



## УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Е.А. Кавченков, магистрант,  
Ю.Я. Настин, канд. экон. наук, доцент,  
ФГБОУ ВО «Калининградский государственный  
технический университет»

Представленная статья носит предварительный, обзорный характер. Ее цель – определиться в системе понятий, направлений, которые обобщаются термином: управления рисками. Авторы старались рассмотреть проблему рисков многогранно, не замыкаясь только на сфере управления финансами.

*риски, управление рисками, аккредитив, финансовый рычаг, пятифакторная модель Альтмана*

Согласно ГОСТу для «Менеджмента риска», риск – сочетание вероятности события и последствий [1]. Если говорить о количественной мере риска, то её можно определить как произведение вероятности неблагоприятного исхода события на размер потерь. Это – математическое ожидание потерь. Принятие решений управленческого характера и их последующее выполнение есть комплекс мероприятий по исполнению риск-менеджмента организации. Данный менеджмент создан для контроля над вероятностью возникновения неблагоприятного результата, снижения потерь в процессе управления.

Существуют общие цели, достижению которых должен способствовать эффективно организованный процесс управления рисками. Главная цель, преследуемая организацией при создании системы управления рисками, – минимизация потерь и максимизация дохода.

Риски делят на внутренние и внешние. Внешние риски появляются независимо от деятельности организаций и поэтому называются неуправляемыми.

Внутренние риски в большей своей части находятся в зависимости от финансово-хозяйственной деятельности организаций. На внутренние риски может влиять управленческий персонал организации, поэтому они называются управляемыми.

Мы выделили несколько основных видов внутренних рисков исследуемого предприятия: производство, маркетинг и логистика (снабжение и сбыт), финансы (рис. 1).

Предметом исследования является предприятие ООО «Сибирский деликатес Калининград», расположенное в пос. Котельниково Зеленоградского района Калининградской области, которое производит колбасные изделия вареные, варёно-копченые, ветчины, деликатесы, изделия сырокопченые, полуфабрикаты мясные и мясосодержащие в ассортименте.

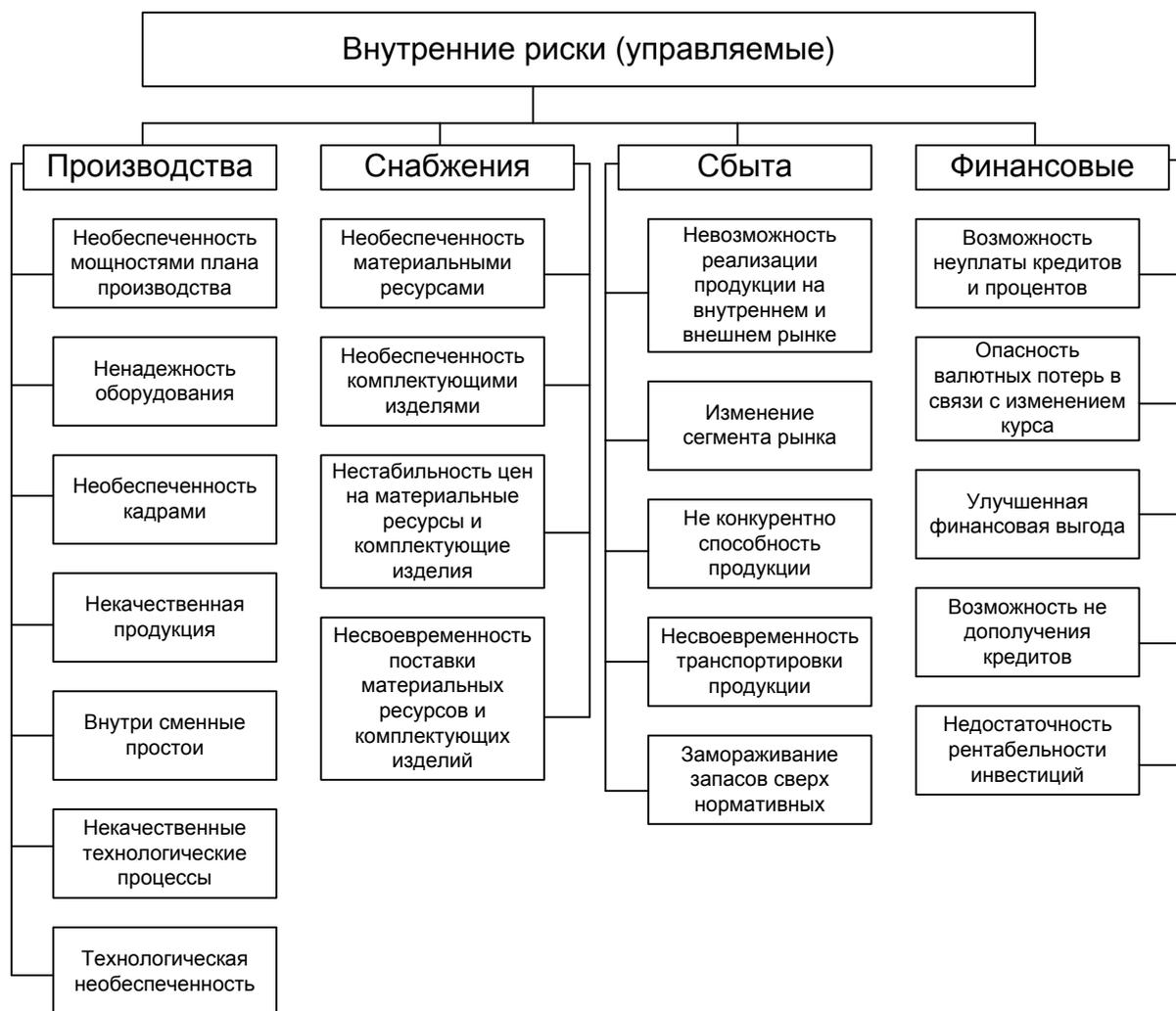


Рисунок 1 – Основные внутренние риски

Для данного предприятия мы выделили основные риски из каждой функции.

1) Риски производства. Основным риском для предприятия в данный момент является необеспеченность кадрами: не удастся выполнить дневную норму, отсюда – недобор прибыли.

2) Риск сбыта. Несвоевременная транспортировка большой риск, как следствие риска производства в отсутствии кадров. К тому же помимо не своевременной транспортировки существует риск не своевременной сборки заказа. За 1 кг не догруженной продукции предприятие платит 30 тыс. руб.

3) Риски снабжения. Они разные. Например, 17 и 30 января 2014 г. на основании Положения № 317 Таможенного союза от 18.06.2010 «О едином порядке осуществления ветеринарного контроля на таможенной границе Таможенного союза и таможенной территории таможенного союза» был введен запрет на ввоз свинины из-за африканской чумы (из Литвы и Польши соответственно), что сильно ударило по работе предприятия.

Далее, в конце 2014 г. были введены санкции против РФ и появились новые запреты на ввоз продукции. Ввоз сырья из курицы был также запрещен. В поисках альтернативного решения предприятие стало заказывать партии сырья из Аргентины и Бразилии, в результате возникла потребность в использовании аккредитива.

Аккредитив – это договор, заключаемый по инициативе покупателя (заявителя аккредитива), согласно которому банк-эмитент обязан осуществить платеж в пользу поставщика товара или услуги в случае предоставления документов, предусмотренным в этом аккредитиве.

Аккредитив представляет собой денежное обязательство, возникающее по поручению клиента, произвести платеж поставщика на условиях, предусмотренных в аккредитивном заявлении клиента [2]. Виды аккредитивов:

Аккредитив покрытый – аккредитив, при открытии которого банк-эмитент перечисляет за счет средств плательщика или представленного ему кредита сумму аккредитива (покрытие) в распоряжение исполняющего банка на весь срок действия.

Аккредитив непокрытый – аккредитив, при открытии которого банк-эмитент предоставляет исполняющему банку право списывать средства с ведущегося у него корреспондентского счета в пределах суммы аккредитива или договаривается с исполняющим банком об иных условиях возмещения средств, уплаченных бенефициару.

Отзывной аккредитив – может быть отозван плательщиком или банком, выписавшим его. Стоит добавить, что в международной практике такие аккредитивы не применяются.

Безотзывной аккредитив – это аккредитив, который не может быть отозван.

Подтвержденный аккредитив – это аккредитив, при исполнении которого исполняющего банк принимает на себя обязательства произвести платеж указанной в нем суммы независимо от поступления средств от банка, где был открыт подтвержденный аккредитив.

Револьверный аккредитив – это аккредитив, открываемый на части платежей из общей суммы по контракту, автоматически возобновляемый по мере осуществления расчетов за очередную партию товаров.

Аккредитив с красной оговоркой – это аккредитив, согласно которому банк-эмитент уполномочивает исполняющий банк произвести выплату аванса поставщику товара в конкретно оговоренной сумме до предоставления им всех торговых документов, т.е. до отгрузки товара или оказания услуги.

4) Эффект финансового рычага (вторая концепция) и финансовый риск.

Для начала дадим определение понятия «финансовый рычаг».

Финансовый рычаг – это отношение заемного капитала компании к собственным средствам, он характеризует степень риска и устойчивости компании. Чем меньше финансовый рычаг, тем устойчивее положение. С другой стороны, заемный капитал позволяет увеличить коэффициент рентабельности собственного капитала, т. е. получить дополнительную прибыль на собственный капитал.

В мировом финансовом менеджменте есть такое понятие, как «сила финансового рычага» (СФР). Эта концепция характерна для американской школы финансового менеджмента. Вместо уже привычного эффекта финансового рычага здесь используется понятие «сила финансового рычага», которая определяется так:

$$\text{СФР} = \frac{\text{проценты изменения чистой прибыли на 1 обыкновенную акцию}}{\text{изменение НРЭИ на 1\%}} \quad (1)$$

Смысл СФР: на сколько процентов изменится «чистая прибыль на одну обыкновенную акцию» при изменении НРЭИ (нетто результат эксплуатации инвестиции) на 1%.

Из формулы (1) можно вывести три формулы:

$$\text{СФР} = \frac{\text{НРЭИ}}{\text{НРЭИ} - \text{СЗК}} = \frac{\text{П} + \text{СЗК} \cdot \text{ЗК}}{\text{П}} = 1 + \frac{\text{СЗК} \cdot \text{ЗК}}{\text{П}}, \quad (2)$$

где – П – балансовая прибыль (чистая прибыль плюс налог на прибыль).

Из последнего выражения (2) выводим умозаключение: чем больше заёмный капитал и его стоимость, и чем меньше балансовая прибыль, тем больше сила финансового рычага и тем больше риск (табл. 1). Если заёмного капитала нет, то СФР = 1.

Таблица 1 – Зависимость СФР и риска от аргументов

Аргументы			Функции	
↑ ЗК	↑ СЗК	↓ П	↑ СФР	↑ Риск

Аналогия между силой финансового рычага и эффектом финансового рычага (первая концепция) будет большей, если из «силы» вычесть единицу и умножить на 100 %. Тогда мы получим «приращение силы финансового рычага», которое измеряется в процентах:

$$\Delta\text{CFR} = \frac{\text{СЗК} \cdot \text{ЗК}}{\text{П}} 100 \% . \quad (3)$$

Если в (3) добавить коэффициент пропорциональности (масштаба) К, то полученную функцию можно считать функцией риска, которая отражает закономерность: чем больше приращение силы  $\Delta\text{CFR}$ , тем больше риск:

$$\text{Риск}(\text{СЗК}, \text{ЗК}, \text{П}) = \text{К} \cdot \Delta\text{CFR} = \text{К} \frac{\text{СЗК} \cdot \text{ЗК}}{\text{П}} 100 \% , \quad (4)$$

где К – коэффициент пропорциональности (масштабирования).

При отсутствии заёмного капитала числитель функции равен нулю и риск равен нулю. При росте заёмного капитала отношение  $\text{СЗК} \cdot \text{ЗК} / \text{П}$  может стремиться к единице, риск стремится к 100 %, что вполне справедливо [4].

Финансовые риски. Здесь основная проблема – управление дебиторской задолженностью. Отгружая продукцию или выполняя работы, оказывая услуги, хозяйствующий субъект, как правило, не получает деньги в оплату немедленно, т. е. он, по сути, кредитует покупателей. Поэтому в течение периода времени от момента отгрузки до момента поступления платежа средства образуют дебиторскую задолженность.

ООО «Сибирский деликатес Калининград» ежедневно отправляет свою продукцию в города России, такие как Москва, Санкт-Петербург, Омск, Челябинск, Екатеринбург. Также предприятие работает и на Калининградскую область. Практически 95 % всей выпускаемой продукции отпускается под реализацию.

Основной риск заключается в том, что организации не спешат возвращать полученные (реализованные) деньги. Также торговые сети устанавливают свою цену на продукт. Цена сильно завышена на товар и не каждый потребитель может его себе позволить. В результате продукт может быть не куплен в течение установленного срока годности. Например: срок годности мясного деликатеса достаточно не велик 10–15 суток в зависимости от состава и вида упаковки (под вакуумом, в газе и т.д.) Казалось бы, любой закупщик должен придерживаться двух элементарных правил:

- 1) нельзя заказывать слишком много, чтобы не списывать непроданный товар после окончания срока годности;
- 2) нельзя заказывать слишком мало, чтобы не нанести компании убыток в виде упущенной выгоды.

К сожалению, на практике торговые сети не придерживаются первого пункта и возвращают непроданную и испорченную продукцию. Это связано с тем, что в законе о торговле гипермаркеты нашли множество пробелов, которые стали использовать в свою пользу. В результате предприятия понесли дополнительные убытки, так как приходится принимать продукцию обратно и тратить средства и ресурсы на ее утилизацию – появляется дополнительный риск.

Справедливости ради стоит отметить, что в июле 2016 г. были приняты специальные корректировки в законе о торговле, которые должны закрыть пробелы в нем и восстановить баланс.

Результатом вышеперечисленных рисков (производственных, финансовых, снабжения и сбыта) является банкротство мелких и средних предприятий. Актуальность состоит в том, что сейчас много предприятий и фирм становятся банкротами из-за неумения предпринимателей предвидеть кризисные ситуации, или предприятие не может своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность, неспособно обеспечить выполнение требований кредиторов. Для этого и нужна диагностика банкротства, чтобы контролировать и предотвратить приближение кризисных ситуаций.

Важной задачей является предвидение финансовой ситуации в будущем. В современной экономике в последнее время стали появляться многочисленные разработки в сфере

анализа и прогноза деятельности предприятий. Например, особый интерес вызывают методы расчета степени отдаленности от банкротства фирм (компаний) и степени их надежности.

Необходимость таких расчетов обусловлена тем, что в условиях свободного предпринимательства часто возникают сложные вопросы, связанные с прогнозом финансовой устойчивости на длительную перспективу и оценкой вероятности банкротства предприятия в постоянно меняющихся экономических условиях.

Модель Э. Альтмана является одной из первых и простейших моделей прогнозирования вероятности банкротства. В данной модели учитываемым фактором риска является возможность не обеспечения заемных средств собственными в будущем периоде. В дальнейшем Альтман усложнил свою модель, привязав ее к уровню рентабельности проданной продукции, а также доведя количество относительных показателей до 5 (табл. 2).

Для предприятий модель Альтмана, рассчитывается по следующей формуле (5) [3]:

$$Z = 0,717X_1 + 0,847X_2 + 3,107X_3 + 0,42X_4 + 0,995X_5, \quad (5)$$

где  $X_1$  – соотношение оборотного капитала и активов предприятия;  $X_2$  – соотношение нераспределенной прибыли и активов компании;  $X_3$  – величина прибыли до налогообложения по отношению к стоимости активов;  $X_4$  – характеризует рыночную стоимость собственного капитала по отношению к заемному;  $X_5$  – соотношение выручки и активов организации.

Таблица 2 – Расчет индекса Альтмана по годам на предприятии ООО «Сибирский деликатес Калининград»

Индекс	Коэффициент	2012 г.	2013 г.	2014 г.
$X_1$	0,717	0,31	0,26	0,26
$X_2$	0,847	-0,079	0,0033	0,0008
$X_3$	3,107	-0,079	0,005	0,0013
$X_4$	0,42	-0,018	-0,009	-0,0067
$X_5$	0,995	0,17	0,94	0,699
$Z$		0,0715	1,136	0,884

Если выполняется условие  $Z < 1,23$ , то предприятие находится в зоне финансового риска (признается банкротом), а при значении  $Z$  в диапазоне от 1,23 до 2,89 – организация находится в зоне неопределенности. Стабильным и финансово устойчивым компаниям присуще, когда индекс  $Z > 2,9$ . Из полученных данных наглядно видно, что индекс Альтмана за период 2012–2014 гг., меньше 1,23. Исходя из этого, можно сделать вывод, что предприятие ООО «Сибирский деликатес Калининград» находится в зоне финансового риска.

В заключение хотелось обратить внимание на работу [4]. Авторы в своём исследовании утверждают, что модель Альтмана не вполне применима для предсказания банкротства предприятий в российских условиях. По результатам исследования из зарубежных моделей прогнозирования банкротства самые высокие результаты показала модель Фулмера. Показатель верных предсказаний по здоровым предприятиям составил 88,7, а по предприятиям-банкротам – 72,1%. Модель Фулмера использует большое количество факторов (девять), поэтому оказывается стабильнее, чем другие методики. Также они выявили, что все зарубежные модели (за исключением модели Фулмера) сдвинуты в сторону выборки, состоящей из предприятий-банкротов. То есть данные модели более применимы для предсказания предприятий-банкротов, чем здоровых предприятий [5].

Так как авторы в своем исследовании мы не затронули предприятия пищевой промышленности, то в следующей работе рассмотрим четыре зарубежные модели прогнозирования банкротства (по Альтману, Таффлеру, Спрингейту и Фулмеру) и постараемся дать их сравнительный анализ.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. ГОСТ Р 51897-2002. Менеджмент риска.
2. Мнацаканян, А.Г. Деньги и кредит: учеб. пособие / А.Г. Мнацаканян. – 2-е изд., перераб. и доп. – Калининград: Изд-во БИЭФ, 2005. – 210 с.
3. Настин, Ю.Я. Финансовый менеджмент: учебно-методическое пособие по выполнению курсовой работы / Ю.Я. Настин, И.А. Крамаренко. – Калининград: 2015. – 40 с.
4. Настин, Ю.Я. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Ю.Я. Настин, И.А. Крамаренко. – Калининград: Изд-во КГТУ, 2015 – 130 с.
5. Федорова, Е.А. Какая модель лучше прогнозирует банкротство российских предприятий? / Е.А. Федорова, С.Е. Довженко, Я.В. Тимофеев // Экономический анализ теория и практика. – Москва: ООО «Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ», 2014. – С. 28–35.

### RISK MANAGEMENT AT THE FACTORY «SIBIRSKIY DELIKATES KALININGRAD»

E.A. Kavchenkov, master,  
Y.Ya. Nastin, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
FGBOU VO “Kaliningrad State Technical University”

The provided work has preliminary, survey character. Its purpose – will be determined in system of concepts, directions which is generalized by the term: risk managements. We tried to take a broad view of a problem of risks, without becoming isolated only in the sphere management of finance.

*risks, risk management, letter of credit, financial lever, five-factor model of Altman*