

image not found or type unknown



Коммерческий риск - это риск, возникающий в процессе реализации товаров и услуг, произведенных или купленных предпринимателем.

Коммерческие риски возникают из-за следующих основных причин:

- снижение объемов реализации в результате падения спроса или потребности на товар, реализуемый предпринимательской фирмой, вытеснение его конкурирующими товарами, введение ограничений на продажу;
- повышение закупочной цены товара в процессе осуществления предпринимательского проекта;
- непредвиденное снижение объемов закупок в сравнении с намеченными, что уменьшает масштаб всей операции и увеличивает расходы на единицу объема реализуемого товара (за счет условно постоянных расходов);
- потери товара;
- потери качества товара в процессе обращения (транспортировки, хранения), что приводит к снижению его цены;
- повышение издержек обращения в сравнении с намеченными в результате выплаты штрафов, непредвиденных пошлин и отчислений, что приводит к снижению прибыли предпринимательской фирмы.

Коммерческий риск включает в себя:

- риск, связанный с реализацией товара (услуг) на рынке;
- риск, связанный с транспортировкой товара (транспортный);
- риск, связанный с приемкой товара (услуг) покупателем;
- риск, связанный с платежеспособностью покупателя;
- риск форс-мажорных обстоятельств.

2) Классификация коммерческих рисков

По структурному признаку коммерческие риски делятся на:

- имущественный;
- производственный;
- торговый;
- маркетинговый;
- деловой;
- финансовый. ежных средств, перечисленных поставщику в виде предоплат;

3) Анализ коммерческих рисков

Основная задача анализа коммерческих рисков - это сведение к разумному минимуму влияния негативных факторов на результаты деятельности компании.

При проведении анализа коммерческих рисков в обязательном порядке анализируются следующие риски:

- риск признания сделки недействительной;
- риск неисполнения компанией своих обязательств;
- риск неверного определения цены сделки вследствие наличия скрытых обязательств (налоговых, договорных и пр.), а также вероятного их возникновения;
- риск утраты активов после заключения сделки и т. п.

Анализ коммерческих рисков включает :

- анализ активов компании (включая инвентаризацию), ее доходов, финансовых показателей и системы финансового контроля и планирования;
- анализ правового статуса активов, планируемых к приобретению;
- анализ правовых рисков незаконного использования интеллектуальной собственности и аналогичных активов;
- анализ финансового состояния компании, где особое внимание уделяется изучению доходности и сомнительных сделок, активов и пассивов баланса;
- анализ исполнения налоговых обязательств компании и разработку управленческих решений, направленных на устранение негативных налоговых последствий;

- проверку состава и полноты отражения дебиторской задолженности (использование скидок, возврат товара и сомнительные долги); размер товарооборота (оценка, обороты, управленческая практика);
- анализ условий расчетов с поставщиками и подрядчиками (произведенные выплаты, предоставленные услуги, сомнительные сделки, неучтенные обязательства, договора и контракты);
- анализ бюджета и планирования компании, включая сравнительный анализ предыдущих лет и методики, используемые в процессе планирования бюджета;
- проверку управления исполнением долговых обязательств и их сроков, а также движения денежных потоков.

Срок проведения анализа финансовых и коммерческих рисков составляет, как правило, 5-7 рабочих дней для малого бизнеса и 10-14 рабочих дней для компаний среднего бизнеса.

4) Страхование коммерческих рисков

Не зря считается, что страхование коммерческих рисков – это один из наиболее сложных видов страхования. Дело в том, что данный вид страхования призван возместить страхователю коммерческие риски в случае, если оговоренные в договоре страхования операции за четко установленный период не дадут той окупаемости, которая определена заранее в договоре.

Обычно договор страхования коммерческих рисков учитывает следующие риски:

- неблагоприятные изменения конъюнктуры рынка;
- невыполнение контрактов деловыми партнерами, заказчиками, клиентами страховщика;
- различные непредвиденные обстоятельства (форс-мажор).

Страховая сумма – это существенная сторона сделки страхования коммерческих рисков. Она определяется страхователем при участии и согласии страховой компании. При этом возможно определение страховой суммы исходя из:

- капитальных вложений страхователя в инвестируемые проекты. В этом случае страховая сумма будет равна сумме капитальных вложений;
- капитальных вложений и заложенной нормы прибыли. В этом случае страховая сумма будет равна сумме затрат на инвестируемый проект плюс прибыль от его реализации. Поэтому в данном случае такое страхование называют страхованием

прибыли.

В качестве срока страхования сторонами договора предусматривается срок окупаемости капитальных вложений предпринимателя в определенный бизнес проект.

Страхователь старается максимально сократить срок окупаемости, это связано увеличением доходности его деловых операций. Страховщик же, напротив, стремится этот срок увеличить, ведь в данном случае его риски, вытекающие в уплату страховой суммы страхователю, сводятся к минимуму.

Поэтому в данном случае стороны руководствуются не только общими сведениями о бизнес проекте и расчетами номинальных сроков окупаемости, но и личными мотивами, в основе которых лежит сокращение возможных убытков.

Есть у страхования коммерческих рисков и свои особые ограничения. В частности, не страхуется посредническая деятельность, а также вложения в азартные игры. Обычно ограничивается и максимальная сумма возмещения страхователю, это снижает риски страховщика.