

М.В. КУТАШЕНКО
Запорізька державна інженерна академія

ОСНОВНІ СПОСОБИ МІНІМІЗАЦІЇ РИЗИКУ НА МЕТАЛУРГІЙНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Для ринкового господарства характерними є зміни економічної ситуації, посилення чи послаблення конкурентної боротьби або спади ділової активності та низка інших факторів невизначеності. В цих умовах без урахування чинника ризику в підприємницькій діяльності обійтися просто неможливо. Успіх підприємств залежить від того, наскільки правильно вони будуть орієнтуватися у цій складній обстановці, як точно зможуть передбачити і врахувати появу негативних факторів, що ведуть до втрат. При цьому завдання підприємства полягає не в уникненні ризику взагалі, а в передбаченні, оцінці і зведенні його негативних наслідків до мінімального рівня.

Вагомий внесок у розробку теоретичних і прикладних проблем ризик-менеджменту, зокрема оцінки економічного ризику, зробили іноземні та українські науковці: А.П. Альгін, І.Т. Балабанов, І.А. Брижань, І.Р. Бузько, В.П. Буянов, П.І. Верченко, В.В. Вітлінський, О.А. Война, Л.В. Временко, В.В. Глущенко, І.В. Гончаров, П.Г. Грабовий, В.М. Гранатуров, В.Б. Живетін, С.З. Жизнін, І.В. Зайцева, А.Б. Камінський, Р.М. Качалов, М.М. Клименюк, М.Г. Лапуста, О. Моргенштерн, С.І. Наконечний, Дж. Нейман, С.І. Полтавцев, Б.А. Райзберг, О.Л. Устенко, Е.А. Уткін, В.В. Черкасов, Г.В. Чернова, Л.Г. Шаршукова, О.Б. Шевчук, Д.А. Штефаніч, О.І. Ястремський та інші.

Завданнями статті є: розглянути комплекс питань, пов'язаних з обмеженням економічного ризику в діяльності металургійних підприємств; провести аналіз найбільш використовуваних зовнішніх і внутрішніх методів зниження ризику.

В реальних господарських ситуаціях, в умовах дії великої кількості факторів ризику можуть використовуватися різноманітні способи зниження кінцевого рівня ризику, який впливає на ті чи інші сторони діяльності металургійного підприємства, тому їх правильний вибір відіграє важливу роль у системі управління ризиком.

При виборі конкретних способів зниження ризику металургійне підприємство повинне виходити з таких принципів: не можна ризикувати більше, ніж дозволяє власний капітал; потрібно прораховувати наслідки ризику; не можна ризикувати більшим заради меншого.

Реалізація першого принципу означає, що перш ніж вкладати капітал інвестор повинен: визначити максимально можливий обсяг збитків по даному ризику; порівняти його з обсягом капіталу, який вкладається; зіставити його з усіма власними ресурсами і визначити, чи не приведе втрата цього капіталу до банкрутства металургійного підприємства [1, с. 16].

Реалізація другого принципу потребує, щоб інвестор, знаючи максимальну величину збитку, визначив, до чого вона може призвести і прийняв рішення про відмову від ризику, передачу його під відповідальність іншій особі або про прийняття відповідальності на себе.

Дія третього принципу виразно проявляється при передачі ризику під відповідальність страховій компанії. В цьому випадку інвестор повинен визначити прийнятне для себе співвідношення між страховою премією і страховою сумою.

Найбільш простим заходом зниження ризику є ухилення від нього. Методи ухилення від ризику пов'язані або зі зниженням кількості прийнятих ризикованих рішень, або з їх виключенням взагалі із практики конкретного бізнесу, або з вибором рішень, які характеризуються відносно низьким рівнем ризику.

Відмовлятися від ризику бажано на стадії підготовки і прийняття рішення, оскільки відмова від діяльності, в якій металургійне підприємство вже бере участь, може призвести до фінансових та інших втрат, а частіше всього взагалі неможлива у зв'язку з контрактними зобов'язаннями. Проте ухилення від ризику, як правило, безпосередньо пов'язане з відмовою від одержання прибутку, тому даний метод є ефективним тільки у тому випадку, коли велика ймовірність настання збитку та величина можливих втрат [2, с. 58; 3, с. 14].

Найчастіше металургійним підприємствам доводиться брати ризики на себе, оскільки існує ймовірність одержання додаткового прибутку або їм не можна запобігти. При цьому можливими є два підходи: ігнорування ризику та зниження його впливу на результати виробничо-фінансової діяльності.

Ігнорування ризику відбувається, якщо керівництво металургійного підприємства не має достатньої інформації або не замислюється про існування ризику в прийнятому рішенні. Такий спосіб розумно використовувати в тому випадку, коли особа, яка ухвалює рішення, очікує винятково сприятливого для себе впливу факторів ризику, наприклад, зростання дохідності акцій і облігацій, підвищення рівня цін реалізації, зниження цін закупівлі сировини і матеріалів тощо. Слід відзначити, що кожен керівник, який зацікавлений у розвитку свого металургійного підприємства, повинен брати на себе певні ризики, оскільки повністю знижуючи їх, він втрачає можливість додаткового зростання доходів, які можуть одержати його конкуренти в умовах сприятливого розвитку ринкової кон'юнктури.

Знизити вплив ризику на результати виробничо-фінансової діяльності можливо шляхом застосування методів обмеження ризику, які відносно металургійного підприємства можуть бути зовнішніми та внутрішніми.

Страховання – один із найбільш часто використовуваних методів зниження ризику. В умовах ринку особливу актуальність має страхування від комерційних, технічних, правових і політичних ризиків. Страховання стає не тільки методом захисту господарювання від стихійних лих, але і захистом від несприятливих змін економічної кон'юнктури. Воно сприяє впорядкуванню фінансових і юридичних взаємозв'язків між різними учасниками ринкових відносин.

У загальному випадку страхування – це угода, згідно з якою страховик (страхова компанія) за певну оговорену винагороду (страхову премію)

зобов'язується повністю або частково відшкодувати страхувальнику (наприклад, господареві об'єкта) збитки (страхову суму), яких він (застраховане ним майно) зазнав унаслідок настання передбачених страховим договором небезпечних подій і випадковостей (страховий випадок).

Страхування ризику – це, по суті, передача певних ризиків страховій компанії. Однак даний метод має два обмеження:

- інколи страхова премія значно перевищує ту ціну, яку страхувальник вважає розумною за трансфер даного ризику;
- деякі види ризиків неможливо застрахувати, оскільки вони не підлягають страхуванню, особливо в тому випадку, коли ймовірність настання ризикової події є дуже великою.

Для страхування втрат від ризику страхувальник і страховик укладають договір страхування. У практиці страхування ризиків найбільш поширеними є майнове страхування та страхування відповідальності.

Майнове страхування – це сфера страхування, в якій об'єктом страхових відносин виступає майно в різних видах (основні й оборотні фонди) та фінансові ризики. Майно найчастіше страхується на випадок знищення або пошкодження в результаті стихійного лиха, пожеж, аварій, крадіжок зі зломом тощо.

Страхування фінансових ризиків у структурі галузевого ринку займає поки що незначну частку. В портфелях навіть дуже великих страховиків воно становить не більше 12% [4, с. 22]. Страховики неохоче беруться за цей вид страхування, оскільки витрати на всебічний аналіз платоспроможності партнерів є не тільки значними, але й трудомісткими. І все ж в Україні є компанії, які спеціалізуються на цьому виді страхування, зокрема АСКА, Вексель, Інтерсервіс, Надра, Українська страхова компанія, Укрнафтотранс.

За договором страхування фінансових ризиків застрахувати можна угоди: купівлі-продажу, обміну, поставки, перевезення, лізингу, комісії, підяду, товарного кредиту, надання послуг, виконання робіт тощо. Об'єктом страхування може бути ризик невиконання зобов'язань за договором внаслідок виникнення форс-мажорних обставин, ризик невиконання фінансових зобов'язань власне страхувальником або його партнером.

Однією із специфічних форм страхування фінансових ризиків є хеджування, яке дозволяє виключити або обмежити ризики фінансових операцій через несприятливі зміни курсу валют, цін на товари, послуги, відсоткових ставок і таке інше у майбутньому.

Існує два класи операцій хеджування, які є основою формування стратегій поведінки інвесторів на фондовому ринку, – на підвищення та на пониження.

Хеджування на підвищення, або хеджування покупкою, являє собою біржову операцію по купівлі термінових контрактів. Цей вид хеджування застосовується в тому випадку, коли необхідно застрахуватися від ймовірних підвищень цін на деякі активи в майбутньому. Воно дозволяє встановити купівельну ціну значно раніше, ніж буде куплено товар.

Хеджування на пониження, або хеджування продажів, – це біржова операція, пов'язана з продажем термінового контракту на який-небудь актив (товар), страхуючись від майбутнього падіння цін на нього.

Основними учасниками ринку термінових контрактів є хеджери, головна мета яких – страхування угод, та трейдери, які намагаються одержати прибуток у результаті здійснення угод на біржі (дешево купити і дорого продати).

За видами термінові контракти поділяються на:

1. Форвардний контракт, який являє собою договір на майбутню поставку (продажу) якого-небудь активу у встановлений термін за узгодженими на момент підписання договору вимогами. Метою підписання форвардного контракту є дійсне придбання (продаж) даного виду активу. При цьому постачальник і покупець страхують угоду від несприятливих змін ринкової кон'юнктури в майбутньому, в момент реальної поставки активу. Однак укладений форвардний контракт не дає контрагентам можливості скористатися сприятливою зміною ціни.

Особливістю форвардного контракту є те, що реалізація взаєморозрахунків і списання прибутків і збитків здійснюються після закінчення термінів контракту (на відміну від ф'ючерсних контрактів і опціонів).

В якості недоліків форвардних контрактів можна відзначити той факт, що вони нестандартні і низьколіквідні. Оскільки їх результатом повинна стати реальна поставка товару, контрагенти узгоджують зручні для них умови, тому такий контракт важко ліквідувати (перепродати).

2. Ф'ючерсний контракт, що являє собою договір на продажу (поставку) активу в майбутньому, але, на відміну від форвардного контракту, умови його стандартні в усьому, крім ціни. Обсяг, час, місце, спосіб поставки універсальні для будь-якого ф'ючерсного контракту. Відповідно вони високоліквідні і мають розширені можливості обертання на вторинному ринку. Висока ліквідність їх також пов'язана з можливістю будь-якого контракту ліквідувати свою позицію за допомогою офсетної угоди, яка є оберненою угодою контрагента, зафіксованою в контракті.

Характерною особливістю ф'ючерсного контракту є те, що він фактично не є актом купівлі-продажу і направлений не на реалізацію, а на хеджування угоди. Укладаючи ф'ючерсний контракт на покупку товару або послуги, металургійне підприємство, з одного боку, одержує деяку гарантію отримання товару або послуги в потрібний термін за обумовленою ціною, знижуючи тим самим ризик постачання та інфляційний ризик. З іншого боку, металургійне підприємство має можливість відмовитися від контракту в тому випадку, якщо воно знайде альтернативні канали постачання і зможе укласти інший, більш вигідний контракт.

3. Хеджування за допомогою опціонів, що передбачає право (але не обов'язок) страхувальника за певну плату (опціонну премію) купувати заздалегідь обумовлений обсяг валюти за фіксованим курсом у погоджений термін. Тут вартість опціону (опціонна премія) аналогічна страховому внеску.

Опціон – це документ, у якому постачальник гарантує продаж товару по фіксованій ціні протягом певного терміну. Опціон на придбання товарів у більш надійного постачальника може бути придбаний паралельно з укладанням вигідного, але ризикованого контракту з постачальником, щодо надійності якого існують сумніви.

Опціони, як і ф'ючерсні контракти, повністю стандартизовані за всіма параметрами, окрім ціни, що також підвищує їх ліквідність. Ступінь ризику для контрагентів за опціонними контрактами є неоднаковою: для покупця опціону максимальний ризик дорівнює розміру виплаченої премії, а потенційний дохід необмежений; для продавця опціону – навпаки, ризик необмежений, а максимальний дохід дорівнює розміру премії.

Хеджування, на відміну від традиційних договорів страхування, не завжди передбачає виплату страхувальником страхових внесків (страхової премії). Наприклад, у випадку форвардних операцій, коли купівлю-продаж валюти здійснюють у заздалегідь погоджену дату (в майбутньому) за фіксованими сторонами курсом, страхувальник не несе ніяких попередніх витрат. Тут страховиком виступає так званий спекулянт, який бере на себе ризик, сподіваючись отримати прибуток. Цю обставину важливо враховувати при аналізі, оцінці економічної ефективності (доцільності) і виборі шляхів зниження ризику.

Останнім часом широкого застосування в підприємницькій діяльності набуває страхування відповідальності. Страхування відповідальності – це галузь страхування, де об'єктом виступає відповідальність перед третіми юридичними або фізичними особами, котрі можуть зазнати збитків внаслідок будь-якої дії або бездіяльності страхувальника.

Договір страхування відповідальності, укладений страхувальником і страховою компанією, захищає насамперед інтереси страхувальника від фінансових витрат, які можуть бути покладені на нього законом або судом, у зв'язку з причиненими ним збитками третій особі.

Відповідальність металургійного підприємства передбачає широкий спектр ситуацій – від його відповідальності за непогашення кредитів до відповідальності за екологічне забруднення, спричинення збитку природі та жителям району через неправильну технологію своєї діяльності. У випадку спричинення страхувальником шкоди здоров'ю або майну третіх осіб страховик згідно з законом або за рішенням суду здійснює відповідні виплати, що компенсують заподіяну шкоду.

Кожний страховик встановлює для себе певний розмір страхової суми, яку він може залишити на власному утриманні. Якщо передбачувана сума страхування перевищує цей максимум, страховик може прийняти на себе тільки частину цієї суми, надаючи страхувальнику право застрахуватися на суму, якої йому бракує в інших страховиків. Така форма страхування називається співстрахуванням. Однак у даному випадку страхувальнику доводиться мати справу з різними страховиками, як правило, при різних умовах і тарифах.

Недоліки співстрахування усуваються за допомогою перестраховання. Перестраховання – це страхування особливого виду. Зміст його полягає у передачі частини ризику (ризиків) під відповідальність іншому спеціалізованому страховику, тобто перестраховику. Страховика, котрий безпосередньо працює з страхувальниками щодо взяття на себе їхніх ризиків, називають *прямим страховиком*, або страховиком, що передає ризики.

Страхування застосовують у тому випадку, коли вичерпані всі можливості збереження ризиків в економічно розумних межах, адже

страхування передбачає відмову від частини своїх доходів на користь страховика.

Диверсифікація – це процес розподілу коштів, що інвестуються, між різними об'єктами вкладення, які безпосередньо не пов'язані між собою. Якщо в результаті непередбачених подій один вид діяльності буде збитковим, другий вид все ж забезпечить прибуток. Металургійне підприємство це врятує від банкрутства і дозволить продовжити функціонування.

Точне і наукове формулювання ідеї диверсифікації було вперше запропоноване Гаррі Марковицем, який одержав за це досягнення Нобелівську премію. Його творіння “Portfolio Selection” (1952 р.) викликало багаторічну наукову дискусію і стало фундаментальною основою як для практики капіталовкладень, так і для розвитку сучасної теорії ринку капіталу в теорії економічної рівноваги [5; 6].

Метод диверсифікації дозволяє знижувати виробничі, комерційні і інвестиційні ризики. Інвестиційні ризики знижуються шляхом створення інвестиційного портфеля фірми, в який входять цінні папери багатьох видів та з різним ступенем ліквідності.

Проте за допомогою диверсифікації не можна зменшити ризик, пов'язаний з очікуваннями кризи або підйому економіки в цілому; ризик, пов'язаний з рухом банківського відсотку; політичний ризик тощо.

Розрізняють такі варіанти диверсифікації: закупок сировини і матеріалів; ринків збуту; діяльності.

Диверсифікація закупок сировини і матеріалів передбачає взаємодію з багатьма постачальниками, дозволяє послабити залежність металургійного підприємства від “оточення”, від ненадійності окремих постачальників сировини, матеріалів і комплектуючих; при порушенні контрагентами графіка поставок з різних причин металургійне підприємство зможе без жодних втрат переключитися на роботу з іншими постачальниками того ж або аналогічного субпродукту.

Диверсифікація ринків збуту полягає в роботі одночасно на декількох товарних ринках, коли невдача на одному з них може бути компенсована успіхами на інших; або розподілі поставок між багатьма споживачами з прагненням рівномірного розподілу часток кожного контрагента в цілому обсязі випуску, щоб відмова деяких з них не зірвала виробничо-збутову програму в цілому.

Виробнича диверсифікація може проходити за такими напрямками:

1. Однорідна диверсифікація – збільшення асортименту продукції за рахунок виробів, які є аналогічними до тих, які вже виготовляються на даному металургійному підприємстві.

2. Відносно однорідна диверсифікація – поповнення асортименту продукцією з яскраво вираженою однорідністю технічно-технологічних ознак виробництва та ідентичністю споживчої вартості.

3. Умовно-різнорідна диверсифікація, що класифікується як вертикальна та горизонтальна.

Вертикальна диверсифікація визначається єдністю виробничого процесу, тобто коли поряд з базовим видом продукції, що випускається, металургійне підприємство починає випуск підбазового виду (який у наступному базовому

виді буде використовуватися як його компонент) або постбазового виду продукції (який використовує в своєму складі базовий вид продукції).

Горизонтальна диверсифікація являє собою поповнення асортименту виробами, не схожими на товари металургійного підприємства, але у них один кінцевий споживач, відносна ідентичність споживчої вартості, відносна ідентичність технологічного процесу.

4. Різномірність диверсифікація, що може бути полярною та безпосередньо різномірною. Диверсифікація буде полярною, коли між базовим і новим видом продукції відсутні будь-які зв'язки; безпосередньо різномірною – коли існує хоча б якийсь внутрішній нечіткий зв'язок.

Фінансова диверсифікація може відбуватися двома шляхами:

1. Купівля частки акцій або інших цінних паперів металургійних підприємств.

2. Купівля цінних паперів або частки в банках чи інших фінансових інститутах (пенсійних, інвестиційних фондах та ін.), а також відкриття в них депозитних рахунків.

На практиці диверсифікація може не тільки зменшити, але і збільшити ризик. Останнє відбувається у випадку, якщо підприємець вкладає кошти в сферу діяльності, в якій його знання й управлінські здібності обмежені.

Ефективність системи управління ризиком визначає правильний вибір заходів щодо попередження і мінімізації ризику. Розглянуто питання, пов'язані з обмеженням економічного ризику в діяльності металургійних підприємств. З цією метою проведено аналіз найбільш використовуваних зовнішніх і внутрішніх методів зниження ризику.

Як один із способів обмеження ризику ми рекомендуємо металургійним підприємствам у своїй практичній діяльності використовувати інститут консультантів, який повністю виправдав себе у світовій практиці бізнесу і підприємницької діяльності. Якщо фірма є невеликою за розмірами, рекомендується залучати позаштатного консультанта. Проте в такому випадку слід пам'ятати, що позаштатний консультант не несе особистої відповідальності за результати своїх рекомендацій і існує загроза витоку інформації, що становить комерційну таємницю металургійного підприємства. Тому для досягнення успіху у вирішенні поставлених завдань найкраще скористатися послугами консалтингових фірм з хорошою репутацією.

Література

1. Внукова Н. Базова методика оцінки економічного ризику підприємств // *Фінанси України*. – 2002. – №10. – С. 15–21.
2. Вітлінський В.В., Верченко П.І. *Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком*. – К.: КНЕУ, 2000. – 292 с.
3. Война О.А. *Економічний ризик: Математичні моделі та методи керування*. – К.: ВПЦ “Київський університет”, 2001. – 98 с.
4. Перепечаенко Ю. *Кто не рискует...// Бизнес*. – 2002. – 25 ноября. – С. 22–23.
5. Markowitz H.M. *Portfolio Selection // Journal of Finance*. – March, 1952. – № 7 (1). – P. 77–91.
6. Markowitz H.M. *Portfolio Selection: Efficient Diversification of Investments*. – New York: John Wiley, 1959. – 129 p.