

ОБґРУНТУВАННЯ ФАКТОРІВ І ДЖЕРЕЛ РИЗИКІВ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Резюме. Обґрунтовані фактори і джерела ризиків на машинобудівних підприємствах за основними напрямками діяльності.

The summary. Factors and sources of risks at the machine-building enterprises for the basic directions of activity are reasonable.

Ключові слова: фактор ризику, джерело ризику, виробничий ризик, комерційний ризик, фінансовий ризик, валютний ризик.

Постановка проблеми. Побудова цілісної ефективної системи управління господарськими ризиками неможлива без розкриття суті факторів, джерел і наслідків ризику та їх класифікації.

Відповідно до визначення суті ризику, до його факторів належать лише ті, що носять випадковий характер, не піддаються завчасному передбаченню. Якщо ж фактор, що призводить до втрат, завчасно відомий, систематичний, то його наслідки слід враховувати в бізнес-планах і не вважати ризикованим. До речі, такого підходу вимагає і теорія імовірності, положення якої використовуються у розрахунках показників ризику, оскільки вона має справу з випадковими, а не детермінованими величинами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Досліджуючи визначення факторів і джерел ризику у науковій літературі можна знайти різні підходи до визначення цих понять. Зокрема, В.В. Лук'янова, Т.В. Головач дають таке визначення: джерело ризику – фактори (явища, процеси), які спричиняють невизначеність результатів, зумовлених певними змінами ендогенного чи екзогенного характеру або діями суб'єктів ризику [3, с. 23]. Ю. І. Івченко наводить лише перелік основних джерел ризику без конкретизації самого поняття «джерело ризику» [2, с. 16].

Постановка завдання. Потрібно конкретизувати сутність понять «фактор ризику» та «джерело ризику», класифікувати їх за напрямками діяльності підприємства.

Одержані результати. Знання факторів та джерел ризику дозволяє розробляти систему попереджувальних заходів щодо зменшення їх негативного впливу на результати діяльності машинобудівних підприємств.

Фактор ризику – це причини або рушійні сили, які породжують ризиковані процеси. Наприклад, ступінь надійності транспортних організацій, послугами яких користується фірма, може бути фактором ризику, бо своєчасне і в повному обсязі виділення підприємству вантажних автомобілів вплине на результати виробничо-господарської діяльності.

Джерела ризику – це конкретні складові елементи факторів, які обумовлюють можливість втрат. У наведеному вище прикладі джерелом ризику може бути якість керівництва, рівень організації виробництва на підприємствах, з якими дана фірма має ділові контакти.

Нормальна діяльність фірм у ринкових умовах не може обійтись без добре поставленої системи планування ланок господарства. Це підтверджує досвід зарубіжних фірм. Однак вони мусять враховувати і дію негативних факторів, які систематично мають місце і наслідки яких можна прорахувати.

Серед різних видів класифікації ризиків підприємств найбільш практичне значення має класифікація за напрямками діяльності. У зв'язку з цим необхідно в першу чергу з'ясувати фактори та джерела ризику, характерні для виробничої, комерційної, фінансової та зовнішньо-економічної діяльності фірми.

За кількістю, обсягом та можливими наслідками найбільш чисельну групу становлять фактори виробничого ризику. Вони наводяться у таблиці 1.

У наведеній класифікації значну групу являють ринкові фактори. Враховуючи, що учасниками ринку є продавці-виробники, покупці та торгові посередники, то кожний з них виступає об'єктом ризику.

Фактори і джерела виробничого ризику

№ п/п	Основні фактори ризику	Джерела ризику
1	2	3
I. Зовнішні фактори		
1.	Надійність фірм, організацій, установ, з якими підприємство має ділові стосунки	Фінансовий стан фірми, юридичний статус (фірма з одним власником, товариство з обмеженою відповідальністю, акціонерне товариство і т. д.), рівень майнового забезпечення, ведення рахунків, положення на ринку (якість товару, концепція і організація збуту, місткість ринку, конкуренція тощо), якість керівництва та інші.
2.	Ринкові фактори	Помилки, пов'язані з маркетинговими дослідженнями, посилення конкурентної боротьби, освоєння нових ринків збуту товарів, збільшення затрат на рекламу і стимулювання продажу виробів.
3.	Природне середовище	Затоплення, пожежа, буревій, землетруси, екологічна криза і т.д.
4.	Політичні фактори	Зміна ставок податку, величини банківського процента, трансформація форм і відносин власності, зміна договірних умов, впровадження нових обов'язкових відрахувань та інші.
5.	Рівень благополуччя у суспільстві	Крадіжки на транспорті, в торгівлі, рекет.
II. Внутрішні фактори		
1.	Стан організації виробництва	Прості обладнання, недовикористання виробничих потужностей, підвищення частки браку, внутрішньо-заводські порушення матеріально-технічного забезпечення, недоліки в організації оперативного виробничого планування.
2.	Трудові фактори	Незадоволення працівників соціально-економічними умовами на підприємстві, плінність кадрів, помилки менеджерів, недбайливість працівників, нечесність службовців, хвороба або смерть керівника, ведучого спеціаліста фірми, від яких залежить успішна робота підприємства, нещасні випадки з працівниками, невиконання зобов'язань одним або групою працівників, яке негативно впливає на загальний хід робіт, порушення трудової дисципліни, втрати робочого часу.
3.	Безгосподарність	Псування та нестача товарно-матеріальних цінностей, природні збитки, сплата штрафів, крадіжки на підприємстві.

Продавець-виробник ризикує внаслідок певної невизначеності ринку. Немає повної гарантії, що всі виготовлені ним товари будуть повністю реалізовані і за задалегідь визначеною ціною. Причин для цього багато:

- прорахунки в дослідженні ринку (обґрунтованому визначенні потреб споживачів);
- помилки в правильності оцінки конкурентоздатності виготовленої продукції;
- зміна платоспроможності покупців та інші.

Ризик споживача, який купує товари для виробничо-технічного використання, виявляється у тому, що він не завжди може придбати необхідні товари в певній кількості і з відповідними якісними параметрами. Він виступає як наслідок можливої відсутності достатньої інформації про поведінку виробників на ринку, непередбачених кон'юнктурних змін ринку і

т.д. Господарський ризик несуть торгові посередники. Вони, по суті, ділять ризик з виробником-продавцем або повністю беруть його на себе.

До факторів, що можуть завдати фірмі серйозних втрат, належить і природне середовище. Цю групу представляють такі фактори:

- геологічні катастрофи: землетруси, дії підґрунтових вод та ін. Характерними їх особливостями є поодинокі випадки та значні втрати, яких вони можуть завдати;
- метеорологічні катастрофи: бурі, сильні проливні дощі, град і т. д. У порівнянні з геологічними катастрофами вони виявляються частіше, але розмір втрат, що завдається, менший.

Як геологічні, так і метеорологічні катастрофи завдають, насамперед, майнових втрат. За їх розміром вони часто спричиняють катастрофічний ризик.

Діапазон факторів та джерел комерційного ризику досить широкий. Однак на відміну від виробничого ризику вони обмежуються переважно сферою купівлі-продажу товарів. У таблиці 2 наводиться перелік факторів і джерел комерційного ризику.

Таблиця 2

Фактори і джерела комерційного ризику

№ п/п	Основні фактори ризику	Джерела ризику
1.	Ринкові фактори	Посилення конкурентної боротьби, відсутність достатньої інформації про поведінку покупців на ринку, зростання інфляційних процесів, недоліки в організації рекламної діяльності та стимулювання збуту, інші.
2.	Фактори товароруку (процесу обігу)	Відсутність належної організації зберігання та транспортування товарів, яка призводить до їх втрат, зниження якості, споживчих цінностей продукції.
3.	Клієнтура	Надійність виконання встановлених домовленостей
4.	Політичні фактори	Зміна законодавчих актів, що стосуються мита, різних відрахувань, штрафів, додаткових витрат.
5.	Природні фактори	Землетруси, пожежа, буревій і т.д.
6.	Безгосподарність	Крадіжки, псування матеріальних цінностей та їх недостачі.
7.	Суб'єктивний фактор	Якість прийнятих управлінських рішень, порушення виконавської дисципліни співробітниками фірми, хвороби працівників і т.д.

Із наведеної вище класифікації факторів і джерел комерційного ризику видно, що за формою вона мало відрізняється від аналогічної класифікації у виробничому підприємстві. Однак, за суттю вони все ж різні. Відмінності між класифікацією факторів і джерел виробничого та комерційного ризиків впливають із характеру та змісту виробничого і комерційного підприємства.

На характер факторів і джерел фінансового ризику впливають такі особливості фінансового підприємства:

- товаром у фінансовому підприємстві є гроші, цінні папери, валюта;
- залежність фінансового стану фірми від розміру курсу грошей, валюти, цінних паперів, обмеження на валютно-грошові операції і т. д.;
- вплив на вартість грошей, цінних паперів фактора часу (гроші сьогодні завжди більш вартісніші, ніж завтра);
- можливість різноваріантності здійснення інвестицій у підприємницькі проекти;
- можливість формування активів підприємства за рахунок різних позик: коротко- чи довготермінових.

Перераховані особливості фінансового підприємництва обумовлюють відповідні фактори ризику. Одним із них є фактор часу. Сума грошей, яку має фірма в даний період, значить для неї завжди більше, ніж та ж величина коштів у майбутньому.

Гроші з часом частково втрачають свою вартість. Причини тут такі:

- інфляція;
- ризик;
- схильність до ліквідності.

Інфляція пов'язана із загальним підвищенням цін. Внаслідок цього купівельна здатність грошової одиниці зменшується.

Ризик також приводить до зменшення втрат грошей. Причинами такого зменшення є:

а) неможливість точного передбачення повернення грошей, вкладених сьогодні, оскільки немає твердої гарантії фінансової міцності компанії у майбутньому;

б) відсутність впевненості в інвесторів стосовно одержання дивідендів на придбані акції, бо умови купівлі їх не передбачають ніяких формальних щодо цього зобов'язань продавців про розміри дивідендів;

в) імовірність падіння цін на акції, в які вкладені кошти.

Ліквідність – це показник того, як швидко можна продавати активи і одержати гроші. Вона теж є фактором втрати грошима своєї вартості. Інвестори, схильні до ліквідності, віддають перевагу наявним грошам. Якщо вони рішилися на їх вкладення у певні справи, то розраховують на значні майбутні доходи, аби виправдати ризик. У даному випадку висока винагорода виступає як компенсація за втрату ліквідності. У випадках, коли інвестори віддають перевагу неризикованим проектам, сподівані доходи будуть досить низькими.

Часовий фактор ризику характерний для інвестицій в проекти, що вимагають для свого здійснення різних термінів.

Для довшого періоду часу ризик більший. Тому кредитор повинен одержати додаткову винагороду в порівнянні з варіантом, коли кошти вкладаються у короткотермінові проекти.

Отже, в даному випадку фактор ризику при здійсненні інвестування в різночасові проекти зводиться до вибору таких двох альтернативних варіантів:

- інвестування короткотермінових проектів при гарантованих, але низьких доходах від них;
- інвестування довготермінових проектів, що можуть забезпечити більш високі доходи, але без достатньої гарантії.

Фінансовий ризик пов'язаний також з фактором інвестування проектів різних власників. Фірни характеризуються неоднаковими рівнями організації виробництва, результативністю виробничо-господарської діяльності, обсягами виробництва та реалізації продукції, величиною прибутку, позиціями на ринку і т. д. Іншими словами, фірни розрізняються за рівнем ризику. Все це впливає на можливість своєчасного повернення інвестованих коштів, розмір процента, під який позичаються гроші.

Підприємство ризикує, вкладаючи кошти саме в цей проект, а не в інший, чи навпаки. Немає ніякої гарантії, що обраний варіант буде найбільш вдалим. Ця різновидність фінансового ризику називається ризиком упущеної вигоди.

До факторів фінансового ризику можна віднести вибір джерел фінансування активів фірни. У ринкових умовах ними можуть бути короткотермінові або довгострокові заборгованості. При нормальних економічних умовах довготермінові позики вважаються дорожчими за короткотермінові позики. Причиною цьому є фактор часу. Чим довший період, на який видаються позики, тим у більшій мірі позикодавці опиняються перед невизначеністю. Тому і ризик неплатоспроможності та вплив інфляції для довготермінових позик є значно більшими. Часткове його компенсування досягається подорожчанням цих позик. Описаний вище ризик та вплив інфляції для короткотермінових позик є меншим. Тому вони вважаються дешевшими.

З другого боку, довготермінові позики дозволяють використовувати кошти протягом довшого періоду часу, не поновлюючи їх з року в рік. Це забезпечує ліквідність фірни, без якої вона не може успішно проводити господарські операції.

При користуванні короткотерміновими позиками ліквідність фірни може бути забезпечена при вчасному повторному одержанні нових позик.

Таким чином, використання довготермінових позик як джерела фінансування активів фірми має перевагу з точки зору забезпечення її ліквідності, але вони є дорогими. Короткотермінові позики дешевші, однак існує непевність їх вчасного повторного одержання. Отже, фінансування активів фірми за рахунок довготермінових чи короткотермінових позик несе в собі певний ризик.

Фактори і джерела валютного ризику є досить специфічними. Вони обумовлюються характером тих операцій, що складають зміст зовнішньоекономічної діяльності. Основним фактором валютних ризиків є коливання курсів іноземних валют. Його джерелами виступають:

- зовнішньоторгові операції;
- наявні за кордоном філіали міжнародних корпорацій;
- вкладення у цінні папери, деноміновані в іноземній валюті.

В умовах відкритої економіки кожна фірма може займатися зовнішньоекономічною діяльністю. Причин для цього багато:

- фірми купують за кордоном необхідні для їх нормальної діяльності матеріально-сировинні ресурси;
- фірми продають виготовлені товари на зарубіжних ринках;
- фірми можуть виступати посередниками, купуючи товари в одних країнах і продаючи їх в інших країнах.

У зв'язку з цим, крім труднощів, властивих будь-яким видам бізнесу, в зовнішньоекономічній діяльності виникають додаткові проблеми, а саме:

- а) час і віддаль – кредитний ризик і час виконання контракту;
- б) зміна курсів іноземних валют – валютний ризик;
- в) різниця у законах і правилах;
- г) урядові постанови – валютний контроль, а також суверенний ризик і країнний ризик.

[1 с. 9]

Суть проблеми часу полягає у тому, що між поданням замовлення іноземному партнеру й одержанням товару проходить певний період часу, інколи досить значний. Вона ускладнюється у випадках, коли експортер і імпортер знаходяться досить віддалено один від одного.

Дана проблема призводить до таких негативних наслідків для експортера:

- створює кредитний ризик. У багатьох випадках, експортуючи товар в інші країни, виникає потреба в додаткових коштах для фінансування іноземних дебіторів, наприклад, щодо підготовки і доставки товарів за кордон. Тому експортери змушені звертатися до банківських установ для одержання кредитів;
- вимагає додаткових затрат у випадку, коли імпортер прийняв товар, а пізніше відмовився за нього заплатити (експортер несе втрати, пов'язані із здійсненням юридичних процедур) або коли покупець не прийняв товар після його поступлення (експортер несе втрати, пов'язані з вирішенням долі цього товару: відправка його у вітчизняний порт, оплата мита і здача на товарний склад, відмова від товару і т. д.).

Зміна курсу іноземних валют породжує валютний ризик. При здійсненні зовнішньоекономічних операцій у імпортера може виникнути проблема одержання іноземної валюти для оплати товару, а у експортера – відповідно, обміну одержаної валюти на свою національну валюту. Оскільки дати укладання контрактів і платежу не співпадають, то за цей період може змінитися її обмінний курс (впасти або зрости). Відповідно експортери й імпортери несуть втрати або одержують додаткові доходи. Скажімо, якщо імпортер з України купує товари у постачальника з Німеччини за 10000 євро при обмінному курсі 11,2 українських гривень, то він розраховує заплатити 112000 гривень. Проте на день внесення платежу курс євро піднявся до 11,6 гривень. Тоді український партнер змушений буде заплатити за товар 116000 гривень. Втрати становитимуть 4000 гривень. Німецька сторона ні втрат, ні виграшу мати не буде, оскільки контракт укладений в її національній валюті.

Отже, як імпортер, так і експортер, здійснюючи зовнішньоекономічні операції, вимірювані в іноземній валюті, мають потенційний валютний ризик внаслідок можливих несприятливих змін в обмінних курсах. Коливання курсів валют відбувається постійно під впливом попиту та пропозицій. Співвідношення попиту та пропозиції на валюту залежить від ряду факторів.

До них належать перш за все рівень цін та темпи інфляції. У країні, де ці показники вищі, валюта буде знецінюватися (падати курс) щодо країни, в якій немає інфляції і ціни нижчі. Важливим фактором попиту і пропозицій на валюту є підсумкове сальдо платежів, тобто різниця між сумами, які країна одержує і затрачає, включаючи зарубіжні інвестиції, залучені та вкладені в інших країнах.

Суттєво впливають на попит і пропозицію на валюту, а, відповідно, і на її курс, процентні ставки. Під ними розуміють ставки процентів, які одержуватиме інвестор від вкладення грошей у цінні папери, у вигляді депозитних рахунків у банках, казначейських векселів і т. д. (у своїй країні чи за кордоном). Вищі процентні ставки сприятимуть інтенсивнішому залученню капіталів у країну, яка їх платить. У зв'язку з цим і потреба у валюті цієї країни зростає (іноземним інвесторам доведеться купувати валюту країни, яка забезпечує вищі процентні ставки в обмін на інші валюти). У результаті підніметься її обмінна вартість.

Інтервенція центрального банку також виступає як один із важелів впливу на рівень обмінного курсу валюти. Вона виявляється у вигляді купівлі або продажу національної валюти. У першому випадку, коли здійснюється купівля своєї валюти і продаж частини резервів іноземної валюти, обмінний курс валюти даної держави зростає. У протилежному випадку він падає.

Факторами, від яких залежить рівень обмінних курсів валюти, є постанови з валютного регулювання (постанови, спрямовані на обмеження відпливу капіталів, або які впливають на резерви іноземної валюти і т. д.), прискорення чи сповільнення розрахунків із зовнішньоторгових операцій, обумовлених очікуваною майбутньою зміною курсів валют (наприклад, при очікуванні падіння курсу національної валюти вітчизняний імпортер прагнучиме завозити більше товарів, що приведе до підвищення попиту на продаж їм іноземної валюти в обмін на національну валюту), ступінь впевненості в майбутньому економічному і політичному становищі певної країни та спекуляція валютою.

Ризик у зовнішньоекономічних операціях може бути наслідком недостатнього знання і розуміння іноземних правил і законів, які породжують елементи невизначеності та недовір'я між торговими партнерами. Як свідчить практика, значні втрати через цю причину можуть нести фірми, які не мають певного досвіду роботи на зовнішніх ринках.

Серйозною перепоною у міжнародній торгівлі, що призводить до появи ризикованих ситуацій, є урядові постанови, якими регулюються експортно-імпортні операції.

У країнах з розвинутою ринковою економікою існують такі постанови та обмеження [1, с.13]:

- постанови з валютного регулювання. Вони являють собою систему контролю за припливом і відпливом іноземної валюти в країну та з країни. У ряді з них постанови з валютного контролю відмінені;
- ліцензування експорту;
- ліцензування імпорту;
- торгові ембарго (заборона експорту деяких товарів із країни або імпорту окремих виробів);
- імпортні квоти (обмеження на сумарну кількість певних товарів, які можуть бути імпортовані за деякий період часу);
- урядові постанови, які стосуються законодавчих стандартів безпеки, якості, патентів, торгових марок, упаковки тощо;
- документація, необхідна для митного клірингу імпортуємих товарів, може бути дуже об'ємною;
- мито на імпорт або інші податки для оплати імпортних товарів.

Джерелом валютних ризиків, і зокрема трансляційного ризику, є також і закордонні філії чи дочірні підприємства. Коли між їхніми активами і пасивами, вираженими у валютах різних країн (країни, де є філіал фірми і країни, в якій розташована сама фірма), має місце певна невідповідність, то фірми можуть понести втрати.

Джерелом його є невідповідність між активами і пасивами, вираженими у валютах різних країн. Наприклад, припустимо, що українська фірма має дочірню філію у Польщі. Її активи будуть виражені в євро. Коли ж в українській фірми немає достатніх пасивів у євро, які б

компенсували вартість цих активів, то вона схильна до ризику. При зниженні курсу валюти країни, в якій є філія чи дочірнє підприємство, відбудеться зменшення балансової вартості останніх. Це пов'язано з тим, що бухгалтерський баланс фірми виражається у національній валюті (гривнях).

Аналогічна ситуація характерна і для фірм з чистими пасивами, коли курс іноземної валюти зріс. Найбільш типовим прикладом цьому є одержання кредиту в інших державах в іноземній валюті, курс якої стосовно національної валюти підвищився. Це призведе до збільшення у бухгалтерському балансі фірми вартості пасивів у гривнях і, як наслідок, вона може понести втрати.

У яких випадках трансляційний ризик може завдати вітчизняним фірмам реальних втрат? По-перше, коли зміна курсу іноземної валюти набуває певної стійкої тенденції. Наприклад, якщо б курс євро мав тенденцію до зниження, то в довготерміновій перспективі майбутні надходження прибутку від дочірньої фірми можуть зменшитися. Такий стан повинен бути відображений у бухгалтерському балансі материнської компанії при оцінці активів дочірньої фірми.

По-друге, коли активи мають короткотерміновий характер. Співпадання термінів їх погашення з періодом, у якому обмінний курс іноземної валюти буде несприятливим для національної фірми, призведе до понесення нею втрат.

По-третє, фірми можуть мати реальні втрати від трансляційного ризику при наявності боргових зобов'язань в іноземній валюті, для яких визначений термін їх погашення. У випадку, якщо останній наступить у момент, коли курс іноземної валюти високий, ситуація для українського позичальника буде непривабливою.

В інших випадках відображення змін активів і пасивів у бухгалтерському балансі, пов'язаних з їх оцінкою у базовій валюті, можна вважати лише бухгалтерською процедурою. Суттєвого значення вона не має.

Вітчизняні фірми можуть мати втрати від ризику, джерелом якого є вкладення у цінні папери, деноміновані в іноземній валюті. У даному випадку він пов'язаний зі зміною їх вартості, вираженою у національній валюті, причому це торкається як вкладеного капіталу, так і одержуваних від цінних паперів доходів.

Наслідки ризику – це безпосередній результат дії факторів ризику на рівень можливих втрат. Вони залежать конкретно від видів господарського ризику.

Можливими наслідками виробничого ризику є: перевитрати матеріальних ресурсів, зменшення обсягів виготовленої та реалізованої продукції, зниження цін на вироблену продукцію, зростання поточних затрат, втрата основних виробничих фондів, втрати прибутку від підвищення ставок податку, величини банківського процента, введення нових обов'язкових відрахувань, перевитрати фонду споживання

Комерційний ризик може викликати такі наслідки, як підвищення закупівельної ціни товару, яке не заблоковано умовами договору про закупки, зниження ціни, за якою реалізується товар, зменшення обсягу закупок та продажу продукції, зростання витрат обігу, псування і нестача товарів, зменшення величини прибутку, втрата майна фірми, матеріальних цінностей.

Фінансовий та валютний ризики призводять до втрат певної суми грошей.

До окремої групи належать наслідки ризику, що виникли в результаті нещасних випадків, які призвели до нанесення шкоди здоров'ю та працездатності працівників підприємств.

Ці втрати складаються із трьох елементів:

- втрат, викликаних тілесним пошкодженням;
- моральних втрат;
- втрат, зумовлених неможливістю використання працівника у виробничо-господарській діяльності фірми.

Перших два види втрат є персональними і повинні відшкодуватися фірмою працівнику. Третій вид втрат є наслідком господарського ризику, який завдає шкоди лише фірмі.

Як видно з викладеного, наслідки ризику досить різноманітні. Без приведення їх до певної системи може ускладнитися порядок визначення величини відповідних втрат. З цією метою пропонується класифікувати наслідки господарського ризику за ступенем послідовності їх виникнення та розрахунку. За даною ознакою розрізняють прямі, побічні, втрати від упущеної вигоди та узагальнюючі наслідки (втрати) господарського ризику.

До прямих належать такі втрати:

- матеріальних ресурсів (сировини, основних та допоміжних матеріалів, палива, енергії, комплектуючих виробів, запасних частин);
- основних виробничих фондів від наслідків ризикованих дій, коли ці втрати не сягають величини майнового стану фірми;
- зниження цін на продукцію при відхиленні фактичних показників якості від нормативних;
- готової продукції у результаті її нестачі, псування, крадіжок;
- грошей внаслідок їх безпосередньої втрати чи зменшення вартості;
- втрати від підвищення ставок податку, процента за банківський кредит і т. д.;
- фонду споживання.

Прямі втрати є первинними. Їх величина впливає як на розмір побічних, так і узагальнюючих втрат.

Побічні втрати – це втрати, безпосередньо не пов'язані з господарським ризиком, а є наслідком прямих втрат. Наприклад, унаслідок землетрусу завдано шкоди виробничим будівлям цеху, яка унеможливило подальше використання поточкових ліній, що залишились неушкодженими. Втрати від їх простоїв і будуть називатися побічними. У випадках, коли втрати основних виробничих фондів сягають величини майнового стану, побічні втрати не визначаються.

До побічних втрат включаються також зростання умовно-постійних затрат у розрахунку на одиницю продукції.

Побічні втрати мають дві характерні особливості:

- їх асортимент ширший за прямі втрати;
- на відміну від прямих втрат, вони є прихованими, менш піддатливі до виявлення.

Узагальнюючі втрати є розрахунковими і складаються із прямих і побічних втрат та упущеної вигоди [4, с. 44]:

$$B_y = B_n + B_{пб} + B_в,$$

де B_y – узагальнюючі втрати; B_n – прямі втрати; $B_{пб}$ – побічні втрати; $B_в$ – величина упущеної вигоди.

До узагальнюючих втрат належать:

- сукупні втрати виробничих ресурсів, які виражаються у зростанні поточних затрат;
- обсяг недовиробленої (недореалізованої) продукції за рахунок усіх різновидностей ризику;
- втрати прибутку;
- втрати основних виробничих фондів.

Висновки. Чітка класифікація та розуміння факторів та джерел ризиків машинобудівного підприємства дозволить розробляти систему попереджувальних заходів для зменшення їх негативного впливу на результати діяльності підприємства. В подальшому варто дослідити методи розпізнавання ризику, провести аналіз та прогнозування ризикованих ситуацій на підприємстві. Це дозволить йому кількісно і якісно оцінити можливі негативні наслідки від ризику.

Використана література

1. Гольцберг М.А. Международная торговля: финансовые операции, страховые и другие услуги / М.А. Гольцберг, А.В. Воронов. – Киев-Москва: БИНОМ, 1994. – 480 с.
2. Івченко І.Ю. Моделирование економічних ризиків і ризикованих ситуацій. Навчальний посібник / Івченко І.Ю. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 344 с.
3. Лук'янова В.В. Економічний ризик: Навчальний посібник / В.В. Лук'янова, Т.В. Головач – К.: Академвидав, 2007. – 464 с.
4. Управління підприємницьким ризиком / [Штефаніч Д.А., Паляниця В.А., Штефаніч О.Д., Попіна С.Ю.]. – Тернопіль: Економічна думка, 1999. – 224 с.