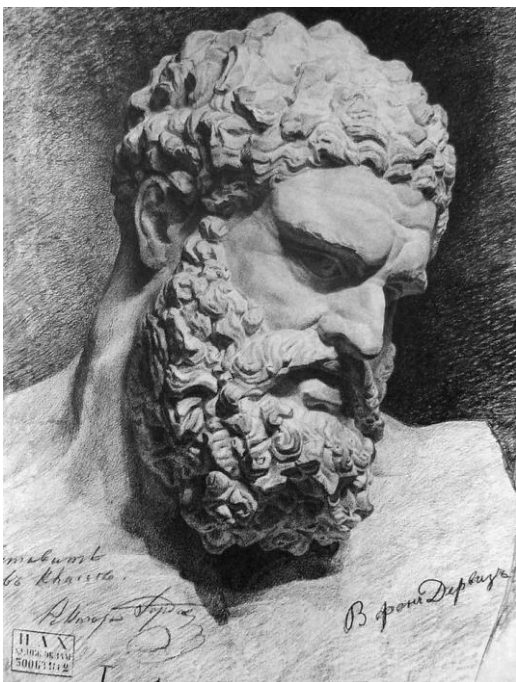




Экономическая безопасность

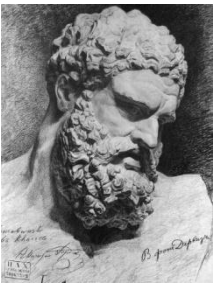


Нелинейные методы защиты экономической,
финансовой и кадровой безопасности

Тема № 2

Инструменты управления рисками и противодействие угрозам

Лекция, 2 часа



Оглавление

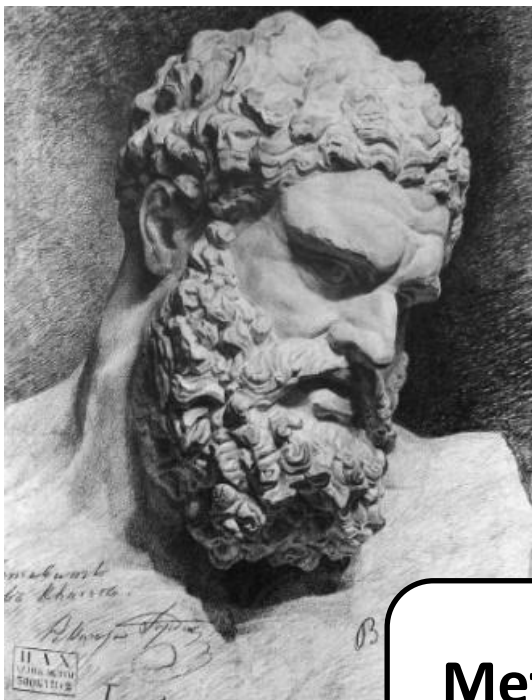
1. Метод хеджирования рисков и пределы его применения

- Форвардный контракт
- Фьючерсный контракт
- Своп
- Опционы колл и пут
- Эволюция инструментов хеджирования
- Методы измерения риска

2. Предупреждение рисков недобросовестных контрагентов

3. Предотвращение, выявление и пресечение криминальных рисков

4. Возврат просроченной задолженности

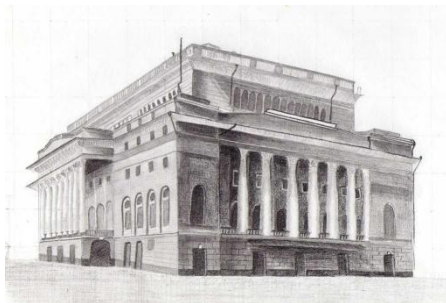


Метод хеджирования рисков и пределы его применения



Бизнесмен

Риск, неопределенность



Бизнес

Hedge

Изгородь



Прибыль равна или выше
ожидаемой величины



Прибыль меньше
ожидаемой величины



Убыток вместо прибыли

Люди, в большинстве случаев, не склонны к риску, и поэтому они согласны отказаться от большей прибыли ради уменьшения риска потерь.

В этой связи теория управления рисками развивалась и совершенствовалась совместно с развитием и совершенствованием предпринимательской деятельности.

Колебания

Хеджирование

Защита от постоянных колебаний рынка за счет отказа от риска и минимизации прибыли

Производные финансовые инструменты носят разнообразный характер

Хеджирование

Это контракт заключается вне биржи



Покупатель

Покупатель фиксирует сегодня будущую цену приобретаемого через определенное время актива (валюты, акции, товара). Он должен заплатить сумму в день оплаты в согласованном объеме (вне зависимости от положительного или отрицательного колебания стоимости).

Форвардный контракт

Производный финансовый инструмент

Продавец в свою очередь должен поставить актив (валюту, акции, товар) в установленный срок и получить оплату в объеме, на который не влияют колебания профильного рынка.



Продавец



Не используются авансовые платежи



Оба получают гарантии от риска, но упускают возможную прибыль



Форвардный контракт на приобретение автомобиля

Покупатель намерен приобрести грузовой автомобиль, однако деньги у него будут только через три месяца.

Продавец готов продать автомобиль через три месяца за сумму, эквивалентную 25 000 \$.

Пример

В момент заключения контракта $1\$ = 63 \text{ руб.}$

Через три месяца курс доллара мог понизиться до 52 руб., но он вырос до $1\$ = 72 \text{ руб.}$



Покупатель



Продавец

Хеджирование

Это форвардный контракт,
который обращается на бирже

Фьючерсный контракт

Производный финансовый инструмент



Покупатель

Открытие (заключение)

Фьючерсный
контракт

Посредник



Биржа

Фьючерс — это контракт, который обязывает купить или продать актив в будущем по фиксированной цене в определённый срок. Выполнение фьючерсного контракта гарантирует биржа.



Маржа



Клиринговая палата
Биржи

Маржа



Продавец

Первоначальный платеж покупателя фьючерса – это минимальная защита клиринговой палаты.

Биржа удерживает с участников контракта сумму за право совершить сделку. Эта сумма называется гарантийным обеспечением (ГО или маржой) и обычно составляет 2–10% от стоимости базового актива. Величина маржи может меняться в течение срока действия контракта. После исполнения фьючерса ГО возвращается участникам.

Характеристики фьючерса



При открытии фьючерсный контракт имеет нулевую ценность.

У каждого фьючерсного контракта есть следующие характеристики:

- Актив (например, иностранная валюта, акции, нефть).
- Количество актива.
- Дата исполнения (дата экспирации) фьючерсного договора.
- Цена исполнения (цена-страйк) — это фиксированная сумма, которую уплатит покупатель и получит продавец актива.

Когда наступит дата исполнения, покупатель обязан купить, а продавец — продать актив по цене исполнения.



Контракт ежедневно переоценивается по рыночной стоимости (котировка), по нему ежедневно выплачиваются суммы, положительные или отрицательные, которые соответствуют ежедневному изменению стоимости фьючерса.



Сумма ежедневных платежей и выплаты при погашении равны цене исполнения фьючерсного контракта, установленной при его заключении.

Ресурсы:

bcs-express.ru

enc.fxeuroclub.ru

itinvest.ru

open-broker.ru

Типы фьючерсных контрактов

Расчётные. Между участниками контракта проводится денежный расчёт. Сумма расчёта — это разница между ценой, которая указана в контракте, и текущей ценой актива.

Поставочные. Предполагают поставку актива (например, золота, нефти).

Базовым активом фьючерса могут быть акции, фондовые индексы, иностранная валюта, товары (например, газ, бензин, хлопок, древесина), процентные ставки.

Примеры фьючерсов

Допустим, по фьючерсному контракту вы обязаны купить 1000 баррелей по цене 55 долларов за баррель. Когда наступает срок исполнения контракта, возможно три варианта:

Цена на нефть выросла до 60 долларов за баррель. В этом случае вы получаете прибыль. Ваш баланс пополняется, а баланс продавца уменьшается.

Цена на нефть не изменилась. Баланс продавца и покупателя не меняется.

Цена на нефть упала до 50 долларов за баррель. Прибыль получает продавец, а вы несёте убытки.

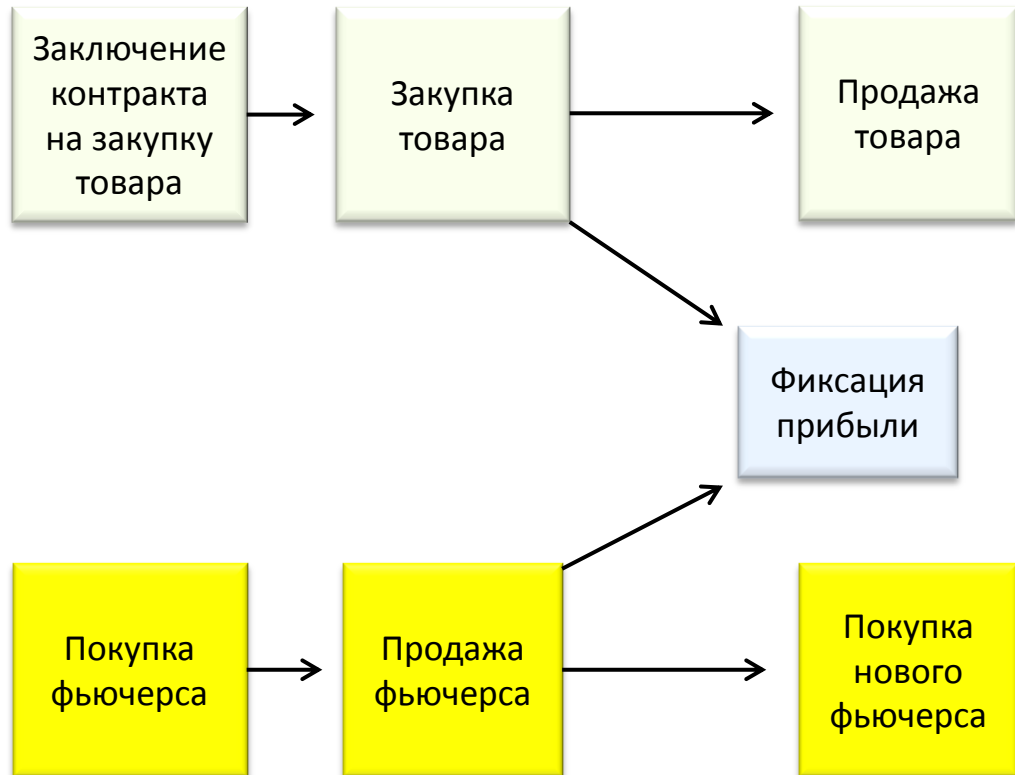
Разница между стоимостью контракта и текущей ценой списывается с вашего счёта и поступает на счёт продавца.

Вариант хеджирования сделки с помощью фьючерсов

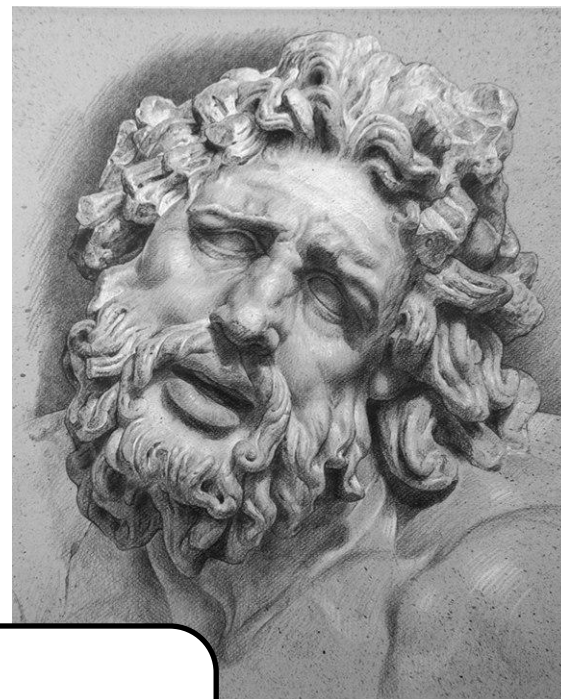


Пример

Движение товара



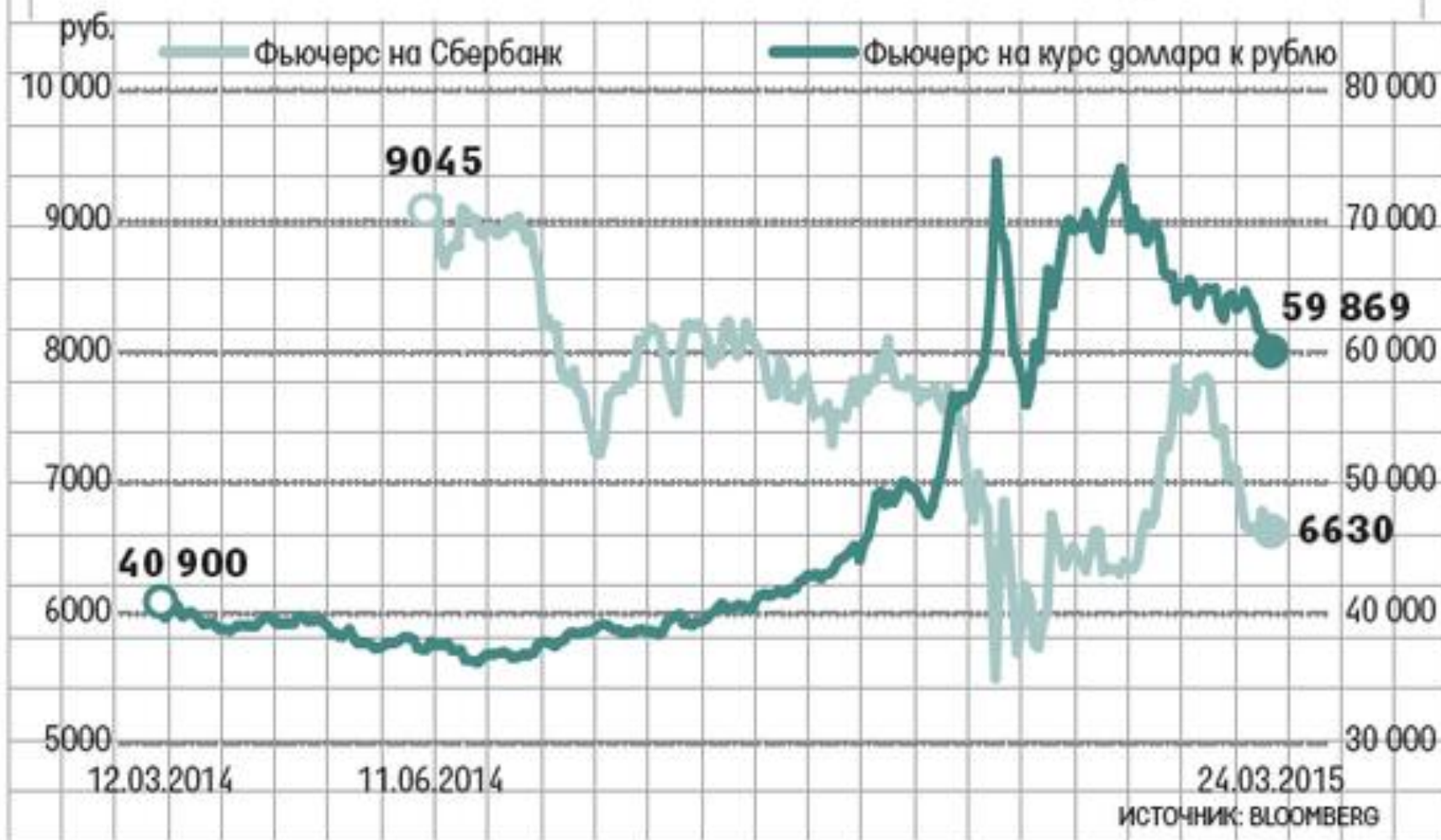
Хеджирование сделки



Лаокоон

Кейс – ситуация из современного бизнеса

Как менялась стоимость контрактов



Хеджирование

Своп

Производный финансовый инструмент

Своп - внебиржевое соглашение между двумя сторонами об обмене денежными потоками по двум различным ценным бумагам на протяжении срока действия контракта. Своеобразный набор форвардных контрактов.

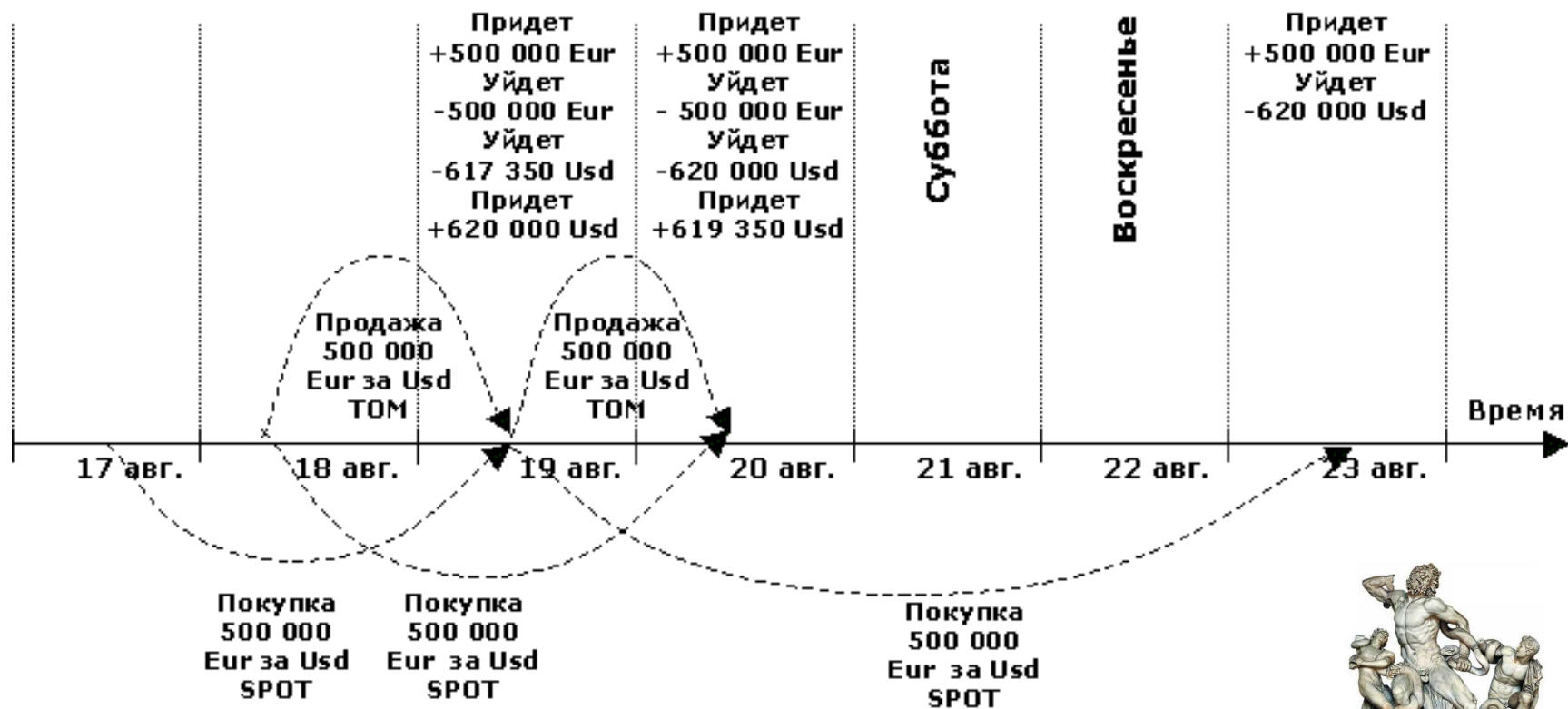
Виды свопов:

- Процентный своп;
- Валютный своп;
- Своп на акции;
- Своп на драгоценные металлы;
- Кредитный дефолтный своп;
- Свопцион;
- Сделка РЕПО.

Торгово-финансовая обменная операция в виде обмена разнообразными активами, в которой заключение сделки о покупке (продаже) ценных бумаг, валюты сопровождается заключением контрсделки, сделки об обратной продаже (покупке) того же товара через определенный срок на тех же или иных условиях. В общем случае предполагает многопериодный обмен платежами.

Наиболее типичная форма процентного свопа – это процентный своп с фиксированной-плавающей процентной ставкой. При этом фиксированная ставка, естественно, стабильна и выплачивается ежеквартально (раз в полгода) в соответствии с номиналом. Плавающая ставка может быть увязана со ставкой LIBOR или любой другой ставкой-ориентиром в соответствии с договоренностью, достигнутой сторонами. Как и в случае с форвардами и фьючерсами, предварительные суммы при заключении своп-соглашения не выплачиваются, так как все операции при заключении соглашения оцениваются так, чтобы ценность соглашения для обеих сторон была одинакова.

Пример расчета свопа: <http://enc.fxeuroclub.ru/86/>



Пример



Пример

Сделки «валютный своп» заключаются Банком России на Единой торговой сессии ОАО ММВБ-РТС с российскими кредитными организациями, имеющими доступ к биржевым торгам, либо на внебиржевом рынке с кредитными организациями, являющимися контрагентами Банка России по сделкам купли-продажи иностранной валюты на внутреннем валютном рынке, с которыми Банк России заключил соответствующий договор.

Валютный своп Банка России

Величина своп-разницы по сделкам «валютный своп» Банка России рассчитывается следующим образом.

$$CP = BK_{CUR} \cdot \left(\frac{1 + \frac{PC_{RUB} \cdot D}{100\% \cdot ДГ_{RUB}}}{1 + \frac{PC_{CUR} \cdot D}{100\% \cdot 360}} - 1 \right)$$

где

CP — величина своп-разницы, выраженная в рублях, округленная до 4 десятичных знаков;
 BK_{CUR} — базовый курс иностранной валюты к рублю, в качестве которого используется базовый курс сделки своп, рассчитываемый ЗАО АКБ «Национальный Клиринговый Центр» в соответствии с Правилами клиринга на Единой торговой сессии ОАО ММВБ-РТС;

PC_{RUB} — процентная ставка по рублям для целей заключения сделок «валютный своп», установленная Советом директоров Банка России, в процентах годовых;

PC_{CUR} — процентная ставка по иностранной валюте для целей заключения сделок «валютный своп», установленная Советом директором Банка России, в процентах годовых;
 D — число календарных дней со дня расчетов по первой части сделки «валютный своп» (исключая день расчетов по первой части сделки) по день расчетов по второй части сделки «валютный своп» (включая день расчетов по второй части сделки);

$ДГ_{RUB}$ — число календарных дней в календарном году (365 или 366). В случае, если части сделки своп приходятся на календарные годы с различным количеством дней, то отношение $D / ДГ_{RUB}$ вычисляется исходя из фактического количества дней, приходящихся на каждый год.

Минимальная сумма сделки на внебиржевом рынке равна 3 млн. долларов США для сделок «рубль-доллар» и 1 млн. евро для сделок «рубль-евро».

Хеджирование

На покупку

Опционы колл

Производный финансовый инструмент

Это контракты, которые позволяют покупателям приобрести базовый инструмент (к примеру, облигацию) по заранее согласованной цене на определенный период или дату исполнения.

«Европейский» опцион – может быть исполнен только в момент контракта.

«Американский» опцион – может быть исполнен в любое время до даты и на дату исполнения.

От форвардов и фьючерсов опцион отличается тем, что он может быть не исполнен на дату исполнения по оговоренным условиям, если цена изменяется в неблагоприятную сторону. В этом случае покупатель должен заплатить премию.

Опционы пут

На продажу

Производный финансовый инструмент

Опцион пут (put option) противоположен опциону колл, он дает держателю право продать базовую облигацию по заранее оговоренной цене в любой момент времени до даты (американский пут) или точно и на дату погашения (европейский пут). Отдельный опцион пут на облигацию – это сделка защиты от снижения ценности облигации. Они также позволяют владельцу открытой позиции страховать от снижения стоимости: открытая позиция и опцион компенсируют друг друга.



Из истории использования опционов на товары

<http://aboutoptions.ru/basics/detail6430.html>

Пример

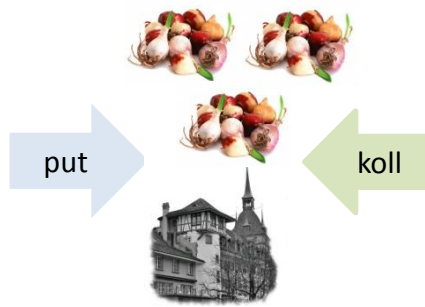
В 1630-х годах во время тюльпаномании в Нидерландах использовались **фьючерсы** и **товарные опционы**. Участник рынка получал право на покупку или продажу луковиц тюльпанов в будущем по заранее определенной цене.

Сфера оптовой торговли

Сфера розничной торговли



Фермеры



Биржа цветов

Вторичный рынок



Оптовые торговцы



Конечный потребитель - аристократ



Товар — луковицы тюльпанов

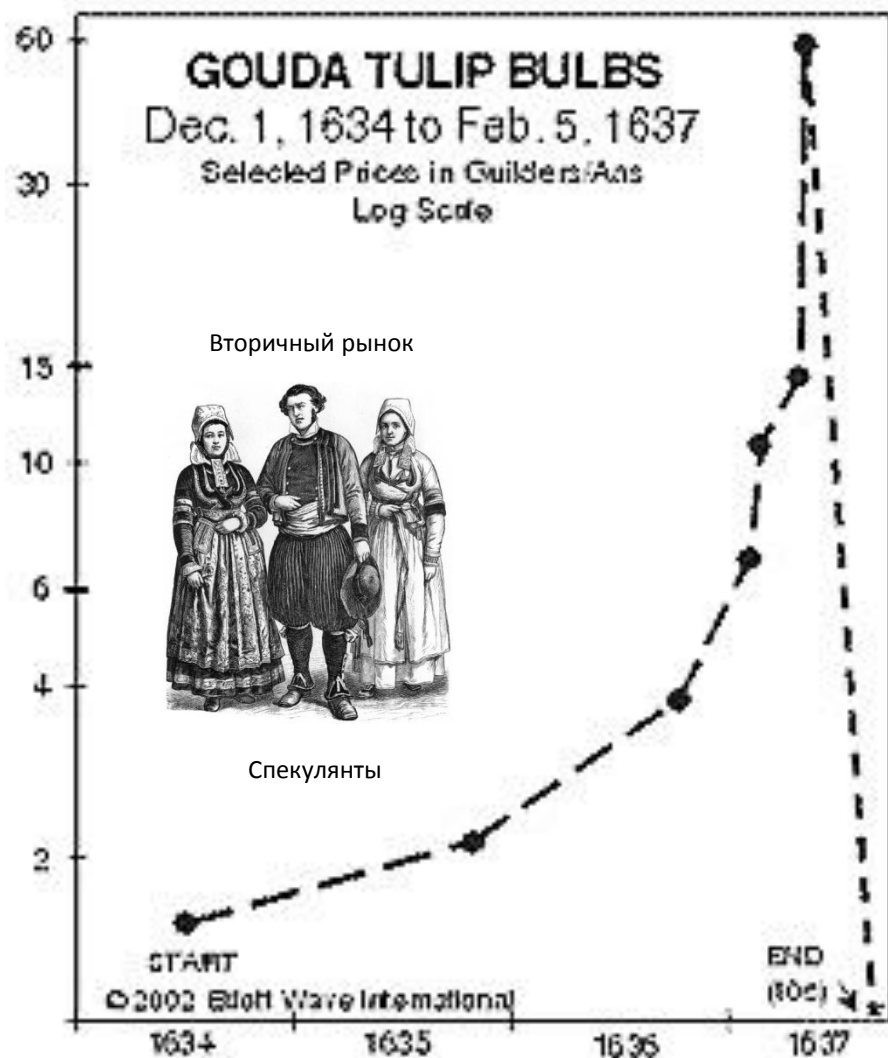


Спекулянты

Для того, чтобы ограничить свои риски на случай плохого урожая, оптовые торговцы тюльпанами начали покупать **опционы кол**, а фермеры, выращивающие тюльпаны, стали защищать свою прибыль **опционами пут**.

Опционы дали возможность выйти на рынок тюльпанов тем, у кого не хватало денег на покупку даже одной луковицы. Так появился **вторичный рынок** тюльпанов, участниками которого стало практически все взрослое население страны...

«Пузырь» лопнул



Первоначально торговля опционами в Голландии выглядела как нормальная экономическая активность. Но по мере роста цены луковиц тюльпана, цена существующих опционов выросла многократно. **В связи с этим на вторичный рынок опционов пришли спекулянты, не имеющие никакого отношения к индустрии выращивания тюльпанов.** Фактически, не было ни одного семейства, не вложившего все свои сбережения в спекуляции на рынке тюльпанов. К сожалению, голландская экономика впала в рецессию в 1637 году, «пузырь» на рынке тюльпанов лопнул и цены тюльпанов буквально обвалились. Многие из тех, кто продал **опционы пут**, оказались не в состоянии (или не пожелали) исполнять свои обязательства. Тысячи простых голландцев потеряли всё, а опционы приобрели дурную репутацию более чем на три следующих века.

Форварды, свопы и опционы являются основными составными частями понятия финансовой инженерии. Их можно использовать отдельно для хеджирования специфических рисков или в комбинации для формирования сложных структурных продуктов, соответствующих требованиям клиентов. У специалистов, отвечающих за разработку таких сложных инструментов, практически нет ограничений в их создании. Но при этом всегда следует учитывать, что финансовая инженерия сама по себе не является управлением рисками, и в мире производных инструментов часто существует тонкая грань между хеджированием и спекуляцией.

1987 г. – опцион на среднее значение; товарный своп; фьючерсы и опционы на облигацию; сложные опционы

1985 г. – евро долларовые опционы; свопционы; фьючерсные контракты на доллары США и индексы муниципальных облигаций

1984 г. – опцион на фьючерс на казначейский вексель

1983 г. – валютные фьючерсы; опцион на индекс акций; процентные кэпы и флоры

1982 г. – валютные опционы

1981 г. – индексные фьючерсы на акцию; опцион на фьючерс на казначейские облигации; фьючерс на казначейский вексель; евро-долларовый фьючерс; процентные свопы

1980 г. – фьючерсы на банковские депозитные сертификаты; валютные свопы

2004 г. – опционы и фьючерсы на волатильность

2003 г. – фьючерсы на конкретную акцию

2001 г. – CDO на CDO (обеспеченные долговые обязательства)

1993 г. – кредитные производные

1992 г. – дифференциальные свопы

1991 г. – портфельные свопы

1990 г. – свопы на индексы акций; обязательство, обеспеченное займами

1989 г. – трехмесячные евро-DM кэпционы на фьючерсы; ECU фьючерсы на процентную ставку в евро; фьючерсы на процентные свопы

1988 г. – CDO (обеспеченные долговые обязательства)

Управление рыночным риском

Управление рыночным риском охватывает все области бизнеса: от малых банков и хеджевых фондов до страховых компаний, пенсионных фондов и нефинансовых институтов.

В банках менеджеры вычисляют рыночные риски, принимая во внимание различные типы описанных выше финансовых инструментов в сопоставлении с рисками в каждом из классов инструментов. Страховые компании заинтересованы в том, чтобы иметь минимальный гарантированный доход для существования своего бизнеса. Для управляющих компаний, типичным примером которых являются пенсионные фонды, главным рыночным риском является размещение активов. При этом временной горизонт планирования для таких фондов должен быть значительно больше, чем для банков.

Для брокерских фирм основным видом риска являются требования о прибыли, которые предъявляются со стороны клиентов. Брокеры не принимают непосредственно на себя финансовую ответственность, но в меняющихся рынках и в случаях высококонцентрированных портфелей прибыль, необходимая для индивидуальных клиентов, может быть недостаточной для перекрытия их рисков.

Методы измерения рыночного риска

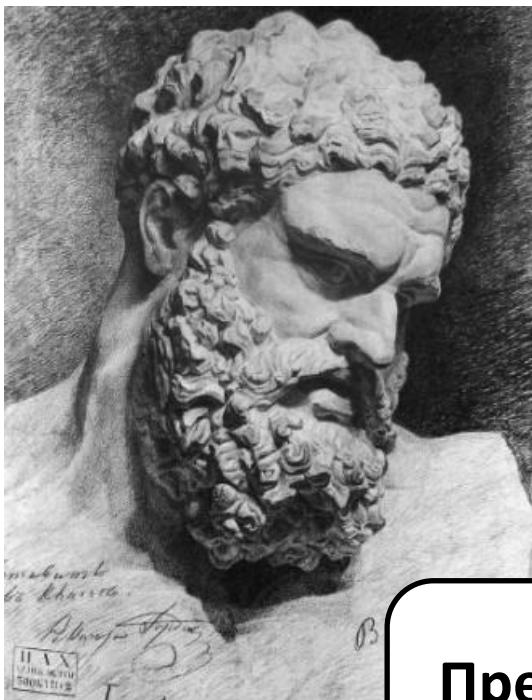
Существующие методы для измерения риска в финансовой сфере могут быть разделены на следующие четыре группы:

- Подход, основанный на суммарном значении (Notional – amount approach) является наиболее ранним способом оценки риска портфеля акций. Он прост, однако недостаточно корректен, поскольку не делает различий между длинными и короткими позициями, не отражает преимуществ диверсификации на суммарный риск портфеля и имеет проблемы при оценке портфеля деривативов.

Эволюция методов оценки рисков по М.Л. Кричевскому

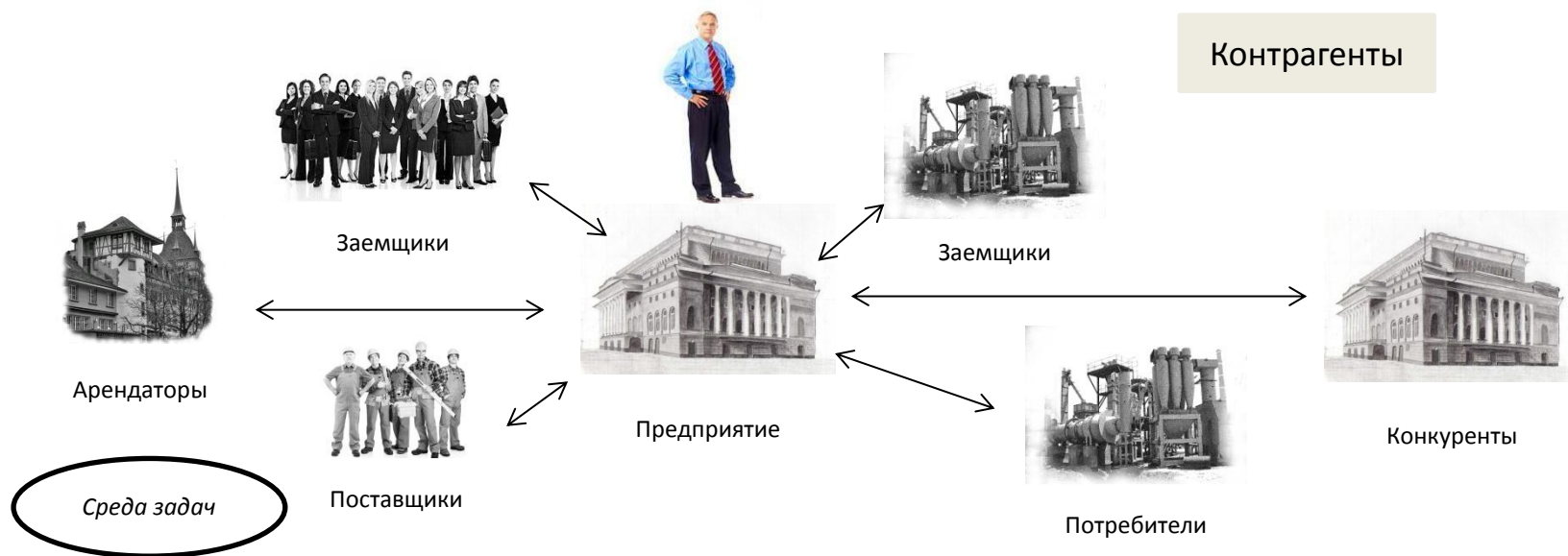
Дата	Наименование метода
1938 г.	Срок облигации
1952 г.	Теория Марковица
1963 г.	Модель Шарпа оценки активов капитала
1966 г.	Многофакторные модели
1973 г.	Модель Блэка-Шоулса
1988 г.	Взвешенные на риск банковские активы
1993 г.	Концепция Value-at-Risk
1997 г.	Методологии CreditMetrics, CreditRisk+
1998 г.	Интегрирование кредитного и рыночного рисков
1998 г.	Бюджетирование риска

- Измерения на основе фактора чувствительности (Factor-sensitivity measure) дает изменение в стоимости портфеля при определенной вариации одного из основных факторов риска. Важными измерениями в этом методе являются срок погашения для портфеля облигаций и частные производные для портфеля деривативов. Вместе с тем, метод не дает возможности объединить чувствительность по отношению к измерениям в различных факторах риска. Кроме этого, меры риска с учетом фактора чувствительности не могут быть сформированы по рынкам для создания картины цельной рискованности портфеля финансового учреждения.
- Измерения риска портфеля с применением сценариев (Risk measures based on scenarios) производится путем рассмотрения ряда возможных будущих изменений факторов риска. Данный метод полезен для портфелей, определяемых относительно малым числом факторов риска. Он также обеспечивает получение дополнительной информации измерения, основанные на статистиках распределения потерь. Основная проблема метода возникает в определении подходящего множества сценариев и весовых коэффициентов. Возникают трудности при сравнении портфелей с разным количеством воздействующих факторов риска, а также проявляется невозможность ассоциирования величины потерь с вероятностью.
- Измерения риска с использованием распределения потерь (Risk measures based on the loss distribution) представляют собой самые распространенные приемы оценки риска. В большинстве современных методов риск портфеля определяется через статистические величины, которые описывают условное или безусловное распределение потерь портфеля на некоторый заранее определенный горизонт. Примерами таких величин могут служить дисперсия, стоимость риска и ожидаемый дефицит. Вместе с тем, при использовании метода возникают две проблемы. Во-первых, любая оценка будущих потерь основывается на прошлых данных. Вторая проблема связана с практическим измерением – для больших портфелей сложно рассчитать распределение потерь даже в условно статичном окружении.



Предупреждение рисков недобросовестных контрагентов

В предыдущем разделе мы рассмотрели производные инструменты страхования бизнеса от экономических рисков. Однако не все риски носят экономический характер. По этой причине методы хеджирования не могут быть применены к ним. Такие риски носят неэкономический характер. К ним, прежде всего, можно отнести форс-мажорные факторы. Другие риски обусловлены особенностями поведения людей, которые далеко не всегда могут прогнозироваться и, тем более, поддаваться управлению традиционными инструментами.

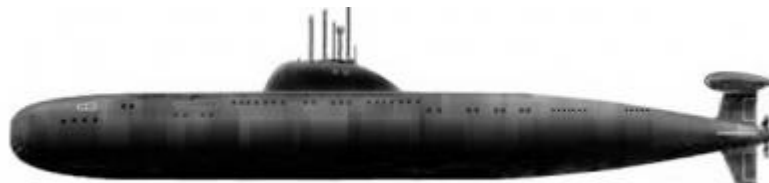


Тем не менее, в рамках обеспечения экономической безопасности предприятия такие **риски неэкономического характера** могут возникать в среде задач предприятия со стороны заемщиков, поставщиков, потребителей, арендаторов, конкурентов и любых других категорий контрагентов. По этой причине предприятия, работающие на одном или нескольких рынках, должны четко представлять потенциальные категории проблемных контрагентов. Таких категорий множество, по этой причине опишем здесь наиболее распространенные типы потенциальных должников.

Типы проблемных добросовестных контрагентов



Предприятия ОПК



При взаимодействии с предприятиями ОПК необходимо учитывать, что у них не всегда достаточно оборотных средств для производства своевременных взаиморасчетов с контрагентами. Часто такие средства у них возникают после взаиморасчетов с заказчиками (российским оборонным ведомством и иностранными государствами).



Предприятия АПК



Особенности взаимодействия с предприятиями АПК должны учитывать, что цикл финансового оборота таких предприятий тесно связан с фактором сезонности ряда сельскохозяйственных работ.

Типы **проблемных недобросовестных** контрагентов

Работа с недобросовестными контрагентами заведомо несет в себе реальные риски частичного или полного неисполнения обязательств и, тем самым, угрозы нанесения экономического ущерба предприятию, которое пренебрегло необходимостью изучения своего потенциального партнера до заключения сделки.

1

Необязательный контрагент

Нет умысла на нанесение любого ущерба!



Такие люди бывают необязательными во всем, они не предают значения тому, что товар поставлен не в срок, не совсем в том объеме и не совсем нужного качества – не страшно, «мы стараемся, мы движемся вперед и, все будет хорошо». Еще одной разновидностью необязательности является забывчивость. Такие руководители, как правило, всегда в процессе переговоров, всегда дают массу обещаний, но иногда забывают о них, а также о необходимости включения в процесс совместной работы своих сотрудников.

?

Как быть в данных случаях? **Прежде всего, необходимо обладать актуальной и объективной информацией.**

=

Одним из источников ее получения будут данные **арбитражных судов** о множественных исках юридических и физических лиц к вашим потенциальным контрагентам в связи с неисполнением, несвоевременным или ненадлежащим исполнением договорных обязательств. По отдельным фактам можно обратиться к заслуживающим доверия истцам и получить от них исчерпывающие отзывы. После получения информации можно принять управленческое решение о том, нужен вам подобный контрагент или нет. В случае, если его не кем заменить, договор должен быть составлен таким образом, чтобы у необязательного или забывчивого контрагента не было даже мыслей о некорректном поведении при исполнении данного контракта.

Проблемные обстоятельства

Нет умысла на нанесение любого ущерба!



Также следует учитывать, что на рынке и у любого (даже самого надежного и проверенного) контрагента могут возникнуть **проблемные обстоятельства**, о которых следует знать при решении вопроса о возможном установлении или развитии взаимных деловых обязательств:

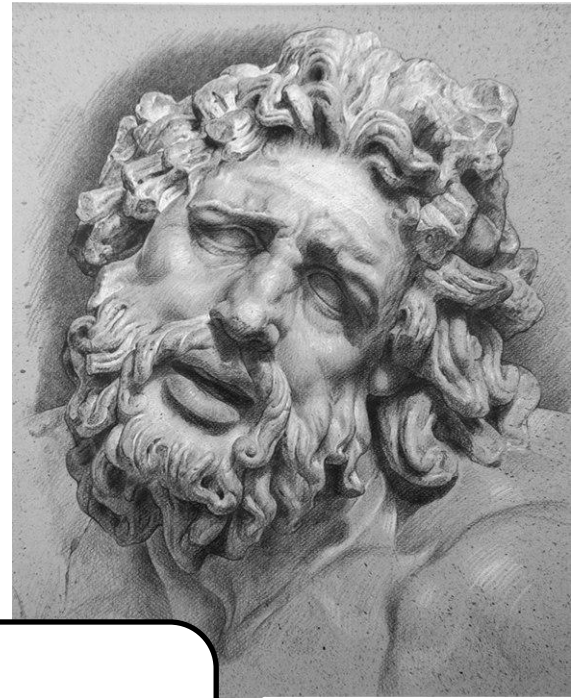
- В компании возник конфликт между учредителями, способный негативно повлиять на финансовое состояние предприятия;
- В составе учредителей и менеджмента компании неожиданно появились представители криминальной среды;
- У контрагента возникли непредусмотренные долговые обязательства вследствие неправильных управленческих решений;
- Контрагент проводит операции по отмыванию денежных средств, полученных преступным путем;
- Контрагент задействован в схемах финансирования терроризма;
- Контрагент участвует в схемах незаконного перевода денежных средств и иных фактах нарушения валютного законодательства;
- В компании проводятся оперативно-следственные мероприятия, осуществляются аресты счетов, выемки документов;
- Компания потеряла имевшиеся контакты в региональной администрации по итогам состоявшихся муниципальных выборов.

?

Как получить информацию о подобных обстоятельствах?

=

Только путем постоянного **мониторинга** существующих контрагентов или **предварительного изучения** потенциальных контрагентов предприятия.

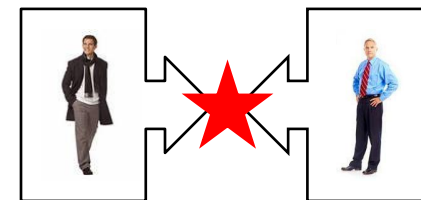


Лаокоон

Кейс – ситуация из современного бизнеса

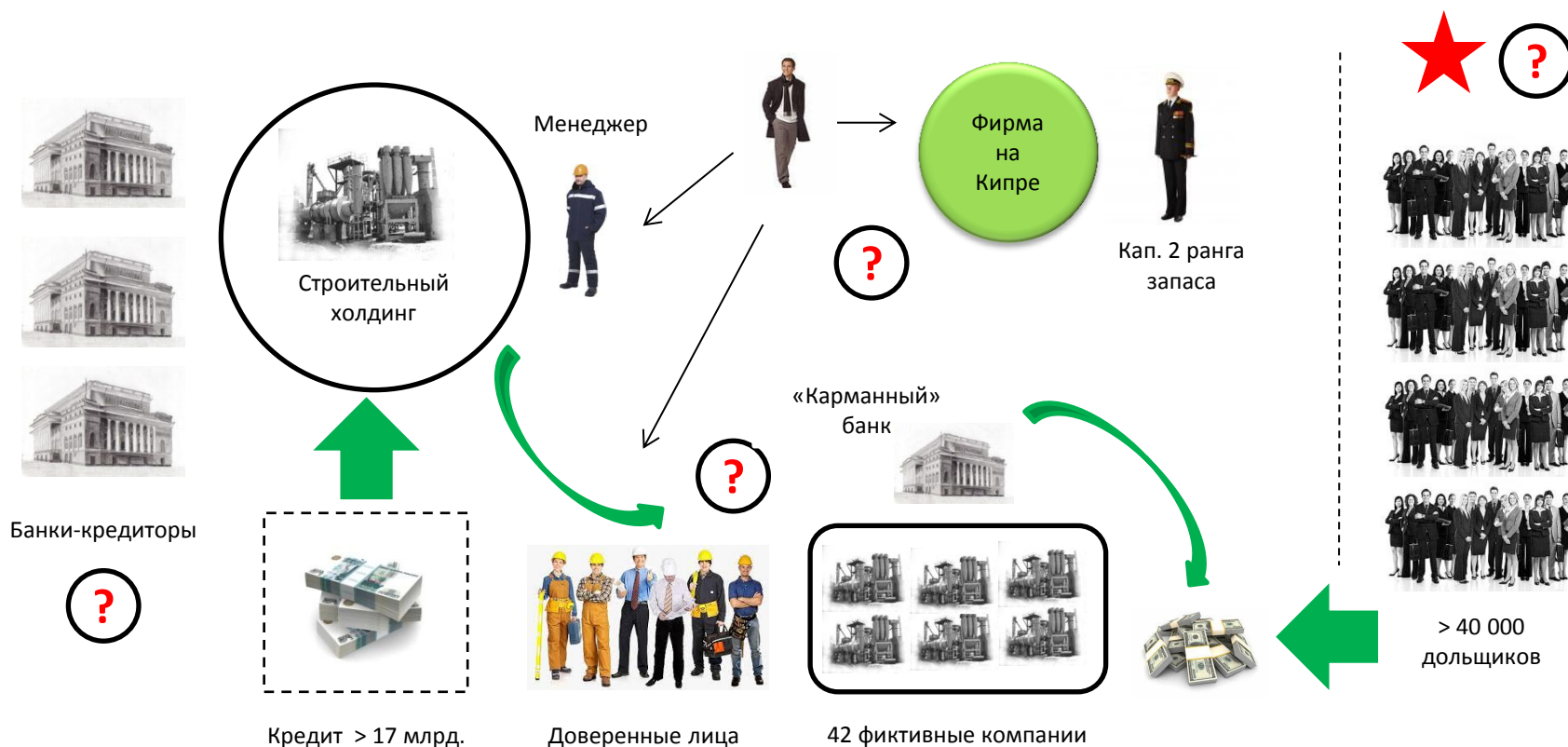
Угроза невозврата кредитов консорциуму банков

В 2009 г. в одном из крупных российских городов произошел конфликт между двумя учредителями бизнеса, входившими в топ 100 Forbes по России. Их общий бизнес был разделен в пропорции 50х50. За два года до событий они решили, что один развивает новый бизнес в Москве, а второй остается «на хозяйстве» в региональном центре. В регионе им принадлежал крупный строительный холдинг, который имел текущую кредитную задолженность перед банками на сумму более 17 млрд. рублей.



Конфликт между совладельцами бизнеса

**Этот актив и стал
зерном раздора между
партнерами!**





В реальном бизнесе пока еще встречаются фирмы, которые в свои уставные документы пытаются включить чуть-ли не все разрешенные виды деятельности. Часто это может свидетельствовать не только о том, что такие компании грамотно диверсифицируют свой бизнес. Такие фирмы могут постоянно находиться в поиске случайных заработков, либо заниматься **продвижением несуществующих услуг**. В этой связи к факторам, которые могут насторожить перед заключением контракта, следует отнести следующие:

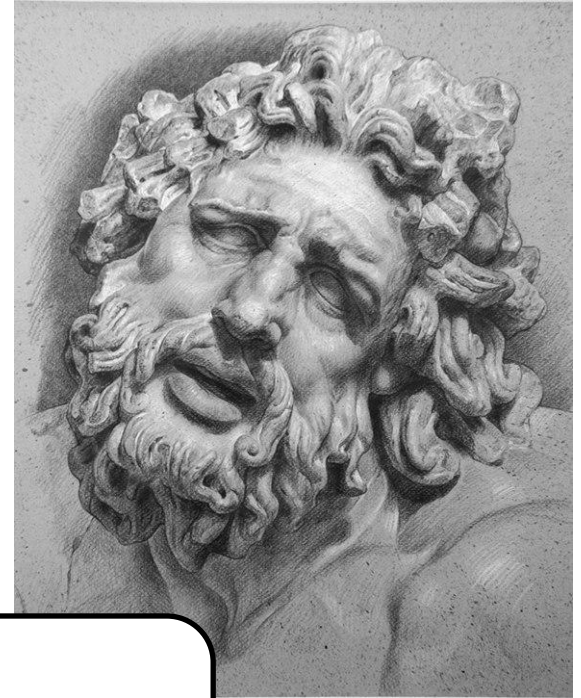
- Компания не занимается деятельностью, в которой себя предлагает;
- Собственники и менеджеры компании вызывают репутационные сомнения;
- Фирма зарегистрирована в местах массовой регистрации;
- Компания не расположена по адресу своего фактического расположения;
- Компания не имеет публичной финансовой отчетности.

?

Как получить информацию о возможном обмане?

=

Подобные компании, как правило, сами предлагают свои услуги. В этом случае их представителей следует внимательно выслушать с участием квалифицированных экспертов и затребовать у них максимум нотариально заверенной информации. В последующем нужно убедиться в том, что такое юридическое лицо действительно существует и все, о чем сообщили представители, отвечает действительности.



Лаокоон

Кейс – ситуация из современного бизнеса



ФГУП «Защита федеральных сырьевых ресурсов»



Представитель администрации

Представитель СБ

Владельцы ЗАО



ЗАО «Межрегиональный центр безопасности «Защита»

Оферта

Представители ФГУП выслушали лиц, представившихся владельцами ЗАО, получили у них копии различных документов и координаты организаций, которым ранее якобы оказывались услуги аналогичного характера.

Предложили свои платные услуги для оформления паспорта комплексной безопасности объекта.

Предложили рекламную продукцию и сообщили о своих деловых контактах с силовыми структурами и органами представительной власти.

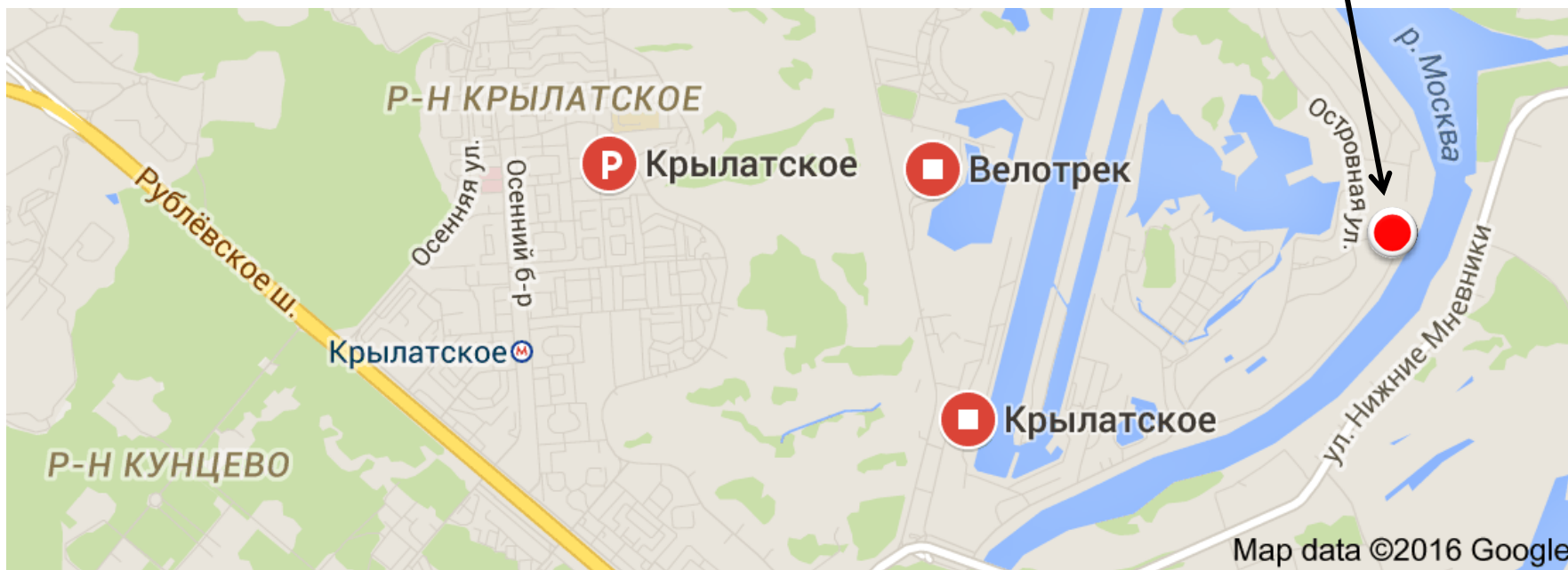
Срок работ – один месяц.

Стоимость работ оценили в 1 200 000 руб.

Оплата на личные карточные счета в банке.

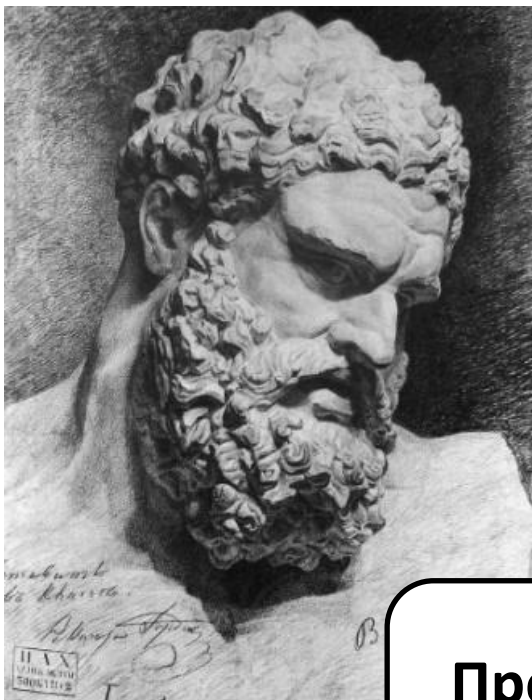
Проверка показала:

- ЗАО МЦБ «Защита» действительно зарегистрировано в доме 24 по ул. Островной;



- Общество действительно существует и зарегистрировано в 2008 году;
- Место фактического расположения неизвестно, контактные телефоны – мобильные телефоны владельцев;
- Отчетность в налоговые органы и органы государственной статистики не сдает;
- Организации, названные клиентами, ничего о ЗАО МЦБ «Защита» не знают и в договорных отношениях не состояли;
- Лицензии ФСБ России на право работ по защите сведений, составляющих государственную тайну, не имеет;
- На владельцев общества зарегистрировано более 80 компаний (ЗАО);
- Ни у одной из этих ЗАО срок существования не превышает 1 год, данных о работах, товарах и услугах не получено;
- Адрес регистрации всех компаний один и тот же, является местом массовой регистрации;
- Собственники компаний не являются теми, за кого себя выдают.

Также установлено, что оба «эксперта» имеют постоянный доход от ремонта квартир в панельных жилых домах, посреднической деятельности по продаже стройматериалов и недорогой мебели.

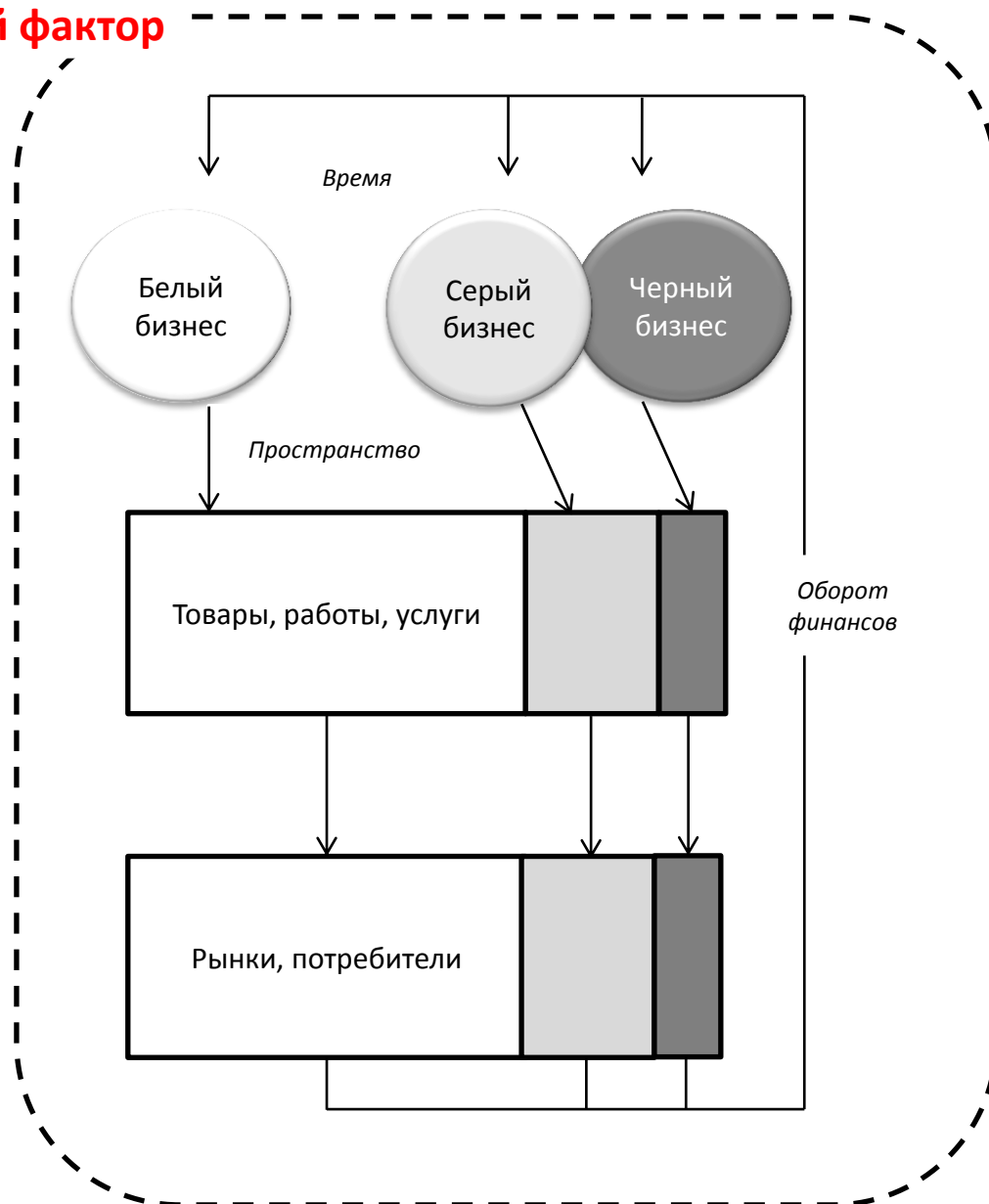


Предотвращение, выявление и пресечение криминальных рисков

Теневая экономика как системный фактор

Риски недобросовестных контрагентов, как отдельно взятых явлений, существуют всегда.

Вместе с тем, нельзя не учитывать и того фактора, что параллельно с реальным сектором экономики существуют и еще долго будут существовать теневая экономика, состоящая из «белого», «серого» и «черного» секторов. Не совсем верно будет утверждать, что легальная и теневая экономики почти не связаны друг с другом. Парадокс ситуации в том, что товары, работы и услуги, предлагаемые легальными, полуправовыми и нелегальными производителями, существуют в одном времени и в одном пространстве. Они также предлагаются почти одним и тем же потребителям. Более того, оборот денежных средств во всех трех секторах равен совокупному денежному обороту на конкретной территории и находится в сложно соподчиненном положении (смотри рисунок).

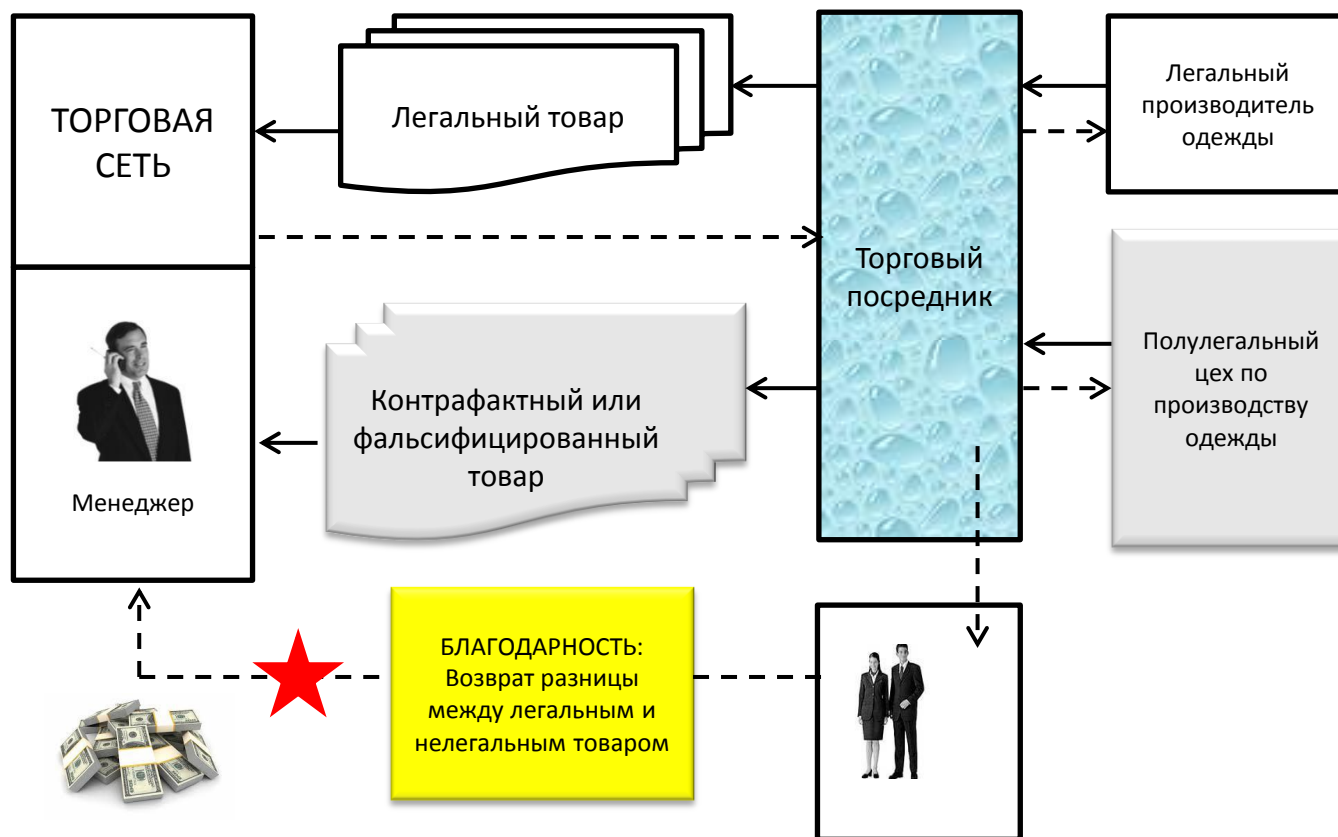


Теневая экономика

«Беловоротничковая» преступность структурно входит именно в легальный/белый бизнес, не имеет отношения к производству товаров, работ и услуг, а является формой паразитирования менеджеров путем **нелегального формирования добавочной стоимости** реализуемого продукта в личных корыстных интересах. Наиболее распространенным примером такой активности могут быть действия менеджеров банка по вымогательству у потенциального заемщика «боковика» (взятки в размере 1-5%) как обязательного условия получения кредита на льготных условиях. Аналогично поступают менеджеры отдельных сетевых торговых организаций, которые предлагают поставщикам уплатить «неофициальный вступительный взнос» для получения права на установление деловых взаимовыгодных отношений с сетью. Подобные коррупционные схемы поведения во взаимоотношениях между предприятиями легального сектора экономики между собой существуют в различных отраслях, а также во взаимоотношениях между бюджетами разных уровней и предприятиями, претендующими на выполнение государственных заказов.

Беловоротничковая преступность

Одна из ключевых проблем в подобных коррупционных схемах в сегментах «легальный бизнес – легальный бизнес» (b2b) или «легальный бизнес – государственный или муниципальный чиновник» самым уязвимым местом является незаметный вывод безналичных денежных средств из легального оборота, их обналичивание и последующее присвоение. По этой причине борьба с коррупционным поведением находится в области, которую можно обозначить, как: **неправомерный вывод из легального оборота безналичных денежных средств – их поэтапное обналичивание и присвоение – последующее расходование на цели личного корыстного потребления.** Однако субъекты белой экономики взаимодействуют не только друг с другом, но и постоянно соприкасаются с полулегальной и нелегальной экономикой.



Типовая схема взаимодействия «белой» торговли с «серым» производством путем использования феномена «беловоротничковой» преступности

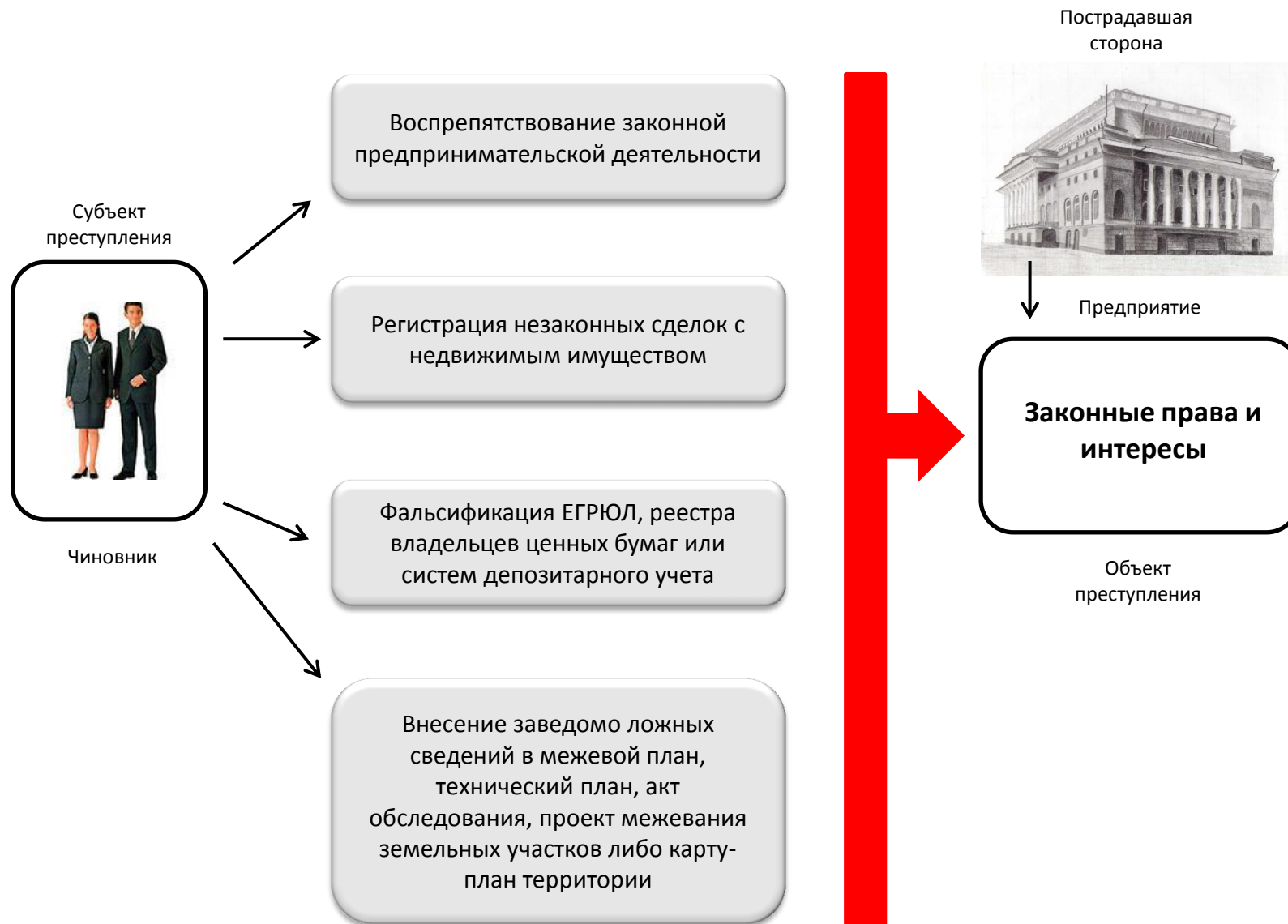
Группы криминальных рисков

Бизнес сталкивается с разнообразными попытками совершения преступлений против собственности. Наиболее распространенные из них, это кражи, мошенничество, присвоение или растрата, грабеж, разбой, вымогательство и некоторые другие. Также бизнес становится объектом многочисленных преступлений в сфере экономической деятельности. Среди них широко известны такие деяния, как:

- Воспрепятствование законной предпринимательской и иной деятельности;
- Фальсификация единого государственного реестра юридических лиц, реестра владельцев ценных бумаг или системы депозитарного учета;
- Незаконное предпринимательство;
- Незаконная банковская деятельность;
- Лжепредпринимательство;
- Незаконное получение кредита;
- Злостное уклонение от погашения кредиторской задолженности;
- Недопущение, ограничение или устранение конкуренции;
- Заведомо ложная реклама;
- Злоупотребления при эмиссии ценных бумаг;
- Контрабанда;
- Неправомерные действия при банкротстве;
- Обман потребителей и ряд других.

Все эти и иные подобные деяния являются составами уголовных преступлений и подробно описаны законодателем – преступления в сфере предпринимательской деятельности, преступления против собственности, преступления в сфере экономической деятельности, преступления против интересов государственной службы...

Преступления в сфере экономической деятельности



Преступления в сфере экономической деятельности



Преступления против собственности

Объект посягательства – чужое имущество

Крупный ущерб > 250 000 руб.

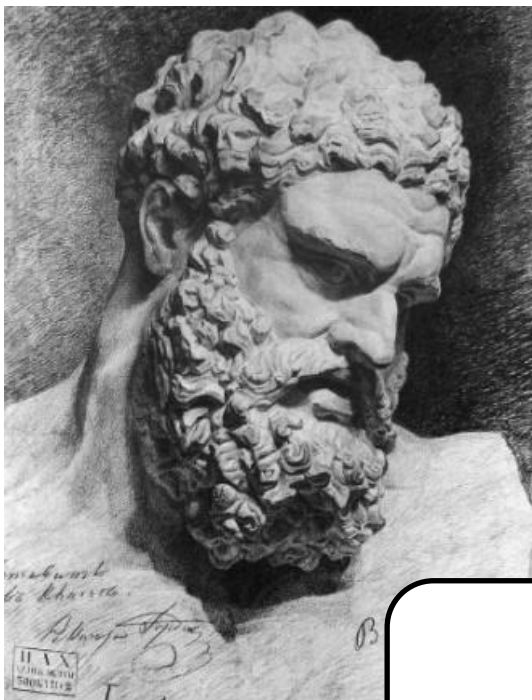
Особо крупный ущерб >- от 1 000 000 руб.





Для предотвращения, выявления и пресечения криминальных рисков любая компания должна понимать, что она объективно существует в сфере реальных экономических отношений, вне зависимости от того, признают данный факт ее управленцы или нет.

Для защиты бизнеса от криминала единственно правильным путем является использование в этих целях специалистов, обладающих необходимыми компетенциями. В целях предотвращения фактов нанесения ущерба профессионалы создадут систему превентивных организационно-правовых мер, адаптированную под конкретный бизнес. На стадии выявления специалисты по внешним демаскирующим признакам должны выявить сомнительную ситуацию, проверить версию о ее возможном отношении к криминальной деятельности. Пресечение противоправных посягательств, направленных на нанесение экономического ущерба предприятию либо его клиентам, целесообразно проводить совместно с государственными правоохранительными органами.



Возврат просроченной задолженности

Для любого юридического лица (банка, лизинговой компании, производителя, продавца и др.) может наступить ситуация, когда контрагент не вернет задолженность в срок по причине:

- необязательности,
- неорганизованности,
- сезонного характера своей деятельности,
- в связи с задержкой в поступлении выделенных бюджетных средств,
- в связи с недостаточностью выручки от продажи товара.

Причинами несоблюдения графика возврата задолженности могут быть:

- непредвиденные обстоятельства,
- нецелевое использование кредита,
- его получение без намерений по возврату,
- а также просто хищение кредита в полном объеме.

На рынке это достаточно распространенное явление, которое носит название *просроченная задолженность*.

Статистика подобных процессов в нашей стране носит удручающий характер и свидетельствует об увеличении общих объемов невозвращенных кредитов. При этом невозвращенные кредиты, предоставленные небанковскими организациями, по своим объемам сопоставимы с невозвращенными кредитами, выданными банками.

Показатель	01.01.2006	01.01.2007	01.01.2008	01.01.2009	01.01.2014
Кредиты, депозиты и прочие размещенные средства, млрд. руб.	6 369,5	9 438,9	14 258,8	19 884,8	19 847,1
В % к ВВП	29,5	35,1	43,2	47,7	50,8
В том числе:					
просроченная задолженность, млрд. руб.	76,4	121,1	184,1	422,0	1 014,7
в % к предоставленным кредитам	1,2	1,3	1,3	2,1	5,1
Темпы прироста объемов кредитования, % к предыдущему периоду	42,7	48,2	51,1	39,5	- 0,2
Темпы прироста просроченной задолженности, % к предыдущему периоду	23,4	58,5	52,0	129,2	140,5
Кредиты, представленные нефинансовыми организациями, млрд. руб.	4 495,4	6 147,8	9 316,0	12 509,7	12 541,7
В % к ВВП	20,8	22,9	28,1	30,0	32,1
В том числе:					
просроченная задолженность, млрд. руб.	55,8	70,2	86,1	266,4	762,6
в % к предоставленным кредитам	1,2	1,1	0,9	2,1	6,1

Динамика в структуре просроченной задолженности по кредитам (извлечение) по Д.А. Ендовицкому и др.

Квалифицирующими признаками просроченной задолженности являются нарушение договорных обязательств одной из сторон по вопросу об объемах и сроках погашения любой кредиторской задолженности.

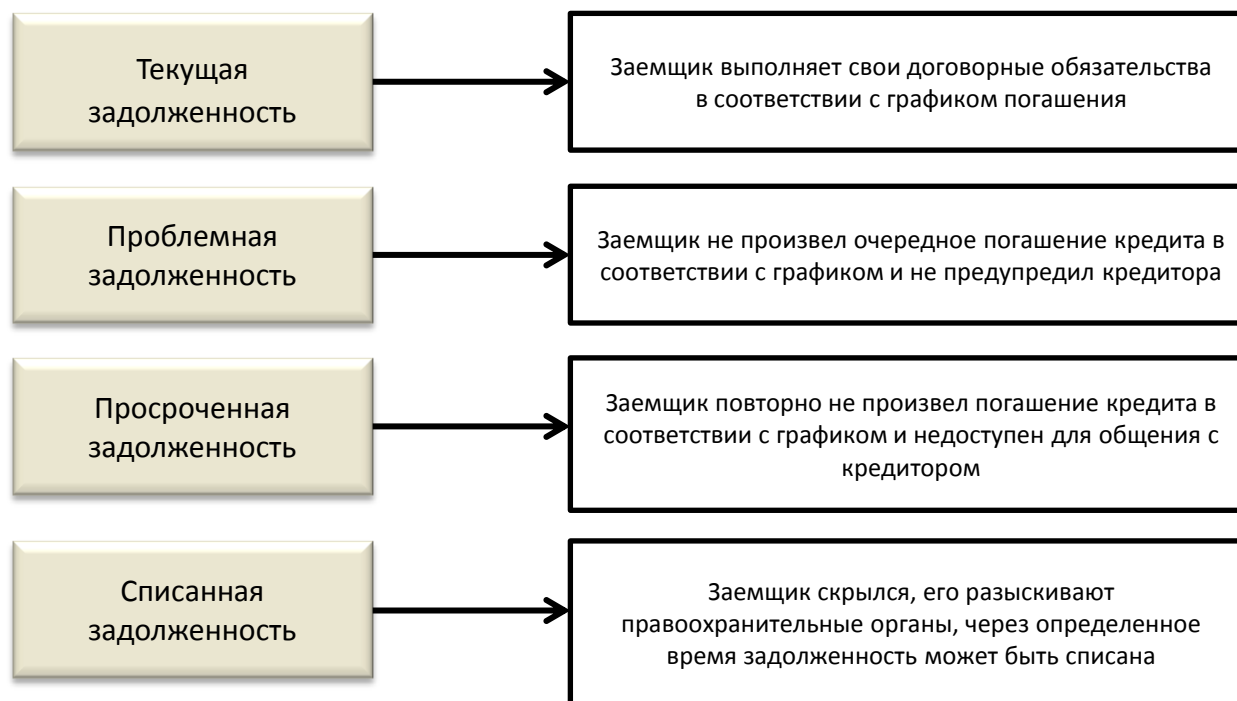
Эффективность, сроки и объем возвращенной задолженности в большинстве известных случаев зависят от того, насколько:

- добросовестно данная сделка была подготовлена кредитором (заимодателем),
- каким образом это отражено в договоре между сторонами и
- насколько внимательно осуществляется кредитором контроль действий другой стороны по полному и своевременному исполнению своих обязательств.

Напротив, шансы кредитора по возврату просроченной задолженности приближаются к нулю, если он не считает возможным для себя соблюдать правила минимизации правовых и криминальных рисков.

По этим причинам **потенциальный заемщик на стадии подготовки договора должен быть изучен на предмет отсутствия обстоятельств, создающих угрозу невозврата кредита.**

А текст договора **должен быть подготовлен таким образом, чтобы получатель кредита ясно понимал свою ответственность, а кредитор мог защитить свои законные интересы.**



Виды задолженности по кредитам в банковском секторе

В случае принятия положительного решения о предоставлении заемщику товарного (денежного или иного) кредита, кредитор обязан осуществить контроль самых первых шагов получателя кредита в интересах добросовестного достижения цели договора кредитования.

В случае, если получатель кредита действует в полном соответствии с имеющимися договоренностями, это свидетельствует о его лояльности и намерении соблюдать позиции договора.

В том случае, если заемщик без уведомления кредитора самовольно вносит изменения в свои действия, **такое поведение должно насторожить кредитора** как первый признак возникновения будущих проблем. На этапе выполнения заемщиком графика платежей **основной функцией кредитора является мониторинг точного соблюдения графика и незамедлительное реагирование на любой факт просрочки или погашения на сумму меньшую, чем предусмотрено в договоре.**

В процессе мониторинга исполнения заемщиком своих обязательств по погашению кредита могут возникнуть ситуации, когда наступят обстоятельства возникновения проблемной, а затем и просроченной задолженности по кредиту. В этих случаях каждая организация реагирует на возникшие обстоятельства в соответствии со своими внутренними нормативными документами, либо в соответствии со своей оценкой возникших обстоятельств.

Вопросы и задания для самоконтроля

- 1) Сообщите об известных Вам экономических инструментах управления предпринимательскими рисками.
- 2) Дайте определение понятия «предпринимательские риски» в области сотрудничества с контрагентами предприятия.
- 3) Сообщите об основных мерах по предупреждению рисков в области сотрудничества с недобросовестными контрагентами.
- 4) Расскажите об основных методах предотвращения, выявления и пресечения возможных криминальных рисков.
- 5) Опишите основные меры деятельности предприятия по возврату просроченной задолженности.



Библиография

1. Пособие по майнору;
2. Авдийский В.И., Дадалко В.А. Теневая экономика и экономическая безопасность государства. 2010. М. Альфа-М;
3. Ендовицкий Д.А., Бахтин К.В., Ковтун Д.В. Анализ кредитоспособности организации и группы компаний. 2012. М. Кнорус;
4. Кричевский М.Л. Финансовые риски. 2012. М. Кнорус;
5. Круи М., Галай Д., Марк Р. Основы риск-менеджмента. 2011. М. Юрайт;
6. Шарп У.Ф., Александер Г.Дж., Бэйли Дж.В. Инвестиции. 2015. М. Инфра-М.