

Задания для групп БД-21, Б-21 по предмету «Основы предпринимательской деятельности». Преподаватель - Трофимова А.Н. Задания должны быть выполнены в письменном виде, в рабочих тетрадях и предоставлены преподавателю на первом занятии.

Объем ответа на вопрос не менее 0,5 страницы.

Тема: Предпринимательские риски

**Вопросы для актуализации знаний:**

1. Назовите причины возникновения потерь от предпринимательской деятельности?
2. Перечислите и охарактеризуйте виды предпринимательских потерь.
3. Приведите факторы, которые могут повлиять на уровень риска.
4. Что понимают под управлением рисками? Укажите, какие могут использоваться методы управления рисками?
5. Перечислите используемые методы управления предпринимательским риском.
6. Назовите два основных метода для определения степени предпринимательского риска.

Тема: Предпринимательские риски

Теоретический материал

Законодательно установлено, что предпринимательская деятельность является рискованной, т.е. действия участников предпринимательства в условиях сложившихся рыночных отношений, конкуренции, функционирования всей системы экономических законов не могут быть с полной определенностью рассчитаны и осуществлены. Многие решения в предпринимательской деятельности приходится принимать в условиях неопределенности, когда необходимо выбирать направление действий из нескольких возможных вариантов, осуществление которых сложно предсказать.

Предпринимательский риск имеет объективную основу из-за неопределенности внешней среды по отношению к фирме. Внешняя среда включает в себя объективные экономические, социальные и политические условия, в рамках которых фирма осуществляет свою деятельность и к динамике которых она вынуждена приспосабливаться. Неопределенность ситуации предопределяется тем, что она зависит от множества переменных, контрагентов и лиц, поведение которых не всегда можно предсказать с приемлемой точностью.

Сказывается также и отсутствие четкости в определении целей, критериев и показателей их оценки (сдвиги в общественных потребностях и потребительском спросе, появление технических и технологических новшеств, изменение конъюнктуры рынка, непредсказуемые природные явления).

Давайте вместе порассуждаем: какие риски и подводные камни ждут вас при открытии собственного бизнеса, например, при открытии кондитерской.

Проблемы могут возникнуть еще на стадии оформления довольно внушительного пакета документов: разрешение на открытие здания, бумаги от санитарной инспекции, пожарников, сертификация всей продукции, утверждение рецептур. Следует заранее изучить все необходимые требования государственных органов.

Первая и самая серьезная трудность связана с поиском подходящего помещения, которое должно соответствовать всем нормам и требованиям Роспотребнадзора. К примеру: подбор подходящего помещения с отдельным входом и обязательно с эвакуационным выходом. Необходимо помнить, что поставка сырья осуществляется с тыльной стороны здания (отсутствие окон обязательно). Эти моменты важны и очень затрудняют начало работы.

Еще один фактор – текучка кадров, а кондитерская требует квалифицированных специалистов. В бизнес по производству кондитерских изделий нередко идут люди, которые не имеют достаточного опыта. И бизнесмен вынужден тратить средства на их обучение. При этом нет никакой гарантии, что, выучившись, специалист надолго задержится в этой компании.

Обратите внимание и на такой компонент организации работы, как своевременное поступление сырья, для чего необходима договоренность с надежными поставщиками. Если вы не хотите потерять часть клиентов, никогда не допускайте перебоев с поставкой муки, маргарина и других ингредиентов, необходимых для производства качественных кондитерских изделий.

Внушительного объема средств требует закупка необходимого технологического оборудования. Убедитесь в финансовой устойчивости инвестора, получите разрешение и заключите наиболее выгодный кредитный договор с банком. Исключите риск неплатежеспособности по кредитному договору.

Планируя открыть свой бизнес – кондитерский цех – будьте готовы к тому, что цены на сырье будут постоянно расти. Как правило, открывая свой кондитерский магазин, бизнесмен ориентируется на определенную категорию покупателей. В условиях роста цен на сырье ему предстоит сделать сложный выбор: либо повысить стоимость готовой продукции, заведомо понимая, что часть покупателей будет потеряна, либо перейти на менее дорогостоящие продукты, для того чтобы сохранить своего клиента (а это, зачастую, ведет к потере репутации компании).

Для полноценного начала работы – поинтересуйтесь потребительским спросом и задайтесь вопросами специфики производства конкурентов. Ваш товар должен быть конкурентоспособным и иметь своих покупателей на рынке. Изучите влияние цены на покупательскую способность потребителей. Используя натуральное и эксклюзивное сырье, а так же артдизайн, вы можете не найти себе платежеспособных клиентов в регионе с низким уровнем жизни.

Не стоит забывать и о возможном давлении со стороны конкурентов, некоторые компании могут использовать низкие цены, используя отлаженные производственные мощности, не исключен риск встречи с эксклюзивными договорами компаний на продажу продукции только ваших конкурентов и др.

Позаботьтесь заранее о реализации продукции. Если вы планируете осуществлять продажу изделий через посредников: магазины и кафе, у вас могут возникнуть трудности с заключением договоров поставки, необходимо заранее просчитать спрос на вашу продукцию.

На примере мы разобрали самые общие возможные риски при открытии кондитерского цеха. Теперь давайте каждый студент вернется к собственному бизнесу и проанализирует собственные риски в предпринимательской деятельности.

Не стоит забывать, что с позиции каждого конкретного человека понятие риск – индивидуально. И если для одного конкретная ситуация будет считаться рискованной, то не исключено, что другой на его месте будет действовать однозначно, не видя в этом никакого риска.

Ниже представлен тест, который поможет вам определиться с тем, склонны ли вы к принятию рискованных решений.