

## Riscul – componentă firească în lumea afacerilor

*Asistent univ.drd. Ștefăniță ȘUȘU  
Universitatea „Ștefan cel Mare”, Suceava  
Facultatea de Științe Economice și Administrație Publică  
E-mail: [stefanitas80@yahoo.com](mailto:stefanitas80@yahoo.com); [stefanitas@seap.usv.ro](mailto:stefanitas@seap.usv.ro)*

*The opinions of the experts that activate in this field converge towards risk normality, this matter being a normal constitution in business world. Its disappearance creates confusion, inefficiency and generates unnatural behavior of enterprises, fact that was ascertained in the totalitarian regimes, when the economy has been led through leading levers of an administrative nature. The multitude of factors, which generate business risk, determines its manifestation in different states: market risk, economic risk, financial risk, technological risk exchange risk, bankrupting risk.*

Există o convergență a părerilor celor care studiază economia și, mai ales, a celor care activează în acest domeniu, potrivit căreia riscul în afaceri este ceva normal. Este o componentă firească și de neînlăturat din lumea afacerilor. Dispariția lui creează derută, ineficiență și generează comportamente nefirești ale întreprinderilor, cum s-a constatat în sistemele totalitare. Atunci, riscul s-a diminuat, adesea chiar a dispărut, fiindcă economia a fost condusă prin pârgăhii de comandă de sorginte administrativă.

Multitudinea factorilor, care generează riscul afacerilor, determină manifestarea acestuia în diferite ipostaze:

### **1. Riscul de piață**

Orice studiu al pieței ar efectua o firmă, nu poate afla cu precizie dacă tot ce va produce se va și vinde. Cererea față de produsele unei firme este, de regulă, mai mult elastică decât stabilă, deoarece preferințele și orientările consumatorilor, nivelul prețului și mărimea ofertei competitorilor sunt imprevizibile. Așa că, instabilitatea cererii, a vânzărilor, a prețului, determină apariția riscului în viața întreprinderilor.

### **2. Riscul economic (de exploatare)**

Activitatea întreprinderilor diferă de la o ramură la alta, firmele confruntându-se cu situații diferite datorită interacțiunii unor factori, cum ar fi:

- variabilitatea cererii, care face încasările nesigure, ca de altfel și posibilitățile de plată a furnizorilor și de extindere a afacerii;
- fluctuația prețurilor de achiziție a factorilor de producție utilizați influențează nivelul costurilor și mărimea profitului firmei;
- calitatea activității de marketing, care poate influența sau nu firma să adopte modificările impuse de conjunctura pieței;
- competența managerilor, reflectată în oportunitatea deciziilor luate, de care depinde ulterior succesul sau eșecul afacerii.[2]

Riscul economic este legat de structura costurilor de exploatare (în fixe și variabile) și depinde în mod direct de ponderea mai mare sau mai mică a cheltuielilor fixe în totalul cheltuielilor.

Pentru estimarea riscului de exploatare și a riscului financiar, practica afacerilor utilizează un instrument de analiză cunoscut sub denumirea de *pragul de rentabilitate*, care permite stabilirea condițiilor necesare realizării echilibrului microeconomic, cu sau fără profit (punctul mort).

*Pragul de rentabilitate* reprezintă volumul de activitate (volumul fizic al vânzărilor) numit volum critic, la care veniturile (cifra de afaceri critică) echilibrează cheltuielile, la punctul mort rezultatul fiind egal cu zero.

Riscul de exploatare decurge din fluctuațiile rezultatului exploatării în funcție de poziția față de pragul de rentabilitate (punctul mort) și de structura costurilor de exploatare în fixe și variabile.

O primă modalitate de apreciere a riscului de exploatare are la bază *marja de securitate* ( $q_v - q_{\text{critic}}$  sau  $Ca - Ca_{\text{critică}}$ ) și *intervalul de siguranță* ( $\frac{q_v - q_{\text{critic}}}{q_{\text{critic}}} \times 100$  sau  $\frac{Ca - Ca_{\text{critică}}}{Ca_{\text{critică}}} \times 100$ ), care

reflectă poziția cifrei de afaceri față de pragul de rentabilitate. Studii statistice arată că un interval de siguranță de până la 10 % arată o situație instabilă, unul de 20 % caracterizează situația relativ stabilă, iar peste 20 % arată o situație confortabilă în raport cu pragul de rentabilitate.

Intervalul de siguranță exprimă capacitatea întreprinderii de a-și modifica producția și de a se adapta la cerințele pieței. Cu cât valoarea lui este mai mare, cu atât flexibilitatea întreprinderii este mai ridicată și, riscul economic este mai redus.

Aprecierea și evaluarea riscului economic se poate realiza pe baza *coeficientului levierului de exploatare* (CLE) numit și grad de echilibrare a funcționării întreprinderii.

Acest coeficient exprimă sensibilitatea rezultatului din exploatare la variațiile vânzărilor, fiind elasticitatea care măsoară creșterea procentuală a acestui rezultat, ca răspuns la creșterea cu un procent a vânzărilor:

$$\text{CLE} = \frac{\frac{\Delta \text{Re xp}}{\text{Re xp}}}{\frac{\Delta q(\text{Ca})}{q(\text{Ca})}}$$

Având în vedere că rezultatul din exploatare provine în cea mai mare parte din vânzarea producției (mărfurilor), factorial CLE poate fi determinat în funcție de volumul fizic al vânzărilor ( $q$ ) sau în funcție de cifra de afaceri ( $Ca$ ):

- în funcție de volumul fizic, CLE este egal cu raportul:

$$\text{CLE} = \frac{q(p - v)}{q(p - v) - \text{Chf}} = \frac{\text{MCV}}{\text{Re xp}}, \text{ unde:}$$

$$\text{MCV} = Ca - \text{Chv} = \text{Rexp} + \text{Chf} = \text{marja costurilor variabile}$$

Relația arată că, pentru un nivel dat al producției, CLE și implicit riscul de exploatare, este cu atât mai mare, cu cât cheltuielile fixe sunt mai mari:

$$\text{CLE} = \frac{\text{Re xp} + \text{Chf}}{\text{Re xp}}$$

Pe plan financiar, rezultă că dacă o întreprindere are un coeficient al levierului de exploatare ridicat, schimbări mici ale vânzărilor vor avea consecințe majore asupra rezultatului exploatării: acesta crește mult la creșterea vânzărilor, dar scade la fel de mult la reducerea acestora; acesta este riscul de exploatare asumat de întreprindere, risc ce depinde de cuantumul cheltuielilor fixe.

- în funcție de cifra de afaceri, CLE este egal cu raportul:

$$\text{CLE} = \frac{q \times p}{q(p - v) - \text{Chf}}$$

În concluzie, fluctuațiile rezultatului exploatării care traduc riscul economic depind de: cifra de afaceri, ponderea cheltuielilor fixe și proximitatea de punctul mort a producției vândute. [1]

### 3. Riscul financiar

Întreprinderile se confruntă în permanență cu un risc economic deoarece nu au un control mulțumitor asupra veniturilor viitoare. Dar, alături de acest risc, intervine încă unul suplimentar, ori

de câte ori apelează la împrumuturi [2], care implică cheltuieli financiare pentru remunerarea datoriilor (dobânzi) și influențează rentabilitatea întreprinderii – riscul financiar.

Acest risc se manifestă prin sensibilitatea rezultatului net la variațiile rezultatului exploataării și se apreciază cu ajutorul *coeficientului levierului financiar* (CLF):

$$CLF = \frac{\frac{\Delta R_{net}}{R_{net}}}{\frac{\Delta R_{exp}}{R_{exp}}}$$

CLF exprimă modificarea procentuală a rezultatului net ca răspuns la modificarea cu un procent a rezultatului exploataării și mărimea lui este direct proporțională cu gradul de risc financiar.

Coeficientul levierului financiar și riscul aferent se determină pe baza contului de profit și pierdere, în care rezultatul net presupune deducerea impozitului pe profit din rezultatul brut:

$$R_{net} = R_{brut} \times (1 - i) [R_{exp} - C_{fin} + (V_{fin} + R_{extr}) \times (1 - i)]$$

Cum veniturile financiare și rezultatul extraordinar nu sunt legate de activitatea curentă, CLF devine egal cu expresia:

$$CLF = \frac{R_{exp}}{R_{exp} - C_{fin}}$$

Importanța acestui coeficient decurge din faptul că rezultatul net condiționează atât beneficiul și dividendele pe acțiune, cât și autofinanțarea întreprinderii, care cointerează personalul, acționarii și proprietarii întreprinderii. [1]

Pentru a preveni riscul financiar întreprinderile trebuie să-și calculeze și să-și asigure un prag de rentabilitate, configurat ca un interval de încredere și nu ca un reper valoric predeterminat. Amplitudinea acestui interval este determinată de nivelul incertitudinii în care evoluează întreprinderea în cauză. Când ea tinde spre zero, cu siguranță va fi vorba de o rentabilitate punctuală și nu un interval în care profitabilitatea se realizează cu probabilitate mulțumitoare. Iar, când incertitudinea este ridicată, intervalul de încredere are o dimensiune atât de mare, încât devine neutilizabil în procesul decizional.[2]

#### **4. Riscul datorat schimbărilor în tehnologie**

Deoarece evoluția tehnologiei are un rol atât de important în activitatea concurențială, anticiparea schimbărilor în acest domeniu poate îmbunătăți poziția unei firme pe piață. După cum orice ezitare, întârziere sau eroare în previzionarea evoluției tehnologiei sau în achiziționarea celor mai adecvate realizări în domeniu, poate aduce prejudicii nebănuite întreprinderilor. Cine nu descoperă și nici nu ajunge să cunoască caracteristicile ramurii, care determină particularitățile evoluției tehnologiei, va pierde. Explicația se află în faptul că factorii, sursele și efectele schimbărilor progresive ale tehnologiei nu vor fi aceleași ca în situația discontinuității din acest plan. [2]

#### **5. Riscul valutar**

Întreprinderile, care folosesc devize pentru desfășurarea activității lor, se expun riscului valutar. Acesta se manifestă sub forma posibilității înregistrării unor pierderi, fie ca urmare a păstrării sau încasării unei valute, fie datorită efectuării, sau numai a proiectării realizării de operațiuni de schimb valutar, la o dată ulterioară predeterminată. Modificarea cursului de schimb la valuta deținută sau la cea folosită într-un contract de credit în devize sau de import-export produc efecte diferite la părțile implicate, în funcție de noul raport dintre valutele tranzacționate. Astfel, dacă valuta respectivă se depreciază, proprietarul ei și creditorul înregistrează o pierdere, în timp ce debitorul obține un câștig. Acesta se expune la un risc de schimb și pierde, dacă până la scadența datoriei lui, moneda în care se exprimă obligația de plată se apreciază.

Într-o situație identică ajunge și cel care investește în altă țară, în care rata dobânzii și perspectivele de câștig sub forma profitului sunt mai înalte, dacă scade cursul de schimb al valutei în care și-a plasat capitalul în străinătate.

Riscul de schimb valutar afectează într-un mod asemănător și rezultatele financiare ale întreprinderilor dintr-o țară, când ele își convertesc, în momentul decontării, prețul din contract, exprimat în moneda națională, într-o valută străină.

Se expun la un astfel de risc de translație și firmele care lucrează pe diferite piețe, când transferă, în vederea încheierii bilanțului și a întocmirii declarației de venituri ale acționarilor, rezultatele financiare ale filialelor, exprimate în diferite monede, în contul societății mamă. Dacă în timp au loc modificări ale raportului de schimb dintre monedele folosite de filiale și valuta țării de origine a societății mamă, pot să apară pierderi în urma acestor convertiri. Mărimea riscului valutar, generat de operațiunile de translație a valorii activelor și pasivelor, a veniturilor și cheltuielilor înregistrate de subunitățile firmelor cu activitate transnațională, este influențată de rata de schimb folosită în conversie. Dacă se utilizează rata de schimb curentă, elementele valorice supuse conversiei ajung să fie expuse la risc, iar, dacă se recurge la rata inițială, numită istorică, valoarea activelor și pasivelor nu va fi periclitată de acest risc. Astfel, dacă activele unei filiale, măsurate în monedă străină, depășesc valoarea pasivelor, exprimate în aceeași valută, atunci deprecierea acesteia va avea ca rezultat o pierdere, iar deprecierea ei va conduce la un câștig pentru societatea mamă.

Dina analiza acestor operațiuni comerciale și financiare rezultă că activitatea economică se desfășoară adesea în etape, din care motiv apar numeroase situații în care, între momentul efectuării unui act sau a unei prestații și cel în care se stinge obligația generată, ce se naște în acest mod, se scurge un interval de timp. Acceptarea încasării drepturilor bănești la o dată ulterioară momentului nașterii datoriei din partea partenerului de afaceri, respectiv alegerea variantei de a achita un supliment la preț, dacă vânzătorul este de acord că această operațiune să se efectueze mai târziu, sunt atitudini normale într-o tranzacție de anvergură. Doar că ele atrag după sine o anumită expunere la risc, datorită fluctuației cursului de schimb.[2]

## **6. Riscul de faliment (insolvabilitate)**

Un obiectiv major al diagnosticului financiar în aprecierea stării de sănătate financiară a întreprinderii îl constituie evaluarea riscurilor ce îi însoțesc activitatea, din care unele semnalează vulnerabilitatea, iar altele prefigurează falimentul (insolvabilitatea) ce amenință supraviețuirea.

Cumularea riscului economic cu cel financiar prin intermediul *coeficientului levierului total* (CLT) permite evaluarea riscului global – economic și financiar – cu atât mai ridicat, cu cât cheltuielile legate de amortizare și dobânzi dețin o pondere mai mare în totalul cheltuielilor.

Mărimea riscului activității economico-financiare interesează nu numai întreprinderea care apelează la credite, ci mai ales băncile creditoare, care consideră că pentru a beneficia de un credit, întreprinderea trebuie să prezinte o bonitate financiară, care să exprime o garanție a gestionării sănătoase a activității la toate nivelurile, de la cel operațional la cel strategic.

În acest sens, evaluarea completă a stabilității întreprinderii și a posibilității de a înregistra pierderi care să anticipeze degradarea situației financiare, până la riscul de faliment, se poate realiza prin intermediul indicatorilor ce exprimă calitatea activității economico-financiare:

- *solvabilitatea patrimonială* exprimă gradul în care capitalurile proprii asigură acoperirea obligațiilor pe termen lung și a creditelor prin elemente patrimoniale.

Aceasta trebuie să aibă valori peste 0,3 și o evoluție ascendentă. O valoare sub 0,3 este un semnal de prudență deosebită ce impune o alertă crescută din partea băncii finanțatoare, întreprinderea fiind falimentară.

- *lichiditatea* exprimă capacitatea de achitare la termen a obligațiilor pe termen scurt din resursele bănești disponibile.

Lichiditatea trebuie să aibă valori supraunitare pentru a arăta existența unui supliment de resurse care să facă față incidentelor ce pot apărea în mișcarea capitalului circulant.

- *trezoreria* constituie partea care rămâne din resursele stabile după ce au fost finanțate imobilizările și necesarul de fond de rulment și exprimă aptitudinea întreprinderii de a se finanța din resursele stabile.

O trezorerie negativă implică recurgerea la credite bancare de trezorerie pentru plățile curente, ceea ce arată dificultăți financiare pe termen scurt.

- *rata rentabilității financiare* reflectă capacitatea întreprinderii de a obține profit net prin utilizarea capitalurilor proprii și este favorizată de recurgerea la împrumuturi în cazul unui efect de levier financiar pozitiv.

Prin sistemul de rate și de echilibru financiar, diagnosticul financiar permite evidențierea punctelor tari și a punctelor slabe ale gestiunii financiare, respectiv a performanțelor și a riscului economic și financiar, dar nu oferă posibilitatea evaluării riscului de faliment care amenință continuitatea întreprinderii aflate în dificultate.

Cauzele care pot conduce la faliment sunt numeroase și vizează:

- reducerea activității;
- reducerea marjelor și ratelor de rentabilitate;
- apariția și amplificarea problemelor de trezorerie, de management,
- falimentul unor clienți, reducerea piețelor de desfacere, blocajul în lanț, etc

Studiul cauzelor falimentului a condus la concluzia că acesta nu este un fenomen brutal, ci un rezultat al unei degradări progresive a situației financiare a întreprinderii, riscul de insolvabilitate fiind previzibil cu câțiva ani înaintea încetării plăților.[1]

În loc de concluzii, merită a fi reținute „amenințările” și „factorii de succes” ai riscului:

#### **Cele “10 amenințări” în cazul neevaluării riscului:**

**1. Amplasarea greșită a afacerii.** Aceasta ține de politica de marketing: presupune nepromovarea unor reclame corecte și nealergarea unei piețe favorabile desfacerii produsului.

**2. Prea mult capital în active fixe.** Eficiența utilizării activelor fixe este scăzută.

**3. Lipsa de capital.** S-au făcut investiții prea mari în active fixe și nu mai există suficient capital circulant pentru continuarea procesului de producție.

**4. Probleme cu creditele.** Nu există resurse pentru rambursarea datoriilor.

**5. Proasta gestionare a stocurilor.** Dublarea vânzărilor nu implică dublarea stocurilor. Stocurile vor crește numai de 1/4 ori.

**6. Expansiune necontrolată.** Se lansează produse pe o piață care nu a fost cercetată în prealabil.

**7. Capitalizare neadecvată.** Ea este determinată de riscul activității. Dacă riscul este mare, dividendele cerute de investitori vor fi mari. Din profitul obținut se plătesc dividendele și partea investită va fi mică.

**8. Lipsa de experiență și de calificare.** Nu există interes pentru ridicarea gradului de pregătire profesională a celor angajați.

**9. Probleme cu personalul.** Dacă activitatea merge prost personalul va fi tentat să își găsească alt loc de muncă.

**10. Birocrația.** Aceasta se găsește în activitățile ale căror rezultate nu mai sunt satisfăcătoare.

Dacă se analizează aceste amenințări se constată ca una derivă din cealaltă ca un efect cu propagare în lanț.

#### **Cei “7 factori de succes” în cazul evaluării riscurilor:**

Specialiștii au analizat factorii care determină succesul activității unei întreprinderi. Ei consideră că, dacă se urmărește realizarea anumitor condiții, performanța este asigurată.

Condițiile stabilite sunt:

**1. Tendința spre acțiune.** Fiecare angajat este capabil să acționeze zi de zi, fără a aștepta ordine de la cineva.

**2. Apropierea de client pentru înțelegerea nevoilor acestuia.** Activitatea de producție trebuie să aibă un dublu scop: realizarea unui produs calitativ superior și satisfacerea necesităților unui anumit segment de consumatori.

**3. Autonomie în luarea deciziilor.** Toată activitatea trebuie împărțită în compartimente care știu exact ce au de făcut și unde de fapt se iau deciziile.

**4. Conducerea simplă și bazată pe valori.** Americanii denumesc aceasta KISS = “a păstra lucrurile simple”(de la keep it short and simple).

**5. Realizarea scopului propus sau denumit plastic ”croșetarea modelului potrivit”.** Ideea constă în aceea că un produs nou se lansează numai pe o piață cunoscută, iar pe o piață nouă se vinde numai un produs deja cunoscut. Niciodată un produs nou nu se lansează pe o piață nouă, pentru că riscul este foarte mare.

**6. Un personal bine pregătit și dedicat.** Activitatea presupune un lanț de oameni implicați în procesul de producție de la furnizorul inițial la clientul final. Dacă fiecare este interesat în activitatea pe care o desfășoară și depune o muncă de calitate, riscul ca în procesul de producție să apară întreruperi este foarte mic.

**7. Un control cât mai scurt al activității.** Nici un aspect al controlului nu trebuie neglijat în nici o fază a activității.

Orice conducător analizând continuu activitatea de care răspunde și ținând cont de factorii menționați mai sus, poate asigura succesul afacerii.[3]

#### **Bibliografie:**

1. Petrescu, Silvia, *Diagnostic economic-financiar. Metodologie. Studii de caz*, Editura Sedcom Libris, Iași, 2004;

2. Prunea, Petru, *Riscul în activitatea economică. Ipostaze. Factori. Modalități de reducere*, Editura Economică, București, 2003;

3. <http://www.softagency.ro>