



Байдильдина А.М.,  
Ноянов М.Е.

**Экономическое  
содержание и сущность  
предпринимательского риска**

В статье рассматриваются проблемы угроз и существования предпринимательских рисков. Осуществление предпринимательства в его любом виде связано с риском, который принято называть хозяйственным или предпринимательским. В статье сделана попытка выявить истоки и причины такого риска и формы его проявления для того, чтобы далее уяснить методы оценки риска и способы его предотвращения.

**Ключевые слова:** предпринимательская деятельность, неопределенность, предпринимательский риск, вероятность потерь.

---

Baydildina A.M.,  
Noiyanov M.E.

**Economic contents and essence  
of enterprise risk**

In article is considered problems of threats and existence of enterprise risks. Implementation of business in its any kind is connected with risk which it is accepted to call economic, or enterprise. In article attempt to find out sources and the reasons of such risk and a form of its manifestation further to understand methods of an assessment of risk and ways of its prevention is made.

**Key words:** business activity, uncertainty, enterprise risk, probability of losses.

---

Байдильдина А.М.,  
Ноянов М.Е.

**Кәсіпкерлік тәуекелдің  
экономикалық мазмұнымен  
мағынасы**

Мақалада кәсіпкерлік тәуекелдердің қаупі және бар болуы мәселесі қарастырылған. Кәсіпкерлікті қай түрде болса да тәуекелдің болуымен баланысты, ол тәуекелді шаруашылық немесе кәсіпкерлік деп атайды. Мақалада тәуекелді бағалау және оны болдырмау әдістерін түсіну мақсатымен аталған тәуекелдің көздерімен болуға себептерін және түрлерін анықтау әрекеті жасаланған.

**Түйін сөздер:** кәсіпкерлік қызмет, белгісіздік, кәсіпкерлік тәуекел, жоғалтулар ықтималдығы.

**ЭКОНОМИЧЕСКОЕ  
СОДЕРЖАНИЕ И  
СУЩНОСТЬ  
ПРЕДПРИНИМА-  
ТЕЛЬСКОГО РИСКА****Основная часть**

В связи с усугублением кризисной ситуации в мировой экономике, оказывающей негативное влияние на национальную экономику, предпринимательскую деятельность в нашей стране приходится осуществлять в условиях нарастающей неопределенности ситуации и изменчивости экономической среды. Значит, возникает неясность и неуверенность в получении ожидаемого конечного результата, а следовательно, возрастает риск, то есть опасность неудачи, непредвиденных потерь. В особенности это присуще начальным стадиям освоения предпринимательства.

Рынок есть, прежде всего, экономическая свобода. Над предпринимателем могут возвышаться только закон и устанавливаемые им ограничения. Государственное регулирование в условиях рынка сводится преимущественно к установлению норм осуществления предпринимательской деятельности и к налоговой системе. 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, что те, с кем приходится вступать в хозяйственные отношения, стремятся, прежде всего, к своей выгоде, а выгода одних может стать ущербом для других. К тому же предприниматель-конкурент вообще склонен вытеснить своего оппонента с рынка.

Следовательно, хотим мы того или не хотим, но, осваивая предпринимательство, нам придется иметь дело с неопределенностью и повышенным риском. Задача подлинного предпринимателя, хозяйственника нового типа состоит не в том, чтобы искать дело с заведомо предвидимым результатом, дело без риска.

В современной экономике все более возрастает роль малого и среднего предпринимательства, являясь основой нацио-

нальной экономики экономически развитых государств, которые формируют до 70% ВВП.

Поскольку рынок минимизирует участие государства, любая ошибка предпринимателя может оставить его без имущества.

В нашей экономической науке и практике хозяйствования, по существу, отсутствуют общепризнанные теоретические положения о предпринимательском риске. Крайне слабо 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.

Следует заметить, что теория предпринимательского риска лишь частично сложилась и в странах со сформировавшейся рыночной экономикой. Но там имеется огромный опыт рискованного предпринимательства, сопровождаемый наглядно видимыми примерами процветания и краха, подъема и банкротства в зависимости от умелого и неумелого поведения, а частично и ведения в реальной обстановке риска.

Значит, в рыночной среде сама жизнь, процессы производства, распределения, обмена, потребления продукции учат правилам поведения при наличии неопределенности и риска, поощряют за их знание и сурово наказывают за незнание.

Отметим также, что имеются отдельные виды предпринимательской деятельности, в которых риск поддается расчету, оценке и где методы определения степени риска отработаны и 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 деятельности методы оценки риска обычно не удается использовать в других областях и сферах предпринимательства.

К тому же страховой риск относится преимущественным образом к объекту, вне прямой зависимости от вида деятельности. Страховка дома, автомобиля обычно не учитывает способов использования страхуемого объекта.

Сформулируем и уточним терминологическую базу теории предпринимательского риска. Это необходимо вследствие того, что используемые в быту и даже в бизнесе и менеджменте понятия, относящиеся к рисковому предпринимательству, весьма часто расплывчаты и нечетки.

Для начала определим исходное, базисное

понятие «риск», имея в виду, что это угроза, опасность возникновения ущерба 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 полной или частичной потери этих ресурсов.

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, программой его действий, либо получит доходы ниже тех, на которые он рассчитывал.

Сказанное выше характеризует категорию «риск» с качественной стороны, но создает основу для перевода понятия «предпринимательский риск» в количественное. Действительно, если риск – это 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) выражении, если только ущерб поддается такому измерению.

В относительном выражении риск определяется как величина возможных потерь, отнесенная к некоторой базе, в виде которой 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 брать 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 предпочесть показатель, определяемый с высокой степенью достоверности.

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

Соответственно потерями будем считать снижение прибыли, дохода в сравнении с ожидаемыми величинами. Предпринимательские потери – это в первую очередь случайное снижение предпринимательской прибыли.

Именно величина таких потерь и характеризует степень риска. Значит, анализ риска связан, прежде всего, с изучением потерь.

Чтобы оценить вероятность тех или иных потерь, обусловленных развитием событий по непредвиденному варианту, следует 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, т.е. наряду с повышенными затратами одних ресурсов может наблюдаться экономия других.

Так что, если случайное событие оказывает двойное воздействие на конечные результаты предпринимательства, имеет 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 быть в предпринимательской деятельности, целесообразно разделять на материальные, трудовые, финансовые, потери времени, специальные виды потерь.

Материальные виды потерь проявляются в непредусмотренных предпринимательским проектом дополнительных затратах или прямых потерях оборудования, имущества, продукции, сырья, энергии и т.д. 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, т.е. в физических единицах веса, объема, площади и др.

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, стоимость которых заранее известна, потери сразу можно оценивать в денежном выражении.

Имея оценку 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 – это прямой денежный ущерб, связанный с непредусмотренными платежами, выплатой штрафов, уплатой дополнительных налогов, потерей денежных средств и ценных бумаг. Кроме того, финансовые потери могут быть при недополучении или неполучении денег из предусмотренных источников, при невозврате долгов, неоплате покупателем поставленной ему продукции, уменьшении выручки

вследствие снижения цен на реализуемые продукцию и услуги.

Особые виды денежного ущерба связаны с инфляцией, изменением валютного курса тенге, дополнительным к узаконенному изъятием средств предприятий в государственный (республиканский, местный) бюджет.

Наряду с окончательными, безвозвратными могут быть и временные финансовые потери, обусловленные замораживанием счетов, несвоевременной выдачей средств, отсрочкой выплаты долгов.

Потери времени существуют тогда, когда процесс предпринимательской деятельности идет медленнее, чем было намечено. Прямая оценка таких потерь осуществляется в часах, днях, неделях, месяцах запаздывания 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 виде нанесения ущерба здоровью и жизни людей, окружающей среде, престижу предпринимателя, а также вследствие других неблагоприятных социальных и морально-психологических последствий. Чаще всего специальные виды потерь крайне трудно определить в количественном и тем более в стоимостном выражении.

Естественно, что для каждого из видов потерь исходную оценку возможности их возникновения и величины следует производить за определенное время, охватывающее месяц, год, срок осуществления предпринимательства.

При проведении комплексного анализа вероятных потерь для оценки риска важно не только установить все источники риска, но и выявить, какие источники преобладают.

Анализируя перечисленные выше виды потерь, необходимо разделить вероятные потери на определяющие и побочные, исходя из самой общей оценки их величины.

При определении предпринимательского риска побочные потери могут быть исключены в 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 систематически повторяющихся.

В принципе надо учитывать только случайные потери, не поддающиеся прямому расчету, непосредственному прогнозированию и потому не учтенные в предпринимательском проекте. Если потери можно заранее предвидеть, то они должны рассматриваться не как потери, а как неизбежные расходы и включаться в расчетную калькуляцию.

Так, предвидимое движение цен, налогов, их изменение в ходе осуществления хозяйственной деятельности предприниматель обязан учесть в бизнес-плане.

Только в силу несовершенства используемых методов расчета предпринимательской деятельности или недостаточно глубокой проработки предпринимателем бизнес-плана систематические ошибки могут рассматриваться как потери в том смысле, что они способны изменить ожидаемый результат в худшую сторону.

Следовательно, прежде чем оценивать риск, обусловленный действием сугубо случайных факторов, крайне желательно отделить систематическую составляющую потерь от случайной. Это необходимо и с позиций математической корректности, так как процедуры действий со случайными величинами существенно отличаются от процедур действий с детерминированными величинами.

#### Литература

- 1 Котлер Ф. Основы маркетинга. – М.: Прогресс, 2007
- 2 Курс экономической теории. – Алматы, 2009.
- 3 Липсиц И.В. Бизнес-план – основа успеха. – М.: Машиностроение, 2006.
- 4 Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. – М.: Дело, 2007.
- 5 Предприниматель и предпринимательство: Алматы, 2007.
- 6 Черников Г.П. Предприниматель – кто он? М: Международные отношения, 2007.
- 7 Хойер В. Как делать бизнес в Европе. – М.: Прогресс, 2007.
- 8 Хоскинг А. Курс предпринимательства. – М., 2006.

### References

- 1 Kotler F. Osnovy marketinga. – M.: Progress, 2007
- 2 Kurs jekonomicheskoj teorii. – Almaty, 2009.
- 3 Lipsic I.V. Biznes-plan – osnova uspeha. – M.: Mashinostroenie, 2006.
- 4 Meskon M.H., Al'bert M., Hedouri F. Osnovy menedzhmenta. – M.: Delo, 2007.
- 5 Predprinimatel' i predprinimatel'stvo: Almaty, 2007.
- 6 Chernikov G.P. Predprinimatel' – kto on? M: Mezhdunarodnye otnoshenija, 2007.
- 7 Hojer V. Kak delat' biznes v Evrope. – M.: Progress, 2007.
- 8 Hosking A. Kurs predprinimatel'stva. – M., 2006.