других доходов за отчетный период, т.е. за предшествующий год и первое полугодие текущего года.

Минфин получает от Минэкономразвития прогнозируемые на очередной год и среднесрочную перспективу макроэкономические показатели, определяющие расходы: объем валового внутреннего продукта, объем денежной массы, объем прибыли, размер фонда оплаты труда, индекс инфляции и дефляторы по отраслям народного хозяйства, объем розничного товарооборота, уровень цен на нефть. Центральный банк России представляет курсовое соотношение рубля к доллару США и к Евро.

На основании прогноза развития экономики Минфином совместно с МНС составляются прогнозы поступления по отдельным налогам. При этом учитываются объем налоговых льгот и изменения налоговых ставок, а также снижение от реструктуризации задолженности предприятий и списания недоимки при реструктуризации и недоимки, признанной безнадежной.

Составление реального прогноза и плана поступлений по доходам связано с рядом проблем, основными из них являются:

1. Недостаточность данных о налогооблагаемой базе.
2. Легальные схемы снижения налогов по ходу исполнения бюджетов.
3. Недостаточно проработанные нормативные акты, позволяющие снижать налоги.
4. Проблемы полноты статистической отчетности.
5. Налоговая культура.

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации. - М.: ИНФРА-М, 2005. - 208 с.
2. Бабич А. М., Павлова Л. Н. Государственные и муниципальные финансы. - М.: ЮНИТИ, 2002. - 687 с.
3. Бюджет и бюджетная система Российской Федерации / Под ред. М. В. Романовского, О. В. Врублевской. - М.: Юрайт-Издат, 2003. - 838 с.
4. Владимирова Л. П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка. - М.: Издательский дом «Дашков и Ко», 2001. - 308 с.
5. Галицкая С. В. Денежное обращение. Кредит. Финансы. - М.: Международные отношения, 2002. - 301 с.
6. Кнорринг В. И. Теория, практика и искусство управления. - М.: Издательство НОРМА ИНФРА-М, 2001. - 528 с.
7. Крылов Г. З. Бюджетное устройство и бюджетное выравнивание // Финансы. - 2000. - №9. - с. 50-52.
8. Лексин В. Н. Швецов А. Н. Государство и регионы. Теория и практика государственного регулирования территориального развития. - УРСС, 2000. - 125 с.
9. Парыгина В.А., Браун К., Стиглиц Д.Э. Бюджетная система России. - М.: Эксмо, 2006. - 752 с.
10. Региональное финансовое планирование: обзор зарубежного и российского опыта. - СПб.: ГП МЦСЭИ «Леонтьевский центр, 2003. - 104 с.

Наумкин А.С., Алибаев М.Р., Брежнева О.В.

Предпринимательские риски в современной экономике

*Стерлитамакский филиал «Баширского государственного университета»
(Россия, Стерлитамак)*

doi: 10.18411/lj-04-2021-100

Аннотация

В статье изучаются проблемы предпринимательских рисков в современной экономике, где рассматривается проблема неопределенности экономики в сфере предпринимательских рисков, их анализ, а также положение предпринимательских рисков.

Ключевые слова: предпринимательские риски, предприятия, экономика, риски, страхование, неопределенность.

Abstract

The article studies the problem of entrepreneurial risks in the modern economy, where the problem of economic uncertainty in the field of entrepreneurial risks is considered, their analysis, as well as the position of entrepreneurial risks.

Keywords: entrepreneurial risks, enterprises, economics, risks, insurance, uncertainty.

Современная экономика отличается высокой степенью неопределенности. Вопросы неопределенности обращали на себя внимание многих экономистов уже в начале XX столетия. Так, в книге «Риск, неопределенность и прибыль» (1921) американский экономист Фрэнк Найт не только доказал наличие риска и неопределенности в любой предпринимательской деятельности, но и определил возможности значительного снижения степени неопределенности с помощью получения необходимой информации. Экономист писал по этому поводу следующее: «Неопределенность - одна из основных реалий жизни. Ее устранить нельзя ни из каких принимаемых решений, в том числе из решений в сфере бизнеса. Однако существует ряд способов уменьшить ее степень. Прежде всего, мы можем расширить наши знания о будущем с помощью научных исследований, а также накопления и анализа необходимых данных. Все это сопряжено с издержками, то есть с расходом ресурсов, которые приходится отвлекать от других видов использования». Несколько позже, другой американский экономист Рональд Коуз в работе «Природа фирмы» (1937) выделил новый класс издержек, напрямую не связанных с производственной деятельностью, которые получили название транзакционных.

Необходимость финансирования компанией дополнительных расходов по получению информации, диктовалась возможностью уменьшения степени неопределенности внешней среды. Поэтому в целях снижения рисков ведения бизнеса, многие фирмы стали направлять значительные расходы на осуществление детального анализа рынка, на выявление вкусов и предпочтений потребителей. Крупным бизнесом была предпринята попытка активного финансирования маркетинговых коммуникаций для воздействия на выбор покупателя. В итоге к середине XX века ярко обозначилась тенденция роста транзакционных издержек в бюджетах большинства компаний. Темпы роста транзакционных издержек стали обгонять прирост трансформационных (производственных) затрат фирм. Обострение конкурентной борьбы подтолкнуло производителей к поиску новых способов привлечения внимания потребителей. Все чаще компании начали отказываться от использования классических форм продвижения товара в пользу более активного применения современных способов взаимодействия с потребителями. Традиционные формы маркетинговых коммуникаций стали сменяться элементами футуристического маркетинга.

Необходимо отметить, что значительные изменения затронули не только деятельность большинства зарубежных компаний. Крупные структурные сдвиги произошли в последнее десятилетие и в отечественной экономике, в рамках которой выделился сектор эффективно работающих компаний, демонстрирующий высокие темпы роста, в несколько раз превышающие среднеотраслевые. Представители нового сектора являются предпринимательскими фирмами, образованными в 1990-е годы «с нуля» частным капиталом. Стремительный рост и успешную деятельность фирм нового типа во многом удалось обеспечить благодаря особому видению и предпринимательскому таланту их создателей. Снижению рисков ведения бизнеса способствовала правильно выбранная стратегия специализации - создание уникального предложения. Сосредоточение усилий на узких сегментах рынка, на которых в большей мере ценятся специфические достоинства производимых благ, уход из сферы массового производства - области функционирования международных компаний и крупных российских фирм, позволили в короткие сроки молодым игрокам отечественного рынка не только завоевать лидерские позиции на национальном рынке, но и выйти за рубеж.

Для российских предприятий, независимо от их формы собственности и сфер деятельности, наиболее типичными являются следующие риски:

- возможная утрата (гибель), недостача или повреждение основных или оборотных средств предприятия,
- возникновение гражданской ответственности предприятия по обязательствам, возникающим вследствие причинения вреда жизни, здоровью и имуществу третьих лиц или окружающей природной среде,
- возможные убытки или неполучение ожидаемой прибыли из-за изменения условий функционирования предприятия по не зависящим от него обстоятельствам,
- нарушения своих обязательств контрагентами, партнерами и прочее.

Последствиями предпринимательских рисков, как правило, являются неминуемые финансовые потери, способные нарушить любой, даже хорошо сбалансированный бюджет предприятия, а порой могут стать губительными для бизнеса.

Слабое развитие страхования предпринимательских рисков объясняется тем, что на заре развития страхового рынка России страховые компании не обладали ни достаточной финансовой мощностью, ни необходимым опытом работы.

За годы развития рыночной экономики образовались крупные, финансового устойчивые страховые компании, с честью прошедшие кризисные ситуации в стране.

Таким образом, сегодня предприятия разных уровней и сфер деятельности имеют возможность минимизировать финансовые потери организации, непосредственно связанные с предпринимательской деятельностью.

Как правило, страховая компания предоставляет страховое покрытие риска неплатежа конечного покупателя по контрактам, предусматривающим отсрочку платежа.

При страховании предпринимательских рисков объектом страхования являются не противоречащие законодательству Российской Федерации имущественные интересы Страхователя, связанные с причинением ему убытков при осуществлении им предпринимательской деятельности, а страховым случаем является причинение убытков Страхователю, подтвержденных обоснованной претензией последнего или вступившим в законную силу решением суда, и наступивших в результате нарушения (неисполнения или ненадлежащего исполнения) Контрагентами Страхователя обязательств по договорам между ними, заключенным в рамках осуществляемой Страхователем предпринимательской деятельности.

Но, несмотря на развитие знаний в области управления уровнем риска, бизнес в нашей стране остается опасным и непредсказуемым, в особенности для иностранцев, которые часто страдают потому, что приходят со своими деловыми обычаями. Именно поэтому в неприятные ситуации из крупных фирм чаще попадают иностранные, из мелких – наши.

В настоящее время происходит снижение темпов вложений в акции российских эмитентов, что происходит прежде всего из-за слабостей на микроуровне – отсутствие перспективных планов развития на двух третьих предприятий, пассивный характер имеющихся внешнеторговых стратегий, направленных в основном на снижение затрат, а не на создание новых продуктов и новых рынков, слабость систем управления корпоративными финансами (в том числе риск-менеджмента) и т.д. Т.е. от эффективной работы наших предприятий, а, следовательно, от умения управлять рисками зависит поток инвестиций в страну.^{/12/}

И несмотря на то, что “учеба” идет достаточно тяжело, опыт в управлении предпринимательскими рисками растет, и в стране, как и во всем мире, развивается сфера деятельности негосударственных охранных, детективных, колл-центровых услуг.

Кроме того, влияние на снижение предпринимательских рисков оказывает и государство, осуществляя прямое административное вмешательство через свои законодательные акты, а также осуществляя косвенное регулирование через налоги, льготы, государственные заказы.

На защиту от всякого рода подделок, фальсификации продукции направлены законодательные акты по лицензированию отдельных видов деятельности/11/

Отношения, возникающие при неспособности должника удовлетворить в полном объеме требования кредиторов, регулируются федеральным законом “О несостоятельности и банкротстве”. Последней редакцией закона предусмотрено заключение договора страхования как формы финансового обеспечения арбитражного управляющего, который должен дополнительно застраховать свою ответственность на случай причинения убытка лицам, участвующим в деле о банкротстве.

На защиту предпринимателей от рисков направлены и другие законодательные акты.

Государством предусмотрено снижение предпринимательских рисков из- за нечеткого толкования, несоответствий, смены налогового законодательства (п. 7 ст. 3, п1,3 ст. 5 НК РФ (ч1))/12/.

В условиях обострения конкурентной борьбы, активизации деятельности известных крупнейших зарубежных и отечественных компаний, правильно выбранная ниша помогает в наибольшей мере раскрыть и реализовать свой потенциал молодым игрокам российского рынка. Успешное функционирование большинства отечественных компаний предпринимательского типа во многом связано с яркой личностью предпринимателя, способного креативно мыслить, чувствовать и предвидеть будущее развитие рыночных сегментов, а также выстраивать работу созданной им компании и команды единомышленников в перспективном направлении.

Хорошая информированность предпринимателя выступает важнейшим фактором снижения предпринимательских рисков. Один из современных исследователей теории предпринимательства, австрийский экономист Израэл Кирцнер, подчеркивает, что отличительной чертой предпринимательства является способность видеть новые возможности, еще не замеченные другими. Благодаря предпринимательской «бдительности» зарождается креативная идея, которая трансформируется в создание уникального предложения и оригинальных способов продвижения. Лучшее владение информацией способно уменьшить предпринимательские риски и стать движущей силой эффективного функционирования фирмы. /10/

1. Буянов В.П., Кирсанов К.А., Михайлов Л.М. Рискология (управление рисками): Учебное пособие.-2-е изд., испр. и доп. - М.: Изд-во «Экзамен», 2003.-384 с.
2. Арустамов Э.А., Пахомкин А.Н., Митрофанова Т.П. Организация предпринимательской деятельности: Учебное пособие. -М: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2007- 376с.
3. Предпринимательство. Учебник под ред. М.Г.Лапусты.- М.: ИНФРА-М, 2001.- 448с.
4. Шапкин А.С., Шапкин В.А. Теория риска и моделирование рискованных ситуаций: Учебник. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2006.- 880с.
5. Москвин В.А. Управление рисками при реализации инвестиционных проектов.- М.: Финансы и статистика, 2004.-352с.:ил
6. Тактаров Т.А., Григорьева Е.М. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски. Учеб. Пособие.- М.: Финансы и статистика, 2008.- 256 с.: ил.
7. Воробьев С.Н., Балдин К.В. Управление рисками в предпринимательстве. -М.: Издательско - торговая корпорация «Дашков и К», 2006. -772 с.