акциям;
* учитывается только вариационный риск, причем считается, что по каждой акции его можно априорно оценить;
* модели основываются на гипотезе эффективного рынка.

Поглощение состоит в признании ущерба и отказе от его страхования. К поглощению прибегают, когда сумма предполагаемого ущерба незначительна и ею можно пренебречь.

Лимитирование – это установление предельных сумм расходов, продаж, кредита, вложения капитала. Лимитирование является важным способом снижения риска и применяется банками при выдаче ссуд, при заключении договора на овердрафт и т.д. Фирмами он применяется при продаже товаров в кредит, определении сумм вложения капитала и т.д.

Следующий способ минимизации предпринимательского риска – его передача, трансфер. Существует два способа трансфера риска: первый – через организационную форму бизнеса; второй – это передача риска через заключение контрактов.

Передача риска через *организационную форму бизнеса* предусматривает разделение риска между участниками, например в рамках акционерного общества, товарищества или каких-то форм объединения субъектов бизнеса – картели, пула, союза, консорциума, корпорации и т.д. в зависимости от целей, задач, масштаба деятельности должна подбираться такая организационная форма бизнеса, которая способна дать больше преимуществ и сгладить ее недостатки.

Передача рисков производится путем заключения следующих типов контрактов.

*Аренда (лизинг)* – широко распространенный метод трансфера риска. Часть рисков, связанных с арендованным имуществом, остается у собственника полностью (например, риск физического повреждения имущества, риск увеличения налога на собственность) или частично (например, риск снижения коммерческой ценности объекта лежит на арендаторе лишь в пределах срока аренды). Однако весомая часть рисков может быть передана путем специальных оговорок в договоре аренды. Согласно Гражданскому кодексу РФ к арендатору полностью переходит риск случайной гибели и случайной порчи арендованного имущества. Арендодатель, передавая имущество в аренду, может гарантировать себе постоянный доход на определенный срок. Но на длительный срок аренды возрастает риск для арендатора и арендодателя, так как трудно прогнозировать изменение коммерческой ценности арендуемого имущества и размера арендной платы. Возможное решение, снижающее риск собственника имущества в этом случае, - установление фиксированной ренты (в % к доходу арендатора, но не ниже фиксированной суммы).

*Контракт-поручительство*. В подобных контрактах фигурируют всего три стороны: первая – поручитель, вторая – принципал, третья – кредитор. Поручитель дает гарантии кредитору, что долг принципала будет возвращен вне зависимости от успеха или неудачи деятельности принципала, принципал, в свою очередь, также обязуется возвратить долг, но доля риска, которую в случае неудачи принципал не сможет покрыть собственными средствами, переносится на поручителя. Кредитор с помощью такого контракта передает риск невозврата кредита и связанные с этим потери поручителю. Выгода принципала заключается в том, что он получает контракт с кредитором, который не состоялся бы без поручительства.

*Подрядный контракт*. При заключении подобного контракта все риски, связанные с выполнением предмета подряда (строительство, услуги), берет на себя подрядчик. К рискам, с которыми сталкивается подрядчик, относят: риски увеличения стоимости выполнения работ, сбои в поставках материально-технических ресурсов, плохие погодные условия, хищения и т.д. В контракте оговариваются штрафные санкции за несвоевременное завершение работ. Все риски, связанные с предметом контракта, до момента завершения работ и сдачи его заказчику в соответствии с Гражданским кодексом РФ, несет подрядчик, за исключением случаев, когда объект поврежден вследствие недоброкачественности предоставленных заказчиком материалов либо исполнения ошибочных указаний заказчика.

*Договор факторинга* (финансирование под уступку денежного требования). В данных договорах осуществляется передача кредитного риска. В факторинговых операциях участвуют: фактор-посредник (коммерческий банк или иные кредитные организации, имеющие лицензию на осуществление деятельности такого вида), предприятие-поставщик, предприятие-покупатель. Факторинг позволяет предпринимательской фирме, передающей свои долговые обязательства посреднику, получить стопроцентную гарантию на получение всех платежей, уменьшая, таким образом, кредитный риск предприятия.

Хеджирование используется в банковской, биржевой и коммерческой практике для обозначения различных методов страхования рисков повышения цен на товары, курсов ценных бумаг или валюты. Под хеджированием понимается страхование рисков от неблагоприятных изменений цен на товары по контрактам и коммерческим операциям, предусматривающим поставки (продажи) товаров в будущих периодах.

В зависимости от формы организации торговли все инструменты хеджирования можно разделить на биржевые и внебиржевые.

Биржевые инструменты хеджирования – это товарные фьючерсы и опционы на них. Торговля этими инструментами производится на биржах.

Достоинства данного метода хеджирования:

* высокая ликвидность рынка (позиция может быть открыта и ликвидирована в любой момент);
* высокая надежность – контрагентом по каждой сделке выступает расчетная палата биржи;
* сравнительно низкие накладные расходы на совершение сделки;
* доступность (с помощью средств телекоммуникации торговля на большинстве бирж может вестись из любой точки планет).

Недостатком являются весьма жесткие ограничения на тип товара, размеры партии, условия и срок поставки.

Внебиржевые инструменты хеджирования – это форвардные контракты и товарные свопы. Сделки этих типов заключаются или напрямую между контрагентами, или при посредничестве дилера.

Достоинством данного метода хеджирования является то, что в максимальной степени учитываются требования конкретного клиента относительно типа товара, размера партии и условий поставки.

Недостатками являются:

* низкая ликвидность (расторжение ранее заключенной сделки сопряжено со значительными материальными издержками);
* относительно высокие накладные расходы;
* существенные ограничения на минимальный размер партии;
* сложность поиска контрагента;
* риск невыполнения сторонами своих обязательств (при заключении прямых сделок между продавцом и покупателем).

Существуют две операции хеджирования: хеджирование на повышение и хеджирование на понижение.

Хеджирование на повышение (хеджирование покупкой) представляет собой биржевую операцию по покупке срочных контрактов или опционов. Хедж на повышение применяется, когда необходимо застраховаться от возможного повышения цен (курсов) в будущем. Он позволяет установить покупную цену раньше, чем был приобретен реальный товар.

Хеджирование на понижение (хеджирование продажей) представляет собой биржевую операцию по продаже срочных контрактов или опционов. Хеджер продает на бирже срочный контракт, страхуя себя от возможного снижения цен в будущем. Хедж на понижение применяется в тех случаях, когда товар необходимо продать позднее.

Хеджер стремится снизить риск, вызванный неопределенностью цен на рынке, с помощью покупки или продажи срочных контрактов. Это дает возможность зафиксировать цену и сделать доходы или расходы более предсказуемыми. При этом риск, связанный с хеджированием, не исчезает. Его берут на себя спекулянты на рынке срочных контрактов. Они выполняют функции регулирования цен.

При покупке срочных контрактов на бирже спекулянт вносит гарантийный взнос, которым и определяется величина его риска. Если цена товара (курс валюты, ценной бумаги) снизилась, то спекулянт, купивший ранее контракт, теряет сумму, равную гарантийному взносу. Если цена товара возросла, то спекулянт возвращает себе сумму, равную гарантийному взносу, и получает дополнительный доход от разницы в ценах товара и купленного товара.

Создание резерва на покрытие непредвиденных расходов предусматривает собой один из способов управления рисками, предусматривающих установление соотношения между потенциальными рисками, влияющими на стоимость активов, и величиной средств, необходимых для ликвидации последствий проявления рисков. Страхование или резервирование не ставят своей целью уменьшение вероятности проявления рисков, а нацелены преимущественно на возмещение возможного материального ущерба.

Все риски компании с точки зрения страхования можно разделить на две большие группы: страхуемые и нестрахуемые. Предприниматель может частично переложить риск на другие субъекты экономики, в частности обезопасить себя, осуществив определенные затраты в виде страховых взносов. Таким образом, некоторые виды риска, такие как риск гибели имущества, риск возникновения пожара, аварий и др., предприниматель может застраховать.

В зависимости от источника опасности страховые риски подразделяются на две группы:

* риски, связанные с проявлением стихийных сил природы (погодные условия, землетрясения, наводнения и др.);
* риски, связанные с целенаправленными действиями человека.

К рискам, которые целесообразно страховать, относятся:

* вероятные потери в результате пожаров и других стихийных бедствий;
* вероятные потери в результате автомобильных аварий;
* вероятные потери в результате порчи или уничтожения продукции при транспортировке;
* вероятные потери в результате приостановки деловой активности фирмы.

Однако существует группа рисков, которые не берутся страховать страховые компании, но при этом именно взятие на себя нестрахуемого риска является потенциальным источником прибыли предпринимателя. Но если потери в результате страхового риска покрываются за счет выплат страховых компаний, то потери в результате нестрахуемого риска возмещаются из собственных средств предпринимательской фирмы. Основными внутренними источниками покрытия риска являются: собственный капитал фирмы, а также специально созданные резервные фонды. Кроме внутренних, есть еще и внешние источники покрытия вероятных потерь, например, за дочерние банки отвечает материнский банк.

Самострахование связано с образованием специального резервного фонда на предприятиях (на уровне объединений, отраслей) и покрытием убытков за счет этих резервов. Основная задача самострахования заключается в оперативном преодолении временных затруднений в финансово-хозяйственной деятельности (покрытие непредвиденных расходов, расходов по ликвидации предприятия, выплату процентов по облигациям и дивидендов по привилегированным акциям в случае нехватки прибыли). Такие резервные фонды создаются за счет прибыли.

**2. Понятие и процедура банкротства**

В условиях рыночной экономики принцип ответственности предприятий за результаты финансово-хозяйственной деятельности реализуется в случае образования убытков, неспособности предприятия удовлетворять требования кредиторов по оплате товаров (работ, услуг) и обеспечивать финансирование производственного процесса, т.е. при наступлении *банкротства предприятия*.

Под несостоятельностью (банкротством) предприятия понимается неспособность удовлетворять требования кредиторов по оплате товаров (работ, услуг), включая неспособность предприятия обеспечить обязательные платежи в бюджет и внебюджетные фонды, в связи с повышением обязательств должника над его имуществом или в связи с неудовлетворительной структурой баланса.

**2.1 Причины банкротства**

Успехи и неудачи деятельности предприятия являются результатом взаимодействия целого ряда факторов: внешних, на которые предприятие не может влиять вообще или может оказывать лишь слабое влияние, и внутренних, зависящих от организации работы самого предприятия.

К числу внешних факторов, влияющих на деятельность предприятия, обычно относятся: размер и структура потребностей; уровень доходов и накоплений населения, а следовательно, и его покупательная способность (сюда же может быть отнесен уровень цен и возможность получения потребительского кредита); политическая стабильность и направленность внутренней политики; развитие науки и техники, которое определяет все составляющие процесса производства товара и его конкурентоспособности; уровень культуры, проявляющийся в привычках и нормах потребления, предпочтении одних товаров и отрицательном отношении к другим.

Одним из наиболее сильных внешних факторов банкротства являются так называемые технологические разрывы. Для каждой производственной (технологической) системы существуют определенные пределы роста объемов деятельности – те же самые процессы, которые сформировали систему, на поздних этапах развития становятся ее ограничителями. Дальнейшее развитие требует скачка в базовых характеристиках системы. Перемены готовятся подспудно, незаметно для большинства, но происходят лавинообразно. В результате, предприятие, имеющее престиж лидера, почти сразу оказывается безнадежно отставшим. По оценкам специалистов, при технологических разрывах семь из десяти лидеров становятся отстающими. Для основной массы предприятий значение имеют не только крупные научные сдвиги, но и мелкие оригинальные изменения, которые подрывают их преимущества в данной сфере деятельности. Идея проката детских пеленок. Например, принесла ущерб экономике предприятий, ориентированных на их продажу, а последующее изобретение одноразовых пеленок отразилось на деятельности фирм, производящих текстильные изделия.

К внешним причинам банкротства следует также отнести усиление международной конкуренции. Зарубежные предприятия в одних случаях выигрывают за счет более дешевого труда, а в других – за счет более совершенных технологий.

Внешним фактором, способным привести к банкротству предприятия, является общий экономический спад. Нередко на стадии циклического подъема осторожность покидает даже банковские структуры, которые начинают увеличивать сверх меры кредиты предприятиям. Предприятия, в которые они вкладывают средства, выглядят устойчивыми и сильными. Но их крах наступает почти мгновенно из-за резкого спада рентабельности, который является результатом столь же резкого изменения цен на товары.

В реальном хозяйственном процессе к банкротству предприятия могут приводить различные факторы, усиливающие или ослабляющие взаимное воздействие. Тем не менее если удается условно выделить преобладающий фактор, то банкротство предприятия обычно подразделяется на:

* банкротство, связанное с неэффективным управлением предприятием, непродуманной маркетинговой стратегией и т.д.;
* банкротство, вызванное недостатком инвестиционных ресурсов, необходимых для развития предприятия;
* банкротство, обусловленное производством неконкурентоспособной продукции;
* другие виды банкротства.

**2.2 Процедура банкротства**

В настоящее время процесс банкротства в России регламентируется Федеральным законом от 8 января 1998 г. «О несостоятельности (банкротстве)». Действие закона распространяется на все предприятия независимо от форм собственности.

Понятие «несостоятельность» указывает на неспособность предприятия удовлетворить требования кредиторов по оплате товаров (работ, услуг). Отсутствие на расчетном счете денежных средств, необходимых для уплаты налогов, обязательных страховых взносов и т.п., также являются признаком несостоятельности за неуплату штрафов, пени, неустоек, поскольку суммы санкций не образуют кредиторской задолженности.

Однако далеко не во всех случаях наличие кредиторской задолженности свидетельствует о возможности предъявления требований о признания предприятия-должника банкротом. В соответствии с Законом о несостоятельности (банкротстве) предприятий принимается во внимание лишь такая сумма задолженности, которая превышает стоимость имущества должника. Исключения составляют случаи, когда подобного превышения нет, но имеет место неудовлетворительная структура баланса должника (такое соотношение его имущества и обязательств, при котором за счет первого не может быть обеспечено своевременное выполнение вторых в связи с недостаточной степенью ликвидности упомянутого имущества).

Официальное предприятие может считаться банкротом только при наличии решения арбитражного суда либо решения предприятия о добровольной ликвидации. Законодательство о банкротстве обычно предусматривает не только ликвидационные, но и реорганизационные процедуры. Последние включают внешнее управление и санацию.

**2.2.1 Внешнее управление**

Под внешним управлением имущества должника понимается процедура, направленная на продолжение деятельности предприятия-должника, назначаемая арбитражным судом по заявлению должника, собственника предприятия или кредитора и осуществляемая на основании передачи функций по управлению предприятием-должником арбитражному управляющему.

Основанием для назначения внешнего управления имуществом должника является наличие реальной возможности восстановить платежеспособность предприятия-должника с целью продолжения его деятельности путем реализации части его имущества и осуществления других организационных и экономических мероприятий. Управление имуществом осуществляется *арбитражным управляющим*, который назначается арбитражным судом (возможно, на конкурсной основе). Арбитражный управляющий должен быть профессиональным юристом или экономистом, обладать опытом хозяйственной работы, а также не иметь судимостей.

Функциями арбитражного управляющего являются:

* распоряжение имуществом предприятия-должника;
* руководство предприятием-должником;
* отстранение при необходимости руководителя предприятия от выполнения обязанностей;
* прием на работу и увольнение работников;
* созыв собрания кредиторов;
* разработка плана проведения внешнего управления имуществом должника и организация его выполнения.

Разработанный план представляется на обсуждение собрания кредиторов не позднее чем за 3 мес. после назначения арбитражного управляющего. В случае неодобрения плана управляющий может быть заменен арбитражным судом. Полномочия внешнего управляющего не могут превышать 18 мес.

На период проведения внешнего управления вводится мораторий на удовлетворение требований кредитов к должнику, тем самым предприятию предоставляется возможность использовать суммы, предназначенные для оплаты денежных обязательств, для улучшения финансового состояния предприятия.

Арбитражный управляющий обращается в арбитражный суд с заявлением о завершении внешнего управления имуществом должника в случаях:

* если цель внешнего управления имущества должника (вывод из кризиса) достигнута;
* если стало очевидно, что достижение этой цели невозможно.

В зависимости от результатов проведения внешнего управления и характера заявления арбитражного управляющего арбитражный суд может:

* принять решение о прекращении внешнего управления имуществом должника, признании его банкротом и об открытии конкурсного производства;
* вынести определение о завершении внешнего управления имуществом должника и прекращении производства по делу о банкротстве предприятия;
* вынести определение о проведении дальнейшего внешнего управления имуществом должника в пределах 18-месячного срока.

**2.2.2 Санация**

Санация (оздоровление) предприятия-должника является реорганизационной процедурой предприятия, в ходе осуществления которой предприятию-должнику оказывается финансовая помощь кредитором или иными лицами.

Ходатайство о проведении санации может быть подано должником, собственником предприятия-должника или кредитором. Основанием для проведения санации является наличие реальной возможности восстановить платежеспособность предприятия для продолжения его хозяйственной деятельности. Арбитражный суд не вправе разрешать проведение санации, если дело о несостоятельности предприятия возбуждено повторно на протяжении трех последних лет.

В случае удовлетворения ходатайства о санации арбитражный суд объявляет конкурс желающих принять в ней участие, к которому допускаются юридические лица (в том числе иностранные), физические лица, а также члены трудового коллектива предприятия-должника.

Участники санации проводят собрание и вырабатывают соглашение, в котором содержится обязательство обеспечить удовлетворение требований всех кредиторов в согласованные с ними сроки, указывается предполагаемая продолжительность санации, распределение ответственности между участниками. Участники санации несут солидарную ответственность за выполнение обязательств перед кредиторами, если соглашением не предусмотрено иное.

При формировании условий соглашения участников санации необходимо учитывать, что по истечении 12 месяцев с начала санации должно быть удовлетворено не менее 40% общей суммы требований кредиторов, а продолжительность санации не должна превышать 18 месяцев (она может быть продлена не более чем на 6 мес.). достижение цели санации дает основание для прекращения дела о несостоятельности предприятия.

Законодательные акты не предусматривают одновременного проведения санации и внешнего управления.

**2.2.3 Принудительная ликвидация**

Реорганизационные процедуры направлены на восстановление нормального функционирования предприятия. Если они оказываются неэффективными, арбитражный суд начинает ликвидационные процедуры, которые ведут к прекращению деятельности предприятия. Ликвидационные процедуры предполагают принудительную или добровольную ликвидацию.

Принудительная ликвидация предприятия-должника осуществляется по решению арбитражного суда по признании предприятия несостоятельным. Это решение вступает в силу по истечении срока на подачу кассационной жалобы или протеста. Отличие процедуры принудительной ликвидации в обычном порядке состоит в том, что реализация имущества предприятия-должника и удовлетворение требований кредиторов осуществляется в порядке *конкурсного производства*.

Решение об открытии конкурсного производства принимает арбитражный суд. Цель конкурсного производства – соразмерное удовлетворение требований кредиторов и объявление должника свободным от долгов. Решение о признании должника несостоятельным и об открытии конкурсного производства публикуется в «Вестнике Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации».

С момента открытия конкурсного производства запрещается передача либо другое отчуждение имущества, погашение его обязательств, прекращается начисление пени и процентов. Сроки исполнения всех долговых обязательств предприятия считаются наступившими, то есть кредиторы вправе предъявить свои претензии в двухмесячный срок.

Конкурсное производство закрывается после распродажи имущества предприятия-должника, окончания расчетов с кредиторами и составления отчета конкурсными управляющими. Конкурсный управляющий назначается арбитражным судом. Он распоряжается имуществом должника, осуществляется анализ его финансового состояния, изучает, признает или отклоняет требования кредиторов, управляет предприятием, созывает собрание кредиторов, формирует конкурсную массу. *Конкурсная масса* – имущество должника, на которое может быть обращено взыскание кредиторов.

После удовлетворения требований и погашения претензий кредиторов предприятие-должник считается полностью освобожденным от долгов. после утверждения отчета конкурсного управляющего арбитражный суд выносит решение о завершении конкурсного производства. После этого предприятие-должник исключается из государственного реестра и считается ликвидированным.

**2.2.4 Добровольная ликвидация**

Добровольная ликвидация предприятия осуществляется во внесудебном порядке по взаимному соглашению меду предприятием-должником и кредиторами под их контролем. При добровольной ликвидации также назначается конкурсный управляющий, происходит формирование конкурсной массы и продажа имущества. Предприятие считается ликвидированным с момента его исключения из государственного реестра.

При добровольной ликвидации государственных предприятий и предприятий, в капитале которых доля (вклад) Российской Федерации составляет более 25%, принятие решения о неудовлетворительной структуре баланса и отсутствие реальной возможности восстановления платежеспособности предприятия возлагается на Федеральное управление по делам о несостоятельности (банкротстве). Оно наделяется частью полномочий арбитражных судов, принимает решения о дальнейшей судьбе предприятия, контролирует процесс добровольной ликвидации. Федеральное управление было создано для защиты предприятия при признании его банкротом, поэтому в его функции входит представление интересов собственника (в случае делегирования ему таких полномочий) и контроль за поступлением финансовых средств государства для поддержки предприятия.

**2.2.5 Мировое соглашение**

Мировое соглашение – это процедура достижения договоренности между должником и кредиторами относительно отсрочки и/или рассрочки причитающихся кредиторам платежей или скидки с долгов. оно может быть заключено на любом этапе производства по делу о несостоятельности (банкротстве) предприятия с момента возбуждения производства до завершения конкурсного производства. В рамках судебной процедуры мировое соглашение возможно только под контролем арбитражного суда. С момента утверждения мирового соглашения производство по делу о признании предприятия банкротом прекращается (если проводились реорганизационные процедуры, они тоже прекращаются).

**Заключение**

В настоящее время необходимость рисковать является одним из условий успешной деятельности предпринимателя. Но риск может стать дестабилизирующим фактором, если решение принимается необоснованно, носит авантюристический характер.

Предпринимательская деятельность связана с различными видами рисков: производственными, финансовыми, инвестиционными. Одной из ее характерных черт является экономическая свобода и самостоятельность предприятия в принятии хозяйственных решений. Обратной стороной такого положения является экономическая ответственность за результаты своей деятельности перед работниками, другими предприятиями, обществом в целом. При правильном и умелом руководстве предприятием вероятность риска потерь может быть снижена.

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

Неспособность предприятия эффективно функционировать, снижение финансовой устойчивости и ликвидности предприятия, высокая степень предпринимательского риска могут привести к банкротству предприятия. Причины банкротства зависят от внутренних и внешних факторов, влияющих на деятельность предприятия.

Процедура банкротства регулируется соответствующими законодательными и нормативными актами. Процедура банкротства предусматривает проведение реорганизационных (внешнее управление, санация) и ликвидационных мероприятий (принудительная и добровольная ликвидация).

Таким образом, в обществе должна быть создана социальная, правовая, политическая и экономическая система защиты предпринимателей от возможного наказания в случае неудачи. Если таких гарантий нет, у предпринимателя не будет стимула осуществлять рисковые операции.

Отношение к неудачам предпринимателей у общества в целом должно формироваться с учетом того, что каждый имеет право на неудачу и она должна отражаться не на деловой репутации предпринимателя, ни на дельнейшей судьбе его бизнеса. Право на ошибку является неотъемлемым атрибутом экономической несостоятельности хозяйствующего субъекта, а не преднамеренными действиями или профессиональной непригодностью.

При этом риск должен быть разумным. При определении разумного риска некоторые экономисты предлагают исходить из соотношения 70 : 30, т.е. решение принимается, если предприниматель на 70% уверен в успехе. Для России наиболее удачным соотношением считается 80 : 20, допускающее только 20% неудачи предпринимателя.

**Список использованной литературы**

1. Конституция Российской Федерации от 12 декабря 1993 г. – М.: ГроссМедиа, 2009.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. – М.: ГроссМедиа, 2009. – 496 с.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 1 и 2. – М.: ГроссМедиа, 2009.
4. Арутюнов Ю.А. Финансовый менеджмент: учебное пособие/ Ю. А. Арутюнов. – М.: КНОРУС, 2005. – 312 с.
5. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 656 с.
6. Грузинов В. Экономика предприятия и предпринимательства. – М.: Софит, 1999.
7. Основы предпринимательского дела: Учебник /Под ред. Ю. Осипова, Е. Смирновой. – М.: Издательство БЕК, 2007.
8. Павлова Л. Н. Финансовый менеджмент. Управление денежным оборотом предприятия: Учебник для вузов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2001.
9. Страхование: учебное пособие /Ю. А. Сплетухов, Е. A Дюжиков. – М.: Инфра-М, 2002.
10. Учебник по основам экономической теории /Под ред. В. Камаева. – М.: Владос, 2004.
11. Финансовый менеджмент: теория и практика: Ф59. Учебник /Под ред. Е. С. Стояновой. – 6-е изд. – М.: Изд-во «Перспектива», 2008. – 656 с.
12. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов /Под ред. акад. Г. Б. Поляка. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006.- 527 с.
13. Финансовый менеджмент: Учебное пособие /Под ред. проф. Е. И. Шохина. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2004. – 408 с.
14. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник /Под ред. Е. С. Стояновой. – 6-е изд. – М.: Изд-во «Перспектива», 2008. – 656 с.
15. Финансы предприятий: Учебное пособие /Колл. авторов под ред. Е. Бородиной. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2006.
16. Черников Г. П. Предприниматель - кто он? - М: Международные отношения, 2005.
17. Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С., Негашев Е. В. Методика финансового анализа предприятия. – М.: Инфра-М, 2003.
18. Экономика предприятия /Под ред. В. Я. Горфинкеля и Е. М. Купрякова. – М.: ЮНИТИ, 2000.
19. Экономика предприятия: Учебник /Под ред. Н. А. Сафронова. – М.: Юристъ, 2001. – 608 с.
20. Экономика предприятия: Учебник /Под ред. проф. О. И. Волкова. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 416 с.

1. Если среднее значение какого-либо признака изменяется в одном направлении с изменением другого признака – корреляция положительная; если же эти изменения разнонаправленные, говорят об отрицательной корреляции. [↑](#footnote-ref-1)