

д-р Надя Маринова

**Стопански риск
И
икономическа безопасност**

София – 2013г

Фирмата в организацията на стопанската дейност

Стопански риск – същност и граници

Икономическа и финансова безопасност

Фирмата в организацията на стопанската дейност

В основата на всяка стопанска система, независимо от характера на нейната организация, е производството. С него основно се занимават фирмите. Те произвеждат и предлагат на пазара своя продукт с цел да реализират определена печалба. Затова фирмата се е наложила като основна форма на организация на стопанската дейност. Тя е самостоятелна юридическа и икономическа единица, разполагаща с материални и финансови ресурси, в резултат на които формира собствени отношения с други самостоятелни стопански субекти. В същността на фирмата се включват права, задължения и фактически отношения.

Дейността на фирмата се основава на логиката на икономическата ефективност. Фирмата сама търси сфери на стопанска дейност, както и ресурси и най-благоприятни условия за своето производство.

В своето поведение фирмата се ръководи от възможността да реализира възможно максимална печалба. На практика брутната печалба на фирмата се формира като разлика между нейните приходи и разходи. Следователно решаващи за поведението на фирмата са производствените разходи и пазарната цена на стоката. При равни други условия, печалбата става толкова по-голяма, колкото по-малки са производствените разходи. Затова интересите на фирмата диктуват да се отделя особено внимание на разходите – *постоянни, променливи общи, средни и пределни*.

Постоянните разходи на фирмата се формират независимо от обема на производството, а съществуват дори и тогава, когато не се произвежда нищо. Това са разходи за поддръжка на сгради и оборудването, за амортизационни отчисления, за данъци, за наем, за някои работни заплати, за обслужване на кредити и т.н.

Променливите разходи са функция от мащабите на производствената дейност и нейното осигуряване с необходимите производствени ресурси. Те логично нарастват с увеличаване на производствения обем.

Общите разходи се определят от съвкупността на постоянните и променливите разходи.

Средните общи разходи са показател, който се изчислява върху единица произведен продукт. В този смисъл за оценка ефективността на производството от значение са такива осреднени показатели, като средните постоянни разходи и средните променливи разходи. При стартиране на дадено производство средните постоянни разходи са значителни, но с увеличаването на неговия обем чувствително намаляват.

Важен икономически показател за фирмата са и така наричаните *пределни (допълнителни) разходи*, т.е. тези разходи, които са необходими за увеличаване на производството с допълнителна единица продукция.

Между трите вида разходи (средни общи, средни постоянни и средни променливи) съществува диалектическа взаимовръзка. За всеки обем на произведената продукция съответства определено ниво на средните общи разходи. В началото те намаляват по-бързо от средните променливи разходи, а с нарастването на обема на производството се увеличават по-бавно от средните променливи разходи. Това се обяснява с особеностите на средните постоянни разходи, чийто размер прогресивно намалява с нарастването обема на производството. Във фазата на намаляването на средните общи разходи преобладава влиянието на постоянните производствени фактори, а във фазата на нарастване на средните общи разходи преобладава влиянието на променливите производствени фактори. След определен обем на производството увеличаването на средните променливи разходи не може да бъде компенсирано чрез намаляване на средните постоянни разходи, защото те оказват все по-малко влияние върху общите разходи. Затова средните общи разходи и средните променливи разходи все по-плътно се приближават едни към други.

Допълнителните (пределните) разходи за всяка нова единица продукт оказват влияние върху средните общи разходи. Ако допълнителните разходи за единица продукция са по-малки от средните общи разходи, то средните общи разходи ще намаляват с всеки допълнително произведен продукт в посока към нивото на неговите разходи. Ако допълнителните разходи са по-високи от средните общи разходи, то последните ще нарастват, отдалечавайки се от допълнителните разходи. За фирмата изравняването на допълнителните разходи, отначало със средните променливи разходи, а след това и със средните общи разходи, е сигнал за постигнат капацитет на ефективното използване на допълнителни производствени ресурси и за преход от ресурсна тактика към дългосрочни стратегически инвестиции. Минималните средни общи разходи са показател, че фирмата работи с оптимален капацитет, т.е. при фиксирани други разходи е привлечено оптимално количество труд.

Увеличаването на обема на производство позволява да се намаляват средните разходи на фирмата. Съществуват различни класификации за влиянието на обема на производството върху разходите. Те основно се подразделят на вътрешни и външни. Първите са свързани с организацията на дейността в самата фирма, а вторите – с развитието на отрасъла.

Фирмените икономии от мащабите на производството са възможни в две насоки - като *реални* и като *парични*.

Реалните икономии се реализират от възможността при по-голям обем на производството да намалява относителният обем на ресурсите (суровини, капитал и труд) за производството на единица продукция. Това на практика се постига за сметка на специализацията на капитала и работната сила и разделението на труда. Класически пример за това са поточните линии и автоматизираните производствени системи. Икономии, в този случай, са свързани с неделимостта на производствените фактори. В малките по мащаби производства ефективността на специализираните производствени системи е по-малка поради непълното натоварване на техните капацитетни възможности. Реални икономии се реализират и от относително по-малките производствени запаси в по-големите предприятия.

Паричните икономии се проявяват в няколко направления: *първо*, във винаги по-изгодните заеми, като обем и лихвен процент, които получават по-големите предприятия поради своя авторитет пред банките; *второ*, при продажбата и покупката на едро винаги се реализират допълнителни икономии; *трето*, при големите фирми разходите за управление, транспорт, реклама и т.н. са относително по-малки; *четвърто*, големите фирми могат в много по-голяма степен да си позволят да организират собствено производство на някои комплектуващи изделия и по този начин да реализират допълнителни изгоди.

Фирмата реализира максимална брутна печалба при такъв обем на производството, при който разликата между общите приходи и общите разходи е най-голяма. Възниква въпросът: Как се определя този обем? За тази цел се съпоставят допълнителните (пределните) приходи и допълнителните разходи за всяка единица продукция. Обемът на производство, при който те стават равни, гарантира максимална печалба. Защото логично е при по-големи приходи в сравнение с разходите за всяка допълнителна единица продукт, да е налице потенциална възможност за нарастване на печалбата. И тази възможност ще съществува докато приходите и разходите за нея се изравнят. От този момент нататък следва надвишаване на разходите в сравнение с приходите, което води до намаляване на допълнителната печалба.

При стартиране на производството (до определен обем) печалба не се формира, т.е. работи се на загуба. Защото с всяка допълнителна единица продукт допълнителните приходи са по-малки от допълнителните разходи. Това е обективен технологичен и производствен процес, тъй като производствените възможности на фирмата не могат изведнъж да се натоварят пълноценно. С увеличаването на обема на производството с всяка следваща единица продукт разликата между допълнителните разходи и приходи ще намалява, за да се стигне до момента, когато производството

излиза на печалба. Тази граница е определяща за *рентабилността на фирмата*.

Максимизирането на печалбата на фирмата в дългосрочен период е сложен процес, защото при благоприятна конюнктура за печалба от даден вид производство ще се насочат и други фирми. Това ще наруши равновесието между търсене и предлагане, в резултат на увеличено предлагане, което ще доведе до падане на цените, а следователно и до намаляване на приходите и печалбата. Пазарното регулиране на този процес ще продължи до изчезване на стимула за увеличаване обема на производството, т.е. до установяване, при условия на свободна конкуренция, на нормална (средната) за отрасъла печалба.

В условията на пазарни отношения особено важно е да се осигурява и финансовата устойчивост на фирмата, т.е. да се осигуряват такива финансови ресурси, при което тя да може свободно да маневрира с тях и да организира ефективен производствен процес.

Определянето на условията и границите на *финансовата устойчивост* и ефективност на фирмата се отнасят към най-важните проблеми в пазарната икономика. Недостатъчната финансова устойчивост може да доведе до неплатежоспособност, до недостиг на парични средства за финансиране на текущата и инвестиционната дейност и банкрут. Параметрите на тази устойчивост се определят чрез анализ на финансовото състояние и стопанската дейност на фирмата. В хода на този анализ се установяват, *от една страна*, действията за осигуряване на фирмата с ресурси, необходими за нейното функциониране, и, *от друга страна*, съответствието между приходите и разходите, т.е. степента на тяхната балансираност.

Анализът на финансовото състояние и стопанската дейност на фирмите, явявайки се по своята природа микроикономически анализ, представлява част от по-общия макроикономически анализ, насочен към разкриване същността, закономерностите и тенденциите в икономическите процеси, въз основа на изучаването на характера на тяхното протичане в пространството и времето.

Финансовият анализ е свързан с изучаване структурата, наличието и движението на паричните средства на фирмата, тяхната достатъчност за осигуряване на устойчивата ѝ работа във всеки един момент и в перспектива.

Анализът на стопанската дейност се отнася до изучаване на производствената, търговската и финансовата страна в нейната дейност в тяхната взаимна връзка. Това се постига чрез оценка на резултатите и промяната във времето на икономическите показатели, характеризиращи производството, обръщението, използването на произвежданите стоки и услуги и ефективността на работата.

Анализът на финансовата и стопанската дейност е свързан с обработката на обширна информация, характеризираща най-разнообразни аспекти на фирмената дейност. Най-често тези данни се съсредоточават в документите за финансова отчетност, баланса на фирмата и отчетните ведомости. Главната цел на анализа е разкриването на основните параметри, даващи обективна и точна картина на финансовото състояние на фирмата, неговата печалба и загуби, измененията в структурата на активите и пасивите, в разчетите с дебиторите и кредиторите.

Анализът на финансовото състояние на фирмата позволява да се определят тенденциите в нейното развитие, да се дава комплексна оценка за стопанската ѝ дейност и поради това е свързващо звено между производствената дейност и изработването на управленски решения.

В страните с развита пазарна икономика съществуват утвърдени методики за комплексен анализ на състоянието на фирмите. В хода на анализа се използват следните групи *основни показатели*: за доходност, за имуществено състояние, за финансова устойчивост, за кредитоспособност, за икономическа ефективност.

Показателите за доходност се отнасят до: *брутната печалба* (разликата между брутния доход и пълните разходи за производството и обръщението), *остатъчната печалба* (брутната печалба след приспадане на данъците, отчисленията, дивидентите) и *рентабилността* (относителната печалба, определяна като отношение между брутната или чистата печалба и обема на продажбите). Опасността от възникване на кризисна ситуация е свързана с намаляването на остатъчната печалба и намаляването на рентабилността до величини, близки до нулата в течение на по-продължителен период от време.

Показателите за имуществено състояние се отнасят до: *активите на фирмата* (икономическите ресурси на фирмата във вид на имущество и парични средства, използвани в стопанската дейност), *чистите активи* (имуществените ценности, формирани за сметка на собствения капитал) и *заемния капитал* (привлечените активи от фирмата при определени финансови условия). Устойчивостта на фирмата е толкова по-висока, колкото по-големи са чистите активи, но тъй като резултатите от дейността на фирмата се определят от общия обем на активите, по-голяма част от фирмите използват и заеман капитал.

Показателите за финансова устойчивост се определят от: *коэффициента на автономност* (отношението между собствения капитал на фирмата и сумарните активи), *коэффициента на финансова устойчивост* (отношението между собствения капитал и заемния капитал) и *коэффициента на маневреност* (отношението между сумата на собствения и дългосрочния капитал, използван за финансиране на оборотните средства на фирмата, и

нейните активи). За повишаване на финансовата устойчивост на фирмата е изгодно да се увеличава частта на собствения капитал в активите и да се привлича заемен капитал на дългосрочна основа. Но този начин за повишаване на устойчивостта не винаги съответства на задачите за повишаване на ефективността.

Показателите за кредитоспособност (възможността за получаване на заемен капитал от други институции) са свързани: с *коэффициента на платежоспособност* (отношението на оборотните активи на фирмата като разполагаеми към сумата на краткосрочните финансови задължения) и с *коэффициента на ликвидност* (отношението между бързо ликвидните активи на фирмата и сумата на нейните краткосрочни финансови задължения). Колкото са по-високи тези коефициенти, толкова по-голяма е финансовата безопасност на фирмата и нейната възможност да получава и връща кредитите, необходими за разширяване на стопанската дейност.

Икономическата ефективност от дейността на фирмата се проявява чрез отношението между икономическия ефект (резултат) от дейността на фирмата и сумарните разходи на ресурси в парично изражение за постигане на този резултат.

Посочените показатели в процеса на анализа на фирмената дейност се използват частично или комплексно в зависимост от целите, задачите и вида на анализа.

Предприемаческата дейност (предприемачеството) е най-важната стопанска функция във всяка пазарна икономика, тъй като осигурява производството на необходимите стоки и услуги за обществото.

Предприемаческата дейност, в известен смисъл, е синоним на англоезичната дума “бизнес”, която е символ на дело, дейност, занятие. *Бизнесът* често се определя като дейност, насочена към извличане на печалба. Може да се определи и като самостоятелна, осъществявана за сметка на своя отговорност и риск дейност от отделни физически и юридически лица, насочена към получаване на икономическа изгода под формата на печалба или друга форма. Освен посочените основни характеристики, на бизнеса са присъщи и такива признаци като инициативност и динамичност. Бизнесът изисква също така и високо ниво на самостоятелност и отговорност. Необходимо условие за бизнеса е икономическата свобода в действията на субектите.

Предприемачеството е сфера за професионална изява на особена група хора – предприемачи. Те са самостоятелни икономически субекти, действащи в условията на неизбежен риск и висока степен на неопределеност за крайния резултат.

Предприемачеството не е някакъв особен вид стопанска дейност. Практически всеки вид икономическа дейност може да бъде предприемаческа. Предприемачите могат и да не бъдат собственици на целия функциониращ капитал, но трябва да притежават права за неговото използване. Възможно е както частно, така и държавно предприемачество. *Основните признаци*, които отличават предприемачеството от другите форми на икономическа дейност са: *самостоятелност, отговорност, инициативност, риск, динамичност, активно търсене на решения.*

За предприемаческата дейност е свойствена относителната краткосрочност на бизнес-операциите, сделките. Предприемачът обикновено провежда редица операции с неголяма продължителност. В едни случаи постига положителни резултати, а в други не успява. Важно е, като цяло, печалбата да превишава загубите. Заедно с това, предприемачеството предполага и участие в крупни дълговременни икономически проекти.

Като пълноправен вид стопанска дейност предприемачеството използва всички видове производствени ресурси – природни, трудови, финансови, информационни. Предприемаческата дейност преобразува тези ресурси в крайни продукти на бизнеса – стоки и услуги. При това, тези ресурси, въввлечени в предприемачеството, стават негови фактори, които по своята същност не се различават от известните производствени фактори – земя, труд и веществен или паричен капитал.

За предприемачеството са необходими *основни средства* – терени, здания, помещения, машини, оборудване. Те са необходими не само непосредствено за производството, но и за съхраняване, транспортиране, продажба на продукцията, управление на бизнеса. Без помещения, оборудвани с комуникационни средства, компютърни и други технически системи, съвременен бизнес е невъзможен.

За бизнеса са необходими и *оборотни средства*, материални ресурси . суровини, материали, енергия. Те са необходими основно за стокопроизводителите, но без електричество и отопление не може да мине никакво предприемачество.

Бизнесът е невъзможен без паричен *капитал*, и не само първоначален. При това, парите за целите на бизнеса не са нужни сами за себе си, а за осигуряването на физически капитал - основните и оборотните средства.

Важен фактор за предприемачеството са и *информационните ресурси*, без които е немислима ефективността на бизнеса. В понятието “информационни ресурси” или по-точно научно-информационни ресурси, влизат знанията за предмета на бизнеса, информацията за продукти-аналози, за конкурентите, за технологиите, т.е. сведения от най-разнообразен характер, без които бизнесът е просто неосъществим.

Предприемачеството се характеризира с определено съдържание, насоченост, последователност в действията и процедурите, изпълнявани от предприемача.

В предприемаческата схема влизат три *основни действащи лица*:

първо, непосредствено предприемачът;

второ, собствениците, които снабдяват с ресурси предприемаческата дейност във вид на фактори за предприемачеството;

трето, купувачите, които придобиват продукта на предприемаческата дейност във вид на стоки и услуги.

За резултати от предприемаческата дейност се говори тогава, когато на бизнесмена се удаде, с изгода за него, да удовлетвори търсенето от определен кръг потребители на стоки и услуги. Крайният продукт на предприемаческата дейност е изключително разнообразен. Това е всичко, от което се нуждае платежоспособният потребител и за което е и готов да плати. Но, предприемачеството не е просто продажба, а системно производство и продажба на стоки. Затова предприемач е този, който придобива или сам произвежда продукт и осъществява неговото придвижване за продажба на купувача.

Общата схема на предприемаческата дейност се представя от следната *процедура*:

Първо, предприемачът придобива за собствени или привлечени пари необходимите му за бизнеса фактори във вид на природни и трудови ресурси и средства за производство.

Второ, тези ресурси се преобразуват в стоки и услуги, необходими на потребителите.

Трето, създаденият продукт се продава на пазара, а предприемачът в крайна сметка получава паричен доход, в който влиза и неговата печалба.

Предприемаческата дейност изисква високо ниво на организация на цялата процедура, за да може този процес да се осъществи в определено време, тъй като факторът време играе съществена роля за крайния резултат в предприемачеството. За намаляване разходите на ресурси и риска от загуби е желателно да се съкращава до минимум продължителността на всеки процес, на всяка операция. Това ускорява и оборота на паричните ресурси, т.е. по-малко пари се обвързват с обръщението. Но това не трябва да става за сметка на нарушаване на времевите характеристики на технологичния режим. Затова все по-често времето също се оценява като важен фактор за бизнеса.

В различните отрасли предприемачеството има своите особености и се отличава по съдържание и технология на действие. Дори видът на стоките и услугите, с които се занимава предприемачът, и начинът на тяхното придобиване въздействат върху характера на бизнеса. Например, една е

ситуацията, когато предприемачът произвежда продукцията, друга – когато препродава готова стока, и трета – когато нито произвежда, нито търгува, а само посредничи.

Формите на предприемачеството зависят и от това, дали предприемачът действа сам или в съдружие с други предприемачи, дали използва за своята дейност само собствено имущество или привлича и чуждо, дали използва само личен труд или привлича и наемен труд.

В зависимост от съдържанието на предприемаческата дейност и нейната връзка с основните стадии на възпроизводствения процес, се разграничават следните *видове предприемачество*: производствено, комерсиално, финансово, застрахователно, посредническо.

Основа на *производственото предприемачество* е производството от всякакво естество – материално, интелектуално, творческо. То се отнася към най-необходимите и едновременно най-сложните видове бизнес. Производственото предприемачество не води до бърза печалба, както другите видове бизнес, и поради това не е така привлекателно за стартиране в бизнеса. В основата на производствения бизнес лежи изготвянето на материални и духовни ценности и блага. Към този вид бизнес се отнасят строителните работи, транспортните превози, комуникационни и битови услуги, информационно обслужване и много други.

В *комерсиалното предприемачество* бизнесменът е в ролята на търговец, продаващ готови стоки, придобити от други лица. Тук се вижда взаимовръзката между бизнеса в сферата на производството и в сферата на обръщението. Следва да се отчита, че не винаги активната страна е била свързана с производството. Много често търговията е откривала търсенето на стоки и по този начин е мотивирала производствения бизнес.

Схемата на търговското предприемачество е съществено по-проста от производственото предприемачество. Предприемачът купува стока, обикновено от производителя, плаща за нея и я продава, като правило без допълнителна обработка на купувача. Така че основен фактор на предприемачеството за търговеца е самата стока. Разбира се, и в търговията са необходими основни средства и работна сила, но мащаба на потребностите от тези фактори и тяхното влияние върху крайния резултат са несравнимо по-малки от производственото предприемачество.

Стоката се купува обикновено по цени на едро, а печалбата за предприемача се формира за сметка на продажбата на стоката по цени, по-високи от цената на закупуването. Независимо от достатъчно простата схема на сделката “стока – пари” при продажбата и “пари – стока” при покупката, картината на търговския бизнес е достатъчно сложна. Този вид предприемаческа дейност включва търсене, закупуване на стока от конкретен

тип, осигуряване на нейното съхранение, транспортиране до мястото за търговия, продажба и често след продажбено обслужване на купувача (например, гаранционно обслужване). Самият процес на търговията предполага и документално оформяне на сделката.

Търговското предприемачество е привлекателно от гледна точка на възможността да се продава стоката по-скъпо, отколкото цената, за която е купена, и да се получи висока печалба.

Финансовото предприемачество е особен вид комерсиално предприемачество, при което в качеството на предмет на покупко-продажба са парите, чуждестранната валута и ценните книжа, продавани на купувача или предоставянето им във вид на кредит.

Финансовото или както още се нарича финансово-кредитното предприемачество по своята същност е продажба на едни парични средства срещу други, в частност днешни пари за бъдещи, по други цени, което и осигурява получаването на печалба. Кредитното предприемачество предполага привличане на парични влогове срещу определена лихва. Привлечените пари се предоставят в заем на купувачите на кредити срещу определен лихвен процент, по-голям от лихвения процент на депозита. Разликата между тези лихвени проценти е източник за печалба на кредитора.

Застрахователното предприемачество се състои в това, че предприемачът гарантира на застрахования, срещу определена сума, компенсация от възможен ущърб на имущество, ценности, живот в резултат на непредвидими обстоятелства. Опитът доказва, че при рационални съотношения между размера на застрахователните вноски и застрахователната сума и при отчитане вероятността за възникване на застрахователно събитие, от остатъчните суми се образува доходът на предприемача. Следва да се отбележи, че застрахователните компании се стремят да минимизират сумите, изплащани като компенсации за загуби, понесени от застрахования.

Друг особен вид предприемачество е *посредничеството*. Доколкото този вид бизнес се доближава и явява съставна част на другите видове предприемачество, уместно е да се говори за посредничество в производствената, търговско-комерсиалната, финансово-кредитната сфера. Посредничеството се характеризира с това, че предприемачът не произвежда стоки, не търгува с тях или с ценни книжа, не дава кредити, а само оказва посреднически услуги. Той способства за осъществяване на сделката, обединявайки в общата цел на предприемаческата операция производителя или продавача на стоката с купувача.

Посредникът влиза в контакт с производителите или притежателите на стоки и услуги и получава от тях информация за наличността и условията за

реализацията на техните стоки. Тази информация като фактор за посредническото предприемачество има цена, обаче, доколкото продавачът е заинтересован от продажбата на стоката, обикновено не изисква заплащане. Сведенията се предават от посредника на купувача, и едновременно от купувача постъпва информация за намеренията му да придобие стоката. За получаването на такава информация купувачът също има право да поиска определена цена от посредника. Обаче, понеже и купувачът е заинтересован от придобиването на стоката, обикновено и той не иска заплащане за нея. И, в крайна сметка, кръгът се затваря – посредникът съобщава на продавача за намеренията на купувача, което е достатъчно да се сключи сделката по покупко-продажбата. В случая, ако сделката е реализирана, посредникът е в правото си да получи парично възнаграждение както от продавача, така и от купувача. Такова възнаграждение той може да получи и при провалена се сделка, ако това е фиксирано в условията на договора между страните. По този начин, същността на предприемачеството от този вид е в това, че посредникът препродава информация за продажба и покупка на стоки на две заинтересовани страни. Това е своеобразна информационна услуга. Посредникът – бизнесмен получава своя дял от печалбата за това, че е открил и срещнал нужните хора, явявайки се координатор по сделката, макар и ролята му да е достатъчно второстепенна. Рискът при посредничеството е доста голям. Страните могат всеки момент да се откажат от заплащане на услугата на посредника, ако това не е фиксирано и юридически оформено в съответно споразумение.

Всички изброени видове предприемаческа дейност са тясно свързани помежду си.

Стопански риск – същност и граници

Всяка предприемаческа дейност е свързана с риск. Това налага да се разкриват източниците, причините и формите на неговото проявление, за да се търсят методи за оценка на риска и начини за неговото предотвратяване или намаляване.

Стопанският риск е особено характерен за началния етап на предприемаческата дейност, когато все още опитът е малък. Но да рискуват се налага и на бизнесмени с голям професионален опит, т.е. на всеки, който се занимава със стопанска дейност. Рискът многократно нараства в условия на нестабилност, непостоянство на средата, в която се осъществява стопанската дейност.

Пазарът и пазарните отношения предполагат, преди всичко, икономическа свобода в поведението. Свободата на един предприемач е

съпроводена със свободата на други предприемачи, които имат възможността да купуват или да не купуват неговата продукция, да предлагат свои цени, да диктуват свои условия по сделката. Следователно, за икономическата свобода се плаща. Напълно естествено е всеки предприемач да търси в сделката своята изгода. Но изгодата за едни може да бъде в ущърб на други. Задачата на разумния предприемач не е в това да търси дейност с предварително предвидими резултати, т.е. дейност без риск, защото при такъв подход може да остане в страни или извън бизнеса. Целта е да се чувства риска, да се оценява неговата степен и да не се излиза извън допустимите граници. Това формулира много важно правило в поведението на предприемача – *“да не се бяга от риска, а да се предвижда, при стремеж той да се намалява до възможно най-ниско ниво”*.

В икономическата теория и практика няма разработени общоприети теоретични положения за стопанския риск. В редица страни е натрупан опит в рисковото предприемачество, съпроводен нагледно с примери за процъфтяване и крах, подем и банкрут в зависимост от поведението, а и понякога от късмета в реална обстановка на риск. Съществуват предприемачески дейности, при които рискът се поддава на разчети, преценка и в които методите за определяне степента на риска са разработени и теоретически, и практически. Това е, преди всичко, застраховката на имущество, здраве и живот. При техните разчети се използва проверен с десетилетия математически модел.

Застрахователният риск се отнася предимно до обекта. Той не се намира в пряка зависимост от вида на дейността. При оценка на предприемаческия риск ние се интересуваме не от съдбата на целия обект, а от степента на опасност и потенциалния ущърб в условията на конкретна сделка и съпровождащите я видове дейности. Затова предприемачът е принуден да изучава риска, възникващ в производството, при закупуване на суровините, продажбата на готовата продукция и при всички останали видове дейности. Той се интересува не просто от компенсацията на загубите, а от тяхното предотвратяване, което е нещо различно.

Рискът обикновено е свързан с конкретна *рискова ситуация*. Затова той и възниква тогава, когато решението се изработва в условията на неопределеност и изборът се прави между няколко трудно съпоставими варианти. При тези условия се налага да се оценява, макар и интуитивно, вероятността за постигане на зададения резултат и възможността за евентуален неуспех. Характерно е, че рисковата ситуация в стопанската практика по един или друг начин е свързана със собствеността и печалбата, с възможността тя да не бъде реализирана. Самият факт за наличието на собственост служи като подбудител за рискови ситуации, защото хората най-

много се опасяват от загубата на имущество, парични средства, здраве и живот.

Рискът като понятие *означава заплаха*, опасност от възникването на ущърб в най-широкия смисъл на тази дума.

Под *стопански (предприемачески) риск* се разбира риск, възникващ при всякакви видове дейност, свързани с производство на продукция, стоки, услуги, тяхната реализация, стоково-парични и финансови операции, търговия, реализиране на социално-икономически и научни проекти. Поради тази причина стопанският риск е явление, признак, свойство на дейността, а не само понятие. Затова предприемаческият риск се характеризира като опасност от потенциално възможна, вероятна загуба на ресурси или доходи в сравнение с варианта, разчетен за рационално използване на ресурсите. Но освен с качествена характеристика, стопанският риск е свързан и с конкретни количествени измерения.

Практически, след като рискът е опасност от загуба на ресурси и доход, то съществува количествена мярка, определяна с *абсолютно* (в натурално или стойностно изражение) и *относително ниво на загубите*.

В абсолютно изражение рискът може да се измерва с величината на възможните загуби във физическо или парично изражение, ако видът на дадена загуба се поддава на измерване в такава форма.

В относително изражение рискът се определя като величина на възможните загуби, отнесени към някаква база. За такава база е най-удобно да се приема:

- а) или имущественото състояние на предприемача;
- б) или общите разходи на ресурси за даден вид предприемаческа дейност;
- в) или очаквания доход от предприемачеството.

В качеството на база за определяне относителната величина на риска, приложена за предприятие, е целесъобразно да се приемат стойностите на основните и оборотните средства на предприятието или набелязаните сумарни разходи за даден вид предприемаческа дейност, или разчетната печалба. Базовите показатели, използвани за сравнение, се наричат разчетни или очаквани показатели за печалбата, разходите, резултатите. Тези показатели се определят при разработването на бизнес-плана, в процеса на технико-икономическата обосновка, анализа на предприемаческия проект, сделката.

Като собствени загуби се приемат намаляване на печалбата, дохода в сравнение с очакваните величини. Предприемаческите загуби са, преди всичко, случайно, непредвидено намаляване на предприемаческата печалба. Именно, с размера на такива загуби се характеризира степента на риска.

Следователно, анализът на риска е свързан, преди всичко, с изучаване на причините за възможните загуби.

За да се оцени вероятността от едни или други загуби, обусловени от развитие на събития по непредвиден вариант, е необходимо, преди всичко, да се знаят видовете загуби, свързани със стопанската дейност. Важни са и уменията те предварително да се изчисляват или измерват като вероятни прогнозни величини.

Разсъждавайки за изчисляването на вероятните загуби в процеса на тяхното прогнозиране, трябва да се отчита, че едно и също случайно събитие може да предизвика увеличаване на разходите на един вид ресурси и намаляване на разходите на друг вид ресурси. Следователно, за определяне на възможните сумарни загуби е необходимо от разчетните възможни загуби да се приспадат съпровождащите ги предполагаеми печалби.

В качеството на пример ще разгледаме ситуация за оценка на риска при пускане в експлоатация на нов производствен обект.

За вземане на решение във връзка с неговата дейност е необходимо да се отчита следното:

- търсенето на пазара на дадената продукция и неговото колебание;
- предлагането на аналогични стоки на пазара и неговото изменение;
- прогнозни цени за реализация на бъдещите стоки;
- преценка за себестойността на собствената продукция в сравнение с продукцията на конкурентите;
- по какъв начин се предвижда да се продава продукцията и какви бариери се очакват при нейната реализация и предизвиканите от тях загуби.

Изброените оценки съдържат различни елементи на риска от загуби, свързани с вероятността за настъпване и протичане на определени събития, а също така с надеждността на информацията. За да се повиши качеството на оценката е целесъобразно рискът от загубите да се оценява по групи фактори.

Целесъобразно е загубите да се разделят на материални, трудови, финансови, загуби на време, а също и специални видове загуби.

Материалните загуби се проявяват в непредвидени в предприемаческия проект допълнителни разходи или преки загуби на оборудване, имущество, продукция, суровини, енергия и други ресурси. За всяка от посочените загуби е приложима собствена мерна единица. Най-естествено е материалните загуби да се измерват в същите единици, в които се измерват количествата от дадения вид материален ресурс – тегло, обем, площ и др. Обаче, обединяващ показател за загубите се явява тяхното стойностно изражение.

Трудовите загуби представляват загуби на работно време, предизвикани от случайни, непредвидени обстоятелства. Те се измерват в човеко-часове, човеко-дни или просто в часове работно време. Преводът им в парично

изражение става чрез умножаване на трудовите часове по стойността (цената) на един час.

Финансовите загуби са преки парични загуби, свързани с непредвидени плащания, плащания на глоби, плащания на допълнителни данъци, загуба на парични средства и ценни книжа. Освен това, финансови загуби могат да възникнат при недоиздължаване или пълно неиздължаване на пари от предвиждани източници, при неизплащане на дългове, неизплащане от купувачи на доставена им продукция, намаляване на дохода, вследствие на намаляване на цените на продаваните стоки и услуги. Особен вид парични загуби са свързани с инфлацията, промени във валутния курс, допълнителни от установените вземания за държавния или местните бюджети. Наред с окончателните, безвъзвратните загуби, могат да са налице и временни финансови загуби, обусловени от замразяване на сметки, несвоевременно отпускане на средства, отсрочка за плащане на задължения.

Загуби на време съществуват тогава, когато процесът на предприемаческата дейност се движи по-бавно, отколкото е било предвидено. Пряката оценка на такива загуби се оценява в часове, дни и месеци на закъснение за постигане на набелязания резултат. За да се трансформира оценката от загубата във време в парично измерение, е необходимо да се установи, до какви загуби в доход и печалба могат да доведат случайните загуби на време.

Специалните видове загуби се проявяват във вид на ущърб на здравето и живота на хората, на околната среда, на престижа на производителя, а също вследствие на други неблагоприятни социално-психологически и политически последствия. Тези загуби е много трудно да бъдат оценени количествено, а още повече в стойностно изражение.

Анализът на посочените видове загуби изисква те да се подразделят на *определящи* и *странични*, на базата на най-обща оценка на техните размери.

При определянето на предприемаческия риск *страничните загуби* могат и да не бъдат отчитани при количествената оценка на нивото на риска. В случаи, когато сред разглежданите загуби се откроява един вид загуба, която или по размери, или по вероятност на възникването предварително се налага над останалите (става определящ вид риск), при количествената оценка на нивото на риска, в разчета може да се използва само определящия вид риск.

В резултат на предварителен анализ следва да се “филтрират” най-важните по размер и вероятност на възникване видове загуби. По-нататък е необходимо да се отделят *случайните* компоненти на загубите от *детерминирани*.

Анализът на риска изисква отчитане и на *случайните загуби*, неподдаващи се на пряк разчет, на непосредствено прогнозиране и поради

това неотчетени в предприемаческия проект. Ако дадени загуби могат предварително да бъдат предвидени, то те трябва да се разглеждат не като загуби, а като неизбежни разходи и да се включват в предварителните разчети. Например, предвидимите промени в цените, в данъците предприемачът следва да отчете в своя бизнес-план.

Следователно, преди да се оценява рискът, обусловен от въздействието на достатъчно случайни фактори, желателно е да се отделят детерминирани компоненти на загубите от случайните загуби. Това е необходимо и от позициите на математическата коректност, тъй като процедурите на действие със случайните величини се различават от процедурите на действие с детерминирани величини.

Познаването на най-важните фактори и източниците, пораждащи риск, позволява да се вземат предварително мерки за отслабване на тяхното въздействие.

Като случайни могат да се определят загубите под въздействието на непредвидими политически фактори. Такива загуби се определят като *политически риск*. Той се проявява под формата на неочаквано изменение в условията на стопанската дейност, обусловено от политически събития, които създават неблагоприятна за предприемача обстановка и по този начин се стига до повишени разходи на ресурси и загуба на печалба. Типични източници за такъв риск са увеличаването на данъчните ставки, въвеждане на принудителни отчисления, промяна в договорните условия, трансформация на видовете и отношенията на собственост, отчуждаване на имущество и на парични средства по политически причини.

Близки до политическите по непредвидимост и непредсказуемост на загубите, са загубите обусловени от *стихийни бедствия*, а също така *кражбите* и *рекети*. Такива обстоятелства е прието да се наричат форс-мажорни.

Специфични са възможните загуби, предизвикани от *несъвършенството на методологията и некомпетентността на лицата*, разработващи бизнес-плана и разчетите за доходите и печалбата. Ако по разчети очакваните доходи и печалба от предприемаческия проект бъдат по-високи от реално получените резултати, то разликата се приема като загуби.

Особено място заемат загубите на предприемача, обусловени от *недобросъвестността или несъстоятелността на партньорите*. Рискът за бизнесмените, да се окажат излъгани в сделката или да се сблъскат с неплатежоспособността на длъжника, за съжаление е достатъчно реален.

Всеки вид предприемаческа дейност притежава присъщи за нея възможни загуби. Например, банковите рискове се подразделят основно на лихвени, валутни и кредитни. За банковата сфера рискът от загуба на работно време

обикновено не се явява определящ. За производствената сфера са свойствени всички от посочените видове загуби.

Наред с изброените фактори, от които рискът не винаги се поддава на преценка и прогнозиране, съществуват и редица по-видими и предсказуеми причини за загуби. Например, спадът в обема на производството може да стане поради несъответствие на производствените фактори на конкретните производствени условия. Това може да се прояви в недостатък на материални ресурси, непредвидени аварии с оборудването или в ръста на бракуваната продукция и т.н.

Други фактори за намаляване на печалбата могат да бъдат увеличените материални разходи, загубите при съхраняването и транспорта на продукцията, увеличаване на планираната численост на работниците и нивото на работните заплати. Тези фактори могат да се обединят в групата на *преразходи на ресурси*.

Също така, може да се случи и неблагоприятно изменение на пазарната конюнктура под формата на спад в търсенето или в цените на продукцията. Причина за това може да бъде както намаляване качеството на продукцията, така и появата на аналогични стоки с по-високо качество, но при относително по-ниска цена. При определени условия рискът в резултат на тези фактори може да се окаже много висок.

Както вече беше отбелязано, един от важните фактори за предприемачеството е *времето*. Размерът на риска и вероятността за възникване на загуби са пряко свързани с времето, с динамиката на реализация на предприемаческия проект. Затова е правомерно рисковете да се подразделят на разчетни и текущи. *Разчетният риск* може да се оцени още на стадия на подготовката на бизнес-проекта, при обосноваването на предприемаческия замисъл. *Текущият риск* се оценява в процеса на реализацията на проекта. При неблагоприятно стечение на обстоятелствата е възможно текущият риск не само да надхвърли разчетния, но и да излезе извън някои пределни ограничения, което, от своя страна, да доведе до прекратяване на проекта или даже на конкретния вид предприемаческа дейност.

Житейското понятие “разумен риск” се нуждае от количествена оценка. То има своите икономически и юридически граници.

Икономическите граници на риска се определят, *от една страна*, от това, в какви предели предприемачът е готов да рискува, ако ресурсите, с които той разполага, съответстват на целите, на задачите на конкретния план и позволяват той да се осъществи. Към такива параметри, влияещи върху границите на риска, могат да се отнесат: устойчивостта на производството и на реализацията на продукцията, доходността на бизнеса,

платежоспособността, точният отчет. *От друга страна*, бизнесменът рискува, ако смята и е уверен, че надеждно управлява своите налични ресурси.

Освен икономическите, съществуват и *юридически граници* на риска. Обаче за прилагането на правилото “всичко, което не е забранено, е разрешено” реално отсъстват много от необходимите ограничителни юридически норми. Поради това, в редица страни, безнаказано се създават и разрушават “пирамиди” и финансови компании, завличащи милиони излъгани вложители, а техните създатели не се подвеждат под отговорност нито от административното, нито от наказателното право. Банкери, обявяващи банкрут (или псевдо банкрут) поради превишаване нивото на риска, не само че не се привличат под отговорност, но след това им се позволява да участват в нови финансови проекти.

Рискът е вероятностна категория и разпределението на вероятността от загубите се явява изходна точка за неговата оценка. Приложено в икономическата дейност това е извънредно сложна задача. Затова практически се налага да се оценява риска по един или няколко показатели, даващи обобщена характеристика, но най-важна за приемането на проекта и за допустимостта на риска.

В зависимост от размера на загубите се определят няколко области или *зони на риска*.

Област, в която не се очакват загуби, се определя като *безрискова зона*. В нея се очакват нулеви загуби или даже по-висока печалба от очакваната.

Зона на допустимия риск е област, в пределите на която даден вид предприемаческа дейност запазва своята икономическа целесъобразност, т.е. има място за загуби, но те са по-малки от очакваната печалба.

Следващата, по-опасната област е зоната на *критичния риск*. Тази област се характеризира с възможност за загуби, надхвърлящи величината на очакваната печалба и достигащи предела на величината на паричния обем на операцията, изчисляван като пълен разчетен доход от предприемаческата сделка, т.е. сумата от разходите и печалбата. По друг начин казано, зоната на критичния риск се характеризира с опасността от загуби, които предварително надвишават очакваната печалба и могат да доведат до невъзстановима загуба на всички средства, вложени в бизнеса

Още по-опасен е *катастрофалният риск*. Това е област на загуби, които по своя размер надхвърлят критичното ниво и могат да достигнат мащаби, равни на целия собствен капитал – имущественото състояние на предприятието, предприемача или да го надхвърлят. Катастрофалният риск може да доведе до крах и банкрут, до закриване на предприемаческата дейност и разпродажба на имуществото. Към категорията на катастрофалния риск следва да се отнася, извън имуществените и паричните загуби, и рискът,

свързан с пряка опасност за живота на хората или за възникване на екологична катастрофа.

Предприемаческата дейност налага непрекъснато да се оценява размера на риска, с който е свързана тя. Наложили са се два подхода – *теоретичен и емпиричен*.

Теоретичният подход разкрива изискванията към резултатите от приетите решения, свързани с риска. При него рискът се пресмята не на основата на минал опит, а с помощта на логични разсъждения.

Емпиричният подход разглежда очаквания риск, анализирайки го на базата на минали, вече изучени събития, обобщаване на информация за масови факти и явления.

В хода на количествената оценка на риска е необходимо да се знае величината на реалната стойност на обекта, подложен на риск, и размера на очакваните печалба и загуби. Обикновено първият параметър става известен още в момента на вземането на решение за предприемаческа дейност, а размерите на печалбата или загубите могат да бъдат определени само с известна степен на неопределеност. От конкретните методи и начини за изследване на причините, предизвикващи рискова ситуация, зависи степента на неопределеност.

Към приложните способности за определяне на риска могат да се разграничат *статистическият, експертният и разчетно-аналитичният*.

Статистическият способ се състои в това, че изучава статистиката на загубите, намерили място в аналогични видове предприемаческа дейност, при което се констатира честотата на появяващите се загуби.

Експерименталният способ, известен като метод на експертните оценки, може да бъде реализиран чрез обработване на мненията на опитни предприемачи или специалисти

Разчетно-аналитичният способ се базира на теоретични представи, Приложната теория за рисковете е добре разработена и приложима само за риска при застраховането и игрите. Елементи от теорията на игрите по принцип са приложими за всички видове предприемачески риск, но приложните математически методи за оценъчни разчети на производствения, търговския и финансовия риск на основата на теорията на игрите засега не се използват широко.

Икономическото поведение на по-голяма част от предприемачите, при вземането на управленски решения, може да се раздели на два характерни типа – *активна дейност*, с поемане на цялата отговорност за риска върху себе си и *пасивна дейност* с елементи на риск.

В първия случай се отива на риск, за да се получи по-голяма печалба, а във втория – с надеждата да се избегнат загубите. Различни са възгледите по

отношение на тези два типа поведение. Обаче, страхът от загуби, свързани с риска, е много голям сред предприемачите, работещи в условията на развити пазарни отношения. Затова от възможните решения много често се избират такива, при които се отчитат напълно надеждните варианти, като по този начин предприемачът се отказва от по-динамичното развитие на своя бизнес.

Мнозинството от предприемачите отчитат риска само по принуда, когато са в затруднено положение, под натиска на измененията в пазарната конюнктура, конкуренцията на пазара, загуба на експортни възможности, т.е. тогава, когато продължаването на конкретния вид дейност се намира под въпрос и “на карта” е поставено самото съществуване на предприятието.

Налага се да се подчертае още веднъж, че даже опростеното разбиране на понятието “риск”, а още повече умозрителната оценка за неговите размери силно зависи от субективните възприятия на предприемача, от нивото на неговата подготовка, информираност, типа психика и даже от настроението в конкретния момент. Върху приемането на решения влияе базовата подготовка, образованието, предишният опит.

Не предизвиква съмнение фактът, че субективното възприятие се проявява в това, че едни и същи алтернативи на един човек се струват по-рискови, а на друг – по-малко или въобще лишени от риск. Кои са причините за това?

Първо, смята се, че хората надценяват опасността от такива явления, за които узнават от други източници, особено от средствата за масово осведомяване и от хора, на които традиционно се доверяват. По този начин, изкривената информация или прекаления поток от сведения водят до неточна оценка на риска.

Второ, възприемането на размера на риска в значителна степен зависи от начина на представянето на информацията. Сведения, представени по сложен начин или с множество статистически данни, могат да доведат до недооценяване на риска.

Трето, от съществено значение е практическият опит, стажът при изпълнение на конкретни работи. При професионалистите чувството за опасност се притъпява. Предприемачите с дълъг стаж в дадена дейност са склонни да недооценяват степента на риска.

Четвърто, за субективното възприемане на риска оказва влияние личната оценка за вероятността от неуспех, а също така и абсолютният размер на загубите.

Отчитането на риска и умението да се отива на предприемачески риск трябва да кореспондират с *мерките за намаляване на риска*. Една от най-радикалните мерки от този род е застраховането на риска. Важен способ за намаляване на негативните последици от риска е и създаването на запаси,

резерви. В случаите на риск, обусловен от съмнения в надеждността на контрагентите, следва да се изучава икономическото състояние на лицата, с които се сключват договори, и поведението им при други сделки. В много случаи е възможно рискът да се намали, разделяйки го с гаранции, ако е възможно да бъдат намерени такива. За намаляването на риска от не издължаване значително помага авансовото заплащане на сделката.

В заключение следва да се подчертае, че всеки, който желае да провежда успешен бизнес, не може да не рискува, но следва да отчита риска. Да се игнорира рискът е толкова опасно, колкото и да се отлагат важни решения, пред страха от риск.

Икономическа и финансова безопасност

С развитието на икономиката и обществото се променят представите за първостепенните цели и задачи, стоящи пред икономиката на фирмата, региона, страната и световната икономика. Досега, високите темпове на икономическо развитие и нивото на брутният вътрешен продукт, като цяло, и на човек от населението, в частност, се смятаха едва ли не за главни признаци за икономически разцвет на нацията, страната, държавата. В същото време продължава да се подкрепя концепцията за изграждане на социално ориентирана икономика, изместваща целите на икономическия ръст в посока на социалното благосъстояние на хората, определяно от доходите, нивото и качеството на живота, изравняване на степента на обезпеченост на гражданите с блага в пределите на отделните региони.

На фона на тези традиционни и генерални цели в развитието на икономиката все повече се очертават някои *по-различни целеви постановки*, способни да изместят или в известна степен да постеснят станалите традиционни стремежи. Има се пред вид целта да се осигури устойчиво, безопасно състояние на икономиката на фирмата, страната, региона и света. Тази задача винаги е стояла пред субектите на стопанската дейност във връзка с природата на икономическите процеси, проявяващи се в неопределеността на тяхното протичане и наличието на риск. В тези условия се налага непрекъснато да се следи за оцеляването на фирмата и бизнеса.

Заплахите от банкрут на отделни компании, от икономически и финансови кризи в мащабите на държавата, групи страни, а и в световната икономика са съществували и продължават да съществуват. В края на 20-ти век се създаде впечатлението, че са намерени надеждни способи за потискане на кризисните явления както на нивото на кампаниите чрез мерки за оздравяване на несъстоятелните фирми (антикризисно управление на губещите предприятия), така и на нивото на страните чрез антикризисно

държавно регулиране на паричното обръщение, лихвите и цените. Но в същото време в света започнаха да се проявяват някои нови деструктивни фактори, подкопаващи икономическата стабилност.

Действителността в началото на 21-ви век показва, че заплахата срещу икономическата и финансовата безопасност, подкопаването на устойчивостта на икономическата и финансовата система на цели страни, а и на света като цяло, придобива ново качество и по-голяма разрушителна сила. Подобен обрат в събитията е обусловен от някои от следните процеси, протичащи в света:

Първо, икономическата интеграция на страните, глобализацията на икономическите отношения, по силата на които загубата на устойчивост в една страна или в група страни води до разпространяване на деструктивните вълни върху световната икономика като цяло.

Второ, рязко се увеличиха възможностите за терористично подкопаване на икономическата и, особено, на финансовата устойчивост в мащабите на цели страни, региони и крупни обекти от екстремистки групировки.

Трето, значителното нахлуване на икономиката в екологията вече заплашва с природни катастрофи от глобален мащаб, способни да разрушат самата икономика.

Четвърто, разтварянето на “ножицата” между богатството и бедността до разлика в потенциалите, която е способна да предизвика социални катаклизми с мащаби, достатъчни да разтърсят икономиката на много страни и света като цяло.

Пето, увеличаването на задълженията, преди всичко външната задължнялост, на редица страни до нива, изключващи връщането на дълга и дори неговото обслужване, е причина за остри финансови противоречия и кризи.

Шесто, задълбочава се корупцията сред органите на властта и управлението, увеличават се проявите на недоброръководна конкуренция под формата на грубо, насилствено изместване на съперниците.

Посочените явления са в състояние да окажат на икономиката на страната и на световната икономика по-мощно въздействие, отколкото класическите кризи, обусловени от цикличния характер на развитие на икономиката, с които икономистите и мениджърите повече или по-малко се научиха да се справят.

Глобалният характер и мащаб на заплахите от подкопаване на икономическата безопасност стават толкова значими, защото са способни да доведат до загуба на икономическа и финансова устойчивост. В резултат на това могат да настъпят икономически и социални сътресения, а даже и да се стигне до подкопаване на цялата държавна система, съпроводено от

неизброими бедствия за хората. Налага се изводът, че осигуряването на икономическа и финансова устойчивост в днешната ситуация е не по-малко важно от темповете на икономически ръст и даже от ръста на доходите и благосъстоянието. Обикновеното оцеляване винаги е за предпочитане пред “процъфтяване”, заплашвано от разруха и гибел, вследствие на разпад на цялата система.

Икономическата безопасност е една от видовете безопасност, под която се разбира състояние на защитеност на жизнено важни интереси на хората, организациите, обществото и държавата от вътрешни и външни заплахи, опасности.

Под *заплаха за безопасност* се разбира съвкупност от условия и фактори, създаващи опасност за нанасяне на ущърб, вреда на жизнено важни интереси или за самото съществуване на личности, организации, общества, държави.

Заплахата е потенциална и осъзнавана възможност, вероятност за възникване на бедствие и крупни загуби.

Жизнено важните интереси са съвкупност от условия и потребности, спазването и удовлетворяването на които обезпечава устойчиво и надеждно съществуване и възможност за прогресивно развитие на хората, държавите и системата за тяхното жизнено обезпечаване.

Опасността се характеризира с вида и мащаба на загубата, нанасяна върху здравето на човека, благосъстоянието на хората, на икономическия и природно-екологичния потенциал, а също и на възможността от загуба на хора и материални ценности в резултат на превръщане на заплахата в реално действие.

Икономическата безопасност е свързана с възможността на икономиката да запазва устойчиво състояние, да противодейства на заплахите от нарушаване на това състояние, да предотвратява необратимите кризисни ситуации и да възстановява своята устойчивост. Понятието “икономическа безопасност” се отнася за фирмите, отраслите, икономиката на държавите и света.

Пределно допустимото ниво на икономическа безопасност на системата се характеризира със способността ѝ да оцелява, да запазва своето съществуване, дори и след нарушаване на устойчивото състояние на икономическата система.

Оцеляването на системата се разглежда, *от една страна*, като запазване на нейната жизнеспособност непосредствено след нарушаващо въздействие върху нея, а *от друга* – като запазване на достатъчен за нейното съществуване ресурсен потенциал в обозрима перспектива, включително жизнено важните връзки между структурните компоненти на икономическата система и вътрешните стимули за производствена дейност. Поради

изключителната инертност и огромните мащаби на икономическата система на една държава, да се разруши напълно нейния ресурсен потенциал е достатъчно трудно даже и при крупни нарушения в нейната дейност. Но напълно е възможно да бъде подкопан нейният икономически потенциал за продължително време, измервано с години. Като най-опасни за икономиката се разглеждат заплахите за нарушаване на връзките между отделните компоненти на системата.

Оцеляването и поддържането на функциите на системата изисква запазване на най-важните ѝ структурни компоненти и осигуряване на взаимодействието между тях. Последното е обусловено, *на първо място*, от необходимостта да се обезпечи функционирането на “мозъка” на икономическата система в състояние на управляема система и *на второ място* от надеждността на комуникациите, свързващи центрите на управление с функционалните компоненти.

Оцеляването на икономическата система се характеризира със запазването, в зададени предели, на определено ниво на нейните най-важни, структуроопределящи производствени показатели.

Анализът на състоянието и степента на икономическата безопасност на системата предполагат разглеждане на нейните показатели във времето като резултат от въздействието на разнообразни фактори от вътрешен и външен характер. При това, част от факторите могат да се разглеждат в качеството им на *заплаха* за икономическата система. Самите заплахи, като правило, представляват потенциална опасност за системата. Реализирането на заплахата се проявява под формата на въздействие върху системата, водещи до определени изменения в нейните параметри.

Всяко въздействие върху системата под формата на смущение, което е в състояние да наруши нейното нормално, програмирано, планирано функциониране, е заплахата. Но заплахата се превръща в *опасност*, ако системата не е способна да парира, да гаси смущенията, да съхранява устойчивостта.

Както е известно от икономическата теория, традиционното развитие, ръстът или спадовете на икономиката се разглеждат в пределите на достатъчно плавни и устойчиво протичащи икономически процеси. Обаче, вследствие на силни външни въздействия, смущения или натрупани вътрешни противоречия (напрежение) и структурни изменения в системата, е възможно възникването на криза, т.е. критична ситуация, характеризираща се с намаляване на нивото на безопасност до предели, зад които следва криза. В подобни условия събитията могат да се развиват по *два различни сценария*.

Единият от тях предполага запазване на икономическата система с цената на мобилизиране (изразходване) на вътрешни ресурси и резерви, в това число

и предназначени за бъдещо развитие. Подобна ситуация се характеризира с пределно допустимо физическо и морално натоварване на средствата за производство, при изключително скромна подкрепа за науката, образованието, здравеопазването, културата и намаляване на разходите за други държавни нужди. Подобен изход от ситуацията води до продължителен срок на преодоляване на икономическия спад, но не позволява да бъде разрушена системата и предоставя значителни възможности за нейното “съживяване”.

Възможен е и *друг*, по-тежък вариант на развитие на събитията, при който протича лавинообразно и скоротечно влошаване на показателите на икономическата система, което не може да се парира с достъпните методи и средства. В този случай има място възникване на финансово-икономическа криза, водеща след себе си до необратим преход на икономиката, загубила своята устойчивост, в по-ниско качествено състояние.

Развитие на катастрофални процеси за икономиката могат да протекат и в резултат на относително не големи заплахи и въздействия, в това число и от вътрешен характер. Това може да се случи, ако системата вече е изчерпала своите ресурси и резерви или в нея отсъстват механизми за париране на заплахата и въздействието.

Посочените варианти имат място в теорията на катастрофите, които са близки до теориите за устойчивост.

От позициите на задачите за прогнозиране и обезпечаване на икономическа безопасност, определяща роля играе анализът на характера на качествено изменение на показателите, явяващи се критерии за състоянието на икономиката и влияещи на безопасността. В качеството на такива показатели могат да се разглеждат доходите, печалбата, пазарната стойност на компанията, курса на валутата и др. Могат да бъдат разграничени следните зони:

- *предкризисна зона* – плавно изменение на показателите за устойчивост на системата в условието на достатъчно развитие, но притежаващи в същото време и тенденция за натрупване на фактори, спомагащи за намаляване на устойчивостта и приближаване на криза, за което обикновено свидетелстват намаляването на темповете на ръста;

- *критична зона* – област, в която се нарушава плавно изменение на показателите и започват качествено нови процеси на изменение в икономическата система, характеризиращи се с рязък спад или преход към неустойчиви явления, колебания;

- *след кризисна зона* – в нея или се наблюдава забележимо стабилизиране на показателите и преминаване на системата в нормалното си

състояние или продължава рязък, неконтролируем спад до пълна загуба на устойчивост.

Самият факт за начало на такъв спад е признак за появяваща се катастрофа, а скоростта на спада вече не може да бъде надежден измерител за икономическото явление, тъй като възникват неуправляеми процеси. Заедно с това наличието на голяма скорост на спада предвещава нарушаване на устойчивостта. Формално, определящ оценката за загуба на устойчивост е фактът на преминаването на *критичния праг* във вид на фиксирано, минимално допустимо ниво на значението на показателя за устойчивост. Подобни показатели вече се използват в икономическата практика във вид на минимално, критично ниво на потреблението на човек от населението, ниво на инфлацията, преминаващо в хиперинфлация. Тези прагови значения следва да се определят в значителна степен автономно в зависимост от реалната ситуация. Преминаването на критичния праг означава преход в недопустима зона и може да се характеризира като настъпване на катастрофа.

Макар проблемът за икономическата безопасност да се разглежда преимуществено в рамките на икономическите процеси, въпреки това най-силно катастрофалните последствия се проявяват в социалната и политическата сфера. Най-голяма опасност представляват политическите сътресения в обществото, предизвикани от недоволството на масите от своето икономическо положение. Толкова опасни са и обусловените от икономически причини преки крупномащабни разрушения на производствения потенциал, социалната инфраструктура и природната среда.

За наличие на заплаха от подкопаване на безопасността свидетелства:

- *първо*, неблагоприятната насоченост и скорост на изменение на най-важните и представителни показатели, характеризиращи състоянието и устойчивостта на икономическата система;

- *второ*, приближаването на величината на тези показатели до пределно допустимите критични значения, наричани прагови, или даже превишаване на тези значения (над прага на максимума или под прага на минимума);

- *трето*, отсъствие в системата на резерв, запас от устойчивост, позволяващ да се задържи известно време в зоната на критичното състояние и след това да излезе от това състояние.

Така например, за *търговската организация* заплахата за нейната икономическа безопасност представлява намаляването на печалбата и рентабилността, неплатежоспособността, отсъствие на финансови резерви, достатъчни, за да задържат фирмата до преодоляване на негативните тенденции. По отношение на икономическата безопасност на *държавата*, в качеството на пример за заплаха, може да се посочи продължителното рязко снижаване на величината на brutния вътрешен продукт на човек от

населението до нива, непозволяващи да се решават задачите на възпроизводството на основните компоненти на ресурсния потенциал. Към *макроикономическите заплахи* се отнася и нарастването на външния и вътрешния дълг до критични нива, преминаването на инфлацията в хиперинфлация, рязко спадане на курса на националната валута.

Основните методически трудности, свързани с управлението на икономическата безопасност, са в сложността при определянето на вида, състава, величината и пределните значения на параметрите на системата, характеризиращи нейната безопасност в зависимост от типа, нивото и изходните позиции на системата. Очевидно е, че критериите за безопасност на макро- и микроикономическо ниво съществено се различават по между си, макар някои от тях да имат общ характер.

Най-представителните показатели (параметри на състоянието), характеризиращи степента на устойчивост, се наричат *индикатори на икономическата безопасност*.

В последните години, във връзка с изострянето на проблема за икономическата устойчивост, се правят опити за определяне на типовите макроикономически индикатори за икономическата безопасност на страната и установяване на праговите значения. Няколко са *особеностите, затрудняващи решаването на тази задача*:

- *първо*, кръгът на индикаторите за икономическата безопасност на системата не може да бъде установен еднозначно (между тях съществуват причинно-следствени връзки и взаимозависимост, поради което с еднакво основание могат да се използват различни съвкупности от индикатори);

- *второ*, праговите величини на определен индикатор за безопасността могат да зависят от значението на други индикатори, поради което те трябва да отчитат взаимовръзката между показателите за икономическа безопасност;

- *трето*, фактически не съществува строго известен, предварително определен праг, след пресичането на който системата веднага ще попадне в необратимо кризисно състояние. На икономическите системи е по-свойствено наличието на прагови полоси, критични зони, в пределите на които вероятността за възникване на кризисно състояние става забележимо висока. Системата може да се намира в тази опасна зона без пълна загуба на устойчивост в течение на определен период, в зависимост от нейните резерви и степен на жизнеспособност;

- *четвърто*, съвкупността от разглежданите индикатори за безопасност може да се намали, ако се отделят от икономическата безопасност нейните отделни видове, части, такива като финансова, бюджетна, данъчна, кредитна безопасност и се определят съответстващите на тях групи индикатори.

Към *най-типичните видове заплахи* към икономическата безопасност се отнасят:

- резкият спад на производството до нива, неспособни да удовлетворят насъщните потребности на икономиката и населението;

- намаляването на обема на брутния вътрешен продукт на човек от населението до предел, способен да подкопае независимото съществуване на държавата, да породи социални конфликти;

- намаляването на дела на инвестициите по отношение на националния доход и общия обем на инвестициите в икономиката и социалната сфера до величини, изключително задържащи техническото обновление на производството, развитието на науката и образованието;

- физическото и моралното остаряване на основните средства за производство, позволяващи възникване на извънредни ситуации и техногенни катастрофи;

- влошаване състоянието на околната среда, пораждащо опасност за живота на хората, фауната и флората във водната, земната и въздушната среда;

- увеличаването на зависимостта на националната икономика от вноса на жизнено важни за страната и населението стоки и услуги, неосигурени със собствени запаси и надеждни гаранции;

- заплахата за икономиката от външна и вътрешна интервенция от военен и терористичен характер;

- изпадането на значителна част от икономиката в зависимост от криминални и “сенчести” структури, масово укриване на доходи и отклонение от данъчни задължения;

- корумпирането на органите, управляващи икономиката;

- недопустимо високите нива на инфлацията, способни да прераснат в хиперинфлация;

- необслужване на кредитите и други задължения, водещи до дезорганизация на икономиката и финансовата система;

- дефицитът в бюджета на нива, подкопаващи финансирането на социално-икономически проекти и програми от бюджетната сфера;

- недопустимо високата диференциация на доходите, натрупването и имуществото в различните слоеве от населението;

- ръстът на безработицата над допустимите предели;

- влошаването на демографската структура, нанасяща значителен ущърб на възпроизводството на трудовия потенциал;

- разпространяването на епидемии и други заболявания, водещи до резки смущения в използването на работната сила;

- значителното намаляване на продължителността на живота на хората.

За осигуряване на икономическата безопасност особена е ролята на финансовата устойчивост на икономиката. Отделянето на финансовата безопасност в отделен, относително самостоятелен клон на икономическата безопасност, е обусловено от това, че *финансовата система във вид на финансови потоци и отношения е много по-чувствителна към вътрешни и външни заплахи, отколкото материално-веществените обекти и процеси в икономиката.* Финансите са способни да се мултиплицират. В резултат на това локални кризи могат да прераснат в глобални, обхващащи за кратък период от време цялата финансова система и да я доведат до дълбоко разстройство във вид на инфлационни и курсови взривове, замразяване на парични плащания, неизпълнение на задължения и дори деноминация или смяна на националната валута.

Целесъобразно е показателите за финансова устойчивост да се разглеждат в две групи:

- *първа*, показатели, измерими в количествено отношение, притежаващи прагови значения и прагови зони, излизането зад пределите на които свидетелства за критичен характер на заплахата или за загуба на финансова устойчивост;

- *втора*, показатели, характеризиращи качествените условия и ограничения, които е необходимо да се спазват за избягване на възможни нарушения на финансовата устойчивост.

В таблицата са приведени, в качеството на пример, най-значимите параметри, индикатори за устойчивост на основата на данни от научната литература и експертни оценки на икономисти. Независимо от това праговите значения на параметрите, индикаторите за финансова устойчивост нямат нормативен характер и се отнасят към аналитичните.

Измерими индикатори на финансовата устойчивост и техните прагови значения

Показател за устойчивост	Параметър, индикатор за устойчивост	Прагови значения
1. Ниво на бюджетния дефицит	Надхвърляне на разходите над приходите, изразено в проценти към доходната част на бюджета	До 20% в продължение на една година. До 10% в продължение на няколко години
2. Стабилност	Годишно ниво на инфлацията (ръст на	Не повече от 50% в продължение на 1-

на цените	цените на стоките и услугите) в проценти	2 години. Не повече от 25% в продължение на няколко години подред Не повече от 10% в продължение на неограничено време
3.Златно-валутен запас на страната	Наличие на златно-валутен резерв, способен да покрие скокове в курса на чуждестранните валути, непредвидени държавни разходи, искания за погасяване на дълга. Размерът на резерва се измерва в проценти от държавния бюджет и БВП	Не по-малко от 40% от консолидирания държавен бюджет Не по-малко от 10% БВП Не по-малко от 25% от паричната маса в обръщение
4. Външен дълг на страната	Реалната способност да се върне дълга своевременно, да се реструктурира, да се покрие дългът за сметка на наличните активи или чрез заеми. Измерва се размерът на дълга в проценти към БВП, бюджета или към ликвидната част на националното богатство	Не повече от 50% от БВП при продължителност за връщане на дълга не по-малко от 10 г Не повече от 20% наточване на бюджета в продължение на една година Не повече от 5% от националното богатство
5. Вътрешен дълг на страната	Реалната способност да се върне дълга, да се реструктурира, да се покрие за сметка на	Не повече от 75% от БВП при продължителност за връщане на

	пускането на гарантирани от държавата ценни книжа или да се погаси дълга за сметка на елементи от националното богатство, златно-валутните запаси.	дълга не по-малко от 10 г Не повече от 20% натоварване на бюджета в продължение на една година
6. Дефицит в платежния баланс	Надхвърляне на вноса над износа, външните плащания над външните постъпления, в проценти към размера на баланса	Не повече от 50% в продължение на една година Не повече от 20% в продължение на няколко години

Трябва да се отчита, че икономическата и финансовата система на страната притежават способността да пренасят заплахата за безопасността толкова по-дълго, колкото по-ниско е нивото на заплахата. Това дава основание да се твърди, че праговите значения на критериите за устойчивост би следвало да се определят като произведение от размера на заплахата и времето на нейното действие. По този начин високо ниво на финансова опасност за страната създават не само значителните по размер отклонения на параметрите на функциониране на финансовата система от разчетните, нормативните значения във вид на локални “взривове”, но и незначителните с по-голяма продължителност. Опитът показва, че даже големи отклонения или спад на валутните курсове и тези на ценните книжа се преодоляват, ако те нямат продължителен характер. В същото време продължителното действие на не толкова големи по своя характер опасности е способно да подкопае безопасността във връзка с проявлението на ефекта на “натрупването”.

Най-характерни и като най-голяма финансова опасност се разглеждат следните *заплахи*:

- разчетите по външния дълг;
- разчетите по вътрешния дълг;
- потенциалният или реалният дефицит на държавния бюджет;
- ценовата нестабилност.

Приведените в таблицата прагови значения на параметрите за устойчивост в значителна степен са условни и представляват оценъчни ориентири на базата на публикувани експертни оценки. Следва да се отбележи, че праговите значения са чувствителни към изходното състояние на финансовата система, очертаващите се в нея тенденции и, което е още по-

важно, зависят един от друг и от провежданата в страната финансова политика. Превишаването на праговите значения е в състояние да доведе до пълно сриване на финансовата система и до финансова криза само в случаи, когато приближаването към тях не се съпровожда от мерки за преодоляване на възможните последици от финансовата криза.

В рамките на финансовата безопасност особено място заема *бюджетно-данъчната безопасност*. Тя се разглежда като осигуряване на устойчиво, балансирано състояние на бюджета, съответствие между приходната и разходната част на бюджета, способност на бюджета да удовлетворява държавните нужди от финансови ресурси, базирайки се на данъчните и други постъпления при осигуряване на високо ниво на събираемост на данъчните и не данъчните плащания.

Бюджетно-данъчната безопасност е свързана с:

- недопускане на бюджетен дефицит над пределно допустимото ниво;
- бюджетно осигуряване на държавните разходи за поддържане и развитие на производствената и социалната сфера, целевите програми и инвестиционните проекти, финансирани от държавния бюджет;
- бюджетно осигуряване на външните и вътрешните задължения на държавата;
- постигане ниво на събираемост на данъчните и неданъчните приходи в бюджета в съответствие с установената от закона данъчна база, данъчни ставки, отчисления в бюджета;
- предотвратяване на прекомерното данъчно натоварване, подкопаващо стимула за развитие на производството и предприемаческата дейност.

Особеното, по отношение на бюджетно-данъчната безопасност е, че двете съставни части са взаимно противоречиви и затова трудно се поддават на съгласуване. Формално, за повишаване на бюджетната безопасност държавата следва да увеличава натоварването на данъкоплатците, тъй като данъците са основен източник за постъпления на средства в бюджета. Но увеличаването на данъчните ставки, над допустими предели, намалява данъчната безопасност, тъй като предизвиква намаляване нивото на събираемостта на данъците и потиска стремежа на данъкоплатците да увеличават данъчно облагаемите доходи. Това налага да се търси компромис между стремежа да се пълни държавния бюджет и да не се притискат данъкоплатците с прекомерно данъчно бреме. В зависимост от финансовата ситуация в страната и проблема с осигуряването на икономическия ръст държавата определя, регулира, изменя доходите и разходите на бюджета, видовете данъци и нивото на данъчните ставки.

В заключение следва да се отчита, че необходимостта от осигуряване на финансова безопасност налага непрекъснато да се усъвършенства управлението на финансовите процеси на всички нива, да се повишава събираемостта на данъците и неданъчните постъпления в бюджета, да се осигурява ръст на цялата икономика като основа за формиране на финансовите ресурси на страната.

Литератури източници:

- Ангелов А. Основи на мениджмънта 1998
- Бусыгин А.В. Предпринимательство. Основной курс, 1998
- Гъргаров З. Пазарната икономика, 2003
- Гъргаров З. Международният бизнес (на прага на новото столетие), 2007
- Жуков Е.Ф. Деньги, кредит, банки, 2002
- Илиев И., Лалева Б. Борси и борсови операции, 1999
- Каракашева Л. и колектив, Международен бизнес, 1999
- Кийт Пилбийм, Международни финанси. 1995.
- Коландър Дейвид Основи на икономиката 1999
- Коротков Э.М. Антикризисное управление, 2000
- Котлер Ф. Основы маркетинга, 1990
- Ленский В.В., Цветков В.А. Транснациональные финансово-промышленные группы и международная экономическая интеграция, 1998
- Миркович К. Пазарна икономика, 2001
- Носкова И. Международные валютно-кредитные отношения, 1998
- Райзберг Б.А. Курс управление экономикой 2003
- Романовский М.В. Финансы, денежное обращение и кредит, 2001
- Савицкая Г. Анализ хозяйственной деятельности предприятия 2001
- Сенчагов В.К. Экономическая безопасность, 1998
- Сенчагов В.К. Экономическая безопасность: Производство – Финансы – Банки, 1998
- Сычева, В. Труденики четырех “маленьких драконов”, 1991.
- ТНК в мировом развитии. Тенденции и перспективы. Доклад для ООН, 1997

Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса:
экономика, маркетинг, менеджмент 2002

Ходов Л. Основы государственной экономической политики, 1997