

А. И. Бабушкин, докт. техн. наук
В. Н. Гавва, канд. экон. наук
Я. В. Сафронов, канд. экон. наук

ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ РИСК И ПРОБЛЕМЫ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Любая предпринимательская деятельность всегда связана с риском, который принято называть хозяйственным или предпринимательским риском. Предпринимательская деятельность в настоящее время осуществляется в условиях неопределенности и изменчивости экономической среды, что порождает неуверенность в получении ожидаемого результата, так как есть опасность неудачи и непредвиденных потерь.

Прежняя жесткая система централизованного управления экономикой давала возможность предвидеть объемы производства, поставок, продаж, прибыль, доходы, уровень цен и действовать в заданных условиях.

Государственное регулирование в рыночных условиях сводится в основном к установлению норм предпринимательства и к налоговой системе, а все остальное в определенной мере складывается случайно. Рынок открывает путь, прежде всего, экономической свободе. Над предпринимателем возвышается только Закон и установленные законом ограничения. За экономическую свободу приходится платить, так как свобода сопутствует одновременно всем предпринимателям, которые вольны производить, покупать или не покупать предлагаемую продукцию, выдвигать свои условия сделок. При этом все стремятся к обеспечению своей выгоды, а выгода одних может стать ущербом для других. Даже у партнеров по предпринимательскому проекту могут быть отличающиеся интересы и соответственно свои критерии для принятия решений. Основная проблема предпринимателя - хозяйственника в рыночных условиях состоит не в том, чтобы найти дело с заведомо известным результатом, т. е. дело без риска, а в том, чтобы оценивать степень риска и не переходить за допустимые пределы в ходе реализации предпринимательской идеи.

К сожалению, в нашей экономической науке и хозяйственной практике в настоящее время практически нет теоретических и методических положений о предпринимательском риске. Отсутствуют и практические рекомендации о путях и способах уменьшения или предотвращения риска. Заметим, что и в странах с развитой рыночной экономикой лишь частично сложилась теория предпринимательского риска. Однако там накоплен огромный опыт рискованного предпринимательства, сопровождаемый наглядными примерами процветания и краха, подъема и банкротства в зависимости от умелого и неумелого поведения.

Следует отметить, что по отдельным видам предпринимательства риск поддается расчету и оценке. Это прежде всего страхование имуще-

ства, жизни и здоровья, а также лотереи и игорный бизнес /1/. Но это специфические виды предпринимательства, и применяемые в них методы оценки риска обычно не удается использовать в других областях и сферах предпринимательства.

При оценке предпринимательского риска необходимо оценивать меру опасности и степень потенциального ущерба в условиях конкретной сделки и сопровождающих её видов деятельности. Так например, страхуя предприятие (или дом) от пожара, страховое агентство анализирует только опасность возгорания объекта и меру возникшего при этом имущественного урона, который нужно будет компенсировать и соответственно этому устанавливаются страховые платежи. А предприниматель вынужден выявить и изучить риск, который может возникнуть при производстве, закупке, продаже продукции и при других видах деятельности. Его интересует не компенсация, а предотвращение ущерба.

В рыночной экономике главными факторами риска являются непредвиденные изменения конъюнктуры рынка, спроса, цен и поведения потребителя. Особое место среди факторов, которые определяют предпринимательский риск, занимает так называемый операционный ливеридж (operating leverage). Его суть заключается в зависимости прибыли от уровня постоянных фиксированных затрат производства /2/. К ним относят платежи за аренду помещений, оборудования, страхование имущества, плату административному персоналу. Высокий уровень этих затрат наблюдается в высокоавтоматизированных, капиталоемких и наукоемких производствах. Прибыль корпораций с высокой частью постоянных затрат более чувствительна к колебаниям продаж, поэтому выбор проекта инвестиций должен определяться и тем, насколько высокими будут постоянные затраты корпорации и соответственно предпринимательский риск. Риск - это вероятность того, что предприниматель понесет потери в виде дополнительных расходов сверх предусмотренных, либо получит доходы ниже тех, на которые рассчитывал. В абсолютном выражении риск может оцениваться величиной возможных потерь в натуральном или стоимостном выражении, если только ущерб поддается такому измерению. В относительном виде риск можно оценивать как величину возможных потерь, отнесенную к некоторой базе, в качестве которой можно принять либо имущественное состояние предпринимателя, либо общие затраты ресурсов на данный вид предпринимательства, либо ожидаемый доход (прибыль) от предпринимательства.

Применительно к предприятию в качестве базы для определения относительной величины риска целесообразно брать стоимость основных фондов и оборотных средств предприятия или намеченные суммарные затраты, имея в виду как текущие затраты, так и капитальные, или расчетную прибыль. Выбор базы принципиального значения не имеет, главным является достоверность показателя. Поскольку именно величина потерь характеризует степень риска, анализ риска связан прежде всего с изу-

чением потерь и их вероятности.

Говоря об исчислении вероятных потерь в процессе их прогнозирования, надо иметь в виду следующее обстоятельство. Случайное развитие событий, оказывающее влияние на ход и результаты предпринимательства, способно приводить не только к потерям конечного результата и ресурсов. Одно и то же случайное событие может вызвать увеличение затрат одного вида ресурсов и снижение затрат другого вида. Поэтому при двойном воздействии события все последствия необходимо учитывать и суммировать их.

Потери могут быть материальными, трудовыми, финансовыми, специальными, а также связанными с потерей времени. Для каждого вида потерь исходную оценку их возникновения и величины следует производить с учетом стратегических проблем, решаемых предпринимателем. При этом следует учитывать только случайные потери, не учтенные в предпринимательском проекте. Если потери можно заранее предвидеть, то они должны рассматриваться не как потери, а как неизбежные расходы и включаться в расчетную калькуляцию.

Что касается стратегий предпринимательской деятельности, то, понимая стратегию как широкую концепцию использования ресурсов для максимального достижения целей, следует отметить, что структура потерь в значительной степени зависит от вида предпринимательства - производственного, коммерческого и финансового, и от решаемых стратегических задач. Для успешного решения поставленных задач необходимо выявить специфические источники потерь и вызывающие эти потери факторы, знание которых позволяет принимать заблаговременные меры, ослабляющие их действие.

Общими для всех видов предпринимательства являются политические риски, т. е. потери, порождающие политический риск. Он проявляется в форме неожиданного, обусловленного политическими соображениями или событиями, изменение условий хозяйственной деятельности, создающих неблагоприятный для предпринимателя фон, способный привести к повышенным затратам ресурсов и потере прибыли. Типичные источники такого риска - увеличение налоговых ставок, введение принудительных отчислений, изменение договорных условий, трансформация форм и отношений собственности, отчуждение имущества и денежных средств по политическим мотивам. Величину возможных потерь и определяемую ими степень риска в таких случаях очень трудно предвидеть. Близки к ним по непредвидимости потери, обусловленные стихийными бедствиями, воровством и рэкетом. К политическим факторам можно отнести и практику введения в действие законов и постановлений правительства не со дня опубликования, а задним числом.

Особенно тщательно должны оцениваться политические факторы риска при проведении экспортно - импортных операций. Многие западные государства для стимулирования экспорта создали специальные банки или страховые общества, производящие страхование экспортов от политического риска. Чисто коммерческие страховые общества такого рода страхования

обычно не осуществляют. В Австрии, например, для таких видов страхования существует "Контрольбанк", в ФРГ - общество "Гермес" /3/.

Особое место занимают потери предпринимателей, обусловленные недобросовестностью или несостоятельностью компаньонов. Риск оказаться обманутым в сделке или столкнуться с неплатежеспособностью должника, невозвратностью долга, к сожалению достаточно реален. Многие предприятия стран СНГ соблазняются возможностью воспользоваться кредитами поставщиков сырья и комплектующих, превращая краткосрочные кредиты в долгосрочные или даже безвозвратные. несовершенство законодательства и порочный круг неплатежей порождают такие явления, да и многие банки не торопятся обеспечить своевременное прохождение платежей. Когда не работает закон, ему на смену выходит беззаконие.

Итак, риск - вероятностная категория, поэтому наиболее обоснованно с научных позиций может характеризовать и измерять его как вероятность возникновения определенного уровня потерь. В этой связи необходимо выделить ряд зон риска, зависящих от величины потерь /4/:

- безрисковая зона - нулевые потери;
- зона допустимого риска - потери меньше ожидаемой прибыли;
- зона критического риска - потери меньше ожидаемой выручки;
- зона катастрофического риска - потери могут достигать величины имущественного состояния предпринимателя.

В процессе принятия предпринимателем решений о допустимости и целесообразности риска ему важно представлять не столько вероятность определенного уровня потерь, сколько вероятность того, что потери не превысят определенного уровня. По логике, именно это и есть основной показатель риска.

По нашему мнению, можно ориентироваться на следующие предельные значения показателей риска: допустимый риск - $K_{доп} = 0,1$; критический риск - $K_{кр} = 0,01$; катастрофический риск - $K_{кат} = 0,001$.

Это означает, что не следует идти на сделку, если в 10 случаях из 100 можно потерять всю прибыль; в одном случае из 100 потерять всю выручку и хотя бы в одном случае из 1000 - потерять все имущество. Конечно это наши рекомендации, а в реальной ситуации на принятие решения обязательно повлияют субъективные факторы, т.е. свойства характера и способность к риску предпринимателя.

Список использованной литературы

1. Жизнин С. З. Предпринимательство и деньги. - М. : Новости, 1990.
2. Сутормина В. М. та інш. Фінанси зарубіжних корпорацій: Навчальний посібник - К. : Либідь, 1993.
3. Хойер В. Как делать бизнес в Европе. - М. : Фонд "За экономическую грамотность", 1991.
4. Райзберг Б. А. Предпринимательство и риск. - М. : Знание, 1992.