

Б. А. РАЙЗБЕРГ

**АЗБУКА
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

МИП «Дума»

Б. А. РАЙЗБЕРГ

**АЗБУКА
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

1991

ББК 65.9(2)2

Р18

УДК 658.1

В брошюре в популярной форме изложены основы предпринимательства.

Содержатся рекомендации по организации и ведению предпринимательской деятельности.

Брошюра представляет интерес для начинающих предпринимателей и коммерсантов.

© МИП "Дума", 1991

ЛР N 070048 23.07.91

Чем обусловлен интерес к предпринимательству в советской экономике

Два слова "предпринимательство" и "рынок" связаны между собой неразрывными узами. Возможно, что самое емкое и краткое определение рыночной экономики вписывается в словосочетание "экономика свободного предпринимательства". Действительно, рынок представляет собой лучшую, благотворную предпринимательскую среду, а предпринимательство - это наиболее характерные качества, свойство рыночных отношений. Так что переход к рынку немислим без развития предпринимательства в его самых разнообразных видах и формах.

Вместе с тем рост предпринимательской активности характеризует пробуждение экономики и в особенности ее главного творческого начала - хозяйствующего субъекта. Одним из весьма слабых мест социалистической экономики, по крайней мере в ее советском исполнении, является порождаемая ею тенденция к слишком спокойному экономическому поведению, так как успех в экономических делах мало зависел от предпринимательской, производственной активности в подлинном смысле этих слов. Нужна была иная предприимчивость - в угождении руководству, в получении выгодных условий и предпочтений. Отсюда естественное предпочтение психологии "не высовываться", убийственной для предпринимательства. Отсюда "спихотехника", нежелание рисковать, поиск тихой, размеренной, противопредпринимательской жизни.

Было бы, конечно, искажением истины утверждать, что предпринимательские начала вообще отсутствовали в прошлом в советской экономике. Инициативные люди, стремящиеся к нововведениям, нетрадиционным решениям, существовали и ранее в среде

рядовых работников и руководителей. Но мытарства, которые порождает предприимчивость отдельных рационализаторов и хозяйственников, не окупались их редкой удачей. Иногда же финал был до предела печальным, поскольку предпринимательство можно было без особого труда подвести под многие статьи уголовного кодекса, что и делалось.

Как бы то ни было, но, как сказал Патриарх Московский и Всея Руси Алексей II в своей речи по поводу избрания Б. Н. Ельцина Президентом России, следует непрестанно исходить из антропологического реализма, свидетельствующего о том, что три поколения советских людей выросли в условиях, отбивавших у них охоту и отучавших от труда мысли, от стремления к самостоятельному поиску истины, от самого обычного труда, от прилежания, от инициативы (Аргументы и факты, N 27, июль 1991). Так что движение к предпринимательству, а точнее, посредством предпринимательства есть эффективный путь обновления, возрождения советского человека как подлинного экономического субъекта, как работника и хозяина. Это ключевое условие выхода из кризиса и подъема советской экономики.

Ратую в целом за предпринимательство и хозяйственную предприимчивость, автор никоим образом не относит себя к поклонникам тех форм, которые в ряде случаев обретает коммерческо-предпринимательская деятельность, широко наблюдаемая в нашей современной действительности. Пока это, скорее, предпринимательская пена, чем истинное предпринимательство. Дело даже не столько в том, что мы наблюдаем огромный интерес к чисто коммерческому, спекулятивному предпринимательству при весьма слабых попытках освоить производственное предпринимательство. Беда в явно выраженном стремлении зарождающихся и становящихся на ноги советских предпринимателей получать доходы и прибыль не в результате собственных усилий, а пользуясь глобальным дефицитом продукции, товаров, услуг, отсутствием реальной конкуренции существованием государственной и свободной торговли с ощутимой разницей в ценах. Подобные условия, идеальные для экономического грабежа покупателя, потребителя, мало способствуют становлению **честного**, порядочного предпринимателя, заботящегося и о себе и о своих клиентах.

Чтобы избежать пагубных последствий подобной ситуации, необходимо, с одной стороны, искать разумное сочетание предо-

ставления свободы предпринимателям и ограничений, а иногда и запретов на неблагоприятные способы осуществления предпринимательской деятельности. Для этого нужна динамичная правовая система, законодательно закреплённая в своей основе и ситуационно изменяемая в отдельных элементах. Так, по мнению автора, любая продажа дефицитных товаров оптом, партиями, в крупных количествах в государственных магазинах розничной торговли должна квалифицироваться как преступление и подвергаться самым серьёзным наказаниям. Иначе спекуляция и легкая нажива неизбежны

С другой стороны, настоящие труднопреодолимые преграды чисто спекулятивному, недобросовестному предпринимательству могут быть воздвигнуты только в результате налаживания нормальных товарно-денежных отношений, стабилизации денежного обращения, перехода к свободно конвертируемому рублю.

Так что существования легких, малопродуктивных, вызывающих негативную социальную реакцию форм и проявлений предпринимательства в какой-то степени избежать не удастся. К ним придется относиться в процессе продолжительного переходного периода становления рынка как к неизбежным издержкам, проводя в то же время линию на ограничение и вытеснение. Думается, что внутренняя конкуренция между шустрými новорожденными предпринимателями также будет делать свое дело, особенно в условиях Ограничения монополизма и распространения свободного рынка.

Оценивая положительные и отрицательные стороны предпринимательства в советской экономике с учетом их неприятия и неприязни к ним со стороны части населения, мы все же должны признать, что предпринимательство есть дрожжевой продукт, без которого не будет рыночной закваски нашей экономики.

Следуя Л. Абалкину (Экономика и жизнь, N 29. июль 1991), укажем на следующую связь факторов экономического успеха с предпринимательством:

1. Не бывает успеха без создания в стране целого слоя предприимчивых, деловых и энергичных людей, способных воплотить в жизнь возвышенную национальную идею, реализовать шанс на успех в своей практической деятельности.

2. Успех немислим без объединения усилий правительства и предпринимательских кругов как естественных и долговременных союзников в реализации общенациональной идеи, достижении поставленных целей.

3. Нет и не бывает успеха без формирования в обществе авторитета предпринимательской деятельности, уважения (а не зависти) к успеху, рассмотрения самого хозяйственного успеха как самостоятельной и одной из высших социальных ценностей.

Что такое предпринимательство и предпринимательская деятельность

Мы начали разговор о предпринимательстве, не определив, что же стоит за этим словом, которое в прошлом было малоупотребительным, а теперь становится обиходным. Для предварительного разговора нам было достаточно того общего понимания и представления о смысле предпринимательства, которые есть, по существу, у каждого человека. Теперь настал черед более углубленного анализа и проникновения в сущность понятий и категорий, с которыми связана основная тема брошюры.

Несмотря на широкое употребление в средствах массовой информации, термины "предпринимательство", "предпринимательская деятельность" представляются все еще несколько необычными не только для рядового советского человека, но и для хозяйственника, работника. Они и трактуются в обиходе своеобразно, с учетом старых привычек, сформировавшихся убеждений как делячество, действия в обход законов и правил. Однако в связи с переходом к рыночной экономике и принятием Закона РСФСР "О предприятиях и предпринимательской деятельности", а затем и союзного закона "Об общих началах предпринимательства граждан в СССР", предпринимательство **становится узаконенной формой** хозяйствования.

Закон РСФСР "О **предприятиях и предпринимательской деятельности**** определяет **предпринимательство и предпринимательскую деятельность** как **инициативную** самостоятельную деятельность граждан и их объединений, осуществляемую *на* свой риск и под свою имущественную ответственность, направленную на получение прибыли.

Согласно союзному законодательству, предпринимательство представляет инициативную самостоятельную деятельность граждан, осуществляемую от своего имени, на свой риск, под свою имущественную ответственность и направленную на получение прибыли или личного дохода.

Закон Украины "О предпринимательстве" определяет его как самостоятельную, инициативную, систематическую, проводимую на собственный риск деятельность по производству продукции, выполнению работ, оказанию услуг и замятию торговлей с целью получения прибыли.

К видам предпринимательства союзный закон относит любые виды *хозяйственной деятельности*, а также *коммерческое посредничество, торгово-закупочную, инновационную, консультационную* деятельность, *операции с ценными бумагами*. Одной из ведущих форм предпринимательства считается частное, осуществляемое советскими и иностранными гражданами, но признается и предпринимательская деятельность коллективов предпринимателей.

Приводимые определения содержат в качестве главного свойства и признака предпринимательства получение прибыли, личного дохода. По мнению автора, подобный подход чрезмерно узок. Представляется, что получение прибыли является необходимым, но недостаточным признаком предпринимательства, поэтому рассмотрим и другие характерные признаки, выделяющие и отличающие его от других форм экономической деятельности.

Исключительно важными свойствами предпринимательства являются *мобильность, динамичность*, отличающие его от относительно устойчивых, стационарных, устоявшихся форм и методов экономической деятельности. Предприниматель непрерывно ищет новые способы действий, которые по замыслу должны привести его к успеху, изменяет продукцию, технологию, товары, круг потребителей, цены, качество в соответствии с переменами в среде его экономических действий. Предпринимателю прежде всего чужды спячка, покой, застой. В полном соответствии со своим названием он предпринимает меры и усилия, направленные к увеличению выгоды осуществляемых дел и в не меньшей степени - к предотвращению снижения и потери прибыли. Таким образом, предпринимательство - это живое, непрерывно обновляющееся дело.

Однако поиск разных путей решения проблем, их выбор и изменение возможны только при наличии спектра альтернатив. Отсюда ясно, что непременным условием предпринимательства является *свобода поиска и выбора* способов экономических действий при наличии их разнообразия. Отсюда вытекает теснейшая связь предпринимательства и рынка: ведь только в условиях рыночных

отношений возникает свобода выбора своей траектории движения и действий в экономическом пространстве.

Еще один характерный признак предпринимательства заключен в его принадлежности к относительно кратковременным, *тактическим* способам действий. Предпринимательство в узком смысле слова не относится непосредственно к экономической стратегии, рассчитанной на долговременный период. Однако и в стратегических проектах могут присутствовать предпринимательские идеи и отдельные очаги предпринимательства. Так, к примеру, если долговременный проект ставит своей основной целью получение прибыли, сопряжен с риском и ответственностью, основан на нетривиальных идеях, его правомерно считать предпринимательским. Однако в большинстве случаев предпринимательские действия вписываются в относительно кратковременные сделки.

Думается, что правомерно считать характерным свойством предпринимательства *поиск*. Искать клиента, деньги, валюту, материалы, транспорт, помещения, контакты, связи, нужных людей, документы, обходные пути - неизбежный удел предпринимателя. Поэтому он вечно спешит и ему никогда не хватает времени, он редко различает рабочие и выходные дни, рано встает и поздно ложится спать, пытается делать несколько дел одновременно. Спокойная, тихая, размеренная жизнь не ассоциируется с обликом предпринимателя.

Характер предпринимательской деятельности таков, что ее неизбежным образом приходится проводить в условиях высокого уровня *неопределенности* - значительной непредвиденности промежуточных и конечных результатов. А это, в свою очередь, означает неизбежность *риска, угрозу потерь*. Впрочем, у расчетливого осторожного предпринимателя шансы на выигрыш в результате осуществления сделки обычно выше, чем опасность таких же по масштабу потерь. В этом, пожалуй, и заключен неиссякаемый источник тяготения активных и ищущих, смелых, решительных и отчаянных людей к предпринимательству. Однако при всем при этом доля *ответственности*, которую принимает на себя предприниматель, несопоставимо выше той, которая имеет место в условиях планово-распорядительной деятельности под крылышком государства.

Предпринимательская деятельность представляет совокупность последовательно или параллельно осуществляемых сделок, каждая из которых ограничена сравнительно непродолжительным,

четко очерченным временным интервалом. *Сделка* - основной кирпич, из которого строится предпринимательское здание. При этом под сделкой понимается основанное на письменном договоре или устном соглашении взаимодействие двух или нескольких хозяйствующих субъектов в интересах получения взаимной выгоды. Приходится опять-таки отмечать, что в психологии многих советских людей сложилось устойчивое представление о сделке как о тайном противозаконном сговоре личностей сомнительного морального облика с целью поживиться за счет других. Так что нам еще надо привыкать к пониманию сделки как не криминального, а даже полезного деяния, лежащего в основе предпринимательства.

Определение предпринимательства будет выглядеть неполным, если не обрисовать образ главного действующего лица - самого предпринимателя.

Предпринимателем или субъектом предпринимательства согласно принятому законодательству могут быть *граждане страны*, признанные дееспособными в установленном законом порядке (не ограниченные в дееспособности). *Граждане иностранных государств и лица без гражданства* могут выступать в качестве предпринимателей в пределах правомочий, установленных законодательством.

Приведем нешаблонное описание предпринимателя, предложенное советским ученым-экономистом, профессором В. Богачевым,

"Предприниматель-это бедолага и вечный должник; неуемный оптимист, добровольно избравший для себя жизненную карьеру, в которой ему не раз придется сменить объект и, может быть, сферу хозяйствования, вероятно, разориться и вновь пытаться встать на ноги; немилосердный самозэксплуататор без нормированного рабочего дня и отпусков, не позволяющий себе даже при успешном ходе дел тратить на собственное потребление больше, чем квалифицированный наемный рабочий" (Вопросы экономики, N 1, 1991).

Наряду с *индивидуальным*, частным допускается *коллективное предпринимательство*. В роли коллективных предпринимателей (партнеров) выступают объединения граждан, использующие как собственное, так и приобретенное на законном, основании имущество.

Официальный *статус предпринимателя* приобретается посредством его государственной регистрации либо как *участника индивидуальной трудовой деятельности* (без применения наемного

труда), либо как *предприятия* (с допустимым привлечением наемного труда в рамках, определяемых законом! Предприниматель может выступать при этом и как *физическое* и как *юридическое* лицо.

Законодательство о предпринимательстве предусматривает возможность осуществления предпринимательской деятельности с использованием средств производства, имущества, ценностей как самим их собственником, так и другим субъектом, управляющим его имуществом на праве хозяйственного ведения, предоставленном собственником.

Общая схема предпринимательской деятельности и ее виды

Наряду с основными признаками и свойствами предпринимательство характеризуется способом осуществления, технологией предпринимательской деятельности. Ей присущ определенный порядок осуществления процедур, их направленность, временная последовательность, взаимная связь. В принципе, предпринимательство аккумулирует в себе черты любой экономической деятельности, придавая им особое качество.

Рассмотрим типовую схему предпринимательства, в которой отражены наиболее общие черты, присущие любой форме предпринимательства. Иначе говоря, представим единую логическую схему предпринимательской деятельности, воплощающую магистральную линию, основное содержание предпринимательства и способ его осуществления (рис. 1).



Рис. 1. Общая схема предпринимательской деятельности

В конечном счете предприниматель призван удовлетворять запросы определенного круга потребителей в товарах и услугах самого разнообразного вида, продавая им товар Т и получая за это

денежную выручку Дв. При этом товары и услуги понимаются в самом широком смысле слова. Это все то, в чем нуждается потребитель, за что он готов платить - здания, сооружения, жилье, имущественные ценности, потребительские товары, информация, интеллектуальный продукт (духовные ценности), деньги, валюта, ценные бумаги, бытовые, строительные, транспортные и любые иные работы и услуги. Словом, он реализует в качестве конечного продукта своей деятельности любой товар, лишь бы таковой был в наличии и попадал в поле запросов потребителя.

Но чтобы реализовать товар, надо его иметь. Поэтому предприниматель приобретает, получает или сам производит товар (конечный продукт) и осуществляет его продвижение для продажи потребителю, покупателю.

Естественно, что для осуществления процесса получения и передачи потребителю товаров и услуг, предприниматель обязан включить в действие, привлечь необходимые факторы предпринимательской деятельности: средства производства и обращения товаров (рабочую силу, материальные, информационные, финансовые ресурсы для производства, транспортирования, продажи товаров). Если предприниматель сам такими факторами и средствами не обладает, он закупает факторы Φ у их обладателей за денежную сумму Дф с тем, чтобы с их помощью получить, доставить и продать потребителю товар Т.

В простейшем случае, когда факторы и средства сами представляют нужные потребителю товары, предприниматель приобретает их у собственников и продает затем потребителю в том же, непреобразованном виде, выступая в роли посредника между собственниками продаваемых товаров и их потребителями, то есть выполняя торгово-посредническую функцию.

В итоге логическая схема предпринимательской сделки рисуется в виде цепочки $Дф \rightarrow \Phi \rightarrow Т \rightarrow Д_в$. Предприниматель приобретает за деньги Дф средства Φ , преобразует их в товары и услуги Т и реализует товары и услуги, выручая деньги Дв. При этом он стремится, чтобы вырученные деньги за товар $Д_в$ были больше затраченных на средства Дф.

Технология предпринимательской деятельности строится таким образом, чтобы вся сделка вписывалась в определенный режим времени, общая продолжительность сделки оказывает значительное влияние на ее эффективность. Предприниматель обязан учитывать

фактор времени. Обычно чем короче период сделки, тем выше ее эффект для предпринимателя, если только это не наносит потребителю ущерб, возмещаемый за счет предпринимателя.

Такова общая типовая схема технологии предпринимательской деятельности. Для ее конкретизации и детализации необходимо выделить и рассмотреть отдельно разные виды деятельности. Каждому из этих видов присуще свое собственное содержание и подход к организации и проведению работ.

Предпринимательская деятельность, как и любая другая, приносящая доходы и прибыль, подлежит налогообложению, требует внесения обязательных платежей в бюджет. Если предприниматель становится юридическим лицом, создает частное предприятие, то он уплачивает налоги согласно законам о налогообложении предприятий и организаций. Личный доход предпринимателя, не оформившегося как юридическое лицо, облагается подоходным налогом с граждан.

В последующем изложении будем различать следующие виды предпринимательства, исходя из их содержания и характера формы деятельности: производственное, коммерческое, финансовое.

Общеизвестно, что любая экономическая деятельность относится к четырем основным типам: производство, обмен, распределение, потребление (продукции, товаров, услуг). Соответственно, путем увязывания предпринимательства с этими типичными фазами воспроизводственного цикла удастся выделить указанные выше достаточно типовые виды предпринимательской деятельности:

Производственное предпринимательство распространяется в основном на производство и потребление товаров и услуг, *коммерческое* - на их обмен, распределение и потребление, а *финансовое* - на обращение, обмен стоимостей.

Будучи относительно самостоятельными видами предпринимательской деятельности, указанные ее формы взаимно пронизывают и дополняют друг друга, так что один из видов может содержаться в другом. Вместе с тем мы считаем, что наиболее общим и важным является производственный вид предпринимательства, за ним следует коммерческий и замыкает цепь финансовый вид. Но производственное предпринимательство - самое трудное. Поэтому в реальной советской действительности, где многие наспех рождающиеся предприниматели (слишком часто горе-предприниматели) стремятся побыстрее "снять сливки" предпринимательского бизнеса река

предпринимательства устремляется преимущественно в *коммерческое, торгово-посредническое* русло. Что же касается *финансового предпринимательства*, то его еще многие опасаются как бывшего под жестким запретом и наказуемого, но и оно уже пускает свои ростки.

Основным полем деятельности производственного предпринимательства (включая информационное и научно-техническое) служат *производственные предприятия и учреждения, коммерческого - торговые заведения, товарные биржи, финансового - коммерческие банки, фондовые биржи.*

Производственное предпринимательство

К *производственно-предпринимательской* относится деятельность, в условиях которой предприниматель непосредственным образом осуществляет производство продукции, товаров, работ, услуг, информации, духовных ценностей, подлежащих последующей реализации потребителям (покупателям). При этом функция производства является для предпринимателя основной, определяющей, тогда как другие сопровождающие производство функции, такие, как сбыт продукции, играют вторичную роль, служат дополнением основной.

Рассмотрим типовую схему производственного предпринимательства, позволяющую получить представление с ним.

Опишем в главных чертах содержание и способы осуществления производственного предпринимательства применительно к самому общему, наиболее типовому случаю, то есть вне зависимости от вида производимого продукта, товара. Ограничимся при этом масштабами одной сделки, связанной с производством и реализацией определенного товара (либо выполнением определенной работы, оказанием услуги).

Намечая сценарий а затем и программу, бизнес-план осуществления сделки, предприниматель вначале избирает вид производственной деятельности, лежащей в ее основе, то есть намечает, какие именно товары, работы, услуги он намерен производить.

Затем он вступает в контакт с потенциальными потребителями, покупателями товаров, либо представляющими их интересы закупочными, торговыми организациями в целях выявления потребности в товаре и спроса на него. Иначе говоря, предпринимательство включает маркетинговую деятельность.

Эта первая фаза сделки получает юридическое оформление в виде *контракта между* предпринимателем и будущим покупателем товара, хотя заключение подобного контракта не всегда имеет место. В ряде случаев предприниматель начинает осуществление сделки односторонним порядком, не имея формального договора с другой стороной, выступающей затем в роли покупателя и потребителя товара. Предпринимательский риск в этом случае существенно повышается.

Для осуществления производства предприниматель должен иметь в своем распоряжении (либо приобрести) *факторы производства*, к которым относятся: *рабочая сила, производственные фонды, материалы, информация*. Частично факторы производства могут изначально принадлежать предпринимателю, например, собственная рабочая сила, заранее накопленные производственные ресурсы в виде орудий труда, материалов, информации. Недостающие факторы производства предприниматель вынужден приобретать до начала или в самом процессе осуществления предпринимательской деятельности.

В стандартном случае предприниматель приобретает отсутствующие у него факторы производства путем найма рабочей силы, покупки производственных фондов, материалов, информации за деньги. Однако не исключаются, а в условиях наличествующих в нашей стране тотального дефицита и глубокой инфляции все чаще встречаются случаи приобретения предпринимателями факторов производства не за денежную, а за натуральную оплату. В подобных условиях производственная предпринимательская сделка пронизывается побочными сопутствующими бартерными сделками.

Наряду с упомянутыми выше факторами производства предпринимателю для осуществления намеченной им деятельности могут понадобиться *работы и услуги* (строительные работы, транспортные, информационные и интеллектуальные услуги), которые он не способен выполнить своими силами и потому вынужден привлекать сторонние организации и лица. Естественно, что такие работы и услуги потребуют денежной оплаты со стороны предпринимателя или иных форм их компенсации.

Заметим, что оказывающие услуги предпринимателю сторонние организации и лица становятся в ряде случаев посредниками между предпринимателем и потребителем и тем самым агентами посреднического предпринимательства, сопутствующего сделке.

Как видно из изложенного, осуществление предпринимательской сделки неизбежным образом связано с *денежными затратами*. Общая потребность D_3 в деньгах на производственно-предпринимательскую сделку оценивается формулой:

где D_p - денежные средства, необходимые для оплаты наемных работников;

D_m - денежная оплата стоимости приобретаемых материалов, сырья, энергии, полуфабрикатов;

D_c - денежные расходы, связанные с использованием основных фондов, средств труда, сооружений, помещений;

D_i - денежная оплата приобретаемой предпринимателем информации;

D_y - оплата услуг сторонних организаций и лиц.

Если у предпринимателя отсутствует изначальный стартовый капитал, чтобы осуществить первоначальные расходы, он вынужден обратиться в коммерческий банк или к другому обладателю свободных денежных ресурсов и получить у них *кредит*. Величина кредита D_k может быть меньше общей денежной потребности D_3 , если выручка от реализации производимых предпринимателем товаров начнет поступать до срока полного завершения платежей за предоставленные предпринимателю факторы производства, ресурсы, услуги. В этом случае кредит должен полностью компенсировать затраты лишь до момента начала поступления выручки, которая становится источником платежей предпринимателя. Уменьшить величину денежного кредита можно также путем смещения сроков осуществления платежей обладателям факторов производства, то есть путем получения самих этих факторов предпринимателем в кредит (аренду) от обладателей.

В последующем по мере получения выручки от реализации произведенных товаров (услуг) предприниматель возвращает кредитору денежную сумму D_d , равную кредиту D_k , вместе с процентами за кредит.

Косвенным участником производственно-предпринимательской деятельности являются государственные, местные финансовые органы, налоговая инспекция. Они выполняют практически чисто фискальную функцию, изымая у предпринимателя *налоги, обяза-*

тельные платежи, отчисления, а иногда и пошлину, штрафы в общей сумме D_n . Однако в отдельных случаях в порядке содействия предпринимательству органы государственной власти могут предоставлять предпринимателям денежные субсидии, а также некоторые виды производственных ресурсов за определенную плату или бесплатно.

Результатом производственно-предпринимательской акции и соответствующей ей сделки является реализация покупателю, потребителю определенного объема произведенных производителем товаров T с получением за них денежной выручки D_v .

Обмен товара T на деньги D_v представляет торговую, товарно-денежную, коммерческую процедуру. Это относительно самостоятельная сбытовая сделка, неизбежно сопровождающая производственное предпринимательство (за исключением редких случаев, когда сам предприниматель полностью потребляет производимый им товар).

Финансовый (денежный) итог производственного предпринимательства характеризуется, в первую очередь, прибылью, которую получает предприниматель в результате совершения, проведения сделки. Прибыль определяется как разность между денежной выручкой D_v и всеми издержками предпринимателя, исчисленными в денежном выражении.

Необходимо различать валовую (балансовую) прибыль и остаточную (чистую) прибыль предпринимателя.

Валовая прибыль $ПР_v$ представляет денежную сумму, которая остается у предпринимателя после оплаты им всех затрат, но до выплаты налогов. Она исчисляется путем вычитания из денежной выручки предпринимателя D_v внешних производственных затрат $D_з$, внутренних затрат ресурсов самого предпринимателя $З_{вн}$ и платы за кредит, равной разности между возвращаемой кредитору суммой $D_д$ и полученной у него суммой D^* :

$$ПР_v = D_v - D_з - З_{вн} - (D_д - D^*) .$$

Под внутренними затратами Предпринимателя $З_{вн}$ понимается стоимость факторов производства, принадлежащих самому предпринимателю и затраченных им в ходе сделки. Эти затраты включают:

- стоимость ремонта и восстановления (амортизацию) собственных основных производственных фондов;

- стоимость израсходованных собственных материалов;
- оплату затрат собственного труда.

Все эти личные затраты предпринимателя должны быть возмещены из выручки D_v .

Остаточная прибыль $PR_{ост}$ остающаяся на руках у предпринимателя и представляющая конечный итог производственного предпринимательства, определяется путем вычитания из валовой прибыли налогов, отчислений, штрафов и других аналогичных выплат:

$$PR_{ост} = PR_v - D_n.$$

Финансовая эффективность производственно-предпринимательской деятельности обычно оценивается отношением остаточной прибыли к полным издержкам производства (себестоимости продукции). Это отношение называют *рентабельностью*.

Не говоря уже о том, что производственное предпринимательство в принципе должно быть рентабельным, организацию производственного предпринимательства следует считать целесообразной с финансовых позиций, если сделка сулит годовую прибыль в сумме не менее 15...20 % затрат. Иначе овчинка не стоит выделки (с учетом фактора риска, возможных потерь). Приведем иллюстративный пример.

Коммерческое издательство выпускает тиражом 50000 экземпляров книгу и реализует ее по цене 5 руб. (без учета налога с продаж). Денежная выручка D_v предпринимателя составляет, таким образом:

$$D_v = 5 \times 50000 = 250000 \text{ руб.}$$

Предположим, что для оплаты труда работников типографии требуется сумма $D_p = 50000$ руб.

На издание необходимо затратить 10 тонн бумаги, из них 5 тонн составляют старые запасы, приобретенные по цене 3000 руб. за тонну, а 5 тонн необходимо приобрести по цене 6000 руб. за тонну. Полагая, что бумага составляет основной вид материального ресурса, находим стоимость приобретаемых материалов:

$$D_m = 5 \times 6000 - 30000 \text{ руб.}$$

Расходы, связанные с использованием помещений и оборудования, примем в сумме $D_c = 25000$ руб.

Гонорар авторскому коллективу составляет $D_n = 10000$ руб.

Услуги сторонних организаций и лиц в виде платы учреждениям торговли за реализацию книги, транспортные расходы, оплаты услуг примем в общей сумме $D_y = 20000$ руб.

Таким образом, затраты на производство и реализацию составят:

$$D_3 = D_p + D_m + D_c + D_n + D_y = 50000 + 30000 + 25000 + 10000 + 20000 = 135000 \text{ руб.}$$

Предположим, что издательству пришлось взять в банке кредит в сумме $D_k = 100000$ руб. При ставке кредитного процента, равной 10 %, издательству придется вернуть банку сумму $D_d = 110000$ руб., то есть кредит обойдется в 10000 руб

Внутренние затраты издательства $Z_{вн}$ складываются из стоимости 5 тонн бумаги, взятой из запасов, составляющей $5 \times 3000 = 15000$ руб., затрат на содержание и оплату собственного персонала и других (накладных) расходов, которые оценим в 25000 руб. Таким образом, $Z_{вн} = 25000 + 15000 = 40000$ руб.

Определяем валовую прибыль:

$$ПР_v = D_v - D_3 - Z_{вн} - (D_d - D_k) = 250000 - 135000 - 40000 - 10000 = 65000 \text{ руб.}$$

Если принять величину налога D_n равной 30 % валовой прибыли, то $D_n = 19500$ руб.

Таким образом, остаточная прибыль от сделки составляет:

$$ПР_{ост} = ПР_v - D_n = 65000 - 19500 = 45500 \text{ руб.}$$

Предпринимательская сделка, следовательно, рациональна, затраты окупаются, рентабельность составляет:

$$\frac{ПР_v}{D_3 + Z_{вн}} \cdot 100 \% = \frac{65000}{135000 + 40000} \cdot 100 \% = 37.1 \%$$

Правда, издательству придется преодолеть искушение перепродать имеющиеся у него 5 тонн бумаги и "заработать" на этом 15000 руб., сведя сделку к чисто коммерческой и избавившись от всех производственных забот.

Хотя приведенный пример довольно упрощен и огрублен, не содержит проникновения в детали, он дает представление о финансовой стороне предпринимательских производственных сделок и одновременно демонстрирует возможность осуществления экспресс-анализа целесообразности и окупаемости сделки. Такой анализ обязательно должен предшествовать углубленным расчетам и построению развернутого бизнес-плана предпринимательских операций.

Коммерческое предпринимательство

Коммерческое предпринимательство характеризуется прежде всего тем, что определяющую роль в нем играют *товарно-денежные, торгово-обменные операции*. Они выражают основное содержание коммерческого предпринимательства. Сердцевину этого вида предпринимательства представляют операции и сделки по купле-продаже, то есть перепродаже товаров и услуг.

В сознании множества советских людей сложился и укоренился стереотип негативных представлений о частном коммерческом предпринимательстве как об антиобщественной, нетрудовой, противозаконной деятельности, которую в обиходной речи принято называть спекуляцией. Такое представление имеет исторические корни.

В течение многих лет в стране господствовала государственная монополия не только на внешнюю, но и в значительной степени на внутреннюю торговлю. Граждане могли свободно продавать только продукцию собственного хозяйства и личные вещи, да и то с ограничениями, только на колхозных рынках и барахолках. Кое-какими правами торговать обладали колхозы и службы промкооперации, потребкооперации, которые, по существу, были полугосударственными. Так что любая негосударственная торговля, как минимум, бралась под подозрение, а то и просто преследовалась. Коммерсант, занимающийся куплей-продажей не от лица государства, считался, по сути, преступником и клеймился позорной кличкой "спекулянт".

Кроме того, хотя формально советская экономическая наука и статистика относят торговлю к отраслям производственной сферы, в сознании людей торговая и торгово-посредническая деятельность никак не ассоциируется не то что с производственной, а даже с

трудовой деятельностью. Это обстоятельство проявляется в презрительном слове "торгаши", которым до сих пор характеризуют торговцев многие обыватели. Доходы от торговли мало кто рассматривает как трудовые.

Сложность преодоления сформировавшихся в общественном сознании взглядов на коммерческое предпринимательство проистекает еще и из того, что в ряде случаев оно действительно носило и продолжает носить противоправный, социально вредный характер.

В условиях острейшего дефицита на многие товары и услуги работники государственной торговли либо сами, либо с привлечением посредников реализуют по повышенным ценам товары, предназначенные для продажи в государственной торговой сети по государственным ценам. В таких случаях коммерсант получает из кармана покупателя незаконную дополнительную плату за торговые-посреднические услуги, а по существу, взятку за продажу дефицитного товара. Подобная "коммерческая" деятельность должна преследоваться и наказываться. Увы, несовершенство и даже отсутствие законодательного обеспечения, правовых норм коммерческого предпринимательства не позволяет провести четкую грань между законной и противозаконной коммерцией.

Естественно, что подавление дефицитов, приватизация торговли, развитие частного предпринимательства будут способствовать преодолению консервативных тенденций по отношению к коммерческому делу.

Общая схема коммерческо-предпринимательской деятельности во многом аналогична изложенной выше схеме производственно-предпринимательской деятельности. Отличие состоит в том, что в коммерческом предпринимательстве нет необходимости обеспечения производственными ресурсами, связанными с выпуском продукции, приобретаемые предпринимателем материальные ресурсы покупаются им в виде готового товара, который затем реализуется потребителю. Так что из схемы выпадает блок производства, который заменяется блоком получения товара. Что же касается отношений предпринимателя с покупателем, то они сохраняют общий характер и для производственной и для коммерческой деятельности, и в том и в другом случае предпринимателю надо сбыть свой товар.

Понятно, что в условиях коммерческого предпринимательства привлекаемые предпринимателем рабочая сила и средства производства имеют специфический характер, поскольку они предназна-

чены для осуществления торговых и непосредственно связанных с ним операций.

Обрисует в общих чертах *содержание и этапы*, осуществления коммерческой сделки на примере купли-продажи определенного товара.

Прежде всего следует выбрать вид товара (услуги) для осуществления коммерции. Естественно, что при этом учитываются два основных требования;

- реализационная цена товара должна быть ощутимо выше покупной цены;

- должен быть спрос на данный вид товара, достаточный, чтобы реализовать его в намечаемом масштабе сделки.

Таким образом, коммерческой сделке должен предшествовать *маркетинговый анализ рынка*, в результате которого прогнозируется объем закупки и продажи товара, цена покупки и цена реализации товара. Если предварительный анализ и прогноз свидетельствуют в пользу коммерческой сделки, предприниматель прорабатывает бизнес-план предпринимательской деятельности, включающий программу действий по осуществлению сделки, расчет затрат и результатов.

В соответствии с общей схемой коммерческо-предпринимательской деятельности *программа коммерческой сделки* включает:

- найм работников для выполнения операций закупки, транспортирования, продажи товара, проведения рекламной работы, оформления необходимых документов, осуществления других торгово-посреднических услуг;

- приобретение, закупку товара для последующей продажи;

- найм помещений, складов, баз, торговых точек, необходимых для хранения и реализации товара;

- получение и оплату услуг сторонних организаций и лиц, не участвующих непосредственным образом в коммерческой сделке, но предоставляющих свои платные услуги для ее осуществления, выполняющих посреднические функции;

- привлечение денежных средств в кредит для финансирования сделки и последующий возврат кредита с процентами;

- получение или приобретение необходимой информации, требуемой для расчета, планирования, оформления, регулирования сделки;

- реализацию товаров покупателю и получение выручки;

- регистрацию сделки, выплату налогов и платежей государственным и местным финансовым органам.

Основные мероприятия коммерческой программы необходимо увязывать между собой по срокам, установив последние в соответствии с логикой и технологией сделки и предусмотрев возможность последовательно-параллельного проведения операций. Желательно довести эту часть подготовки коммерческой сделки до составления общего *бизнес-плана* и укрупненного *координационного плана действий*. Для крупных и продолжительных сделок формирование координационного плана в виде плана-графика работ с привязкой их к срокам и исполнителям практически неизбежно. Для небольших непродолжительных сделок схема выполнения и координации действий должна существовать, по крайней мере, мысленно, в голове у предпринимателя.

Кроме программы мер и действий по выполнению коммерческой сделки, разработка бизнес-плана должна включать составление *сметы расходов (затрат)* по всем указанным выше видам расходующихся ресурсов и сопоставление затрат и результатов в денежной форме как по этапам проведения сделки, так и по сделке в целом. Предприниматель обязан во избежание неудачного исхода сделки провести хотя бы укрупненные балансовые оценочные расчеты, на основании которых он может получить представление о соотношении между затратами на приобретение и реализацию товара и выручкой от реализации в определенные временные периоды.

Денежные расходы (затраты) на проведение коммерческой сделки к определенному моменту времени складываются из расходов на приобретение товара D_t , на найм работников D_p , на аренду помещений, складов D_c , на оплату услуг сторонних организаций и лиц D_y , на приобретение информации D_i , на возврат долга и выплату процентов за кредит D_z . Кроме того, в затраты следует включать, как уже отмечалось при описании производственного предпринимательства, внутренние издержки $Z_{вн}$ вследствие вовлечения в сделку собственных средств предпринимателя (износ собственного имущества, расход собственных материалов и рабочей силы). В итоге совокупные затраты Z равны:

$$Z = D_t + D_p + D_c + D_y + D_i + D_z + Z_{вн} .$$

Денежные затраты на приобретение товара D_t определяются путем умножения объема его закупки в физическом отчислении T

(штуки, килограммы, метры и т. д.) на отпускную цену физической единицы товара C_0 . Если товар закупается партиями с разной ценой, то затраты определяются путем суммирования:

$$D_T = T_1 \cdot C_{01} + T_2 \cdot C_{02} + \dots$$

Денежные поступления предпринимателя Π складываются из выручки за реализованный товар D_B и банковского или иного кредита D_K :

$$\Pi = D_B + D_K.$$

Денежная выручка D_B от реализации товара устанавливается путем умножения объема продаж к данному моменту времени T_n в физическом исчислении (штуки, килограммы, квадратные метры и т. д.) на продажную цену единицы товара C_n . Если товар реализуется партиями, то:

$$D_B = T_{n1} \cdot C_{n1} + T_{n2} \cdot C_{n2} + \dots$$

Для нормального финансового обеспечения коммерческого предпринимательства в течение всего периода сделки должно выполняться условие $\Pi > Z$, то есть сумма поступлений должна превышать сумму затрат. Если денежных средств предпринимателя недостаточно для опережающей закупки товаров, он вынужден прибегать к кредиту, а в отдельных ситуациях и к залогоу.

В итоге завершения коммерческой сделки предприниматель должен получить *остаточную прибыль* PR_B , величина которой оценивается формулой:

$$PR_B = \Pi - Z,$$

то есть равна разности денежных поступлений и затрат.

Как уже указывалось выше, *остаточная прибыль* равна валовой прибыли за вычетом налогов, отчислений, других неизбежных выплат из прибыли в общей сумме D_n^*

$$PR_{ост} = PR_B - D_n^*.$$

Коммерческая сделка целесообразна, если она обещает принести чистую прибыль не менее 20...30 % затрат (денежной выручки). Такое жесткое требование вытекает из высокого уровня риска, характерного для коммерческих сделок.

Особый объект коммерческого предпринимательства представляют *экспортно-импортные сделки*, достаточно полное и детальное рассмотрение которых выходит за рамки настоящей брошюры. Однако основные высказанные положения относятся и к сделкам экспортно-импортного характера, в ходе которых товар закупается в одной стране, а продается в другой. При распространении изложенной выше схемы коммерческого предпринимательства на международные сделки необходимо видоизменить схему следующим образом:

- исчислять издержки, расходы, выручку в валюте соответствующей страны с последующим их сведением при исчислении прибыли в единую валюту, используя валютные коэффициенты или валютный курс;

- исчислять расходы на закупку товара и выручку от его продажи в ценах соответствующей страны;

- учитывать налоги на экспорт и импорт, на продажу, валютные отчисления, пошлину за провоз товара через границу;

- учитывать дополнительные издержки на транспорт и специальные виды услуг;

- принимать во внимание ограниченные возможности обмена рублей на валюту, ввоза и вывоза валюты, действующие в стране ограничения на ввоз и вывоз определенных товаров, необходимость вести расчеты за товары и услуги в определенной валюте.

Финансовое предпринимательство

К числу особых видов коммерческого предпринимательства относится *финансовое (финансово-кредитное)*. Его следует выделять, так как объектом купли-продажи в этом случае является весьма специфический товар - деньги, валюта, ценные бумаги. В условиях данного вида предпринимательства деньги и ценные бумаги не только опосредуют товарообменные операции, но и служат основным объектом товарно-денежных отношений, превращая их в *денеж-*

но-денежные, валютно-денежные. По сути мы имеем дело с продажей одних денег за другие в прямой или косвенной форме.

Не так далеко ушли в прошлые годы, когда финансовое предпринимательство было целиком монополизировано государственными органами, а осуществление его гражданами или коллективами считалось преступлением. За куплю и продажу валюты можно было даже лишиться жизни. Но времена меняются. Рынок денег, валюты, ценных бумаг получает право на существование, и активными агентами этого рынка постепенно становятся коммерческие банки, фондовые биржи, предприятия, организации и даже отдельные граждане-предприниматели. Допустимость проведения гражданами операций с ценными бумагами закреплена законодательством РСФСР.

Обрисовем общую схему финансово-кредитного предпринимательства, то есть содержание и порядок осуществления основных процедур, характеризующих эту форму деятельности. При этом исходим из отправного положения, согласно которому схема финансовой предпринимательской сделки аналогична схеме коммерческой сделки, но коммерческим товаром становятся деньги, валюта, ценные бумаги.

Как и в прочих видах коммерческой деятельности финансово-кредитной сделке должны предшествовать *анализ рынка ценных бумаг и маркетинговая деятельность*, связанная с поиском, выявлением и привлечением потенциальных покупателей денег, валюты, ценных бумаг, то есть будущей клиентуры. Со временем такую деятельность будут проводить фондовые биржи, которые станут, возможно, основными очагами финансового предпринимательства.

Одновременно с выявлением потенциального покупателя денег, валюты, ценных бумаг финансовый предприниматель устанавливает *источники их получения*. Первичным обладателем "финансового товара" может быть сам предприниматель, если им заранее накоплены деньги, валюта, ценные бумаги. В этом сравнительно редком для наших условий случае предприниматель выступает в роли продавца ценных бумаг или ростовщика, предоставляющего ценные бумаги (деньги, валюту и др.) потребителю взаймы за определенную плату или под определенный процент.

Выделим также весьма специфичный вид финансового предпринимательства, в условиях которого предприниматель выступает в роли "производителя" ценных бумаг. Естественно, что речь идет не

о фальшивомонетчиках, подпольно печатающих денежные знаки. Имеется в виду гораздо более прозаическая ситуация, когда предприниматель официально в юридически оформленном порядке "выпускает", а точнее, осуществляет *эмиссию* таких ценных бумаг, как собственные акции, облигации, кредитные билеты, коммерческие ценные бумаги (денежные обязательства, векселя). Эти ценные бумаги предприниматель продает, размещает при определенных условиях и обязательствах в качестве "финансового товара" в чем и заключена суть его предпринимательской деятельности. Подобная форма финансового предпринимательства пригодна в основном для предпринимателей-предприятий, а не отдельных граждан. В будущем она может получить широкое распространение и в нашей стране, где сейчас эта форма еще только прививается и скована действующими правилами и нормами.

Более типичный вид финансовой сделки состоит в том, что предприниматель сам выступает в роли первичного покупателя. Покупая деньги, валюту, ценные бумаги за денежную сумму D_n , а затем продавая их другому покупателю и получая от него денежную выручку D_v (которая должна, естественно, быть больше уплаченной суммы D_n), предприниматель получает выгоду (доход, прибыль).

Если у предпринимателя нет наличных" денег для покупки ценных бумаг, он либо осуществляет покупку в кредит, либо обращается к банкирам-обладателям свободных кредитных денежных ресурсов, чтобы получить у них займы (в кредит) сумму D_k недостающих ему денежных средств для покупки ценных бумаг. В последующем предпринимателю придется вернуть долг в сумме D_d , превышающей D_k на величину кредитного процента. Так что, по существу, между финансовым предпринимателем и обладателем свободных кредитных денежных ресурсов возникает дополнительная относительно , самостоятельная финансовая сделка.

Финансовое предпринимательство требует получения *информации* из ряда источников. Это сведения о потенциальных покупателях денег, валюты, ценных бумаг, о курсе валюты, о кредитном проценте, об условиях осуществления финансово-кредитных операций и порядке их оформления, об источниках ресурсов, необходимых предпринимателю. Если такая информация у самого предпринимателя отсутствует, он вынужден получать ее из внешнего источника и платить за это денежное вознаграждение D_i .

В случае, когда у финансового предпринимателя нет *собственных служебных помещений, конторского оборудования, средств вычислительной и организационной техники*, необходимых для проведения и оформления финансовых сделок, ему приходится арендовать их на определенный период и платить за это денежную сумму D_c .

В ходе финансового предпринимательства неизменным образом приходится прибегать к услугам сторонних организаций и лиц, посредников, которые зачастую сами являются предпринимателями, осуществляющими посредническую деятельность. Речь идет о получении транспортных, аудиторских, юридических услуг, без которых не происходит практически ни одна финансовая сделка. В условиях, когда сам предприниматель не обладает собственными внутренними возможностями обслуживания сделки или ему просто выгоднее прибегнуть к внешней помощи, он приобретает услуги за денежную сумму D_v .

Как и другие виды предпринимательства финансовые сделки обычно нуждаются как в привлечении ряда категорий наемных работников со стороны, так и в найме постоянных служащих. В качестве таких работников выступают юристы, экономисты, бухгалтеры, брокеры, дилеры, маклеры, рассыльные, работники рекламы. Они и становятся либо наемными служащими, либо сторонними лицами, оказывающими предпринимателю услуги за определенную плату. Если финансовый предприниматель создает свою организацию, становится официальным юридическим лицом и включает указанных выше работников в свой штат, то они могут стать участниками предпринимательской деятельности - агентами коллективного предпринимательства.

Основная, завершающая часть финансовой сделки - *продажи денег, валюты, ценных бумаг* покупателю, в лице конечного потребителя, либо другого предпринимателя, занимающегося перепродажей (дальнейшей продажей). В итоге предприниматель получает денежную выручку D_n , которая должна быть достаточной для покрытия всех расходов и получения прибыли.

В простейшей финансово-кредитной сделке, когда предприниматель предоставляет потребителю свои деньги, валюту, ценные бумаги в долг, в кредит, то договором, соглашением о сделке предусматривается, что возвращаемая через определенный срок сумма будет больше предоставляемой суммы на определенный процент.

Отметим, что завершающая часть сделки, в ходе которой возникают прямые финансовые отношения между предпринимателем и покупателем, нуждается в повышенном внимании и тщательном оформлении. Особенно, если денежная выручка поступает к предпринимателю от покупателя через значительное время после передачи последнему приобретаемых им денег, валюты, ценных бумаг. Необходимо тщательно выверить финансовую состоятельность покупателя, установить возможный залог, определить гаранта, согласного поручиться за покупателя, так как слишком часто должники оказываются несостоятельными.

Как и любой другой вид предпринимательской деятельности финансовое предпринимательство облагается *налогами*, и предприниматель обязан отчислять определенную долю прибыли (дохода) в государственный и местный бюджеты в виде денежных отчислений и налоговых платежей D_m .

Общие затраты предпринимателя Z на проведение финансовой сделки складываются, таким образом, из расходов D_n , на приобретение денег, валюты, ценных бумаг, на возврат долга (с процентами) D_d , на аренду служебных помещений и оборудования D_c , на приобретение информации D_i , на оплату сторонних посреднических услуг D_y , а также из внутренних затрат собственных ресурсов $Z_{вн}$ (ремонт и амортизация собственного имущества, вовлеченного в сделку, расход собственных материалов, оплата собственного труда):

$$Z = D_n + D_d + D_c + D_i + D_y + Z_{вн}.$$

Денежные поступления предпринимателя Π состоят, как в любой коммерческой сделке, из выручки D_v и кредита D_k :

$$\Pi = d_v + d_k.$$

Таким образом, *валовая прибыль* $\Pi_{в}$ от финансовой сделки, как и от любой другой коммерческой сделки, равна:

$$\Pi_{в} = \Pi - Z.$$

Вычитая из валовой прибыли предпринимателя уплачиваемые из нее отчисления, налоги в сумме D_n , находим остаточную прибыль:

$$\Pi_{ост} = \Pi_{в} - D_n.$$

Финансовая сделка целесообразна, если при ее продолжительности, исчисляемой сроком, заведомо меньшим одного года, расчетная чистая прибыль составляет не менее 5 % от объема сделки (денежной выручки). Для более долговременных сделок процент повышается до 10...15. В данном случае допустим сравнительно низкий процент рентабельности, так как финансовые предпринимательские сделки чаще всего характеризуются значительным объемом вовлекаемых денег, валюты, ценных бумаг и потому даже при относительно низком уровне рентабельности удается получить значительную массу прибыли.

Представленное выше описание предпринимательской деятельности и основных видов предпринимательских сделок носит довольно общий характер, в каждом конкретном случае обнаруживаются многочисленные нюансы, варианты, которые во многом заранее невозможно предвидеть. В особенности это касается купли-продажи ценных бумаг. Так что полученные читателем сведения содержат только исходные предпосылки, помогают овладеть лишь главными "азбучными" истинами предпринимательства.

Остальное - дело практики и искусности каждого предпринимателя. Необходимо дерзать и познавать тайны предпринимательства, становясь его участником.

Планирование предпринимательства. Бизнес-план

Как уже отмечалось, предпринимательство характеризует стиль поведения и действий в условиях рыночной экономики. Отсюда, казалось бы, следует, что предпринимательская деятельность имеет мало общего с планированием. Многие из нас привыкли под навязчивым воздействием публицистики и ввевшейся неприязни к государственному плану и Госплану (уже бывшему) исходить из того, что план есть антитеза рынку, а рынок - плану. "Или план, или рынок", - такую прямолинейную монистическую мораль привыкли внушать рыночники-экстремисты ("предельщики"). Между тем и зарубежный опыт, и логика, и объективный анализ подсказывают другое.

Конечно, если иметь в виду директивный, адресный центральный план, воплощающий в себе командно-административные начала

и сковывающий экономическую свободу первичных хозяйственных звеньев, то такой план рынок не приемлет. Но самопланирование на уровне хозяйственных ячеек, применительно к предпринимательской деятельности, необходимо и неизбежно и в условиях рынка. В этом одно из важных условий успеха и предотвращения неудач, снижения хозяйственного риска.

Для предпринимательства наиболее характерны планы и программы осуществления отдельной сделки и проведения основных операций, составляющих сделку. Если осуществляется несколько сделок, связанных друг с другом, то, планируя их во взаимодействии, приходится иметь дело с планированием предпринимательской деятельности как непрерывного процесса. По отношению к крупным и продолжительным сделкам и тем более экономическим проектам, направленным на получение дохода и прибыли, предваряющая их осуществление разработка плана или программы действий - непременное условие обоснованности замысла и надежности получения желаемого результата.

Поскольку деловое предпринимательство в той его части, которая непосредственно связана с задачей получения прибыли, правомерно отождествлять с бизнесом, *планы осуществления предпринимательских проектов* получили в зарубежной практике название *бизнес-планов*. В последнее время этот термин стал применяться и в отечественной практике. Более того, если ранее ни один серьезный проект не утверждался и не принимался к реализации без развернутого технико-экономического обоснования и программы осуществления, то теперь стало модным требовать бизнес-план как симбиоз программы и экономического обоснования.

Потребность в бизнес-планах становится все более понимаемой и воспринимаемой советскими экономистами. Вот что пишет по этому поводу кандидат экономических наук И. Липсиц: "Если вы начинаете без такого плана свое "дело", то скорее всего прогорите! Больше того, как показывает мировая практика, бизнес-план нужен всем: и тем, у кого вы собираетесь просить деньги на реализацию своего проекта - банкирам, инвесторам, и вашим сотрудникам, желающим знать свои перспективы и четче понять свои задачи, а главное - вам самому. Чтобы тщательно проанализировать свои идеи, проверить их на разумность, реалистичность" (Экономика и жизнь, N 33, август 1991).

От внимательного читателя, видимо, не ускользнул тот факт, что в ходе предыдущего изложения сущности производственного, коммерческого, финансового предпринимательства пришлось неоднократно упоминать о бизнес-плане. И это не случайно в силу того, что составление бизнес-планов характерно для всех форм и видов предпринимательства. Так что в некоторой степени с планированием предпринимательства как составной частью совершения предпринимательских сделок производственного, торгово-коммерческого, финансово-кредитного характера мы уже ознакомились. Теперь настал черед специального описания бизнес-планов как определяющих инструментов управления любым предпринимательством.

Из самого определения понятия "план" следует, что бизнес-план призван заранее наметить желаемую и практически осуществимую цель предпринимательских действий. Отсюда следует, что под бизнес-планом понимается план-программа проведения сделки и получения на этой основе прибыли, то есть система планомерно организованных мероприятий, действий, направленных на достижение поставленной цели.

Наличие достаточно очерченной цели позволяет характеризовать бизнес-план как одноцелевой, программный. Формулирование плана в терминах действий еще в большей степени приближает его к целевой комплексной программе, своеобразии которой заключено в специфике целей, масштабов и способов действий. Все это вместе взятое дает основание рассматривать бизнес-план с позиций программно-целевого планирования как систему увязанных во времени и пространстве, согласованных по целям и ресурсам мер и действий, направленных на успешное достижение цели получения максимально возможной прибыли путем осуществления предпринимательской сделки.

Конечно, такое определение бизнес-плана выглядит несколько расширенным, поэтому следует отметить, что в отличие от целевых комплексных программ в бизнес-плане центральное внимание сосредоточено на финансово-экономических аспектах проблемы достижения успеха, тогда как научно-технические, технологические, социальные стороны представлены в нем менее выпуклым образом.

Структура и содержание бизнес-плана не регламентированы в строгом смысле этого слова, но в то же время такому плану свойственно наличие определенных разделов. В дальнейшем изложении

внимание будет сконцентрировано не на бизнес-плане вообще, а на плане предпринимательской сделки, что накладывает свой отпечаток на структуру и содержание составных частей. Предпринимательский бизнес-план содержит в общем случае следующие разделы:

1. Цели и задачи предпринимательской сделки.
2. Обобщенное резюме. Основные параметры и показатели плана.
3. Характеристики продукции, товара, услуг, предоставляемых предпринимателем потребителю.
4. Анализ и оценка конъюнктуры рынка сбыта, спроса, объемов продаж.
5. План действий и организационные меры.
6. Потребные ресурсы и источники их получение
7. Эффективность предпринимательской сделки.

Охарактеризуем в общих чертах содержимое перечисленных разделов бизнес-плана.

Главная цель предпринимательского бизнеса - получение прибыли. Соответственно, планируя намечаемую сделку, следует прежде всего разобраться хотя бы в первом приближении, на какую сумму прибыли можно рассчитывать и убедиться в том, что проект вообще способен принести желаемую прибыль.

При этом, как, впрочем, и вообще в ходе формирования бизнес-плана, важно не упустить из вида *фактор времени*. Наряду с величиной прибыли цель должна аккумулировать в себе и привязку этой величины к времени ее получения. Так что наряду с общей массой ожидаемой прибыли необходимо знать, как она распределится во времени, не окажется ли слишком запоздалой с учетом потребности предпринимателя в денежных ресурсах и воздействия инфляции, уменьшающей значение арифметического прироста денег.

В ходе целеполагания и первичной оценки целесообразности предпринимательского проекта к нему следует выдвигать требование, заключающееся в том, что сумма получаемой прибыли должна быть существенно выше той, которую мог бы получить предприниматель, помещая затрачиваемые денежные средства на то же время в сберегательный банк. Иначе есть смысл свести дело к этой простейшей финансовой сделке.

Наряду с главной, определяющей целью в поле зрения составителей бизнес-плана должны находиться и другие цели и задачи,

достигаемые и решаемые посредством проведения намечаемой предпринимательской сделки.

Среди них в первую очередь подчеркнем *социальные цели*, связанные с удовлетворением первейших запросов населения, подавлением дефицитности товаров и услуг, оздоровлением экологической обстановки, улучшением психологического климата, разрядкой социальных напряжений, созданием новых духовных, культурных ценностей, развитием научно-технического и творческого потенциала, расширением деловых контактов и международных связей.

С позиций интересов предпринимателя кроме чисто финансового эффекта получения денежной прибыли выдвигаются задачи *повышения статуса предпринимателя* в результате успешного осуществления проекта, сделки. Вторичную цель предпринимательской сделки, которая по своей значимости может приближаться к первичной или даже опережать ее, правомерно видеть в развитии и укреплении экономического (производственного, коммерческого, финансового, технико-технологического, научного, образовательного, духовного) *потенциала предпринимателя*, что служит условием и залогом возможности успешного проведения последующих сделок. Столь же значимо уже сейчас и будет гораздо более важно по мере нарастания конкуренции и борьбы за рынки сбыта и за выгодного покупателя повышение *престижа предпринимателя*, порождаемого его известностью, доброй репутацией, гарантиями высокого качества товаров и услуг.

Наряду с указанным предприниматель может преследовать и иные, *специальные цели и задачи* (развитие контактов, зарубежные поездки, проникновение в элитную среду, вхождение в ассоциации и др.), которые так или иначе учитываются в бизнес-плане. Формулировка целей и задач может находить свое плановое выражение как в количественной, так и в качественной форме в зависимости от их вида. В числе особых задач предпринимательства выделим *благотворительность*, проявляющуюся в отчислении части, а иногда и всей остаточной прибыли в пользу других предпринимателей, благотворительных организаций и фондов, местного, либо государственного бюджета. Такие действия ориентированы обычно на достижение известности, получение льгот, хотя не исключены и души сердечные порывы.

Перейдем к описанию следующего, *сводного раздела* бизнес-плана (иногда этот раздел в виде краткого *резюме* объемом в две-четыре страницы текста выносится на первое место, предшествуя изложению собственного плана).

Сводный раздел носит синтетический характер, представляет основные идеи и содержание плана в миниатюре. Так как многие из тех, кому надлежит или кто заинтересован в ознакомлении с бизнес-планом, могут ограничиться внимательным чтением только резюмирующего раздела, то его надо сделать наиболее доступным, четким, лаконичным, убедительным. В искусно составленной-краткой-концентрированной концепции бизнес-плана содержится весомое условие привлекательности всего плана.

Резюмирующий сводный раздел, будучи концентрированным макетом, ядром всего плана, аккумулируя в себе определяющие показатели, создается и непрерывно уточняется по мере проработки плана и находит свое завершающее выражение лишь после завершения составления всего бизнес-плана.

Чаще всего в этом разделе, который может фигурировать и в качестве отдельного самостоятельного документа, бывают представлены: генеральная цель проекта (сделки), краткая характеристика предпринимательского продукта, конечного результата намечаемого плана и их отличительные особенности, пути и способы достижения поставленных целей, сроки осуществления проекта, затраты, связанные с его реализацией, ожидаемая эффективность и результативность, область использования результатов.

Резюме, как наиболее представительная часть бизнес-плана, пронизано стремлением представить предпринимательский проект в самом выгодном свете, чтобы убедить в его целесообразности других, от которых зависит претворение плана в жизнь, а иногда и чтобы убедить себя. Поэтому наряду с такими общими сводными показателями, как объемы производства и реализации, выручка, собственные и заемные затраты, прибыль, рентабельность, в резюме принято отражать специальные показатели качества реализуемых товаров и услуг, их отличительные свойства, приспособленность к особым вкусам и запросам потребителя, небольшой срок окупаемости вложений, низкую степень риска, гарантированность получения планируемого результата. Обо всем этом следует писать лапидарно.

Раздел бизнес-плана, содержащий *характеристики продукции, товаров, услуг*, которые предприниматель намерен реализовать потребителю, требует кропотливой и тщательной проработки при высоком уровне конкретности. Прежде чем пускаться в рискованное предпринимательское плавание, надо иметь четкое представление о-том багаже, с которым вы отправляетесь в путь.

Что же надо знать о своем товаре и какие сведения о нем зафиксировать в бизнес-плане?

Во-первых, должны быть зафиксированы в плане *убедительные данные*, позволяющие с требуемой полнотой представить предпринимательский продукт. Конечно, лучше всего заранее иметь натуральные образцы, но это не всегда удается. Иногда и сам образец надо создать как предпринимательский товар, в особенности это относится к интеллектуальному продукту, творческим, научно-техническим разработкам. В этих случаях налицо только идея, замысел, а сам продукт появится потом, в процессе реализации бизнес-плана.

Многое зависит от вида предпринимательской деятельности. Так, для производственных сделок, завершающихся изготовлением и продажей материально-вещественного продукта, неплохо иметь и представить в бизнес-плане характеристики опытного образца. Для коммерческого бизнеса наличие реального образца предлагаемого товара крайне желательно. В финансовом предпринимательстве наличие образца товара не играет принципиальной роли, но иметь образцы ценных бумаг полезно.

Есть ли реальный образец или нет его. независимо от этого полный образ товара в виде описаний, моделей, фотографий, исчерпывающего перечня свойств и признаков обязан наличествовать в бизнес-плане.

Во-вторых, план призван отвечать на вопрос о *круге потребителей* предпринимательского товара и *потребностей*, которые он будет удовлетворять. Отсюда вытекает, что в плане должен быть представлен прогноз платежеспособного спроса на товар, данные о регионах, группах населения, организациях, которые предположительно, исходя из анализа и прогноза, станут покупателями и потребителями товара с учетом потребностей в нем. Очень желательно располагать данными о динамике ожидаемого потребления товара по временным периодам с учетом факторов, влияющих на изменение потребностей в данном товаре. Результаты прогнозно-аналитических оценок этих параметров включаются в бизнес-план.

В третьих, план не может пройти мимо оценки, расчета, прогноза *цен*, по которым предполагается реализовать продукт предпринимательской деятельности, будь то продукция, товар, работы, услуги. В связи с формированием рыночных отношений и высоким уровнем инфляции предвидение цены продукта предпринимательства представляет самый трудный элемент составления большинства бизнес-планов. Становится ясным также, что, говоря о плане, мы имеем дело не с планом в его традиционном для нашей страны представлении, а с планом-прогнозом.

Непосредственным продолжением изучения потребностей и прогнозирования цен служит *анализ рынка сбыта*. Это один из значимых моментов, подлежащих отражению в разделе бизнес-плана, посвященном оценке рыночной конъюнктуры, предопределяющей объемы продаж товара по временным периодам реализации предпринимательского проекта.

Исследование, анализ, оценка рынка в процессе подготовки бизнес-плана опираются, с одной стороны, на предположения, то есть носят прогностический характер, и с другой стороны, - на предварительную договоренность с потенциальным покупателем или с торговыми, сбытовыми организациями.

Для кратковременных предпринимательских проектов и сделок изучение спроса позволяет с высокой степенью достоверности установить круг потребителей предпринимательского продукта, на основании чего делается вывод об объемах продаж. В идеальном случае предприниматель получает конкретный заказ, который и служит для него ориентиром требуемого объема товара. Однако для долговременных крупных предпринимательских проектов, рассчитанных на рыночную реализацию без предварительной заявки потребителей или представляющего их органа, дело обстоит намного сложнее. В этом случае для определения того, кто и в каких объемах будет приобретать предпринимательский товар, как будет изменяться спрос, продажа, потребление при составлении бизнес-плана приходится определять на основе предположений, оценок, расчетов, прогнозов.

Наряду с расчетно-аналитической оценкой рынка сбыта, имеющей чисто познавательный, а следовательно, пассивный характер, бизнес-план должен предусматривать способы активизации рынка посредством маркетинговой и других видов деятельности. Но это уже относится к содержанию других разделов бизнес-плана.

При оценке спроса на предпринимательский продукт, емкости рынка сбыта, определении на этой основе намечаемого объема продаж необходимо учитывать наличие других предпринимателей. Иначе говоря, желательно знать своих *конкурентов*, их возможности и способности, ценовую политику. Работа над бизнес-планом должна включать корректировку прогнозируемого объема продаж с учетом конкуренции.

На базе всех предшествующих разработок составители бизнес-плана разрабатывают и включают в план *программу действий* по реализации плана. Такая программа отвечает на вопрос "что делать?". Она нужна предпринимателю не для убеждения других, не для обоснования целесообразности предпринимательского проекта - этому служат первые разделы программы, а чтобы вооружить себя ясной картиной собственной деятельности, наметить конкретные пути реализации предпринимательской идеи.

Содержание этой части плана сильно зависит от вида предпринимательской деятельности. Способы действий и формы деятельности различны для производственного, коммерческого, финансового предпринимательства, а в рамках каждого из этих видов зависят от того, что представляет собой предпринимательский товар.

Основные операции предпринимательских сделок охарактеризованы в общих чертах выше, при описании видов предпринимательства, более подробное их описание выходит за пределы брошюры. Заметим лишь, что программа предпринимательских действий заведомо включает маркетинговые усилия (рекламу, определение рынка сбыта, контакты с потребителем, учет его запросов), осуществление, освоение и поддержание производства (для производственного предпринимательства), закупку, хранение, транспортирование, реализацию товаров (в особенности применительно к коммерческому предпринимательству), обслуживание покупателя в процессе продажи и после продажи товара.

Неотъемлемую часть плана действий составляют *организационные меры*. В организационной части бизнес-плана отражаются и устанавливаются способы управления реализацией бизнес-плана, организационные структуры управления проектом, методы координации действий исполнителей. Организационные меры призваны способствовать упорядочению процесса исполнения бизнес-плана. В число организационных могут включаться и меры по установлению специальных форм оплаты труда, стимулирования, набора и

подготовки кадров (кадровое обеспечение), учета, контроля и ряд других. К организационному непосредственно примыкает *правовое, юридическое обеспечение*, которое также должно занять свое место в бизнес-плане.

Заслуживает выделения в специальный раздел бизнес-плана *ресурсное обеспечение* предпринимательского проекта. Этот раздел содержит сведения о видах и объемах ресурсов, необходимых для проведения в жизнь предпринимательского проекта, источниках и способах получения ресурсов. В широком смысле слова ресурсное обеспечение охватывает *материальные ресурсы* (материалы, полуфабрикаты, сырье, энергия здания, помещения, оборудование, аппаратура, средства транспорта и связи), *трудовые ресурсы* (работники всех категорий), *финансовые ресурсы* (текущие денежные средства, капиталовложения, кредиты, валюта, ценные бумаги), *информационные ресурсы* (статистическая, научно-техническая информация).

Хотя отдельные элементы ресурсного обеспечения так или иначе представлены во всех разделах бизнес-плана, сведение данных о ресурсах в единый раздел позволяет четче и яснее представить, во что обойдется реализация проекта предпринимателю и в натуральном, и в денежном исчислении. Немаловажно отметить, что потребности в ресурсах и связанные с ними *затраты, расходы* должны включать как прямые, непосредственно идущие на создание предпринимательского продукта (товара, работы, услуги), так и косвенные, сопряженные; побочные. Последние неизбежно сопровождают прямые затраты и по величине могут превышать их.

Целесообразно выделить в специальный раздел бизнес-плана сводную характеристику *эффективности* предпринимательского проекта. В этом разделе в первую очередь следует представить и обосновать такие сводные показатели эффективности, как прибыль и рентабельность проекта. Кроме того, надо уделить внимание социальной и научно-технической эффективности, имея в виду удовлетворение социальных потребностей и получение новых результатов, развивающих науку, технику, технологию.

В этом же разделе следует глубоко проанализировать *долгосрочные последствия* реализации предпринимательского проекта, включая и благоприятные и неблагоприятные, а также связанные с ними дополнительные доходы и потери.

Таков в самых общих чертах бизнес-план применительно к предпринимательской деятельности.

Хозяйственный риск (сущность и природа)

Осуществление экономического предпринимательства в его любой форме связано с риском, который принято называть хозяйственным или предпринимательским. Выясним истоки и причины такого риска и формы его проявления с тем, чтобы далее поговорить о методах оценки риска и способах его предотвращения.

В связи с развитием товарно-денежных, рыночных отношений хозяйственную, предпринимательскую деятельность приходится осуществлять в условиях нарастающей неопределенности ситуации, изменчивости экономической среды. Отсюда возникают неясность и неуверенность в получении ожидаемого конечного результата, а следовательно, возрастает риск, то есть *опасность неудачи, непредвиденных потерь*. В особенности это имеет место на начальных стадиях освоения предпринимательства.

Подобная обстановка несколько необычна и непривычна для советского хозяйственника или просто гражданина, которому предстоит пройти тернистый путь, прежде чем он превратится в подлинного предпринимателя. В условиях директивно-плановой, командно-административной экономики все мы привыкли к тому, что экономическая обстановка, условия в хозяйственной среде нашей жизни формируются сверху в приказном или установочном порядке в виде набора правил и норм. Планы, программы, постановления, инструкции, государственные цены, фонды, лимиты, наряды, тарифы формировали ту экономическую систему координат и хозяйственную среду, в которой вынуждены были существовать, действовать предприятия и планы.

Конечно, жесткая схема централизованных, спускаемых сверху установок и предписаний сковывала инициативу, не давала возможности развернуться предприимчивости, подавляла интерес и творческое начало. Но она вносила явную или, по крайней мере, кажущуюся четкость, обеспечивала навязанный порядок. Хотя и не с полной уверенностью, но можно было знать, рассчитать или предвидеть объемы производства, поставок, продаж, потребления, цены и соответственно выручку, прибыль, доходы. Словом, действовать в детерминированных, заданных извне условиях.

Движение к рынку есть прежде всего дорога к экономической свободе. Над предпринимателем может возвышаться только закон и вытекающие из него ограничения. Должно последовательно су-

жаться поле действия директивных планов, приказов, принудительного распределения ресурсов, прикрепления производителя к потребителю. Государственные цены постепенно превращаются в договорные и даже свободные рыночные». Государственное регулирование сводится преимущественно к созданию условий осуществления предпринимательской деятельности, налоговой системе, да еще к государственному заказу, который со временем будет доводиться на чисто экономической основе. Все остальное определяется производителем и потребителем, их волей, а в какой-то степени складывается случайным образом.

За экономическую свободу приходится платить. Ведь свободе одного предпринимателя сопутствует одновременно и свобода других предпринимателей, которые вольны покупать или не покупать его продукцию, предлагать за нее свои цены, продавать ему по определенным ценам, диктовать свои условия сделок. При этом, естественно, те, с кем приходится вступать в хозяйственно-рыночные отношения, стремятся прежде всего к своей выгоде, а выгода одних может стать ущербом для других. Да еще и конкуренция начинает пускать ощутимые ростки. А предприниматель-конкурент вообще склонен стремиться вытеснить своего оппонента из рынка. Так что переход к рынку знаменует окончание жизни по заранее известному расписанию и попадание в зону хозяйственной неопределенности и повышенного риска. Это и есть неизбежная плата за хозяйственную свободу, за отход от централизованного директивно-го планирования и управления. Бесплатных пирожных не бывает.

Так что хотим мы того или не хотим, но, осваивая предпринимательство, переходя к рыночным отношениям, нам придется иметь дело с неопределенностью и повышенным риском. Задача подлинного предпринимателя, хозяйственника нового типа состоит не в том, чтобы искать дело с заведомо предвиденным, ясно очерченным результатом, дело без риска. При таком подходе в рыночной экономике можно вообще оказаться вне дела и без дела. Надо не избегать риска, а уметь его чувствовать, оценивать степень и не переходить за допустимые пределы. Нельзя отказываться переходить улицу, чтобы вообще не рисковать попасть под автомобиль. Надо знать правила перехода, соблюдать осторожность, предвидеть опасность, хорошо оглядевшись вокруг. Отсюда следует первое правило поведения предпринимателя: *не избегать риска, а предвидеть его, стремясь снизить до возможно более низкого уровня.*

В переходном периоде, отягченном неудачными шагами, неэффективными затяжными программами и способами осуществления перехода к рынку, перед многими предприятиями встанет проблема выживания в условиях нарастающего кризиса. Придется искать нетривиальные виды предпринимательской деятельности, проводить непривычные операции, что еще более повышает степень риска.

К тому же в нынешней советской экономике предпринимательский риск усугубляется следующими обстоятельствами:

- нечеткостью и непрерывной изменчивостью законодательных и нормативных актов, регулирующих экономическую деятельность;
- необязательностью и безответственностью хозяйствующих субъектов всех видов и уровней.

Так что поневоле надо знакомиться и иметь дело с рисковыми ситуациями.

К сожалению, в советской экономической науке и практике хозяйствования по существу отсутствуют общепризнанные теоретические положения о хозяйственном риске, плохо разработаны методы оценки риска применительно к тем или иным производственным ситуациям и видам деятельности, отсутствуют распространенные практические рекомендации о путях и способах уменьшения и предотвращения риска. Отметим, что теория предпринимательского риска лишь частично сложилась и в странах с сформировавшейся рыночной экономикой. Но там имеется огромный опыт рискового предпринимательства, сопровождаемый наглядно видимыми примерами процветания и краха, подъема и банкротства в зависимости от умелого и неумелого поведения, а частично и везения в реальной обстановке риска. Так что в рыночной среде сама жизнь, процессы производства, распределения, обмена, потребления продукции, товара, услуг учат правилам поведения при наличии неопределенности и риска, поощряют за их знание и сурово наказывают за незнание.

Отметим, что имеются отдельные виды предпринимательской деятельности, в которых риск поддается расчету, оценке, и методы определения степени риска отработаны теоретически и практически. Это прежде всего страхование имущества, здоровья и жизни, а также лотерейное и игорное дело. Понятно, что в данном случае речь идет об узких, крайне специфических видах предпринимательской деятельности. Применяемые по отношению к таким видам деятель-

ности методы оценки риска обычно не удается применить к другим областям и сферам предпринимательства.

К тому же страховой риск относится преимущественным образом к объекту, вне прямой зависимости от вида деятельности. Страхование дома, автомобиля обычно не учитывает направления функционирования, способ использования страхуемого объекта оказывается вне поля зрения. При оценке же предпринимательского риска нас прежде всего интересует не судьба всего объекта, а мера опасности и степень потенциального ущерба в условиях конкретной сделки и сопровождающих ее видов деятельности.

К примеру, страхуя предприятие или дом от пожара, страховое агентство анализирует только опасность возгорания объекта и меру возникающего при этом имущественного урона, который придется компенсировать. Отсюда и назначаются страховые платежи. Предприниматель же вынужден изучать риск, возникающий при производстве, закупке, продаже продукции и при всех других видах деятельности предприятия. Ведь его интересует не компенсация риска, а предотвращение ущерба. А это уже совсем иное дело.

Нельзя сказать, что в советской экономике производственнику, хозяйственнику, руководителю вообще не приходилось рисковать. Конечно, приходилось. Хозяйственные руководители всех уровней знают, что такое производственный, сбытовой, снабженческий риск в плановой экономике. Но это не совсем тот или совсем не тот риск, что в экономике рыночного типа. В директивной экономике приходится иметь дело с риском невыполнения государственного плана, нарушений договорных обязательств, недопоставок продукции, сбоев производства, необеспеченности транспортирования, снижения качества, потерь, обусловленных чаще всего несоблюдением правил и норм хозяйственной деятельности. В рыночной же экономике на первое место выходит составляющая риска вследствие непредвиденности конъюнктуры рынка, спроса, цен, поведения потребителя. Так что наши привычные знания и навыки поведения применительно к формам хозяйственного риска, характерные для централизованно управляемой экономики, явно недостаточны, чтобы уметь справляться с опасностями экономики рыночного типа. К тому же приходится иметь дело с наложением факторов рыночного и нерыночного типа.

В ходе последующего изложения попытаемся обрисовать основные контуры прикладной методики и оценки хозяйственного

риска применительно к предпринимательской деятельности. Одновременно выскажем определенные соображения о поведении предпринимателя в рискованных ситуациях. Представленные ниже материалы и подходы в основном касаются риска предприятия, но отдельные положения относятся к любому предпринимательскому риску вне зависимости от того, кто является субъектом предпринимательской деятельности.

Сформулируем и уточним вначале терминологическую базу прикладной теории предпринимательского риска. Это необходимо вследствие того, что используемые в бытовом обращении и даже в деловом бизнесе и в менеджменте понятия, относящиеся к рисковому предпринимательству, носят зачастую весьма расплывчатый, слишком нечеткий характер.

Прежде всего определим исходное, базисное понятие "риск", имея в виду, что это угроза, опасность возникновения ущерба, понесения убытков в самом широком смысле слова.

Под хозяйственным (предпринимательским) будем понимать риск, возникающий при любых видах деятельности, связанных с производством продукции, товаров, услуг, их реализацией, товарно-денежными и финансовыми операциями, коммерцией, осуществлением социально-экономических и научно-технических проектов. В рассматриваемых видах деятельности приходится иметь дело с использованием и обращением материальных, трудовых, финансовых, информационных (интеллектуальных) ресурсов, так что риск связан с *угрозой потери* этих ресурсов, полной или частичной.

В итоге предпринимательский риск характеризуется как опасность потенциально возможной, вероятной потери ресурсов или недополучения доходов по сравнению с вариантом, рассчитанным на рациональное использование ресурсов в данном виде предпринимательской деятельности. Иначе говоря, риск есть угроза того, что предприниматель понесет потери в виде дополнительных расходов сверх предусмотренных прогнозом, проектом, планом-программой его действий, либо получит доходы ниже тех, на которые он рассчитывал.

Подчеркнем еще раз, что при установлении предпринимательского риска надо различать понятия "расход" и "убытки", "потери". Любая предпринимательская деятельность неизбежно связана с расходами, тогда как убытки имеют место при неблагоприятном стечении обстоятельств, просчетах и представляют дополнительные расходы сверх намеченных.

Сказанное выше характеризует категорию "риск" с качественной стороны, но создает основу для перевода понятия "предпринимательский риск" в количественное. Действительно, если риск определяется как опасность потери ресурсов или дохода, то существует его количественная мера, определяемая абсолютным или относительным уровнем потерь.

В абсолютном выражении риск может определяться величиной возможных потерь в материально-вещественном (физическом) или стоимостном (денежном) измерении в рублях, если только ущерб поддается такому измерению.

В относительном выражении риск определяется как величина возможных потерь, отнесенная к некоторой базе, за которую наиболее удобно принимать либо имущественное состояние предпринимателя, либо общие затраты ресурсов на данный вид предпринимательской деятельности, либо ожидаемый доход (прибыль) от предпринимательства. Применительно к предприятию в качестве базы для определения относительной величины риска целесообразно принимать стоимость основных фондов и оборотных средств предприятия или намеченные суммарные затраты на данный вид предпринимательской деятельности, имея в виду как текущие затраты, так и капиталовложения, или расчетный доход (прибыль). Выбор той или иной базы не имеет принципиального значения, но следует предпочитать базовый показатель, известный (определяемый) с высокой степенью достоверности.

В дальнейшем базовые показатели, используемые для сравнения, отсчета, будем называть расчетными или ожидаемыми показателями прибыли, затрат, выручки. Значения этих показателей, как известно из предыдущего изложения, определяются при разработке бизнес-плана, в процессе технико-экономического обоснования предпринимательского проекта, сделки.

Соответственно, потерями будем считать отклонение прибыли, дохода, выручки в сторону снижения в сравнении с ожидаемыми величинами. Предпринимательские потери - это, в первую очередь, случайное снижение предпринимательской прибыли. Именно величина таких потерь и характеризует степень риска. Поэтому исследование, анализ риска связан прежде всего с изучением потерь.

Виды потерь и факторы риска

Центральное место в оценке предпринимательского риска занимают анализ и прогнозирование возможных потерь ресурсов при осуществлении предпринимательской деятельности. Напоминаем еще раз, что имеется в виду не расход ресурсов, объективно обусловленный характером и масштабом предпринимательских действий, а случайные, непредвиденные, но потенциально возможные потери, возникающие вследствие отклонения реального хода предпринимательства от задуманного, расчетного сценария.

Чтобы оценить вероятность тех или иных потерь, спрогнозировать возможный ущерб, обусловленный развитием событий по нерасчетному варианту, следует прежде всего знать все виды потерь, связанных с предпринимательством, и уметь заранее исчислить их или измерить как вероятные прогнозные величины. При этом естественно желание оценить каждый из видов потерь в количественном измерении и уметь свести их воедино, что, к сожалению, далеко не всегда удается сделать.

Говоря об исчислении вероятных потерь в процессе их прогнозирования, надо иметь в виду одно важное обстоятельство. Случайное развитие событий, оказывающее влияние на ход и результаты предпринимательства, способно приводить не только к потерям в виде повышенных затрат ресурсов и снижения конечного результата. Одно и то же случайное событие может вызвать увеличение затрат одного вида ресурсов и снижение затрат другого вида, то есть наряду с повышенными потерями одних ресурсов может наблюдаться экономия других.

Так что, если случайное событие оказывает двоякое воздействие на конечные результаты предпринимательства, имеет и неблагоприятные и благоприятные последствия, при оценке риска надо в равной степени учитывать и те и другие. Иначе говоря, при определении суммарных возможных потерь следует вычитать из расчетных потерь сопровождающий их выигрыш.

Потери, которые могут иметь место в предпринимательской деятельности и оцениваются величиной и вероятностью их проявления, целесообразно разделять на *материальные, трудовые, финансовые, потери времени, специальные виды потерь*.

Материальные виды потерь проявляются в непредусмотренных предпринимательским проектом дополнительных затратах или

прямых потерях материальных объектов в виде зданий, сооружений, оборудования, имущества, продукции, товаров, материалов, сырья, энергии. По отношению к каждому отдельному из перечисленных видов потерь применимы свои единицы измерения. Наиболее естественно измерять материальные потери в тех же единицах, в которых измеряется количество данного вида материальных ресурсов, то есть в физических единицах массы, объема, площади, длины или в штуках, в объектах.

Однако свести воедино потери, измеряемые в разных единицах, и выразить их одной величиной не представляется возможным. Нельзя складывать килограммы и метры. Поэтому практически неизбежно исчисление потерь в стоимостном выражении, в денежных единицах. Для этого потери в физическом измерении переводятся в стоимостное измерение путем умножения на цену единицы соответствующего материального ресурса.

Для достаточно значительного количества материальных ресурсов в виде объектов, продукции, товаров, стоимость которых заранее известна, оценивание потерь можно осуществлять сразу же в денежном выражении.

Имея оценки вероятных потерь по каждому из отдельных видов материальных ресурсов в стоимостном выражении, можно свести их воедино, соблюдая **при** этом правила действий со случайными величинами и их вероятностями.

Трудовые потери представляют потери рабочего времени, вызванные случайными, непредвиденными обстоятельствами. В непосредственном измерении трудовые потери выражаются в человеко-часах, человеко-днях или просто часах рабочего времени. Перевод трудовых потерь в стоимостное, денежное выражение осуществляется путем умножения трудочасов на стоимость (цену) одного часа.

Финансовые потери имеют место при наличии прямого денежного ущерба, связанного с перерасходом денег, непредусмотренными платежами, выплатой штрафов, уплатой дополнительных налогов, утерей денежных средств и ценных бумаг. Одновременно финансовые потери проявляются при недополучении или неполучении денег из тех источников, откуда они должны были быть получены, при невозврате долгов, неоплате покупателем поставленной ему продукции, уменьшении выручки вследствие снижения цен на реализуемые продукцию, товары, услуги. Особые виды денежного

ущерба возникают в связи с инфляцией, изменением валютного курса рубля, дополнительным к узаконенному изъятием средств предприятий в государственный и местный бюджеты. Наряду с окончательными, безвозвратными, могут иметь место временные финансовые потери, обусловленные замораживанием счетов, несвоевременной выдачей средств, отсрочкой выплаты долгов.

Потери времени имеют место, когда процесс предпринимательской деятельности идет медленнее, чем было намечено, с запаздыванием. Прямая оценка таких потерь осуществляется в часах, днях, неделях, месяцах задержки в получении намеченного результата. Чтобы перевести оценку потерь времени в стоимостное измерение, необходимо установить, к каким потерям дохода, прибыли от предпринимательства способны приводить случайные потери времени.

Специальные виды потерь проявляются в случае нанесения ущерба здоровью и жизни людей, окружающей среде, престижу предпринимателя, а также вследствие других событий, имеющих неблагоприятные социальные и морально-психологические последствия. Чаще всего специальные виды потерь крайне трудно определить в количественном и тем более в стоимостном выражении.

Естественно, что для каждого вида потерь исходную оценку возможности их возникновения и величины следует производить на отрезке определенной временной продолжительности, охватывающем месяц, год, срок осуществления предпринимательства или другой характерный период.

При проведении комплексного анализа вероятных потерь на предмет оценки риска важно обозреть все возможное поле ущерба, чтобы не оставить без внимания источники риска. Но не менее важно выявить, какие источники являются преобладающими.

Анализируя перечисленные выше виды потерь, необходимо разделять вероятные потери на *определяющие* и *побочные*, исходя из самой общей оценки их величины. В задачах определения предпринимательского риска побочные, второстепенные, мелкие потери могут быть исключены при количественной оценке уровня риска. Если в числе рассматриваемых потерь выделяется один вид, который либо по величине, либо по вероятности возникновения заведомо подавляет остальные, то при количественной оценке уровня риска в расчет можно принимать только этот вид потерь.

Предположим, что в результате предварительного анализа удалось отфильтровать наиболее весомые по величине и вероятности возникновения виды потерь. Далее надлежит вычлениить случайные составляющие потерь и отделить их от систематических составляющих.

В принципе, говоря о потерях, приводящих к риску, надо учитывать только *случайные потери*, не поддающиеся прямому расчету, непосредственному прогнозированию и потому не учтенные в предпринимательском проекте. Если потери можно заранее предвидеть, предсказать, то они должны рассматриваться не как потери, а как неизбежные расходы и включаться в расчетную калькуляцию. Так, предвиденное движение цен, налогов, их изменение в ходе осуществления предпринимательской деятельности предприниматель обязан учесть в основном проекте.

Только в силу несовершенства используемых методов расчета предпринимательской деятельности или недостаточно глубокой проработки предпринимателем исходного бизнес-проекта систематические ошибки могут рассматриваться как потери в том смысле, что они способны изменить ожидаемый результат в худшую сторону. Поэтому прежде чем оценивать риск, обусловленный действием сугубо случайных факторов, крайне желательно отделить систематическую составляющую потерь от случайных. Это необходимо и с позиций математической корректности, так как процедуры действий со случайными величинами существенно отличаются от процедур действий с детерминированными величинами.

Рассмотрим теперь несколько детальнее структуру потерь в зависимости от вида предпринимательской деятельности, выделяя производственное, коммерческое и финансовое предпринимательства. При этом отметим наиболее важные факторы, порождающие риск, и укажем, каковы их основные проявления, то есть потери, имеющие место в данном виде предпринимательства.

В ходе последующего изложения, говоря о вероятных потерях, и имея в виду, что это случайные величины, будем понимать под величиной потерь либо значение случайной величины, либо ее обобщенную характеристику, например, математическое ожидание, среднее значение. Поскольку рассматривается зависимость потерь от отдельных факторов, то есть известна вероятность тех ИЛИ ИНЫХ значений фактора, по ней можно установить вероятность соответствующих данному значению фактора величин потерь.

Прежде чем перейти к анализу проявлений случайных потерь в производственном, коммерческом, финансовом предпринимательстве, укажем на некоторые специфические источники, виды потерь и влияющие на них факторы.

К случайным потерям следует отнести потери, вызванные воздействием непредвиденных *политических факторов*. Такие потери обуславливают политический риск. Он проявляется в форме неожиданного, зависящего от политических соображений и событий изменения условий экономической, хозяйственной деятельности, создающих неблагоприятный для предпринимателя фон и тем самым способных 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 этом случае очень трудно предвидеть.

Довольно близко по мере непредвиденности стоят потери, обусловленные *стихийными бедствиями** приводящими к потере экономических ресурсов.

Весьма специфичны возможные потери, вызванные *несовершенством методологии и некомпетентностью* лиц, формирующих бизнес-план и осуществляющих расчет прибыли, дохода, выручки. Если в результате действия этих факторов величины ожидаемых, расчетных значений прибыли, дохода, выручки от предпринимательского проекта будут завышены, а реально полученные результаты окажутся ниже, то разница поневоле воспринимается как потери. Хотя в действительности, если бы номинальные значения прибыли (дохода) были определены корректно, то угрозы таких условных потерь могло не быть. Но если завышение расчетной прибыли произошло, то ее недобор заведомо будет считаться потерей и риск подобных потерь существует.

Особое место занимают потери предпринимателя, обусловленные *недобросовестностью или несостоятельностью* партнеров. Риск оказаться обманутым в сделке или столкнуться с неплатежеспособностью должника, невозвратностью долга, к сожалению, достаточно велик.

Перейдем теперь к рассмотрению более тривиальных ситуаций угрозы потерь и риска применительно к типовым видам пред-

принимательства. Говоря о причинах потерь и обуславливающих их факторах, мы тем самым получаем доступ к способам уменьшения риска, его подавления. Подчеркнем снова, что полностью избежать риска практически невозможно. Но зная, что порождает потери, предприниматель способен ослабить их угрозу, уменьшая действие неблагоприятного фактора.

Итак, охарактеризуем потери, потенциальная возможность которых порождает хозяйственный, предпринимательский риск.

А. Потери в производственном предпринимательстве

Для производственного предпринимательства характерны следующие потери:

Снижение намеченных объемов производства и реализации продукции вследствие уменьшения производительности труда, простоя оборудования или недоиспользования производственных мощностей, потерь рабочего времени, отсутствия необходимого количества исходных материалов, повышения процента брака ведет к недополучению запланированной выручки. Вероятные потери дД в стоимостном выражении определяются следующим выражением:

$$\Delta D = \Delta O \cdot Ц,$$

где O - вероятное суммарное уменьшение объема выпуска продукции;

$Ц$ - реализационная цена единицы объема.

Снижение цен, по которым намечается реализовать продукцию, в связи с недостаточным качеством, неблагоприятным изменением рыночной конъюнктуры, падением спроса, ценовой реформой приводит к вероятным потерям, определяемым по формуле:

$$\Delta D = \Delta Ц \cdot O,$$

где $\Delta Ц$ - вероятное уменьшение цены единицы объема продукции;

O - общий объем намеченной к выпуску и реализации продукции.

Повышенные материальные затраты, обусловленные перерасходом материалов, сырья, топлива, энергии, ведут к потерям, определяемым зависимостью:

$$\Delta D = \Delta M_1 \cdot C_1 + \Delta M_2 \cdot C_2 + \dots,$$

где M - вероятный перерасход материального ресурса;
 C - цена единицы ресурса.

Другие повышенные издержки могут появиться из-за высоких транспортных расходов, торговых издержек, накладных и других побочных расходов.

Перерасход намеченной величины *фонда оплаты труда* ведет к потерям либо вследствие превышения намеченной численности, либо вследствие выплаты более высокого, чем запланировано, уровня заработной платы отдельным работникам.

Уплата повышенных отчислений и ншюгов может иметь место, если в процессе осуществления предпринимательского проекта ставки отчислений и налогов изменятся в неблагоприятную для предпринимателя сторону.

Не следует забывать и о возможности потерь в виде штрафов, естественной убыли, а также обусловленных стихийными бедствиями, эпидемиями, хотя учесть такие потери расчетным путем не представляется возможным.

Б. Потери при коммерческом предпринимательстве

Перечислим и охарактеризуем наиболее важные виды потерь, которые следует учитывать при оценке коммерческого риска.

Неблагоприятное изменение (повышение) закупочной цены товара в процессе осуществления предпринимательского проекта, не учтенное в проекте и не блокированное условиями договора о закупке, приводит к вероятным потерям ΔD :

$$\Delta D = \Delta C \cdot O,$$

где ΔC - вероятное повышение закупочной цены;
 O - объем закупок товара в физическом измерении.

Непредвиденное снижение объема закупки в сравнении с намеченным вызывает уменьшение объема реализации, то есть масштаба всей операции. Если при этом вследствие указанного уменьшения объема пропорционально снижаются и расходы и доходы, то потеря прибыли (дохода) исчисляется как произведение снижения объема закупки на величину прибыли (дохода), приходящейся на единицу

объема реализации товара. Однако обычно имеется часть так называемых условно постоянных расходов, не зависящих от масштаба операции. В этом случае потери окажутся более высокими, так как увеличатся расходы на единицу объема реализуемого товара. Если это увеличение превзойдет расчетную прибыль на единицу товара, существует осязаемый риск, что операция окажется вообще нерентабельной.

Патеры товара в процессе обращения (транспортировки, хранения) или *потери качества, потребительской ценности товара*, приводящие к снижению его стоимости, способны принести ущерб, уровень которого оценивается произведением количества утерянного товара на закупочную цену или произведением испорченного количества на снижение отпускной цены.

Превышение издержек обращения в сравнении с намеченными приводит к соответствующему снижению выручки, дохода, прибыли. Среди возможных причин повышения издержек могут оказаться непредвиденные пошлины, отчисления, штрафы, дополнительные расходы.

Снижение цены, по которой реализуется товар, в сравнении с проектной вызывает потери в размере объема реализации, умноженного на уменьшение цены.

Снижение объема реализации, обусловленное непредсказуемым падением спроса или потребности в товаре, вытеснением его конкурирующими товарами, ограничениями на продажу, способно породить потери выручки, дохода, прибыли, измеряемые произведением объема недопродажи на отпускную цену.

В. Потери при финансовом предпринимательстве

Под финансовым риском имеется в виду риск возникающий при осуществлении финансового предпринимательства или финансовых, денежных сделок.

По сути это то же коммерческое предпринимательство, но в роли товара выступают ценные бумаги или валюта. Так что при анализе факторов и видов финансового риска можно воспользоваться тем набором, который был представлен при описании коммерческого риска с поправкой на специфику денег и ценных бумаг как товара.

Наряду с общими положениями и подходами, характерными для всех видов предпринимательского риска, при оценке финансового риска необходимо учитывать такие специфические факторы, как неплатежеспособность одного из агентов финансовой сделки, изменение курса денег, валюты, ценных бумаг, ограничения из валютно-денежные операции, возможные изъятия определенной части финансовых ресурсов в процессе осуществления предпринимательской деятельности,

При оценке предпринимательского риска большую роль играет фактор времени. Необходимо иметь в виду, что величины вероятных потерь зависят от времени и эта зависимость проявляется двояким образом.

Во-первых, риск связан с продолжительностью осуществления предпринимательского проекта. Так что наряду с оценкой риска, охватывающей весь период, на который рассчитано осуществление деятельности и получение результатов, следует применительно к долговременным намерениям проводить отдельную оценку по месяцам, годам или другим временным отрезкам общего периода предпринимательства.

Во-вторых, мера риска, вероятность потерь может изменяться с течением времени в связи с изменением условий реализации предпринимательского замысла. Последнее обстоятельство приводит к необходимости различать *изначальный* (проектный) и *текущий* риск. Изначальный риск оценивается на стадии подготовки к осуществлению проекта, в процессе первичных расчетов и обосновании целесообразности проведения предпринимательской идеи в жизнь. Текущий риск оценивается уже в ходе воплощения проекта, в процессе начатой предпринимательской деятельности.

Заметим, что не исключена ситуация, при которой условия меняются во времени в худшую сторону по сравнению с ожидавшимися настолько сильно, что потребуются пересмотр принятых решений. При неблагоприятном стечении обстоятельств текущий риск может не только заметно превзойти *изначальный* но и превзойти предельные ограничительные значения. В такой обстановке возникает необходимость изучения альтернатив связанных с прекращением данного вида предпринимательства.

Показатели риска и методы его оценки

Несомненно, что риск есть вероятностная категория и в этом смысле наиболее обоснованно с научных позиций характеризовать и измерять его как *вероятность возникновения определенного уровня потерь*. Таким образом, строго говоря, при обстоятельной всесторонней оценке риска следовало бы устанавливать для каждого абсолютного или относительного *значения* величины возможных потерь соответствующую вероятность возникновения такой величины. Построение подобной таблицы или кривой вероятностей потерь является исходной стадией оценки риска. Но применительно к предпринимательству это чаще всего чрезвычайно сложная задача. Поэтому практически приходится ограничиваться упрощенными подходами, оценивая риск по одному или нескольким *главным* показателям, критериям, величинам, представляющим обобщенные характеристики, наиболее важные для суждения о приемлемости риска. Предложим некоторые из таких представительных показателей риска. С этой целью первоначально выделим определенные области или зоны риска в зависимости от величины потерь. Схематически эти зоны изображены на рис. 2.

Безрисковая зона	Зона допустимого риска	Зона критического риска	Зона катастрофического риска	
				Величина возможных потерь
#	Расчетная прибыль	Расчетная выручка	Имущественное состояние предпринимателя	

Рис. 2. Схема зон риска

Область, в которой потери не ожидаются, назовем безрисковой зоной, ей соответствуют нулевые потери или отрицательные (превышение прибыли).

Под *зоной допустимого риска* понимаем область, в пределах которой данный вид предпринимательской деятельности сохраняет

свою экономическую целесообразность, то есть потери есть, но они меньше ожидаемой прибыли. Граница зоны допустимого риска соответствует уровню потерь, равному расчетной прибыли от предпринимательской деятельности.

Следующая более опасная область называется *зоной критического риска*. Это область, характеризуемая возможностью потерь в размере свыше величины ожидаемой прибыли и вплоть до величины полной расчетной, ожидаемой выручки от предпринимательства, представляющей сумму затрат и прибыли. Иначе говоря, зона критического риска характеризуется опасностью потерь, которые заведомо превышают ожидаемую прибыль и в пределе могут привести к невозмещенной утере всех средств, вложенных предпринимателем в дело. В последнем случае предприниматель не только не получает от сделки никакого дохода, но несет убытки в сумме всех бесплодных затрат.

Кроме критического целесообразно рассматривать еще более устрашающий *катастрофический риск*. Зона катастрофического риска представляет область потерь, которые по своей величине превосходят критический уровень и в пределе могут достигать величины, равной имущественному состоянию предпринимателя. Катастрофический риск способен привести к краху, банкротству, полному крушению предприятия, его закрытию и распродаже имущества. К категории катастрофического следует относить (вне зависимости от имущественного или денежного ущерба) риск, связанный с прямой опасностью для жизни людей или возникновением экологических катастроф.

Наиболее полное представление о риске дает так называемая *кривая распределения вероятностей потерь** представляющая графическое изображение зависимости вероятности потерь от их уровня, показывающая насколько вероятно возникновение тех или иных потерь.

Чтобы установить вид типичной кривой вероятности потерь, рассмотрим прибыль как случайную величину и построим вначале кривую распределения вероятностей получения определенного уровня прибыли (рис. 3).

При построении кривой распределения вероятностей получения прибыли приняты следующие предположения:

1. Наиболее вероятно получение прибыли, **равной расчетной** величине **П_р**. Вероятность **В_р** получения такой прибыли **максималь-**

на, соответственно значение $ПР_p$ можно считать математическим ожиданием прибыли. Вероятность получения прибыли, большей или меньшей по сравнению с расчетной, тем меньше, чем больше такая прибыль отличается от расчетной, то есть значения вероятностей отклонения от расчетной прибыли монотонно убывают при росте отклонений.

2. Потерями прибыли $дПР$ считается ее уменьшение в сравнении с расчетной величиной $ПР_p$. Если реальная прибыль равна $ПР$, то $дПР = ПР_p - ПР$.

3. Вероятность исключительно больших (теоретически бесконечных) потерь практически равна нулю, так как потери заведомо имеют верхний предел (исключая потери, которые не представляется возможным оценить количественно).

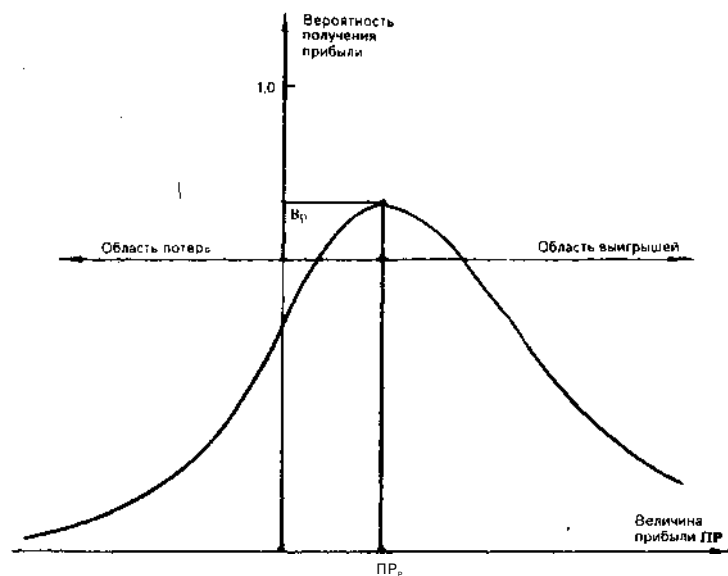


Рис. 3. Типичная кривая вероятностей получения определенного уровня прибыли

Конечно, принятые допущения могут представляться частично спорными, они действительно могут не соблюдаться для всех видов риска, но в общем они верно отражают общие закономерности изменения предпринимательского риска, опираются на естествен-

ную гипотезу, что прибыль как случайная величина подчинена нормальному или близкому к нормальному закону распределения.

Исходя из кривой вероятностей получения прибыли, построим кривую распределения вероятностей возможных потерь прибыли, которую, собственно, и следует называть кривой риска. Фактически это та же кривая, но перестроенная в другой системе координат (рис. 4).

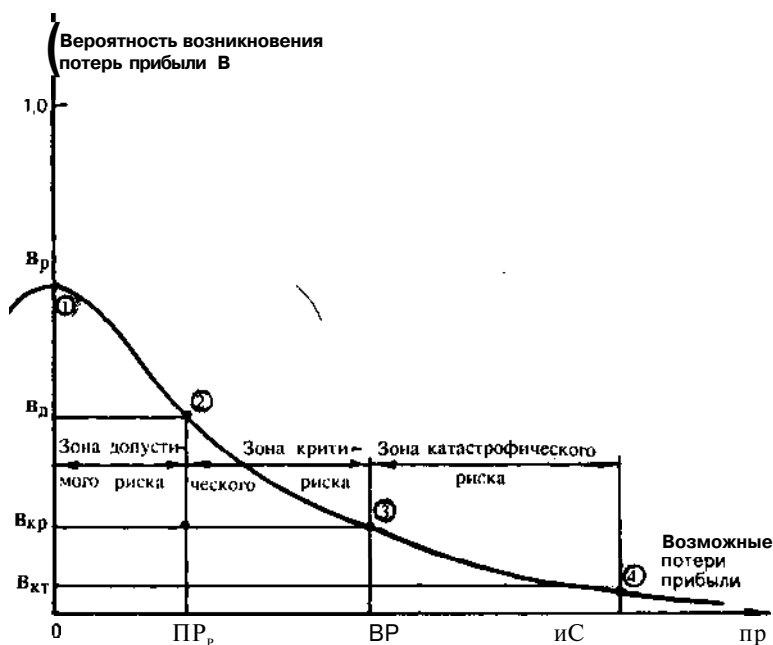


Рис. 4. Типичная кривая распределения вероятностей возникновения определенного уровня потерь прибыли

Выделим на изображенной кривой распределения вероятностей потерь прибыли (дохода) ряд характерных точек.

Точка 1 ($АПР=0$, $V=V_p$) определяет вероятность нулевых потерь прибыли. В соответствии с принятыми допущениями вероятность нулевых потерь максимальна, хотя, конечно, заведомо меньше единицы.

Точка 2 ($лПР=ПР_r$, $V=V_d$) характеризуется величиной **возможных** потерь, равной ожидаемой прибыли, то есть полной потерей прибыли, вероятность которой равна V_d . Точки 1 и 2 являются граничными, определяющими положение зоны **допустимого риска**.

Точка 3 ($лПР=ВР, V=V_{кр}$) соответствует величине потерь, равной расчетной выручке $ВР$, вероятность таких потерь $V_{кр}$. Точки 2 и 3 определяют границы зоны критического риска.

Точка 4 ($дПР=ИС, V=V_{кт}$) характеризуется потерями, равными имущественному состоянию $ИС$ предпринимателя, вероятность которых равна $V_{кт}$. Между точками 3 и 4 находится зона катастрофического риска.

Потери, превышающие имущественное состояние предпринимателя, не рассматриваются, так как их невозможно взыскать.

Вероятности определенных уровней потерь являются важными показателями, позволяющими высказывать суждение об ожидаемом риске и его приемлемости, поэтому построенную кривую можно назвать кривой риска. Так, скажем, если вероятность катастрофической потери выражается показателем, свидетельствующим об ощутимой угрозе потери всего состояния (например, при его значении, равном 0,2), то здравомыслящий осторожный предприниматель заведомо откажется от такого дела, не пойдет на подобный риск.

Таким образом, если при оценке риска предпринимательской деятельности удастся построить не всю кривую вероятностей риска, а только установить четыре характерные точки: наиболее вероятный уровень риска и вероятности допустимой, критической, катастрофической потери, задачу оценки можно считать успешно решенной. Значения этих показателей в принципе достаточно, чтобы в подавляющем большинстве случаев идти с открытыми глазами на обоснованный риск.

Отметим, что предпринимателю, оценивающему риск, больше свойственен не "точечный", а "интервальный" подход. Ему важно знать не только, что вероятность потерять 1000 руб. в намечаемой сделке составляет, скажем, 0,1 или 10 %. Он будет также интересоваться, насколько вероятно потерять сумму, лежащую в определенных пределах (в интервале, например, от 1000 до 1500 руб.). Наличие кривой вероятности потерь позволяет ответить на такой вопрос путем нахождения среднего значения вероятности в заданном интервале потерь.

Вполне возможно и другое проявление "интервального" подхода в форме "полуинтервального", весьма характерного именно для предпринимательского риска. 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 превзойдут некоторого уровня*. По логике именно это и есть основной показатель риска. Вероятность того, что потери не превысят определенный уровень, есть показатель надежности, уверенности. Очевидно, что показатели риска и надежности предпринимательского дела тесно связаны между собой.

Предположим, предпринимателю удалось установить, что вероятность потерять 10000 руб. равна 0,1, то есть относительно невелика, и он готов к такому риску.

Принципиально важно здесь то, что предприниматель опасается потерять не 10000 руб. *Он готов идти на любую меньшую потерю и никак не готов согласиться на большую*. Это естественная закономерная психология поведения предпринимателя в условиях риска. Знание показателей риска V_p , V_d , V_{kp} , V_{kt} позволяет выработать суждение и принять решение об осуществлении предпринимательства. Но для такого решения недостаточно оценить значения показателей (вероятностей) допустимого критического и катастрофического риска. Надо еще задать, установить или принять предельные величины этих показателей, выше которых они не должны подниматься, чтобы не попасть в зону чрезмерного, неприемлемого риска. Обозначим предельные значения вероятностей возникновения допустимого, критического и катастрофического риска соответственно K_d , K_{kp} , K_{kt} . Величины этих показателей в принципе должны устанавливать и рекомендовать прикладная теория предпринимательского риска, но и сам предприниматель вправе назначить свои собственные предельные уровни риска, которые он не намерен превышать. По мнению автора, можно ориентироваться на следующие предельные значения показателей риска: $K_d=0,1$, $K_{kp}=0,01$, $K_{kt}=0,001$, то есть соответственно 10: 1 и 0,1 %. Это означает, что не следует идти на предпринимательскую сделку, если в десяти случаях из ста можно потерять прибыль, в одном случае из ста - выручку и хотя бы в одном случае из тысячи - имущество.

В итоге, имея значения трех показателей риска и критериев предельного риска, приходим к следующим самым общим условиям приемлемости анализируемого вида предпринимательства:

- А. Показатель допустимого риска не должен превышать предельного значения ($V_d < K_d$),

Б. Показатель критического риска должен быть меньше предельной величины ($V_{кр} < K_{кр}$).

В. Показатель катастрофического риска не должен подниматься выше предельного уровня ($V_{ю} < K_{кт}$)-

Таким образом, главное в оценке хозяйственного риска состоит в искусстве построения кривой вероятностей возможных потерь или хотя бы в установлении зон и показателей допустимого, критического и катастрофического риска

Рассмотрим в этом свете способы, которые могут быть применены для построения кривых вероятностей возникновения потерь.

В числе прикладных способов построения кривой риска *выделим статистический, экспертный, расчетно-аналитический.*

Суть *статистического* способа состоит в том, что изучается статистика потерь, имевших место в аналогичных видах предпринимательской деятельности, устанавливается частота появления определенных уровней потерь. Если статистический массив достаточно богат и представительен, то частоту возникновения данного уровня потерь можно в первом приближении приравнять к вероятности их возникновения и на этой основе построить кривую вероятностей потерь, которая и есть искомая кривая риска.

Отметим одно важное обстоятельство. Определяя частоту возникновения некоторого уровня потерь путем деления числа соответствующих случаев на их общее число, следует включать в общее число случаев и те предпринимательские сделки, в которых потерь не было, а имел место выигрыш, то есть превышение расчетной прибыли. Иначе показатели вероятностей потерь и угрозы риска окажутся завышенными.

Экспертный способ, известный под названием метода экспертных оценок, применительно к предпринимательскому риску может быть реализован путем обработки мнений опытных предпринимателей или специалистов. Наиболее желательно, чтобы эксперты дали свои оценки вероятностей возникновения определенных уровней потерь, по которым затем можно было бы найти средние значения экспертных оценок и с их помощью построить кривую распределения вероятностей.

Можно даже ограничиться получением экспертных оценок вероятностей возникновения определенного уровня потерь в четырех характерных точках, то есть установить экспертным образом показатели наиболее вероятных, допустимых, критических и катастрофи-

ческих потерь, имея в виду как их уровни, так и вероятности. По этим четырем характерным точкам несложно воспроизвести ориентировочно всю кривую распределения вероятностей потерь. Конечно, при небольшом массиве экспертных оценок график частот недостаточно представителен, а кривую вероятностей, исходя из такого графика, можно построить лишь сугубо приблизительно. Но все же определенное представление о риске и характеризующих его показателях можно получить, а это уже значительно лучше, чем не знать ничего.

—
Расчет но-аналитические методы построения кривой распределения вероятностей потерь и оценки на этой основе показателей предпринимательского риска базируются на теоретических представлениях. К сожалению, как уже отмечалось, прикладная теория риска хорошо разработана только применительно к страховому и игровому риску. Элементы теории игр в принципе применимы ко всем видам предпринимательского риска, но прикладные математические методы оценочных расчетов производственного, коммерческого, финансового риска на основе теории игр пока не созданы.

Отдельные общие положения, изложенные в настоящей брошюре, позволяют реализовать приближенные расчетно-аналитические методы построения кривой распределения вероятностей потерь на основе ее математической аппроксимации. Так, например, можно исходить из гипотезы, что имеет место закон нормального распределения вероятностей потерь. Однако и в этом случае предстоит решить непростую задачу нахождения математического ожидания и дисперсии.

Может оказаться полезным изучение известных в теории вероятностей и математической статистике других непрерывных и целочисленных распределений на предмет выявления их соответствия распределению вероятностей в условиях предпринимательского риска в целом и применительно к его отдельным видам.

В заключение следует еще раз отметить, что методы анализа и оценки хозяйственного, предпринимательского риска во многом еще надлежит разрабатывать, создавать.

СОДЕРЖАНИЕ

Чем обусловлен интерес к предпринимательству в советской экономике.....	3
Что такое предпринимательство и предпринимательская деятельность.....	6
Общая схема предпринимательской деятельности и ее виды.....	10
Производственное предпринимательство.....	13
Коммерческое предпринимательство.....	19
Финансовое предпринимательство.....	24
Плакирование предпринимательства. Бизнес-план.....	29
Хозяйственный риск (сущность и природа).....	39
Виды потерь и факторы риска.....	45
Показатели риска и методы его оценки.....	54

Б. А. РАЙЗБЕРГ

АЗБУКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Редактор // *А. Плоскитая*
Техн. редактор *Г. Б. Ермакова*
Корректор *Л. М. Суркова*

Принято к изданию 29.11.91
Подписано в печать 26.12.91
Формат 60x90/16
Бумага типографская N 1
Набор на компьютере Гарнитура S\U155
Ротапринт Авт. л. 3,3 Уч.-изд. л. 3,5
Печ. л. 4,0 Тираж 7750 экз.
Заказ 547 Цена 10 руб.

Малое издательское предприятие "Дума"
123317, Москва, Стрельбищенский пер., д. 8, кв. 21

Типография НИИТП
125438, Москва, Онежская, 8

Цена 10 руб.