**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение   
высшего образования**

**«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**(ФГБОУ ВО «КубГУ»)**

**Кафедра ……………………………….**

**КУРСОВАЯ РАБОТА**

**РИСКИ ПРЕДПРИЯТИЯ: УПРАВЛЕНИЕ, АНАЛИЗ И ПУТИ СНИЖЕНИЯ**

Работу выполнил (а) Х. Х. ХХХХ

(подпись, дата) (инициалы, фамилия)

Факультет экономический курс Х

Направление (Поехали)\_ХХХХХХХ ХХХХХХХХХХ\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Научный руководитель

доцент, канд. экон. наук,

доцент Х.Х. ХХХХХХХ

(подпись, дата) (инициалы, фамилия)

Нормоконтролер

канд. экон. наук, доцент Х.Х.ХХХХХХХХ

(подпись, дата) (инициалы, фамилия)

Содержание

[ВВЕДЕНИЕ 3](#_Toc516961581)

[1 Теория и методика исследования ключевых аспектов управления рисками предприятия 5](#_Toc516961582)

[1.1 Риски предприятия: сущность, факторы влияния, классификация 5](#_Toc516961583)

[1.2 Методика анализа и оценки рисков предприятия 11](#_Toc516961584)

[1.3 Методика управления рисками предприятия 14](#_Toc516961585)

[1.4 Методика снижения рисков предприятия 17](#_Toc516961586)

[2 Анализ и оценка управления рисками туристической компании ООО «ПОЕХАЛИ» 21](#_Toc516961587)

[2.1 Общая характеристика компании OOO «ПОЕХАЛИ» 21](#_Toc516961588)

[2.2 Анализ и оценка эффективности управления рисками компании OOO «ПОЕХАЛИ» 24](#_Toc516961589)

[3 Предложения и мероприятия по снижению рисков туристической компании ООО «ПОЕХАЛИ» 29](#_Toc516961591)

[3.1 Предложения по минимизации рисков компании OOO «ПОЕХАЛИ» 29](#_Toc516961592)

[3.2 Мероприятия по диверсификации путей снижения рисков OOO «ПОЕХАЛИ» и расчёт эффекта от их внедрения 33](#_Toc516961593)

[ЗАКЛЮЧЕНИЕ 36](#_Toc516961594)

[СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ 38](#_Toc516961595)

# 

# ВВЕДЕНИЕ

Риск, являясь неотделимой частью экономической, политической, социальной жизни общества неизбежно сопровождает все сферы деятельности и направления любой организации, которая функционирует в условиях рынка. В связи с этим главным и непременным критерием нормальной дееспособности современного предприятия является умение высшего руководства, опираясь на строго научную основу прогнозировать, проводить профилактику, рационально контролировать и эффективно управлять рисками. Риск связан с управлением и напрямую зависит от эффективности, обоснованности и своевременности управленческих решений. Управление рисками на предприятии взаимосвязано с понятием «риск-менеджмент».

Риском можно и необходимо управлять, то есть использовать определенные меры, позволяющие максимально прогнозировать наступление рискового события и применять соответствующие мероприятия к снижению степени риска.

Сегодня среди промышленно развитых стран получили распространение два методологических подхода к управлению рисками на предприятии. При старом подходе руководители большинства организаций традиционно считают риск-менеджмент специализированной и обоснованной деятельностью, это касается управления страховыми и валютными рисками. Новый же подход заключается в ориентировании всего состава служащих и менеджеров на весь риск-менеджмент. В России же, по нашему мнению традиционно используется старый подход к управлению рисками на предприятии, что существенно препятствует развитию предпринимательства в целом.

Предприятие, стремящееся занять ведущее место на рынке и желающее получать максимум прибыли, не может остаться в стороне от изменений, новых взглядов и подходов к управлению рисками. В результате этого необходимо рассмотреть все риски, как внутренние, так и внешние, которые могут помешать организации достичь целей.

Таким образом, актуальность исследования в сфере управления рисками на предприятии обусловлена необходимостью разработки комплексного, всестороннего подхода к риск-менеджменту, который координируется в рамках всей организации. Способность эффективно влиять на риски дает возможность успешно функционировать предприятию, иметь финансовую устойчивость, высокую конкурентоспособность и стабильную прибыльность.

Исходя из выше изложенного, целью написания данной работы является анализ системы управления рисками на предприятии, функционирующем в условиях рынка. Предмет исследования: неопределённость и риск, методы снижения рисков. Объект исследования – турфирма ООО «ПОЕХАЛИ».

Поставленная цель исследования предопределила постановку и решение ряда взаимосвязанных задач:

1) анализ и оценка существующего понятия о рисках;

2) проанализировать теоретические аспекты оценки рисков и способы управления рисками;

3) изучить подходы в теории управления рисками на предприятии;

4) проанализировать имеющиеся риски и методику управления рисками на предприятии;

5) разработать комплекс рекомендаций по управлению рисками на предприятии.

Информационной базой исследования являются действующие законодательные акты и нормативные документы, научные публикации отечественных и зарубежных специалистов по теме исследования. Основными источниками информации для анализа служат информационные данные электронных библиотек.

Структурно работа состоит из введения, трех глав, заключения и списка использованных источников.

1. Теория и методика исследования ключевых аспектов управления рисками предприятия
   1. Риски предприятия: сущность, факторы влияния, классификация

Многие решения при осуществлении деятельности малых предприятий и индивидуальных предпринимателей часто приходится принимать в условиях неопределенности, когда следует выбирать решение из возможных вариантов, результат реализации сложно предсказать (, как говорится, сто процентов). присущи любой человеческой деятельности, связано с множеством и факторов, влияющих положительный или исход принимаемых решений. Исторический показывает, что недополучения намеченных чаще стал при господстве -денежных отношений, участников хозяйственного .

Как показывает , существуют объективные ( зависящие от ) и субъективные причины и , влияющие на рисков при предпринимательской деятельности. нельзя просчитать всех факторов конечные результаты предприятий, а в процессе намеченной деятельности факторы могут изменяться. Поэтому может нести на всех жизненного цикла , на всех воспроизведенного процесса.

предпринимательского риска объективную основу – влияния внешней по отношению к предприятию. Внешняя включает в себя экономические, социальные, и другие условия, в которых предприятие свою деятельность и к которых оно приспосабливаться. Неопределенность для предпринимателя тем, что зависит от переменных, контрагентов и , поведение которых всегда можно с приемлемой точностью. Сказывается также и отсутствие четкости в определении целей, критериев и показателей их оценки (сдвиги в общественных потребностях и потребительском спросе, появление и технологических новшеств, конъюнктуры рынка, природные явления). деятельность сопряжена с экономической конъюнктуры, вытекает из спроса – предложения товары, деньги, производства, из сфер приложения и разнообразия критериев инвестирования средств, ограниченности знаний областях бизнеса и и многих других .

Предпринимательский риск – возможная, вероятностная ресурсов в процессе малых предприятий и, , недостижении ранее конечных результатов (, дохода). В то время предпринимательский в отдельных сферах (например, на финансовых услуг) проявляться в получении по объему (дохода), чем до осуществления операций. В более смысле слова, риск можно как опасность экономического ущерба в осуществления отдельных деятельности. Предпринимательский возникает в результате предпринимательства как , на ход которого оказывают разнообразные факторы и .

Понятие неопределенности и риска неразрывно и обусловлены. Риск ситуацию, когда наступления таких заранее оценить .

В рыночной экономике три основные причин неопределенности:

* группа – незнание, т.е. знаний о внешней среде;
* вторая – случайность, т.е. будущие , которые очень предвидеть, так как в некоторых случаях или иные события даже в сходных условиях проявляются неодинаково. Выход оборудования из строя, изменения спроса на продукцию (работ, услуг), неожиданное невыполнение хозяйственных договоров и невыполнение поставщиками своих обязательств. Но если случайности повторяются, они принимают форму закономерностей;
* третья группа – противодействие, т.е. те или иные события, которые затрудняют эффективную деятельность малых предприятий, например конфликты между подрядчиком и заказчиком, трудовые конфликты в коллективе, забастовки и т.п.

Основная задача предпринимателей состоит в том, чтобы предвидеть возможные причины неопределенности, которые и являются источниками возникновения рисковых ситуаций, найти возможные преодоления случайностей и их появлению.

В своей деятельности сталкиваются с совокупностью видов риска, отличаются между . Как правило,  виды рисков  и оказывают влияния деятельность предпринимателя. этом изменение вида риска вызывать изменение остальных.

Классификация  означает систематизацию рисков на каких-то и критериев, позволяющих подмножества рисков в общие понятия.

важными элементами, в основу классификации , являются: время ; основные факторы ; характер учета; последствий; сфера и другие.

По возникновения риски на ретроспективные, и перспективные риски. ретроспективных рисков, характера и способов дает возможности точно прогнозировать и перспективные риски.

факторам возникновения подразделяются на:

риски – это , обусловленные изменением обстановки, влияющей предпринимательскую деятельность ( границ, запрет вывоз товаров, действия на страны и др.).

(коммерческие) риски – риски, обусловленные изменениями в экономике или в экономике . Наиболее распространенным экономического риска, в сконцентрированы частные , являются изменения рынка, несбалансированная (невозможность своевременно платежные обязательства), уровня управления и .

По характеру риски делятся на:

К внешним рискам относятся риски, непосредственно не связанные с деятельностью предприятия или его контактной аудитории (социальные группы, юридические и () физические лица, проявляют потенциальный и () реальный интерес к конкретного предприятия). уровень внешних влияет очень количество факторов - , экономические, демографические, , географические и др [13].

К рискам относятся , обусловленные деятельностью предприятия и его аудитории. На уровень влияет активность руководства , выбор оптимальной стратегии, политики и и др. факторы: потенциал, техническое , уровень специализации, производительности труда, безопасности.

Классификация  по сфере , в основу которой сферы деятельности, самой многочисленной . В соответствии со предпринимательской деятельности выделяют: производственный, , финансовый и страховой .

Производственный риск  с невыполнением предприятием планов и обязательств производству продукции, , услуг, других производственной деятельности в неблагоприятного воздействия среды и неадекватного новой техники и , основных и оборотных , сырья, рабочего . Среди наиболее причин возникновения риска можно : снижение предполагаемых производства, рост и других затрат, повышенных отчислений и , низкая дисциплина , гибель или оборудования [10].

Коммерческий  – это риск, в процессе реализации и услуг, произведенных закупленных предпринимателем. Причинами коммерческого риска являются: снижение объема реализации вследствие изменения конъюнктуры или обстоятельств, повышение цены товаров, товаров в процессе , повышения издержек и др.

Финансовый  связан с возможностью фирмой своих обязательств. Основными финансового риска : обесценивание инвестиционно- портфеля вследствие валютных курсов, платежей.

Страховой  - это риск предусмотренного условиями событий, в результате страховщик обязан страховое возмещение ( сумму). Результатом являются убытки, неэффективной страховой как на , предшествующем заключению страхования, так и последующих этапах – , формирование страховых и т.п. Основными причинами риска являются: определенные страховые , азартная методология [6].

Формируя классификацию, с производственной деятельностью, выделить следующие :

Организационные риски – риски, связанные с менеджмента компании, сотрудников; проблемами внутреннего контроля, разработанными правилами , то есть , связанные с внутренней работы компании.

риски – это , связанные с нестабильностью конъюнктуры: риск потерь из- изменения цены , риск снижения на продукцию, валютный риск, потери ликвидности и . [3].

Кредитные риски – того, что не выполнит обязательства в полной в срок. Эти существуют как у (риск не кредита), так и у , имеющих дебиторскую , и у организаций, работающих рынке ценных бумаг.

Юридические риски – это риски потерь, связанных с тем, что законодательство или не учтено вообще, изменилось в период ; риск несоответствия разных стран; некорректно составленной , в результате чего в состоянии не условия договора и .

Технико-производственные – риск нанесения окружающей среде ( риск); риск аварий, пожаров, ; риск нарушения объекта вследствие при проектировании и , ряд строительных и пр.

Помимо классификаций, риски классифицировать по [19]:

Допустимый риск – риск решения, в неосуществления которого, грозит потеря . В пределах этой предпринимательская деятельность свою экономическую , т.е. потери имеют , но они превышают размер прибыли.

Критический  – это риск, котором предприятию потеря выручки; т.е. критического риска опасностью потерь, заведомо превышают прибыль и, в крайнем , могут привести к всех средств, предприятием в проект.

риск – риск, котором возникает предприятия. Потери достигнуть величины, имущественному состоянию . Также к этой относят любой , связанный с прямой для жизни или возникновением катастроф [14].

Безусловно, большое количество и классификаций рисков в от специфики компании. Отдельно инвестиционные риски, на рынке недвижимости, риски на рынке ценных бумаг и пр.

* 1. Методика анализа и оценки рисков предприятия

Оценка уровня риска является одним из важнейших этапов риск – менеджмента, так как для риском его , прежде всего, и оценить. В экономической существует множество этого понятия, в общем случае оценкой риска систематический процесс факторов и видов и их количественная , то есть анализа рисков взаимодополняющие количественный и подходы.

Источниками , предназначенной для риска являются:

* отчетность предприятия;
* структура и штатное предприятия;
* карты потоков (технико- риски);
* договоры и (деловые и юридические );
* себестоимость производства ;
* финансово-производственные предприятия.

Выделяются этапа оценки : качественный и количественный.   
 качественного анализа является выявление и причин риска, и работ, при которых возникает , то есть:

* потенциальных зон ;
* выявление рисков, деятельности предприятия;
* практических выгод и негативных последствий выявленных рисков.

цель данного оценки – выявить виды рисков, на финансово- деятельность [15]. Преимущество подхода заключается в , что уже начальном этапе руководитель предприятия наглядно оценить рискованности по составу рисков и на этом отказаться от в жизнь определенного .

Итоговые результаты анализа риска, в очередь, служат информацией для количественного анализа, есть оцениваются те риски, присутствуют при конкретной операции принятия решения.

На этапе количественного анализа риска вычисляются числовые значения величин отдельных рисков и риска в целом. Также возможный ущерб и стоимостная оценка проявления риска и, , завершающей стадией оценки является системы антирисковых и расчет их эквивалента.

Количественный можно формализовать, чего используется теории вероятностей, статистики, теории операций. Наиболее методами количественного риска являются , аналитические, метод оценок, метод .

Статистический метод  риска заключается в вероятности возникновения на основе данных предшествующего и установлении области () риска, коэффициента и т.д. [14] Достоинствами статистических является возможность и оценивать различные развития событий и разные факторы в рамках одного . Основным недостатком методов считается использования в них характеристик.

Метод вероятности исполнения дать упрощенную оценку вероятности какого – либо путем расчета выполненных и невыполненных в общей сумме решений.

Метод вероятностных распределений платежей позволяет известном распределении для каждого потока платежей возможные отклонения потоков платежей ожидаемых. Поток с вариацией считается рисковым.

Аналитические позволяют определить возникновения потерь основе математических и используются в основном анализа риска проектов. Возможно таких методов, анализ чувствительности, корректировки нормы дисконта с учетом риска, метод эквивалентов, метод сценариев.

Анализ чувствительности сводится к исследованию зависимости некоторого результирующего показателя от вариации значений показателей, участвующих в его определении. Другими словами, этот метод получить ответы вопросы вида: будет с результирующей , если изменится некоторой исходной ?

С помощью метода эквивалентов осуществляется ожидаемых значений платежей путем специальных понижающих с целью приведения поступлений к величинам , получение которых не вызывает и значения которых быть достоверно .

Метод сценариев совместить исследование результирующего показателя с вероятностных оценок отклонений. С помощью метода можно достаточно наглядную для различных событий. Он собой развитие анализа чувствительности, как включает изменение нескольких .

Метод экспертных представляет собой логических и математико- методов и процедур обработке результатов группы экспертов, результаты опроса единственным источником . Тогда возникает использования интуиции, и профессионального опыта опроса. Метод тогда, когда или отсутствие не позволяет другие возможности. базируется на опроса нескольких экспертов с целью уровня риска определения влияния факторов на риска. Затем информация анализируется и для достижения цели. Основным в его использовании сложность в подборе группы экспертов.

аналогов используется в случае, когда применение иных методов по каким – либо причинам неприемлемо. Метод использует базу данных аналогичных объектов для выявления общих зависимостей и переноса их на исследуемый объект.

* 1. Методика управления рисками предприятия

Управление рисками — это комплекс знаний и навыков, позволяющих при условии выполнения бюджета и расписания проекта планировать и реализовывать действия по реагированию на негативные позитивные события, с некоторой долей могут проявиться в выполнения проекта [1].

рисками включает:

1. рисков.

2. Анализ и рисков.

3. Разработка управления рисками.

исследования являются управления рисками.   
В от характера методы управления подразделяются на :

1. Отказ от . Данный метод собой устранение , отказ от действий и/или решений, характеризующихся риском. Например, на безопасную , отказ от с сомнительным контрагентом, от проекта с спросом, продажа актива, уход с в странах с неустойчивой системой.

2. Снижение . Снижение риска - вероятности наступления события и масштаба ущерба. Например, бизнеса, более технология, кредитный на клиента, стратегии по в рисковых странах.

3. риска. Это мониторинга риска активного воздействия него в случаях, граница риска на приемлемом или воздействие этот риск или экономически . Например, инструкции технике безопасности, резервов на убытков [19].

4. Передача . Выделяют следующие передачи риска:

4.1. риска контрагентам - риска через обязательства в случаях, воздействие на невозможно или не оправдано, а риска превышает уровень. Например,   в контракт статьи ответственности поставщика срыв поставки и размере штрафных санкций, факторинг без регресса.

4.2. Передача риска третьим лицам - передача риска путем страхования или хеджирования в случаях, когда воздействие на него невозможно или экономически оправдано, а граница превышает допустимый .

4.3. Передача риска аутсорсинг - передача функций другим ,  позволяет не снизить риски, и повысить эффективность , уменьшить затраты. , автоматизация управленческого , строительные работы, деятельность.

На пищевой промышленности из методов рисками является . Рассмотрим этот подробно.

Хеджирование – , снижение риска потерь, обусловленных для продавцов покупателей изменениями цен на в сравнении с теми, учитывались при договора.

Эффективная [хеджирования](http://www.tb-unitrade.com/hedzh.html) не ставит полностью устранить ; она разрабатывается того, чтобы риск из форм в приемлемые . Целью хеджирования достижение оптимальной риска, т.е., соотношения преимуществами хеджирования и стоимостью.

При решения о хеджировании оценить величину потерь, которые может понести в отказа от . Если потенциальные несущественны (например, влияют на фирмы), выгоды хеджирования могут меньше, чем на его ; в этом случае лучше воздержаться хеджирования.

Как и другая финансовая , программа хеджирования разработки внутренней правил и процедур.  
 на издержки, с хеджированием, и многочисленные , с которыми компания встретиться при и реализации стратегии хеджирования, его роль в обеспечении стабильного развития очень велика.

Происходит существенное снижение ценового риска, связанного с закупками сырья и поставкой готовой продукции; хеджирование процентных ставок и обменных курсов снижает неопределенности будущих финансовых потоков и обеспечивает более эффективный финансовый менеджмент [8]. В результате уменьшаются колебания прибыли, и улучшается управляемость производством.

Хорошо построенная программа хеджирования уменьшает как риск, так и затраты. Хеджирование высвобождает ресурсы компании и помогает управленческому персоналу сосредоточиться на аспектах бизнеса, в которых компания имеет конкурентное преимущество, минимизируя риски, не являющиеся центральными [7]. В конечном итоге, хеджирование увеличивает капитал, уменьшая стоимость использования средств и стабилизируя доходы.

Хедж не пересекается с обычными хозяйственными операциями и позволяет обеспечить постоянную защиту цены без необходимости менять политику запасов или заключать долгосрочные форвардные контракты.

Во многих случаях хедж облегчает привлечение кредитных ресурсов: банки учитывают захеджированные залоги по более высокой ставке; это же относится к контрактам на поставку готовой продукции.

Выбор методов и инструментов управления рисками осуществляется по каждому риску в зависимости от потенциальных потерь и вероятности возникновения рисковых ситуаций.

* 1. Методика снижения рисков предприятия

Важным элементом системы управления рисками является разработка мероприятий по их снижению. Выделяют следующие мероприятия по снижению рисков компании:

* нормативный метод;
* создание страховых (резервных) фондов;
* страхование риска;
* страхование процентного риска;
* хеджирование;
* диверсификация.

Нормативный метод **-** это установление определенных нормативов, лимитов, ограничений на проведение определенных действий, а именно: установление предельного объема выпуска , предельного объема продукции в кредит (с финансового положения ), лимитов на заемных средств, на объем в определенную сферу (по конкретным подразделениям, уровням и т. д.) и др.

Создание (резервных) фондов , в частности, формирование фондов запасов , материалов и готовой , резервного остатка средств на счете предприятия, фонда для процентов по и дивидендов по акциям и др. нужно иметь в , что создание фондов замедляет капитала, а следовательно, к снижению эффективности [18].

Основными формами риска является работников от случаев, имущественное (грузов, транспорта, и т.д.), страхование финансовых , [страхование ответственности](http://www.grandars.ru/college/strahovanie/strahovanie-otvetstvennosti.html). Конечно, неплохо застраховать все , но где предприятию свободные средства.

Для процентного риска, возникает при компанией купонных и связан с возможностью от снижения ставок, используется погашение облигаций, переменного (плавающего) и т. п.

Хеджирование связано с изменением цен сырье, материалы продукцию, колебаниями курса и т. п. Процедуры сводятся к заключению контрактов на (продажу) продукции валютных ценностей по фиксированным иенам в будущем. Основными видами хеджирования являютсяфорвардные контракты, предусматривающие взаимные обязательства сторон по купле-продаже продукции в будущем по ценам, указанным в контракте, а также форвардные контракты на валюту и валютныеопционы.

Диверсификация **-** расширение технологически разнородных сфер деятельности предприятия. Она включает диверсификацию выпускаемой продукции, когда предприятие выпускает разнообразные виды продукции, отдельные из которых не связаны со специализацией производства и требуют часто разработки новой технологии; диверсификацию капитальных вложений по регионам и видам производства; диверсификацию финансовых активов — приобретение различных видов ценных бумаг.

Диверсификация — важный фактор снижения риска и вероятности банкротства предприятий, однако она требует гибкости производства и больших затрат.

На практике компании используют совокупность способов снижения рисков, а менеджеры на основе предыдущего опыта формулируют правила рискового менеджмента:

* нельзя рисковать больше, чем это может позволить собственный капитал;
* нужно думать о последствиях риска;
* нельзя рисковать многим ради малого;
* решение об инвестициях принимается лишь при отсутствии сомнений;
* при наличии сомнений такое решение не принимается;
* не следует исходить из того, что всегда присутствует только одно решение. Возможно, есть и другие варианты решений.

Предпринимательство, как следует из его определения, невозможно без риска. Поэтому важно научиться управлять рисками, т. е. анализировать, планировать и оценивать их.

1. Анализ и оценка управления рисками туристической компании ООО «ПОЕХАЛИ»
   1. Общая характеристика компании OOO «ПОЕХАЛИ»

Туристическая компания «Поехали» одна из ведущих турфирм Краснодара. За это время фирма заслужила хорошую репутацию у партнеров и туристов, специализируется в области въездного, выездного, культурного и познавательного туризма. Фирма предлагает широкий спектр услуг, ориентированных как на состоятельных клиентов, так и на студентов, предлагая туры за минимальные цены. Кроме того, оказывает содействие в бронировании номеров в гостиницах, авиабилетов во все страны мира, а также в оформлении выездных и въездных документов. Фирма занимается предоставлением туристских услуг, организацией бизнес - поездок и посещения международных отраслевых выставок, а так же реализует турпутевки в курортные города дальнего зарубежья – Европы, Азии и Африки: Греция, Турция, Египет, Чехия, Франция, Италия, Болгария, Тунис, Китай, Монголия. Для любителей отечественного туризма предлагают активные туры по Краснодарскому краю, Республике Адыгея, Ставропольскому краю, Горному Алтаю, Байкалу, Хакасии, туры по «Золотому кольцу», лечение в санаториях.

В настоящее время специализацией турфирмы является организация как групповых, так и индивидуальных поездок, при разработке которых учитываются разнообразные маршруты и бюджет.

Основополагающими принципами подхода к клиентам являются:

* ответственность;
* индивидуальный подход;
* достоверность.

Осуществим краткий анализ коммерческой деятельности туристической компании «Поехали», опираясь на ее финансовые показатели. Основные технико-экономические показатели работы предприятия в динамике за 2014 -2016 годы представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Основные показатели коммерческой деятельности ООО «Поехали» за 2014 – 2016 год

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | Отклонения от 2015 к 2014 | | Отклонения от 2016 к 2015 | |
| +/- | % | +/- | % |
| Объем оказанных услуг/кол-во забронированных туров, ед. | 535 | 577 | 609 | 42 | 107,85 | 32 | 105,55 |
| Выручка от реализации, тыс. руб. | 29200 | 34100 | 39560 | 4900 | 116,78 | 5460 | 116,01 |
| Себестоимость, тыс. руб. | 25160 | 29120 | 33650 | 3960 | 115,74 | 4530 | 115,56 |
| Агентская комиссия (доход), тыс. руб. | 4040 | 4980 | 5910 | 940 | 123,27 | 930 | 118,67 |
| Расходы, тыс. руб. | 2488,8 | 3068,64 | 3817,2 | 579,84 | 123,30 | 748,56 | 124,39 |
| Прибыль до налогообложения, тыс. руб. | 1551,2 | 1911,36 | 2092,8 | 360,16 | 123,22 | 181,44 | 109,49 |
| Налог, тыс. руб. | 242,4 | 298,8 | 354,6 | 56,4 | 123,27 | 55,8 | 118,67 |
| Чистая прибыль, тыс. руб. | 1 309 | 1 613 | 1 738 | 303,76 | 123,21 | 125,64 | 107,79 |
| Среднесписочная численность работающих, чел. | 10 | 12 | 14 | 2 | 120,00 | 2 | 116,67 |
| Фонд оплаты труда, тыс.руб. | 2008,8 | 2528,64 | 3217,2 | 519,84 | 125,88 | 688,56 | 127,23 |
| Средняя заработная плата, руб/чел | 16,74 | 17,56 | 19,15 | 0,82 | 104,90 | 1,59 | 109,05 |

Как свидетельствуют данные таблицы, количество забронированных туров с каждым годом увеличивается.

В 2015 году по отношению к 2014 году количество забронированных туров выросло на 7,85%, а в 2016 году по отношению к 2015 году - на 5,55%.

Это отразилось и на агентской комиссии - в 2015 году она возросла на 23,27%, а в 2016 году на 18,67%.

В 2015 году по отношению к 2014 году выручка от реализации услуг предприятия возросла на 16,78%, а в 2016 году на 16,01% Чистая прибыль в 2015 году по отношению к 2014 году возросла на 23,1%, а в 2016 году на 7,79%.

Темп роста себестоимости остался примерно одинаковым, т.е. в 2015 году составил 16,78%, а в 2016 году 16,01%.

Эффективность финансово – хозяйственной деятельности предприятия позволяет оценить ряд специализированных коэффициентов, расчет которых проведен в таблице 2.

Таблица 2 – Расчет коэффициентов, характеризующих эффективность работы ООО «Поехали» в динамике за 2014 - 2016 год

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Способ расчета | 2014 год | 2015 год | 2016 год | Отклонения,+/- | |
| 2015 к 2014 году | 2016 к 2015 году |
| Рентабельность продаж по чистой прибыли, % | Чистая прибыль/ Выручка от реализации \* 100 | 4,48 | 4,73 | 4,39 | 0,25 | -0,34 |
| Рентабельность реализации, % | Прибыль от продаж/ Выручка от реализации \* 100 | 13,84 | 14,60 | 14,94 | 0,77 | 0,34 |
| Выработка в расчете на 1 работника, тыс. руб. | Выручка от реализации/  Численность работников | 2 920,00 | 2 841,67 | 2 825,71 | -78,33 | -15,95 |

Как свидетельствуют данные таблицы 9, фактически все коэффициенты, характеризующие эффективность финансово – хозяйственной деятельности ООО «Поехали» в 2016 году, по отношению к 2015 году снизились. Негативную динамику продемонстрировала рентабельность продаж по чистой прибыли, снизившись на 0,34%, а также выработка в расчете на 1 работника, которая ранее понизилась на 15,95%, что говорит о невысокой квалификации нового персонала, а также возможно снижении потока туристов и снижении количества проданных туров на 1 работника.

* 1. Анализ и оценка эффективности управления рисками компании OOO «ПОЕХАЛИ»

Комплексная система управления рисками на предприятии ООО «Поехали», определяющая основные элементы системы менеджмента рисков, предусматривает следующие подсистемы или , входящие в процесс рисками на ООО «Поехали»:

1. управления рисками – подходов и планирование по управлению проекта. Данная должна функционировать в выбранного инновационного , цель которого предприятию ООО «» наиболее выгодное в конкурентной среде инноваций.

2. Управление - это процессы, с идентификацией, анализом и принятием решений, включают максимизацию и минимизацию отрицательных наступления рисковых .

Идентификация рисков - рисков, способных на проект, и их характеристик.

рисков, которая связь системы качества с системами экологической и промышленной .

3. Качественная оценка - качественный анализ и условий их с целью определения влияния на проекта.

4. Количественная - количественный анализ возникновения и влияния рисков на .

Выявить и соотнести собой ограничения и , сильные и слабые предприятия в русле, к , целевой аудитории SWOT-анализ, в таблице 3.

Так внешняя и внутренняя изменяются под деятельности предприятия, и других факторов, необходимо выявить , сильные и слабые предприятия в изменяющейся , которые позволят уровень риска стратегического развития с целью повышения дохода предприятия. На основе полученных результатов предприятие должно внести изменения в выбранную стратегию.

Таблица 3 – SWOT-анализ турагентства «Поехали» в русле целевой аудитории

|  |  |
| --- | --- |
| Сильные стороны проекта | Слабые стороны проекта |
| Квалифицированный и коммуникабельный персонал;  Наличие сайта, страниц в социальных сетях;  Возможность расчета с использованием различных форм платежей;  Наличие отзывов клиентов с приложением их фото из путешествий на сайте, в соц. сетях и в офисе;  Удобный график работы;  Качественное ведение клиентской базы;  Туроператоры предоставляют скидки турагентствам, а значит, клиент получает выгоду в денежном выражении;  Турагентство обладает знаниями о конкурентной среде туроператоров, поэтому из множества предложений туристических операторов может предложить клиенту наиболее выгодные условия поездки;  Экономия времени клиента за счет обладания знаниями о специфике оформления необходимых документов и наличия опыта в поиске туров. | Сложность при поиске действительно квалифицированного сотрудника;  Наличие негативных отзывов может испортить впечатление о турагентстве;  Возможность различных происшествий (авиакатастрофы, природные катаклизмы) могут снизить спрос на определенные направления. |
| Возможности проекта | Угрозы проекта |
| Возможность диверсифицировать направления деятельности (например, перейти в сектор корпоративных клиентов);  Взаимодействие со СМИ для узнаваемости вашего бренда;  Договоренность с туроператором о размещении ваших контактов на сайте с целью привлечения клиентской базы;  Возможность расширения географии деятельности. | Рост числа конкурентов на рынке;  Ценовой демпинг со стороны конкурентов;  Политическое и экономическое воздействие на бизнес (рост курса иностранной валюты, закрытие направлений);  Угроза расторжения договора клиентом, из-за чего агентство может понести определенные расходы. |

Итак, мы видим, что сильные стороны и возможности предприятия ООО «Поехали» отражены в соответствующих ячейках таблицы. Спектр возможностей об эффективности рисков.

Также выделить следующие и дополнительные услуги, компанией ООО «»:

1) Гибкая система и индивидуальный подход к (товарные кредиты, платежа, удобные расчета и т.д.);

2) Поддержание востребованных позиций ;

3) Постоянное расширение ;

4) Извещение о проводимых и специальных предложениях;

5) качество всего ассортимента, обеспечиваемое поставками от ;

6) Конкурентно способные на весь ассортимент;

7) Высокая оформления заказа;

8) консультация;

9) Обеспечение материалами и образцами ;

10) Доставка эксклюзивных под заказ разных стран.

С выявления факторов, уровень риска оценить воздействие на деятельность ООО «Поехали».

факторов макросреды выделить неблагоприятные изменения, рост , снижение общего покупательной способности, политика государства. наиболее важные  них, которые наибольший удельный .

1. Макросреда предприятия.

1) фактор.

- Природные в странах, куда туристов, исключают из ассортимента.

2) фактор.

- Внедрение технологий - достаточно деньги предприятия в IT-технологии внедрения в конструкторские очень качественного оборудования, позволяющего , конструировать, доводить до производства в сквозных технологий.

3) фактор.

- запрет въезд в страны , США, Ближнего Востока и т.д.

- несмотря на отмену в течение ряда лет отдельных налоговых платежей, налоговая нагрузка на доходы предприятий снижается незначительно;

- проведение налоговой реформы, отсутствие стабильности в сфере налогового законодательства:

- отсутствие комплексных программ по предоставлению налоговых льгот при осуществлении предприятиями инвестиционных вложений.

4) Экономический фактор.

- снижение уровня покупательной способности - удельный вес населения с низким уровнем покупательной способности доходов («денег хватает в лучшем случае на еду») превышает 40%.

На снижение уровня покупательной способности оказали влияние следующие факторы:

- цены на готовую продукцию возросли. По официальным данным Росстата с начала 2018 года рост цен составил 3,6%;

- инфляция - уровень инфляции в России один из самых неустойчивых в мире. Периодически высокий уровень инфляции в РФ из-за того, что в России каждый год растут тарифы на энергию, и это всегда сказывается на стоимости любого продукта. Но к концу 2018 года ожидается снижение темпов инфляции до 2-3%. Пока тарифная политика не изменится, будет инфляция.

5) Демографический фактор

* повышение миграционной активности населения
* увеличение смертности
* старение населения
* рост числа служащих
* превышение количества умерших над количеством рожденных
* снижение рождаемости.

Изменение структуры населения по возрастным группам - привело к сокращению трудового потенциала, так как в трудоспособном возрасте во многих регионах страны оказалась меньшая часть населения [20]. Это требует от предприятия разработки стратегии экономии живого труда путем, повышения уровня автоматизации торговых процессов.

Таким образом, главным направлением стратегического развития ООО «Поехали» является дальнейший процесс минимизации рисков с целью резкого увеличения количества реализуемой продукции и увеличения сектора в общем объеме продаж на рынке туристических услуг в РФ до 10-15%.

1. Предложения и мероприятия по снижению рисков туристической компании ООО «ПОЕХАЛИ»
   1. Предложения по минимизации рисков компании OOO «ПОЕХАЛИ»

Наличие различных рисков и количество ежегодно закрывающихся туристических фирм показывает, что этот бизнес не является таким простым, как кажется на первый взгляд. И, как любое дело, он требует тщательного и продуманного подхода. Определение рисков в туристическом бизнесе - главная составляющая стратегического планирования работы турфирмы с момента ее открытия и на протяжении всей ее деятельности Разные этапы жизни компании характеризуются разными рисками и, соответственно, разными методами противостояния им. Наиболее распространенными рисками для турфирмы могут стать:

Сезонность. Эта проблема обычно затрагивает даже крупные компании, работающие на рынке не один год, а новичкам и вовсе первое время стоит планировать убытки. Вне сезона отпусков новая компания может даже не выйти на самоокупаемость.

Персонал. Самая большая проблема - из турбизнеса уходят профессионалы и на их место приходят молодые сотрудники без опыта работы, либо с неправильным представлением о работе в туризме вообще. Элементарное незнание продукта приводит к утечке клиентов, которые не хотят общаться с непрофессионалами. Может иметь место воровство со стороны персонала, но этого можно избежать при правильной организации оплаты труда. Очень важен подбор персонала. Принятие решения туристом о покупке путевки на 50% может зависеть от менеджера компании.

Партнеры и конкуренты. С точки зрения стратегического планирования существуют такие риски, как усиление конкурентной борьбы, несоблюдение договорных условий партнерами, монополизация рынка и т.п.

Различного рода овербукинги (перепродажи мест размещения) в местах отдыха. Очень неприятная для агентства ситуация, которую сложно регулировать [18]. Для уменьшения последствий таких рисков любое, даже мультибрендовое агентство, должно ограничивать число поставщиков (туроператоров) и внимательно отслеживать ситуацию на рынке туруслуг.

Имущественные риски связаны с вероятностью потери имущества по причине кражи, халатности, нанесения ущерба помещению, сбоя технологической системы и т.д. Внешние факторы, к которым относятся природные катаклизмы (цунами, ураганы, штормы и т.д.); экстремальные ситуации (военные действия, забастовки, эпидемии и т.д.); терроризм; политические отношения государств и, как следствие, ужесточение визового режима, ограничение по въезду в страну и т.д. Это наименее прогнозируемый риск в работе турагента и туроператора. Сложно предугадать саму проблему и реакцию туристов на нее. Как правило, войны и стихийные бедствия сопровождаются резким снижением цен на данное направление и, соответственно, снижением дохода агентства и т.д.

Однако несмотря на наличие столь большого количества рисков, существуют методы их снижения.

При выборе конкретного средства разрешения риска предприниматели должны исходить из следующих принципов:

* нельзя рисковать больше, чем это может позволить собственный капитал;
* надо думать о последствиях риска;
* нельзя рисковать многим ради малого.

Существует четыре способа снижения риска

1. диверсификация - это метод, направленный на снижение риска путем распределения его между несколькими рисковыми товарами таким образом, что повышение риска от покупки (или продажи) одного означает снижение риска от покупки (лил продажи) другого.

Диверсификация не может полностью уничтожить риск, но она помогает его значительно снизить.

2. объединение риска или страхование - это метод, направленный на снижение риска путем превращения случайных убытков в относительно небольшие постоянные издержки. Он лежит в основе страхования. Болезни, стихийные бедствия, кражи и тому подобные непредвиденные обстоятельства связанны со значительными расходами. Смягчить последствие этих обстоятельств помогает страхование.

3. распределение риска - это метод, при котором риск вероятного ущерба делится между участниками таким образом, что возможные потери каждого относительно не велики.

4. поиск информации - большинство ошибочных решений связанно с недостатком информации. Получение ее может значительно снизить величину риска. Чтобы определить количество необходимой информации, следует сравнивать ожидаемые выгоды с ожидаемыми предельными издержками.

Строгая в экономическом и математическом смысле оценка ожидаемого риска в планируемой бизнес-операции требует высокой квалификации и наличия опыта деятельности в данном виде бизнеса. При значительном опыте ведения сделок бизнесмен чувствует степень риска интуитивно. Расчет предпринимательского риска может быть осуществлен только специалистом в области теории вероятностей и статистики, обладающим к тому же серьезными экономическими познаниями. Вместе с тем оценка возможных потерь, пусть грубая, приближенная, средняя, доступна даже начинающему предпринимателю, и такую оценку следует проводить до принятия решения об осуществлении бизнес-операции.

Нельзя не учитывать возможность наступления риска, спровоцированное теми или иными обстоятельствами, поэтому в следующем разделе будет проведена оценка наступления того или иного риска для фирмы ООО «Поехали». Прежде всего, с целью уменьшения степени, уровня вероятного риска по введению нового турпродукта компании ООО «Поехали» следует :

* + 1. Стремиться снизить фактор риска до возможно более низкого уровня.
    2. Оценить, продумать, какие виды потерь наиболее возможны, вероятны в данном виде предпринимательства, какова их ожидаемая величина, насколько часто они способны возникать.
    3. В случае превышения расчетной доли расходов, считать это допустимым, но они не должны быть слишком частыми, их вероятность должна быть существенно ниже единицы.
    4. Образовать специальный резервный фонд самострахования и четко представлять, из каких источников будут компенсироваться потери в случае ощутимого превышения потерь, угрожающих убытками и существенно превышающих прибыль.
    5. Страховать проводимые операции. Страхование риска представляет один из лучших способов его уменьшения, но оно связано с новыми потерями в виде страховых взносов, которые должны быть посильными для предпринимателя [15]. Страховать можно имущество, коммерческие операции, перевозки грузов, здоровье, жизнь.
    6. При наличии критического риска желательно разделить его между всеми участниками операции согласно договору таким образом, чтобы общими усилиями можно было бы компенсировать возможные потери.

Не рискуя, предприниматель ничего не добьется. Перед тем как начинать какое-нибудь дело, заключать сделку предприниматель должен все просчитать, продумать. Он должен рассчитать прибыль от данной затеи, вероятность успеха, или другими словами рассчитать риск сделки, дела.

Поэтому можно сказать, что одна из главных задач компании ООО «Поехали» оценить риск и свести его к минимуму, чтобы получить максимальную прибыль в случае удачной сделки, дела и понести минимальные потери в случае неудачной сделки.

* 1. Мероприятия по диверсификации путей снижения рисков OOO «ПОЕХАЛИ» и расчёт эффекта от их внедрения

Диверсификация представляет собой процесс распределения капитала между различными объектами вложения, которые непосредственно не связаны между собой. Она является наиболее обоснованным и относительно менее затратным способом снижения степени риска. Используется для нейтрализации негативных последствий несистематических (специфических) видов рисков. Она позволяет минимизировать в определённой степени и отдельные виды систематических (специфических) рисков — валютного, процентного и некоторых других. Принцип действия диверсификации основан на разделении рисков, чтобы препятствовать их концентрации.

В качестве основных форм диверсификации рисков турфирмы «Поехали» используются:

* диверсификация видов финансовой деятельности — предусматривает использование альтернативных возможностей получения дохода от различных финансовых операций — краткосрочных финансовых вложений, формирования кредитного портфеля, осуществления реального инвестирования, формирования портфеля долгосрочных финансовых вложений и т.п.;
* диверсификация валютного портфеля («валютной корзины») предприятия – предусматривает выбор для проведения внешнеэкономических операций нескольких видов валют (обеспечивается снижение потерь по валютному риску предприятия);
* диверсификация депозитного портфеля — предусматривает размещение крупных сумм временно свободных денежных средств турфирмы «Поехали» на хранение в нескольких банках. Так как условия размещения денежных активов при этом существенно не меняются, это направление диверсификации обеспечивает снижение уровня депозитного риска портфеля без изменения уровня его доходности;
* диверсификация кредитного портфеля — предусматривает разнообразие покупателей продукции предприятия и направлена на уменьшение его кредитного риска. Обычно диверсификация кредитного портфеля осуществляется совместно с лимитированием концентрации кредитных операций путём установления дифференцированного по группам покупателей кредитного лимита;
* диверсификация портфеля ценных бумаг — позволяет снижать уровень несистематического риска портфеля, не уменьшая при этом уровень его доходности;
* диверсификация программы реального инвестирования — предусматривает включение в программу различных инвестиционных проектов с альтернативной отраслевой и региональной направленностью, что позволяет снизить общий риск по программе развития туристической деятельности на Юге РФ.

Экономическую эффективность политики минимизации рисков и ее измененных результатов чаще всего определяют путем измерения ее влияния на развитие товарооборота. Наиболее точно какой эффект дадут мероприятия, если увеличение сбыта товара происходит немедленно после воздействия маркетинга и рекламы. Простейший расчет экономической эффективности – отношение затрат на маркетинг к прибыли. Конечно реализация эффективности мероприятий достаточно долгий процесс и эффект от деятельности может проявиться не сразу.

Средний товарооборот до применения маркетинговых мероприятий составлял:

Тс = 982408/365 = 2691,53 тыс. руб.

Предполагается, что после внедрения рассмотренных мероприятий продажи возрастут на 5%. После внедрения маркетинговых мероприятий в последующий период товарооборот составит:

Тд = (2691,53 \*5%\*248)/100% = 333,75 тыс. руб.;

Экономический результат составит:

Э = ((333,75 \*27%)/100%) – 41,3= 45,14 тыс. руб.;

Рентабельность будет составлять теперь:

Р = (45,14 \*100)/ 41,3= 109,29%.

Таким образом, рентабельность предложенных маркетинговых мероприятий по совершенствованию товарной политику составляет 109,29%, а значит, предприятие получит дополнительную прибыль от их реализации.

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Эффективность применения всех перечисленных методов управления рисками по отношению друг к другу для каждого конкретного случая можно оценить путем сравнительного анализа. При незначительных потерях, например, независимо от вероятности их возникновения, рекомендуется принятие риска. Резервирование целесообразно при малых потерях, независимо от вероятности их возникновения, а также при допустимых потерях в случае низкой вероятности их возникновения. При увеличении сумм прогнозируемых потерь рекомендуется страхование риска. В случаях, когда вероятность возникновения потерь равна единице, а величина потерь характеризуется как «средняя» или «выше», специалистами рекомендуется избежание риска. Лучший результат можно получить лишь при комплексном использовании различных методов снижения рисков предприятия.

Следует отметить, что сегодня российским предприятиям приходится иметь дело с неустойчивым политическим и внутриэкономической средой. Экономическая и политическая ситуация выводит на первый план практически не подлежащего управлению риски, а вовсе не те, от которых можно защититься путем принятия каких-то решений и мер на уровне предприятия. Это определяет отсутствие у предприятий должного интереса к страхованию тех рисков, которые могут быть покрыты страховыми компаниями, к которым относятся классические риски, связанные с порчей и утратой имущества предприятия в результате пожаров и других чрезвычайных обстоятельств, страхованию работников от несчастных случаев на производстве, ответственности перед третьими лицами.

Учитывая российскую специфику, стоит упомянуть, что наиболее существенными, по мнению ведущих экспертов в области риск-менеджмента, для отечественных предприятий являются инвестиционные риски, риски невыполнения договоров, изменения конъюнктуры рынка, усиление конкуренции, невостребованности произведенной продукции, возникновения непредвиденных расходов и снижение доходов, риски потери имущества, а также риск неправильного налогообложения.

Говоря о возможности использования страховых инструментов для предотвращения этих рисков, следует отметить, что примером страхования такого рода рисков является страхование торговых кредитов, предоставляет страховую защиту от рисков, которые несут участники внешнеэкономической деятельности. Иногда также практикуется заключение договоров страхования на случай невозможности в связи с оговоренными причинами поставить товар по ранее заключенным контрактам, а также отказа покупателя от приема товара. В этих случаях страхователю возмещают убытки, связанные с необходимостью поиска новых покупателей, осуществлением возврата товаров. Риски вхождения в договорные отношения с неплатежеспособными партнерами также выражаются в заключении договоров на закупку ресурсов с поставщиками, которые не в состоянии выполнить обязательства из-за плохого финансового состояния. Эти риски также включают предоставление услуг неплатежеспособным покупателям. Тогда возникает риск, что понесенные расходы или окупятся несвоевременно, либо нужно будет пересматривать сроки реализации уже изготовленной продукции и идти на прочие дополнительные затраты.

Кроме того, может измениться и объем произведенной продукции. Чтобы избежать подобных потерь, предприятию необходимо проверять платежеспособность поставщиков сырья, материалов и покупателей произведенной продукции. Для снижения рисков в данной ситуации предприятие может создавать резервы на непредвиденные расходов, прогнозировать отраслевую (для поставщиков) динамику цен, вовлекать поставщиков в деятельность предприятия путем заключения договоров участия в прибылях. На примере туристической компании ООО «Поехали» мы выяснили, что выявление цены риска и путей его преодоления – реальная и эффективная процедура развития предпринимательства.

# СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Балабанов, И.Т. Риск-менеджмент. - И.Т. Балабанов. - М.: Финансы и статистика, 2014.- 312 с.
2. Безопасность России. Анализ риска и проблем безопасности. В 4 ч. Ч. 2. Безопасность гражданского и оборонного комплексов и управление рисками / К.В. Фролов. - М.: Знание, 2016. - 752 с.
3. Бланк, И.А. Энциклопедия финансовый менеджмент. Управление финансовой стабилизацией предприятия: учебник. - И.А. Бланк. - 2-е изд. - М.: Омега-Л, 2014. - 512 с.
4. Воробьев, С.Н. Управление рисками в предпринимательстве: учебник / С.Н. Воробьев, К.В. Балдин. - 2-е изд. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и С», 2013. - 772 с.
5. Гаврилов, С.Д. Обеспечение безопасности сложных технических, социально-экономических и экологических систем, предотвращение вреда и ущерба от них. - С.Д. Гаврилов, М.Ю. Гавришев // Проблемы безопасности и чрезвычайных ситуаций. - 2016. - № 1. - С. 18-32.
6. Давиденко, Н., Кудашев А. Финансовый менеджмент: эволюция взглядов и уточнение предмета / Проблемы теории и практики управления. - 2014. - №1. - С. 116-118.
7. Дешевых, Ю.П. Независимая оценка рисков в области гражданской обороны, предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций и обеспечения пожарной безопасности, принципы организации, проблемы и перспективы развития. - Ю.П. Дешевых, А.А. Макаревич // Технологии гражданской безопасности. - 2014. - № 3. - С. 13-16.
8. Зацарний, В.В. Желибо, Э.П., Безопасность жизнедеятельности: Начальное пособие для дистанционного обучения., 2013. -257 с.
9. Золотова, Т. Задачи оценки и управления риском техногенных воздействий при планировании производственной деятельности. - Управление рисками. - 2013. - №4. - С. 2-13.
10. Клейнер, Г.Б. Стратегия предприятия. Учебник. М.: Дело, 2014. - 260 с.
11. Лапуста, М.Г. Малое предпринимательство: Учебник. М.: Инфра, 2014. - 685 с.
12. Маринин, С.Ю. Оценка и прогнозирование техногенного риска. Кубань: КГТУ, 2014. - Т. 21,. 2. - С. 161-165.
13. Методики оценки рисков чрезвычайных ситуаций и нормативы приемлемого риска чрезвычайных ситуаций. - В.А. Акимов, А.А. Быков, В.Ю. Востоков и др. // Проблемы анализа риска. - 2017. - № 4. - С. 368-404.
14. Оценки, решения, риски / В.А. Власов. - М.: Бином пресс, - 2012. - 256 с.
15. Рагозин, А.Л. Общие закономерности формирования и количественная оценка природных рисков на территории России // Проблемы анализа риска. - 2009. - Т. 3, № 2. - С. 174-194.
16. Рянский, Ф.Н. Анализ природных и антропогенных факторов возникновения чрезвычайных ситуаций / Ф.Н. Рянский, С.Е. Коркин, И.С. Аитов. - Нижневартовск: НГГУ, 2009. - 98 с.
17. Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика. - М.: Перспектива, - 2014. - 656 с.
18. Страхование: Учебник / Под ред. проф. И.П. Хоминич. - М.: Инфра, - 2012. - 624 с.
19. Холт, Р.Н. Основы финансового менеджмента.- М.: Дело, 2012.-128 с.
20. Ходжаев, А.Ш., Бобылёв, С.Н. - Экономика природопользования. - М.: Инфра-М, 2013.- 144 с.
21. Чернова, Г.В. Управление рисками: учебное пособие. - Г.В. Чернова, А.А. Кудрявцев. - М.: Издательство «Проспект», 2014. - 160 с.