УДК 658.14 (575.2) (04)

**КОММЕРЧЕСКИЙ РИСК
КАК ФАКТОР, СТИМУЛИРУЮЩИЙ
ХОЗЯЙСТВЕННУЮ ПРЕДПРИИМЧИВОСТЬ**

Н.С. Пронская – канд. экон. наук, доцент

Particular features of risk development in business at transit economy, the reasons for it, the risk's positive and negative sides are shown in the article.

Общеизвестно, что любой вид хозяйственной деятельности сопряжен с риском. Не рискует тот, кто ничего не делает. Первое впечатление: риск – это неизменно негативный, опасный элемент в бизнесе, неизбежное зло, от которого сплошной вред. Но невольно возникают вопросы: «Почему всегда находится очень много людей, которые не боятся рисковать? Каким образом они действуют, что риск потерь у них сведен к минимуму? Чем эти люди отличаются от других, которые или не берутся хозяйствовать или доводят свое предприятие до банкротства?»

Категории «предпринимательство», «предприниматель», «предприимчивость» уже несколько веков являются предметом исследования многих экономистов, среди которых: в XVIII веке – Р. Кантильон, А. Смит; в XIX веке – Ж.Б. Сэй, Ф. Уокер, К. Маркс; в XX веке – Й. Шумпетер, Ф.Х. Найт, Ф.Б. Хоули, Дж.Б. Кларк, Д. Макклеллаид, П. Друкер, А. Шапиро, Р. Хизрич, Дж. Стиглиц, М. Вебер. В большей или меньшей степени и с разных точек зрения на хозяйственную предприимчивость бизнесменов обращают внимание в своих научных трудах современные российские и кыргызские ученые-экономисты: Е.Н. Борисенко, А.Н. Романов, Ю.В. Богатин, В.А. Швандар, В.И. Кушлин, П.Д. Половинкин, А.Н. Фоломьев, А.М. Марголин, Т.К. Койчуев, А.О. Орузбаев, Т.Д. Койчуманов, С.А. Турсунова, В.И. Кумсков, А.Д. Алышбаева.

Ряд предпринимателей-практиков высказывают свои наблюдения о возможности эффективно вести бизнес в жестких условиях рыночных отношений. Нам представляются интересными как теоретические основы выводов ученых, так и опыт эффективного хозяйствования при наличии фактора риска потерь, отягощенном сложностями и противоречиями переходной экономики.

Понятие «предприниматель» в буржуазной политической экономии возникло в XVIII веке, когда была разработана одна из первых концепций предпринимательства Р. Кантильоном, считавшегося отцом самого этого термина. Он рассуждал, что предприниматель, покупая средства производства по известной цене, надеется произвести с их помощью товары и продавать их по цене более высокой по сравнению с затратами, но ему пока неизвестной. По Кантильону, «предпринимательство – это экономическая функция особого рода, состоящая в приведении предложения в соответствие со спросом на товарных рынках. Ее важнейшая отличительная черта – постоянная сопряженность с риском»¹.

А. Смит понимал под предпринимателем собственника, идущего на экономический риск

¹ См.: Хизрич Р., Питерс М. Предпринимательство: или как завести собственное дело и добиться успеха. – М.: Прогресс, 1991. – С. 21.

ради реализации какой-то коммерческой идеи и получения прибыли.

Французский экономист XIX века Ж.Б. Сэй впервые подошел к характеристике предпринимательства как многофункциональной деятельности. Обозначив предпринимателя, как лицо, которое берется за свой счет и риск и в свою пользу произвести какой-либо продукт, Сэй усматривал в нем центральную фигуру процесса производства и отмечал, что главные его функции – это соединение и координация факторов производства, организация производственного процесса.

В первой половине XX века Й. Шумпетер предложил систематизированную концепцию, согласно которой предприниматель – «экономический лидер», «новатор», деятельность которого лежит в основе всякого развития. Специфическая функция этой деятельности – «реформировать и революционизировать способ производства путем внедрения изобретений, а в более общем смысле – через использование новых технологических возможностей для производства новых товаров или прежних товаров, но новым методом, благодаря открытию нового источника сырья или нового рынка готовой продукции – вплоть до реорганизации прежней и создания новой отрасли промышленности...»¹. Здесь предприниматель выступает уже как особый социально-психологический тип хозяйственника, обладающий способностью к анализу и реализации многообразных рыночных возможностей, воплощению новаторских идей, т.е. – это предприимчивый человек.

При этом Й. Шумпетер первым указал, что владелец и предприниматель – это не одно и то же, что «право собственности на промышленные предприятия или вообще на любое имущество не является существенным признаком предпринимательства».² В позднем средневековье каждый индивид выступает хозяином и независимым производителем какого-то одного готового товара и одновременно потребителем большого количества разнообраз-

ных продуктов. Затем происходит трансформация такой формы хозяйствования в свободное предпринимательство, которое существует и в наши дни. В условиях свободного предпринимательства решение проблемы прогнозирования будущих потребностей и соответствующего управления производством дистанцируется от непосредственного владельца денег и средств производства, а также от потребителя конечной продукции.

Этот процесс и его экономическую суть исследовал американский экономист начала XX века Ф.Х. Найт, который разделил владельца, производителя и предпринимателя. Он утверждал, что у основной массы производителей пропадает функция управленцев, что необходимость принимать управленческие решения «... изымается у огромной массы производителей и переходит в сферу компетенции ограниченного класса «предпринимателей», или «бизнесменов». Основная масса производителей перестает осуществлять ответственный контроль над производством и берет на себя вспомогательную роль поставщиков производственных ресурсов (труда, земли и капитала) предпринимателю, передавая их под его единоличное управление по фиксированной договорной цене».³ Организаторские и управленческие функции наилучшим образом выполняет предприимчивый человек, способный идти на риск, просчитавший возможные варианты действий.

Еще раньше К. Маркс в «Капитале» исследовал процесс раздвоения функций собственника и функций предпринимателя и различал капитал-собственность и капитал-функцию. Он рассматривал ситуацию, когда владелец денег, желающий применить свои деньги как капитал, приносящий проценты, отчуждает их третьему предприимчивому лицу, отдает их в обращение с тем, чтобы извлечь доход. Деньги переходят от капиталиста-владельца к функционирующему капиталисту. Маркс заостряет внимание на различии владельца капитала и лица, работающего с капиталом: «Тот, кто применяет капитал, если даже он работает с собственным капиталом, распадается-

¹ См.: *Турсунова С.А.* Становление и развитие предпринимательства в Кыргызстане. – Бишкек: КГНУ, 1996. – С. 20.

² *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982. – С. 85.

³ *Найт Ф.Х.* Риск, неопределенность и прибыль. – М.: Дело, 2003. – С. 236.

ся на два лица: простого собственника капитала и лицо, применяющее капитал; сам его капитал по отношению к приносимым им категории прибыли распадается на капитал-собственность, капитал вне процесса производства, сам по себе приносящий процент, и на капитал в процессе производства, который, как капитал, совершающий процесс, приносит предпринимательский доход»¹.

Необходимость разграничения функции предоставления капитала и предпринимательской функции, понятий собственников капитала и людей, заставляющих его работать, возникла в результате индустриальной революции XVIII века. Состоятельная знать, владевшая несметными сокровищами, не способна была преумножить свое богатство в новых условиях зарождавшихся рыночных отношений. Возникла объективная потребность в предприимчивых людях, способных выгодно распорядиться чужими деньгами, извлекая доход владельцам денег и себе.

По словам П. Друкера, «Процветающая экономика есть, прежде всего, создание предпринимателей, людей, берущих дело в свои руки, новаторов, делающих то, чего люди не ожидают, и потому обогащающих общество»². На основании этого он считает, что предпринимательство – это, скорее, поведенческая особенность. Ведь не каждый способен организовать бизнес и успешно его расширять.

Эту позицию, с точки зрения предпринимательского риска, раскрывает Ф.Х. Найт, подчеркивая, что люди различаются по своим способностям осуществлять эффективный контроль над другими людьми, по интеллектуальному потенциалу, благодаря чему личная предприимчивость становится решающим фактором успеха фирмы. Кроме того, он заостряет внимание на том, что «... свою роль играет и то обстоятельство, что люди различаются и по степени уверенности в своих суждениях и силах, а также по склонности действовать согласно своим мнениям, т.е. «идти на риск». Именно этими различиями обусловлен наиболее фундаментальный результат измене-

ния формы организации: возникает система, при которой самоуверенные и склонные к авантюрам «принимают на себя риск» или «страхуют» сомневающимся и нерешительных, гарантируя им заранее определенный доход в обмен на реальные результаты труда»³.

В связи с этим уместно привести пример из «Капитала» К. Маркса о том, как владелец 100 ф. ст. передает их человеку, способному превратить их в 120 ф. ст. В конце года этот человек возвращает владельцу 100 ф. ст. и еще 5 ф. ст., т.е. часть прибыли, произведенной благодаря использованию им полученных денег. Остальные 15 ф. ст. предприимчивыйделец оставляет себе, как вознаграждение за труд, можно добавить – и за риск. Из этого примера видно, что лицо, владеющее капиталом, получает меньший, но гарантированный доход, чем лицо, принимавшее решение о способах наиболее эффективного использования чужих денег.

Природа дохода владельца денег и лица, использующего деньги, различна: «...процент притекает к денежному капиталисту, кредитуру, являющемуся просто собственником капитала, т.е. просто представителем собственности на капитал до процесса производства и вне процесса производства; предпринимательский же доход притекает только к функционирующему капиталисту, не собственнику капитала»⁴. При этом К. Маркс не исследовал ситуации, когда функционирующий капиталист не сумел эффективно распорядиться вверенными ему деньгами и даже потерял их в результате неверного управленческого решения. Такая ситуация очень даже возможна, особенно в современных условиях перехода к рыночным отношениям. Например, банк аккумулировал определенную сумму средств (вклады граждан, депозиты предприятий) и выдал кредиты, часть из которых оказалась не возвращенными. Банк может разориться и вкладчики, доверившие ему свои сбережения, окажутся не только без ожидаемых процентов, но и без основной суммы денег. В этом случае рискуют

¹ Маркс К., Энгельс Ф. ППС. – Т. 25. – Ч. 1. – С. 412.

² Друкер П. Рынок: как выйти в лидеры. – М., 1992. – С. 79.

³ Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль. – М.: Дело, 2003. – С. 358.

⁴ Маркс К., Энгельс Ф. ППС. – Т. 25. – Ч. 1. – С. 411.

владельцы денег, а не лицо, распорядившееся вверенными ему деньгами.

Классическая точка зрения на предпринимателя нашла свое подтверждение в наши дни при переходе Кыргызстана к рыночным отношениям. Так, К.З. Кудобаева считает, что «Предприниматель – не обязательно собственник. Это может быть менеджер, организатор производства, любой человек. Победителем окажется тот, кто быстрее среагирует на запросы общества. Чтобы достичь успеха, предприниматель должен усвоить основополагающий набор положений и понятий рыночной экономики, что позволит ему самостоятельно принимать решения, затрагивающие хозяйственную деятельность его предприятия или бизнеса»¹. Здесь, к сожалению, не исследуется ситуация – кто больше рискует и у кого больше доход: у владельца денег или у того, кто распоряжается ими.

Профессор КНУ С.А. Турсунова также рассматривает предпринимателя как «хозяйствующего субъекта, способного начать и вести выгодное дело, ищущего и воплощающего новые рыночные возможности в виде новых товаров, услуг, технологий, новаторских идей, сфер приложения капитала, предпринимательство как хозяйственную деятельность субъекта в целях получения прибыли и особый творческий тип хозяйствования, отличающийся новаторством, нахождением все более эффективных способов использования ресурсов, открытостью к новым перспективам, готовностью идти на риск»².

По мнению Ю. Иванова, Ф. Русинова, предпринимательство – специфический сектор экономики, функционирующий в соответствии с ему присущими закономерностями. Р. Хизрич, М. Питерс трактуют предпринимательство как «процесс создания чего-то нового, что обладает стоимостью, а предпринимателя – как человека, который затрачивает на это все необходимые силы и время, берет на себя весь финансовый, психологический и социальный

риск, получая в награду деньги и удовлетворение достигнутым»³.

Таким образом, можно сказать, что предпринимчивость – это умение начинать и вести дело, генерировать и использовать инициативу, решаться на риск, преодолевать сопротивление конкурентной среды. Сам же предприниматель выступает как субъект поиска и реализации новых возможностей в генерировании и освоении новаторских идей, овладении перспективными формами развития бизнеса, нахождении новых способов обслуживания потребителей, поиска наилучших сфер приложения капитала в условиях жесткой конкуренции и присутствия риска разорения.

Многие экономисты, предприниматели, административные и хозяйственные деятели давно пришли к твердому убеждению, что в любых условиях можно успешно трудиться, вести бизнес и находить пути преодоления возникающих проблем, в том числе и связанных с риском потерь. Искусство заниматься производством в условиях риска – это основа предпринимательской деятельности. Однако эта основа, как фундамент предпринимательства, нуждается в благоприятном инвестиционном климате, адекватной экономической и правовой базе и самих предпринимательских качествах бизнесмена. В странах с переходной экономикой сложно предпринимателям рассчитывать на благоприятные условия хозяйствования.

В развитых и богатых странах устойчивая экономическая система опирается на индивидуальность человека и частную предпринимательскую инициативу. В связи с этим в странах с переходной экономикой необходимо создание правовой, экономической, финансовой и социальной баз, обеспечивающих развитие предпринимательства, и устранение препятствий на этом пути. В самых развитых странах, например США, Германии, Японии, базовые экономические модели основаны на приоритетном положении предпринимательства, поощряющих предпринимчивость бизнесмена.

¹ Кудобаева Г.З. Основные предпосылки формирования предпринимательской среды // Сб. науч. докл. – Бишкек: РУЦ, 1999. – С. 23.

² Турсунова С.А. Становление и развитие предпринимательства в Кыргызстане. – Бишкек: КГНУ, 1996. – С. 25.

³ Хизрич Р., Питерс М. Предпринимательство: или как завести собственное дело и добиться успеха. – М.: Прогресс, 1991. – С. 94.

В конкурентной борьбе индустриально развитые страны все больше используют именно способности и мощь предпринимательского класса. Чтобы у конкретного человека появился стимул к предпринимательской деятельности, готовности идти на разумный риск, в общественном менталитете должна присутствовать установка на предпринимательские ценности. В странах с развитыми рыночными отношениями в основе этих ценностей лежит принцип индивидуализма и индивидуальной свободы, личной предприимчивости и опоры на собственные силы. Эти принципы формировались исторически на протяжении столетий и привели к тому, что важнейшей характеристикой конца XX века явился триумф индивидуальности. В экономической литературе подчеркивается признание приоритета индивидуалистических ценностей и приверженности духу хозяйственной предприимчивости, основными признаками которой являются:

- ориентация бизнесмена на получение предпринимательского дохода, дополнительной прибыли, когда он начинает или расширяет свое дело;
- обладание им полной свободы в выборе сфер и методов хозяйственной деятельности;
- осознание им ответственности за принимаемые решения, их последствия и связанный с этим риск.

В условиях рыночных отношений экономические решения принимает сам предприниматель, учитывая степень риска сделки и ожидаемый доход от нее. Государство при этом может контролировать и регулировать экономику, но без прямых воздействий на деятельность конкретных предприятий. В такой ситуации предприниматель вынужден работать, рассчитывая только на свои знания, силы и возможности, рискуя своим имуществом и своей репутацией. Часто предприниматель руководствуется опытом прошлых сделок, у него появляется «чутье», интуиция, базирующиеся на определенном объеме информации. «По существу мы действуем, руководствуясь мнением, которое может быть обоснованно в большей или меньшей степени и представлять большую или меньшую ценность; мы не пребываем в полном неведении, но и не имеем

полной и совершенной информации, а владеем только лишь частичным знанием»¹.

Многие проблемы, препятствующие развитию инициативы и частной предприимчивости в среде малого и среднего бизнеса в странах с переходной экономикой, в том числе и в Кыргызстане, существуют уже много лет, но остаются непреодолимыми и сегодня. Среди них особенно характерными являются следующие:

- низкий уровень производительности труда из-за устаревшей технологии, изношенного примитивного оборудования, неэффективной организации труда и низкой квалификации трудящихся;
- слабый управленческий потенциал, не заинтересованный в длительном развитии фирмы. Часто предприятие создается для одной сделки, а затем оно фактически прекращает свою деятельность, хотя считается действующим;
- высокие, многочисленные, часто меняющиеся налоги, всевозрастающая арендная плата за помещения и оборудование, отсутствие фондового рискованного капитала.

Эти проблемы – только видимая верхушка айсберга трудностей, с которыми приходится ежедневно сталкиваться предпринимателю. Они затрудняют продолжение эффективной деятельности и вынуждают бизнесмена направлять основные усилия не на расширение производства, а на борьбу за выживание. Зачастую их предприимчивость направлена в противозаконное русло.

В процессе изучения научных трудов, экономической литературы, бесед с предпринимателями нами было установлено, что в периоды экономических кризисов активизируется предприимчивость у значительной части населения в связи с необходимостью элементарно «выжить», а дальше, воспользовавшись ситуацией, – поднять и развивать свой частный бизнес. Примером могут быть: нэпманы в России в 20-е годы прошлого столетия, мелкие клерки в 30-е годы в странах Запада и Америки, у которых появилась возможность проявить свою инициативу и предприимчивость

¹ Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль. – М.: Дело, 2003. – С. 195.

именно в условиях повышенного риска хозяйствования.

Рассуждая о предприимчивости, ученые-экономисты подходят к этому качеству бизнеса как к врожденной способности находить лучшие варианты хозяйствования в самых сложных условиях. Мы считаем необходимым поднять вопрос о том, как научиться или развить данные богом способности. Для успешного продвижения экономических реформ, становления рыночных отношений необходим класс предпринимателей, обладающих не только интуицией и предпринимательской «жилкой», но и высоким профессионализмом, опытом и порядочностью. К сожалению, таких предпринимателей у нас – считанные единицы. Не лучше обстоит дело и в России – на это также указывает профессор П.Д. Половинкин. Практически нет высококачественных учебников по предпринимательству, а учебные заведения не готовят специалистов для предпринимательской деятельности – даются общие знания по экономическим дисциплинам, которые можно использовать только как базу в любой сфере экономики. В результате нынешние предприниматели охотнее учатся тому, как скрыть доход, не платить налоги, адаптироваться в криминальной, коррупционной среде, получать быстрый успех в спекулятивной деятельности путем оформления фирм-однодневок, избегать выполнения своих обязательств и перед государством, и перед своими партнерами по бизнесу.

Завершая размышления о риске как факторе, стимулирующем хозяйственную предприимчивость, мы обнаружили следующие закономерности проявления этого фактора:

- предпринимательство – это не просто особый вид деятельности, но и четко обозначенный стиль и тип поведения человека, занявшегося бизнесом;
- в основе идеологии предпринимателя лежит осознанное понимание риска, необходимости проявления инициативы, новаторства;

- формирование и развитие предпринимательства активизирует трансформацию переходной экономики в рыночную наиболее безболезненным путем;
- функциональное содержание предпринимательства допускает отсутствие жесткой связи с формой собственности;
- предприимчивость, как качество делового человека, активизируется под воздействием неблагоприятных обстоятельств в экономической сфере;
- предприимчивость может принимать криминальный, противоправный характер при отсутствии государственной политики на поддержку предпринимательского класса;
- развитие предприимчивости и способности эффективно вести свой бизнес требует систематического обучения, повышения квалификации.

Положительным проявлением предприимчивости в любой экономической формации является то, что она:

- имеет решающее значение в перестройке экономики страны;
- играет стратегическую роль во внедрении изобретений и распространении передовых технологий;
- повышает производительность труда и эффективность использования оборудования благодаря техническим нововведениям;
- оказывает содействие увеличению рабочих мест;
- выступает как противодействие ослаблению влияния социальных институтов и концентрации экономической власти.

Следовательно, хозяйственная предприимчивость порождается риском и нацелена на его нейтрализацию. Отсутствие риска ослабляет потребность в предприимчивых управленцах, в поиске новых эффективных форм хозяйствования. Предприимчивость и риск – это тесно связанные компоненты в рыночной экономике.