

- самоуправление, т.е. каждому пайщику независимо от размера пая предоставляется только один голос, и внутренние взаимоотношения регулируются коллективно;
- локальная и региональная ориентация деятельности;
- взаимная экономическая заинтересованность и ответственность. Члены кооператива солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам в пределах невнесенной части дополнительного взноса каждого из членов кооператива, т.е. если сам кооператив не может покрыть избытки по итогам года, то он обязывает своих членов делать дополнительные взносы.

Кооперативу не запрещено заниматься предпринимательской деятельностью, но она должна носить второстепенный, дополнительный характер, соответствовать целям и характеру основной деятельности и быть предусмотренной в уставе.

Особенностью кредитной кооперации в Беларуси является то, что ее субъекты на данном этапе развития – только юридические лица и частные предприниматели и отнесенные к таковым законодательными актами Беларуси. Однако предполагается, что в дальнейшем будут созданы необходимые условия для организации кредитной кооперации граждан.

В настоящее время в Беларуси зарегистрированы два общества взаимного кредитования субъектов малого предпринимательства: «Стольный» в г. Минске и «Агропроминвест» в г. Гродно. «Стольный» создан в форме потребительского кооператива. Его членами стали 20 предприятий и индивидуальных предпринимателей. Это предприятия различной организационно правовой формы и самых разных направлений деятельности – производственные, сервисные, торговые, но все они являются партнерскими предприятиями Минского столичного союза предпринимателей и работодателей.

В Гродно кредитный союз создан на базе малого предприятия «Агропроминвест». В его составе 20 юридических лиц. В перспективе прорабатывается возможность расширить состав организации и привлечь физических лиц.

Кредитная кооперация в Беларуси находится в стадии становления. Она не составляет конкуренцию банкам. Это промежуточное и организационное звено между теми, кто хочет вложить свои деньги, и теми, кто нуждается в займах. Это форма «самофинансирования» малого бизнеса. Она ориентирована, прежде всего, на мелких клиентов и небольшие средства, имеет более доступную и легкую процедуру оформления по сравнению с банками и требует меньшую сумму залога.

Перспективы развития кредитной кооперации видятся в функционировании многообразных форм. Одной из таких возможных форм являются гарантийные фонды, которые позволяют эффективно решить проблему платежеспособного заемщика. Вопрос обеспечения кредитов становится все более актуальным.

Гарантийные фонды, или общества взаимных гарантий, формируются заемщиками кредитов, которые, вступая в общество и уплачивая денежные взносы, получают право на приобретение гарантии общества по кредитам, выдаваемыми банками. Основная функция фондов – аккумуляция

средств и их перераспределение, а также предоставление гарантий банкам и иным финансовым институтам при получении кредитов и обеспечение более благоприятных условий кредитования. Однако фонд не предполагается как самостоятельный источник кредита. Эта организация не занимается предоставлением кредита или финансовой помощи как таковой, но она расширяет гарантийную базу обеспечения кредита. Общество не является коммерческой организацией, т.к. здесь применяются очень низкие комиссионные по гарантии. Но такие общества позволяют улучшить платежеспособность и финансовое положение субъектов малого предпринимательства. Это повышает заинтересованность банков в выдаче кредитов малому бизнесу. Членами обществ взаимных гарантий могут стать наряду с малыми предприятиями, государственные институты, сберегательные банки, страховые учреждения, предпринимательские объединения, торгово-промышленные палаты и иные институты. Представляется, что гарантийные фонды можно рассматривать как наиболее простую форму развития кредитной кооперации.

В Беларуси гарантийные фонды не получили еще своего развития. Необходимой предпосылкой их становления является создание соответствующих нормативных документов.

Большие перспективы развития кредитной кооперации имеются в сельскохозяйственном производстве. Учитывая современное состояние сельского хозяйства в Беларуси, кредитный союз может стать реальной основой для решения проблемы финансового обеспечения фермерства, личных подсобных хозяйств, предприятий малого агробизнеса. Кредитные кооперативы сельскохозяйственных производителей получили развитие в России и имеют определенные достижения. В некоторых районах их функционирование осуществляется при поддержке местных органов власти. Опыт их работы необходимо изучать и использовать с учетом особенностей экономики Беларуси.

Очевидно, что кредитные кооперативы в целях интенсивного развития малого бизнеса необходимо создавать во всех сферах деятельности малого предпринимательства. Кредитные союзы органично вписываются в рыночную среду. Их деятельность может быть достаточно эффективной и рациональной. Кредитная кооперация может успешно решать не только проблему финансирования малого бизнеса, но и является неотъемлемым элементом рыночной инфраструктуры малого бизнеса. Создание предпосылок развития кредитной кооперации должны стать одним из направлений экономической политики государства.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Постановление СМ РБ «Об обществах взаимного кредитования субъектов малого кредитования» - Республика. - №6-7 от 12.01.2000г.
2. Бажан А.Н. Реструктуризация в сфере кредитования малого бизнеса. – Деньги и кредит. – № 4. 2000г.
3. Кредитные союзы: начало положено. – Предпринимательская газета. – №19. – 2003г.

УДК 65: 338.242.

Головач Э.П.

УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНИМИ РИСКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Риск сопутствует практически во всем сферам человеческой деятельности, что связано с множеством условий и факторов, влияющих на положительный исход принимаемых

людьми решений. Жить, не рискуя невозможно, однако, возможно изменить набор, интенсивность и последствия своих рисков, если научиться правильно оценивать ситуацию и ис-

Головач Эмма Петровна. Зав. каф. международных экономических отношений и инвестиций Брестского государственного технического университета.

Беларусь, БГТУ, 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.

Внешние факторы	
<p>а) демография</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) размер потребностей 2) структура потребностей 3) при известных экономических предпосылках минимальный платежеспособный спрос населения 	<p>б) экономика</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) определенный уровень доходов и накоплений населения 2) уровень цен и возможность получения кредита влияют на предпринимательскую активность 3) фаза экономического цикла
<p>в) внутренняя политика</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) отношение государства к предпринимательской деятельности 2) принципы госрегулирования (запретный и стимулирующий характер) 3) приватизация или национализация 4) отношение собственности 5) земельная реформа 6) отношение государства к потребителям и предпринимателям 	<p>г) развитие науки и техники</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) технологичность производства товара и его конкурентоспособность 2) инвестиционная активность 3) открытость рынка товаров и инноваций
<p>д) культура</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) привычки 2) нормы потребления 3) образовательный уровень 	<p>е) банкротство должников</p>

Рис. 1. Внешние факторы, влияющие на уровень риска.

Таблица 1. Формат оценки политического риска – страна «XXX»

Субиндекс	Критерий	Рейтинг риска	
		Min	Max
А. Политическая и экономическая среда	1. Стабильность политической системы	3	14
	2. Постоянные внутренние конфликты	0	14
	3. Угроза стабильности извне	0	12
	4. Степень контроля за экономической системой	5	9
	5. Надежность страны как торгового партнера	4	12
	6. Конституционные гарантии	2	12
	7. Эффективность государственной администрации	3	12
	8. Трудовые отношения и социальный мир	3	15
	Σ	20	100
В. Местные экономические условия	9. Численность населения	4	81
	10. Доход на душу населения	2	0
	11. Экономический рост за 5 лет	2	7
	12. Ожидаемый рост на 3 года	3	10
	13. Инфляция в предыдущие 2 года	2	10
	14. Доступность местного рынка капитала для иностранцев	3	7
	15. Наличие высококвалифицированной рабочей силы	2	8
	16. Возможность предоставлять работу иностранцам	2	8
	17. Наличие энергоресурсов	2	10
	18. Юридическая система защиты природной среды	4	8
	19. Транспортная и коммуникационная системы	2	14
	Σ	28	100
С. Внешние экономические связи	20. Ограничения на импорт	2	10
	21. Ограничения на экспорт	2	10
	22. Ограничения на иностранные инвестиции	3	9
	23. Свобода создания или вступления в партнерства	3	9
D. Внешние экономические связи	24. Юридическая защита торговой марки и продукции	3	9
	25. Ограничения на денежные переводы	2	8
	26. Устойчивость национальной валюты по отношению к основным валютам за последние 5 лет	2	7
	27. Развитие платежного баланса	2	9
	28. Отток инвалюты через импорт-экспорт нефти и других энергоносителей	3	13
	29. Международные финансовые позиции страны	3	8
	30. Ограничения на обмен местной валюты на иностранные	2	8
	Σ	27	100
	Σ	75	300

Внутренние факторы	
<p>а) философия фирмы</p> <p>1) верность идеалам 2) гибкость поведения</p>	<p>б) принципы деятельности фирмы в кризисном состоянии</p> <p>1) защитная тактика 2) наступательная тактика</p>
<p>в) ресурсы и их использование</p> <p>1) высокие издержки производства 2) непроизводительные и малопродуктивные затраты</p>	
<p>г) качество и уровень использования маркетинга</p> <p>1) продуктовая политика 2) стимулирование продаж 3) ценовая политика 4) сбытовая политика</p>	<p>д) культура производства и культура предприятия</p> <p>1) квалификационный состав 2) психологическая атмосфера в коллективе 3) уровень мотивации труда</p>

Рис. 2. Внутренние факторы, влияющие на уровень риска.

пользовать сложившиеся тенденции себе во благо. Каждый человек вне зависимости от своих знаний и пожеланий ежедневно сталкивается с риском и выступает в качестве риск-менеджера. Чем больше мы хотим получить от нее, тем больше можем потерять. А, следовательно, и отношение к риску у каждого свое, зависящее от объективных и субъективных причин. Поэтому управление рисками касается каждого – банкиров, финансистов, страховщиков, математиков, бизнесменов и простых обывателей. Вместе с тем, для современного бизнеса характерна тенденция роста рисков, связанных со все большей сложностью технологических процессов и ростом масштабов самого бизнеса. Идея управления рисками сформировалась в глубокой древности, а первые сведения о ней мы можем почерпнуть из Библии.

В словаре Вестера «риск» определяется как «опасность, возможность убытка или ущерба». А. Маршал и А. Пигу разработали основы неоклассической теории предпринимательского риска. Согласно этой теории поведение предпринимателя обусловлено концепцией предельной полезности, т.е. при наличии двух вариантов капиталовложений, дающих одинаковую ожидаемую прибыль, предприниматель выбирает вариант, в котором колебания ожидаемой прибыли меньше. В теоретической литературе встречаются различные классификации риска, связанные с его многообразием, однако, вне зависимости от определения, риск включает три составляющие:

- неопределенность события;
- потери;
- безразличность.

Исходя из этого можно сформулировать несколько основных тенденций, связанных с риском: «Риск – неопределенность в отношении возможных потерь. Потеря – непреднамеренное сокращение стоимости в результате опасности. Опасность – причина потерь. Рискованность – условие, которое может создать и увеличить возможность потерь» [2]. Риск не всегда возможно измерить, а его величина может быть оценена объективно или субъективно с использованием количественных или качественных методов. В общем случае в ходе оценки риска могут использоваться следующие параметры: а) вероятность потерь (чем выше – тем больше риск); б) величина потерь (чем больше – тем больше риск). В каждом конкретном случае возникает необходимость идентификации и анализа риска и ситуаций с ним сопряженных.

Следует отметить многомерность рискового пространства, в котором переплетены отдельные риски, потенциальные угрозы и величины возможных потерь. Особое место в этом пространстве занимают внешние и внутренние риски.

Влиять на внешние риски предприятие не может, но должно учитывать их в своей производственной деятельности. Тем более, что статистика свидетельствует – около одной трети всех банкротств и финансовых неудач в предпринимательстве приходится на них.

Среди внешних факторов, являющихся источниками предпринимательского риска, можно выделить шесть групп, так или иначе влияющих на уровень риска и состояния фирмы (рис. 1).

Внешние риски (рис. 2) потенциально можно подразделить на риски отраслевые микросреды. Одним из сильнейших внешних факторов, зачастую приводящих к банкротству фирмы, являются технологические разрывы. Международная конкуренция бьет именно по новым технологическим товарам.

По оценкам специалистов, в семи случаях из десяти, при технологических разрывах, прежние лидеры становятся отстающими. Однако для огромной массы предприятий имеют значение не столько крупные научно-технические сдвиги, сколько мелкие оригинальные решения. Только крупные фирмы могут позволить себе содержать специалистов, прогнозирующих возможные тупики и сдвиги и разрабатывающих мероприятия по преодолению возможных кризисов. Однако опыт некоторых ведущих фирм показывает, что существуют способы преодоления технологических разрывов без потери лидерства, приемлемые для всех фирм.

В ходе оценки уровня рисков, присущих строительным предприятиям и реализации отдельных инвестиционных проектов было установлено, что наиболее весомыми являются политические риски, поскольку именно они определяют эффективность и деловую активность ведения бизнеса.

В 80-х годах прошлого столетия была разработана количественная методика оценки политического риска страны, в основе которой лежит комплекс критериев с соответствующим диапазоном рейтинга риска (min – max значения) (табл. 1). Полученный показатель ранжирует страну в ряду других.

Вместе с тем, необходимо постоянно отслеживать риски макросреды и накладывать на них отраслевые, т.е. речь идет о сканировании среды и разработке на этой основе управленческих решений об области риска. Для оценки степени риска необходимо произвести его анализ, оценить его количественно (если возможно) и принять все меры, чтобы исключить возможность полного или частичного провала предпринимательской идеи в условиях постоянно меняющейся конкурентной среды. Назначение анализа – дать потенциальным партнерам необходимые данные для принятия решений о целесообразности участия в проекте, выявить возможные послед-

ствия и определить способы и источники компенсации отрицательного воздействия риска.

Не менее многочисленны и **внутренние факторы**, определяющие развитие фирмы и являющиеся источниками предпринимательского риска. Они являются результатами деятельности самой фирмы, и на их долю приходится до двух третей всех банкротств и неудач предпринимательской идеи. В самом общем виде их можно сгруппировать в пять блоков (рис. 2), каждый из которых, в зависимости от этапа развития фирмы, оказывает свое влияние на уровень риска.

При анализе риска любого из участников проекта **используются принципы**, предложенные известным американским экспертом Берлимером:

- потери от риска независимы друг от друга;
- потери по одному направлению из “портфеля рисков” не обязательно увеличивают вероятные потери по другому (за исключением форс-мажорных обстоятельств);
- максимально возможный ущерб не должен превышать финансовые возможности участника.

Сложность классификации рисков заключается в их многообразии. В настоящий момент времени в экономической литературе нет системы классификации рисков. Как один из возможных вариантов, можно рассмотреть следующую модель классификации рисков:

- по области возникновения;
- по источникам возникновения;
- по причине возникновения.

Причин возникновения рисков ситуации, равно как и источников, приведших к неудовлетворительным результатам деятельности, может быть очень много, их можно объединить в достаточно большие группы. Анализируя источники возникновения риска, и, в частности, хозяйственного риска, сле-

дует отметить, что для переходной экономики наиболее остро стоит проблема неплатежеспособности предприятий, характеризующая неэффективность их производственно-хозяйственной деятельности в условиях общего кризиса экономики и высокой инфляции, когда происходит обесценивание как прибыли, так и части выручки, предназначенной для простого воспроизводства ресурсов. Как следствие, в этих условиях предприятия вынуждены для финансирования необходимых запасов оборотных средств использовать средства, предназначенные для воспроизводства основного капитала (амортизационные отчисления). В этих условиях встает необходимость оценки показателей фактической и критической рентабельности, величина разрыва между которыми зависит от целого ряда факторов:

- уровня инфляции;
- налогов и налоговых платежей, выплачиваемых предприятием;
- уровня затратоемкости продукции.

Все вышеприведенное предполагает необходимость выработки управленческих решений в области риска, направленных на их снижение до допустимого уровня, либо отказа от проектов, реализация которых может повлечь за собой катастрофическую ситуацию (банкротство) предприятия.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Головач Э.П., Рубахов А.И. Коммерческие риски. – Брест.: Изд. БПИ, 1999, 340 с.
2. Управление риском в рыночной экономике. В.Н.Вяткин, В.А.Гамза, Ю.Ю.Екатеринославский, Дж.Дж.Хэмптон. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. – 195 с.
3. Dichtl E., Koglmayr H.G., Country Risk rating. // Management International Review, 26. № 4 (1986).

УДК 338.246.025.88:330.356.3

Обухова И.И., Черноокая Е.В.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ АКЦИОНЕРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Экономические преобразования конца XX-го века ознаменовались отказом подавляющего большинства стран от жесткого государственного регулирования, основанного на монопольном владении основным капиталом, и переходом к многоукладной саморегулируемой рыночной экономике. Необходимость рыночной трансформации была обусловлена глубоким экономическим кризисом социалистической системы хозяйствования, возникшим вследствие низкой эффективности плановой экономики. Командно-распределительные методы управления не создавали реальной заинтересованности предприятий в развитии производства, повышении качества продукции, достижении высоких финансовых результатов, так как и средства труда, и продукт труда принадлежали не производителям, а монопольному собственнику, то есть государству.

Как показывает мировой опыт, именно рыночная среда стимулирует сознательную предпринимательскую деятельность, способствует эффективной работе предприятий, побуждает к выпуску конкурентоспособной продукции, востребованной рынком. В отличие от планово-административной экономики, основой которой является государственная собственность, рыночная экономика предполагает разнообразие

равноправных форм собственности, создавая тем самым условия для появления конкуренции – общепризнанного двигателя прогресса. Таким образом, проведение разгосударствления и приватизации государственной собственности предопределено самой сущностью происходящих в Республике Беларусь процессов трансформации экономики и является объективной необходимостью.

В то же время приватизация способствует решению ряда общегосударственных проблем. Во-первых, она позволяет освободить бюджет страны от излишних расходов по субсидированию неэффективных государственных предприятий и ограничить управленческие расходы; во-вторых, образуются дополнительные источники доходов госбюджета как за счет средств от продажи государственного имущества, так и за счет увеличения налоговых поступлений от акционированных предприятий вследствие повышения эффективности их работы; в-третьих, благодаря приватизации не только приводятся в действие механизмы привлечения негосударственных инвестиций в экономику страны, но и создаются условия для ее оптимального регулирования с помощью рыночного механизма, конкуренции, расширения слоя собственников и т.д.

Обухова Инна Ивановна. Доцент каф. бухгалтерского учета, анализа и аудита Брестского государственного технического университета.

*Черноокая Елена Владимировна. Аспирант каф. бухгалтерского учета, анализа и аудита Брестского государственного технического университета ?????.
Беларусь, БГТУ, 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.*