

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«ИРКУТСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ»**

Кафедра Экономики и цифровых бизнес-технологий

ОЦЕНКА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ РИСКОВ

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ
по проведению практических (семинарских) занятий
по дисциплине**

Направление	58.03.01 Востоковедение и африканистика
Профиль:	Экономика и внешнеэкономическая деятельность стран Востока
Квалификация	Бакалавр
Составитель методических указаний:	Чайка Ю.Б. канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и цифровых бизнес-технологий ФГБОУ ВО «ИРНИТУ»

Иркутск 2026 г.

Чайка Ю.Б. Оценка внешнеэкономических рисков: методические указания по проведению практических (семинарских) занятий для студентов по направлению 58.03.01 Востоковедение и африканистика, профиль Экономика и внешнеэкономическая деятельность стран Востока, 2026 - 15с.

Оглавление

1. Организация практических занятий.....	4
2. Перечень практических занятий.....	4
3. Содержание практических занятий.....	5
Список рекомендуемой литературы.....	20

1. Организация практических занятий

Целью практических занятий является формирование у обучающихся компетенций, предусмотренных рабочей программой дисциплины «Оценка внешнеэкономических рисков», а также закрепление теоретического материала через решение учебных задач, анализ ситуаций внешнеэкономической деятельности и подготовку аргументированных выводов.

Каждый студент на практическом занятии должен подготовиться к обсуждению вопросов темы, выполнить предложенные задания и представить результаты в устной или письменной форме. Устный фронтальный опрос проводится по всем темам курса; письменные и расчетно-аналитические задания выполняются в аудитории или во внеаудиторное время по указанию преподавателя.

Ответы на вопросы темы должны содержать профессиональную терминологию, ссылки на применимые нормативные, статистические или справочные источники, а также самостоятельный вывод по результатам анализа. Особое внимание уделяется качеству аргументации и способности применить теоретические положения к условиям конкретной внешнеторговой операции.

2. Перечень практических занятий

Перечень практических занятий представлен в таблице 1.

Таблица 1. - Перечень тем практических занятий

№ п/п	Темы практических (семинарских) занятий	Кол-во академических часов
1	Анализ источников маркетинговой информации о внешних рынках и выявление рисков ее использования	4
2	Идентификация и оценка внешнеэкономических рисков	4
3	Разработка мер по снижению внешнеэкономических рисков на основе анализа кейсов	4
4	Сравнительный анализ мировых цен и коммерческих предложений с учетом ценовых рисков	4
5	Оценка ценовых рисков на основе анализа рыночной информации и предложений иностранных контрагентов	4
6	Составление коммерческих предложений и запросов с учетом внешнеэкономических рисков	6
7	Анализ и корректировка коммерческих предложений и запросов с целью минимизации рисков	6

3. Содержание практических занятий

Тема 1. Анализ источников маркетинговой информации о внешних рынках и выявление рисков ее использования

Цель занятия: формирование навыков отбора источников маркетинговой информации и оценки рисков, связанных с их достоверностью, полнотой и сопоставимостью.

Форма проведения занятия: семинарское или практическое занятие с фронтальным опросом, анализом кейса, выполнением расчетных и письменных заданий.

Методические указания: при подготовке к занятию студенту необходимо изучить материал лекции и рабочей программы, проработать нормативные или справочные источники, подготовить ответы на вопросы и выполнить задания с обязательным итоговым выводом.

Вопросы:

1. Официальные, коммерческие и экспертные источники информации о внешних рынках.
2. Риски недостоверности, устаревания, неполноты и несопоставимости статистики.
3. Использование таможенных данных, отраслевых баз, биржевых индикаторов и отчетов компаний.
4. Особенности информационной среды рынков стран Востока.
5. Проверка методологии источника и подтверждение данных несколькими каналами.

Примерные тестовые задания:

ЗАДАНИЕ 1 (выберите один вариант ответа)

Какая характеристика источника маркетинговой информации позволяет минимизировать риск его использования ?

- а) Наличие экспертных заключений от отраслевых ассоциаций, подтверждающих репутацию источника
- б) Раскрытая методология сбора данных, указание даты обновления и возможность перекрестной проверки через независимые каналы
- в) Соответствие данных прогнозам ведущих инвестиционных банков за последние три периода
- г) Высокая частота публикации обновлений

ЗАДАНИЕ 2 (выберите один вариант ответа)

Основная причина несопоставимости официальных статистических данных о внешней торговле между двумя странами заключается в:

- а) Применении разных методов учета реэкспорта и страны назначения товара
- б) Различиях в классификаторах товаров, методах учета экспорта/импорта и периодах наблюдения
- в) Использовании разных валютных курсов при пересчете данных в доллар США
- г) Несовпадении статистических значений при регистрации мелких партий

ЗАДАНИЕ 3 (выберите один вариант ответа)

При анализе коммерческих предложений с китайских маркетплейсов профессионал по ВЭД должен:

- а) Доверять предложениям с отметкой «Trade Assurance», так как платформа гарантирует исполнение

б) Сопоставлять предложенную цену с официальными таможенными данными, отраслевыми индексами и условиями поставки (базис Incoterms, валюта)

в) Запрашивать у продавца сертификаты ISO и аудит производства для подтверждения надежности цены

г) Сравнить цену только с предложениями продавцов, имеющих «Gold Supplier» более 5 лет

Практические задания:

Задача № 1. Сравните три источника информации о рынке промышленного оборудования в Индии: официальный статистический источник, коммерческую платформу и отраслевой обзор. Оцените надежность каждого.

Задача № 2. Составьте чек-лист проверки источника маркетинговой информации.

Задача № 3. Подготовьте таблицу рисков использования одного источника без верификации.

Тема 2. Идентификация и оценка внешнеэкономических рисков

Цель занятия: формирование навыков классификации, идентификации и первичной оценки внешнеэкономических рисков при подготовке сделки.

Форма проведения занятия: семинарское или практическое занятие с фронтальным опросом, анализом кейса, выполнением расчетных и письменных заданий.

Методические указания: при подготовке к занятию студенту необходимо изучить материал лекции и рабочей программы, проработать нормативные или справочные источники, подготовить ответы на вопросы и выполнить задания с обязательным итоговым выводом.

Вопросы:

1. Классификация рисков ВЭД: страновые, политические, валютные, коммерческие, транспортные, правовые, санкционные, информационные.

2. Методы идентификации рисков: карта рисков, PESTLE, сценарный анализ, экспертная оценка.

3. Критерии вероятности и влияния риска.

4. Расчет ожидаемых потерь и чувствительности результата сделки.

5. Документирование результатов оценки риска.

Примерные тестовые задания:

ЗАДАНИЕ 1 (выберите один вариант ответа)

Матрица (карта) рисков предназначена для:

а) Ранжирования рисков на основе произведения вероятности и влияния с последующим выделением зон приемлемости

б) Сопоставления субъективной вероятности наступления риска и величины возможного ущерба для определения приоритетов управления

в) Построения гистограммы распределения убытков по всем идентифицированным рискам

г) Количественного расчета портфеля внешнеторговых контрактов

ЗАДАНИЕ 2 (выберите один вариант ответа)

Сценарный анализ как метод оценки внешнеэкономических рисков позволяет:

- а) Оценить диапазон возможных финансовых результатов сделки при различных гипотезах изменения внешней среды (цены, курса, задержек)
- б) Рассчитать точные вероятности наступления каждого риска на основе метода Монте-Карло
- в) Заменить экспертные оценки при отсутствии статистических данных по аналогичным сделкам
- г) Определить единственный наиболее вероятный сценарий развития событий как основу для бюджетирования

ЗАДАНИЕ 3 (выберите один вариант ответа)

Ожидаемая денежная потеря от идентифицированного риска рассчитывается по формуле:

- а) Математическое ожидание ущерба как произведение вероятности события и величины возможного ущерба
- б) Вероятность события \times Величина возможного ущерба
- в) Интеграл вероятности превышения порогового значения ущерба в заданном доверительном интервале
- г) Произведение максимального и минимального ущерба, деленное на коэффициент эластичности

Практические задания:

Задача № 1. Составьте карту рисков для экспорта зерна в Египет с отсрочкой платежа 180 дней.

Задача № 2. Рассчитайте потенциальную потерю по валютному риску: контракт 2 млн долл. США, курс при заключении 92 руб./долл., прогнозируемый курс 86 руб./долл.

Задача № 3. Определите, какие риски требуют включения специальных условий в контракт.

Тема 3. Разработка мер по снижению внешнеэкономических рисков на основе анализа кейсов

Цель занятия: формирование навыков подбора мер минимизации риска с учетом вида риска, цены меры и специфики внешнего рынка.

Форма проведения занятия: семинарское или практическое занятие с фронтальным опросом, анализом кейса, выполнением расчетных и письменных заданий.

Методические указания: при подготовке к занятию студенту необходимо изучить материал лекции и рабочей программы, проработать нормативные или справочные источники, подготовить ответы на вопросы и выполнить задания с обязательным итоговым выводом.

Вопросы:

1. Меры минимизации коммерческого риска: проверка контрагента, аккредитив, банковская гарантия, страхование кредита.

2. Меры снижения валютного риска: форвард, опцион, валютная оговорка, естественное хеджирование.

3. Меры управления логистическими и транспортными рисками.

4. Меры снижения правовых и регуляторных рисков.

5. Оценка остаточного риска после применения защитных мер.

Примерные тестовые задания:

ЗАДАНИЕ 1 (выберите один вариант ответа)

Документарный аккредитив, открытый в банке, в первую очередь снижает для экспортера риск:

а) Неплатежа со стороны импортера при условии представления документов, строго соответствующих условиям аккредитива

б) Задержки оплаты из-за отказа импортера признать поставку частично несоответствующей

в) Изменения платежеспособности импортера после отгрузки, если аккредитив подтвержден банком экспортера

г) Блокировки транзакции по санкционным основаниям

ЗАДАНИЕ 2 (выберите один вариант ответа)

Остаточный риск после применения мер управления — это:

а) Риск, сохраняющийся после реализации всех разумных и экономически оправданных мер снижения, и требующий принятия либо резервирования

б) Разница между первоначальным риском и риском, переданным страховщику или контрагенту

в) Неидентифицируемый риск, который невозможно измерить даже косвенными методами

г) Величина риска, соответствующая допустимому уровню, установленному внутренними нормативными документами компании

ЗАДАНИЕ 3 (выберите один вариант ответа)

Заключение договора страхования груза «с ответственностью за все риски» является мерой снижения:

а) Транспортных рисков, включая повреждение, утрату и хищение товара при перевозке, за исключением оговоренных исключений

б) Логистических рисков, связанных с действием форс-мажора у перевозчика

в) Рисков общей аварии и спасательных работ

г) Рисков задержки доставки

Практические задания:

Задача № 1. Предложите комплекс мер для сделки по поставке хрупкого оборудования из Шанхая через Владивосток в Москву.

Задача № 2. Сравните форвард и валютный опцион как инструменты защиты экспортера от укрепления рубля.

Задача № 3. Составьте таблицу «риск - мера снижения - стоимость/ограничение - остаточный риск».

Тема 4. Сравнительный анализ мировых цен и коммерческих предложений с учетом ценовых рисков

Цель занятия: формирование навыков сопоставления мировых цен, коммерческих предложений и условий поставки для выявления ценовых рисков.

Форма проведения занятия: семинарское или практическое занятие с фронтальным опросом, анализом кейса, выполнением расчетных и письменных заданий.

Методические указания: при подготовке к занятию студенту необходимо изучить материал лекции и рабочей программы, проработать нормативные или справочные источники, подготовить ответы на вопросы и выполнить задания с обязательным итоговым выводом.

Вопросы:

1. Понятие мировой, биржевой, контрактной, трансфертной и офертной цены.
2. Сравнение предложений с учетом Incoterms, валюты, срока действия оферты и платежных условий.
3. Корректировка цены на транспортные, страховые, таможенные и финансовые расходы.
4. Выявление демпинговых, завышенных и экономически необоснованных предложений.
5. Источники ценовой информации для рынков Востока.

Примерные тестовые задания:

ЗАДАНИЕ 1 (выберите один вариант ответа)

Корректное сравнение двух коммерческих предложений от разных поставщиков возможно только после:

- а) Приведения всех предложений к единому базису поставки (Incoterms), единой валюте, одинаковому объёму расходов и сопоставимым срокам и условиям оплаты
- б) Дисконтирования будущих платежей к текущей стоимости по ставке финансирования компании
- в) Добавления к каждой цене наценки за риск контрагента
- г) Трансформации всех цен в условия DDP

ЗАДАНИЕ 2 (выберите один вариант ответа)

Цена CIF (Incoterms 2020) отличается от цены FOB тем, что:

- а) Цена FOB применяется только для воздушного транспорта
- б) Цена CIF подразумевает переход риска с продавца на покупателя в порту назначения, а FOB — после погрузки на борт
- в) Цена CIF дополнительно включает фрахт до порта назначения и страховку, тогда как FOB — только расходы до погрузки на борт в порту отправления
- г) Разница между CIF и FOB равна точной стоимости фрахта плюс 110% страховой суммы

ЗАДАНИЕ 3 (выберите один вариант ответа)

Аномально низкая цена в коммерческом предложении (на 30–40% ниже среднерыночной) с высокой вероятностью сигнализирует о:

а) Возможном субсидировании экспорта со стороны национального экспортно-кредитного агентства

б) Скрытых дополнительных расходах, неполной комплектации, низком качестве, фиктивном предложении либо ошибке в базисе поставки и требует углублённой проверки

в) Желании продавца войти на новый рынок за счет демпинга при условии долгосрочного контракта

г) Сезонном перепроизводстве и необходимости распродажи излишков, не влияющем на качество

Практические задания:

Задача № 1. Сравните три предложения на поставку комплектующих: FOB Шанхай, CIF Новороссийск, DAP Москва. Приведите их к единому базису для выбора поставщика.

Задача № 2. Составьте таблицу корректировки цены с учетом фрахта, страхования, платежного риска и срока поставки.

Задача № 3. Подготовьте вывод о ценовом риске по предложению, которое на 20% дешевле рынка.

Тема 5. Оценка ценовых рисков на основе анализа рыночной информации и предложений иностранных контрагентов

Цель занятия: формирование навыков количественной оценки волатильности цен и влияния ценового риска на экономический результат сделки.

Форма проведения занятия: семинарское или практическое занятие с фронтальным опросом, анализом кейса, выполнением расчетных и письменных заданий.

Методические указания: при подготовке к занятию студенту необходимо изучить материал лекции и рабочей программы, проработать нормативные или справочные источники, подготовить ответы на вопросы и выполнить задания с обязательным итоговым выводом.

Вопросы:

1. Понятие ценовой волатильности и коэффициента вариации.
2. Индексы и биржевые котировки как индикаторы ценового риска.
3. Анализ чувствительности прибыли к изменению цены, курса и логистических расходов.
4. Скользящая цена, формульное ценообразование и ценовые коридоры.
5. Документирование результатов мониторинга цен.

Примерные тестовые задания:

ЗАДАНИЕ 1 (выберите один вариант ответа)

Коэффициент вариации (CV) при анализе временного ряда цен используется для:

- а) Оценки относительной волатильности (изменчивости) цен, позволяющей сравнивать риск разных товаров независимо от масштаба цен
- б) Исключения эффекта сезонности из ряда цен перед расчетом VaR
- в) Нормирования ценовых рядов к единому знаменателю для кластерного анализа
- г) Определения автокорреляции ценовых изменений во времени

ЗАДАНИЕ 2 (выберите один вариант ответа)

Включение в контракт формулы «скользящей цены» (price escalation formula) направлено на снижение:

- а) Риска неблагоприятного изменения рыночных цен или производственных затрат (например, на сырьё, энергию) путём привязки цены к заранее оговорённому индексу
- б) Риска изменения таможенных пошлин в период между отгрузкой и оплатой
- в) Риска валютных колебаний, если формула привязана к бивалютной корзине
- г) Риска инфляции в стране покупателя при поставках с отсрочкой платежа

ЗАДАНИЕ 3 (выберите один вариант ответа)

Анализ чувствительности финансовой модели сделки позволяет:

- а) Количественно оценить изменение чистой прибыли или маржи при заданных отклонениях ключевых факторов: цены, курса валюты, ставки фрахта, задержки платежа
- б) Построить распределение вероятностей конечного финансового результата при помощи метода Монте-Карло
- в) Определить пороговые значения факторов, при которых сделка перестает быть безубыточной (точки безубыточности по параметрам)
- г) Заменить стресс-тестирование при отсутствии исторических данных по рыночным шокам

Практические задания:

Задача № 1. Рассчитайте коэффициент вариации по ценам 100, 106, 92, 110, 98 долл. за единицу и сделайте вывод о волатильности.

Задача № 2. Постройте сценарии сделки при снижении рыночной цены на 5%, 10% и 15%.

Задача № 3. Предложите формулу цены для контракта на поставку металлических комплектующих с привязкой к биржевому индексу.

Тема 6. Составление коммерческих предложений и запросов с учетом внешнеэкономических рисков

Цель занятия: формирование навыков подготовки оферты и запроса коммерческого предложения, в которых заранее учтены валютные, ценовые, логистические и правовые риски.

Форма проведения занятия: семинарское или практическое занятие с фронтальным опросом, анализом кейса, выполнением расчетных и письменных заданий.

Методические указания: при подготовке к занятию студенту необходимо изучить материал лекции и рабочей программы, проработать нормативные или справочные источники, подготовить ответы на вопросы и выполнить задания с обязательным итоговым выводом.

Вопросы:

1. Структура коммерческого предложения иностранному покупателю.
2. Структура RFQ иностранному поставщику.
3. Условия цены, валюты, срока действия оферты и оплаты.
4. Выбор базиса Incoterms и распределение рисков.
5. Оговорки о форс-мажоре, санкциях, страховании и разрешении споров.

Примерные тестовые задания:

ЗАДАНИЕ 1 (выберите один вариант ответа)

В профессионально составленном запросе коммерческого предложения (RFQ) иностранному поставщику должны быть запрошены:

- а) Подробная спецификация, цена на различных базисах Incoterms, сроки и условия оплаты, стоимость и вид упаковки, перечень подтверждающих документов, гарантийные обязательства
- б) Цена EXW и CIF, а также подтверждение возможности поставки частями с частичной оплатой
- в) Коммерческое предложение в форме твёрдой оферты, действительной не менее 60 дней
- г) Скан-копии сертификатов происхождения и качества, а также образец контракта с типовыми условиями

ЗАДАНИЕ 2 (выберите один вариант ответа)

Указание срока действия цены (срока оферты) в коммерческом предложении важно для:

- а) Ограничения ценового и валютного риска продавца в период между направлением оферты и возможным акцептом, а также дисциплинирования покупателя
- б) Соблюдения требований российского валютного законодательства при поступлении аванса
- в) Фиксации курса пересчёта валюты цены в валюту платежа, если они различаются
- г) Определения момента акцепта как даты подписания контракта, если иное не оговорено

ЗАДАНИЕ 3 (выберите один вариант ответа)

Выбор базиса поставки Incoterms в коммерческом предложении непосредственно определяет:

- а) Распределение транспортных расходов, рисков гибели/повреждения товара и обязанностей по страхованию между продавцом и покупателем
- б) Момент перехода права собственности на товар от продавца к покупателю
- в) Обязанность импортера по уплате ввозных пошлин независимо от базиса
- г) Порядок документального подтверждения экспорта для целей возврата НДС

Практические задания:

Задача № 1. Подготовьте структуру коммерческого предложения для покупателя из ОАЭ на поставку промышленного оборудования с учетом рисков неплатежа, валютного курса и логистики.

Задача № 2. Составьте RFQ поставщику из Китая с запросом цен на условиях FOB Шанхай, CIF Новороссийск и DAP Москва.

Задача № 3. Напишите аналитическую записку: какие риски снижены включенными условиями, а какие остаются.

Тема 7. Анализ и корректировка коммерческих предложений и запросов с целью минимизации рисков

Цель занятия: формирование навыков критической проверки коммерческих документов и корректировки условий сделки до заключения контракта.

Форма проведения занятия: семинарское или практическое занятие с фронтальным опросом, анализом кейса, выполнением расчетных и письменных заданий.

Методические указания: при подготовке к занятию студенту необходимо изучить материал лекции и рабочей программы, проработать нормативные или справочные источники, подготовить ответы на вопросы и выполнить задания с обязательным итоговым выводом.

Вопросы:

1. Типовые ошибки коммерческих предложений и RFQ.
2. Проверка полноты цены, валюты, сроков, условий поставки и оплаты.
3. Выявление скрытых расходов и неопределенных обязательств.
4. Корректировка условий для снижения валютных, ценовых и логистических рисков.
5. Подготовка итогового заключения о допустимости предложения.

Примерные тестовые задания:

ЗАДАНИЕ 1 (выберите один вариант ответа)

Если в полученном коммерческом предложении не указан базис поставки (Incoterms), это создаёт риск:

а) Юридической неопределённости в распределении транспортных расходов, момента перехода рисков и страховых обязательств, что может привести к непредвиденным затратам и спорам

б) Автоматического применения правил EXW по умолчанию согласно Гражданскому кодексу страны продавца

в) Применения Incoterms (обычаев порта) вместо Incoterms, что фиксирует риски в пользу перевозчика

г) Освобождения продавца от любой ответственности за сохранность груза до момента его фактической передачи первому перевозчику

ЗАДАНИЕ 2 (выберите один вариант ответа)

Направление запроса уточнения контрагенту является обязательным действием, если:

а) В предложении присутствуют противоречивые или отсутствуют существенные условия: неполная спецификация, неясная цена, разные сроки поставки в разных разделах, неоговорённые дополнительные сборы

б) Цена предложения существенно ниже среднерыночной, но все иные условия прописаны чётко

в) Продавец предлагает аккредитивную форму оплаты, не указав банк-эмитент

г) Предложение содержит ссылку на форс-мажорную оговорку, но не перечисляет конкретные события

ЗАДАНИЕ 3 (выберите один вариант ответа)

Итоговое заключение (риск-отчёт) по результатам анализа коммерческого предложения должно содержать:

а) Оценку приемлемости каждого существенного условия, перечень выявленных рисков с их классификацией, конкретные рекомендации по корректировке договорных условий до подписания контракта

б) Сравнение предложения с тремя альтернативными офертами на основе полных приведённых затрат с учётом фактора времени

в) Ранжирование рисков по шкале «вероятность — влияние» и предложение мер по их снижению с оценкой остаточного риска

г) Проект протокола разногласий к контракту с выделением условий, требующих замены на рыночные стандарты

Практические задания:

Задача № 1. Проанализируйте коммерческое предложение: цена 100 000 долл. США, поставка «до склада покупателя», срок 45-90 дней, оплата 100% авансом. Выявите риски и перепишите условия.

Задача № 2. Проведите сравнительный анализ двух предложений и выберите предпочтительное с учетом полного риска, а не только цены.

Задача № 3. Составьте протокол переговорных замечаний к иностранному контрагенту.

Список рекомендуемой литературы

1. Гончаренко Л. П. Риск-менеджмент : учебное пособие / Л. П. Гончаренко, С. А. Филин; под ред. Е. А. Олейникова, 2010. - 215.

2. Мамаев Л. А. Прогнозирование и риск-менеджмент : монография / Л. А. Мамаев, А. В. Нецель, Р. Ф. Старков, 2014. - 171.

3. Лашманова, Ю. Ю. Оценка рисков : практикум / Ю. Ю. Лашманова. — Оренбург : Оренбургский государственный университет, ЭБС АСВ, 2024. — 162 с. — ISBN 978-5-7410-3193-3. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/153070.html> (дата обращения: 24.05.2026). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

4. Толкаченко, О. Ю. Управление рисками : учебное пособие / О. Ю. Толкаченко. — Тверь : Тверской государственный университет, 2024. — 103 с. — ISBN 978-5-7609-1949-6. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/155005.html> (дата обращения: 24.05.2026). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

5. Дубина, И. Н. Основы управления рисками : учебное пособие / И. Н. Дубина, Г. К. Кишибекова. — Москва : Ай Пи Ар Медиа, 2026. — 266 с. — ISBN 978-5-4497-4678-8. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/154216.html> (дата обращения: 24.05.2026). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

6. Риск-менеджмент : учебное пособие для вузов / С. С. Габдулин, В. А. Колонова, М. В. Гаврилюк [и др.] ; под редакцией Л. П. Дашкова, 2024. - 322.

7. Вяткин В. Н. Риск-менеджмент : учебник для вузов / В. Н. Вяткин, В. А. Гамза, Ф. В. Маевский, 2025. - 365.

8. Балабин, А. А. Управление рисками : учебное пособие / А. А. Балабин. — Новосибирск : Новосибирский государственный технический университет, 2022. — 128 с. — ISBN 978-5-7782-4850-2. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/155897.html> (дата обращения: 24.05.2026). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

9. Велигура, А. В. Теория риска и моделирование рискованных ситуаций : учебное пособие / А. В. Велигура, Н. Н. Лепило. — Луганск : ГОУ ВО ЛНР «ЛГУ им. В. ДАЛЯ», 2022. — 207 с. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/151615.html> (дата обращения: 24.05.2026). — Режим доступа: для авторизир. пользователей