**Содержание:**

1. **Введение**
2. **Предпринимательский риск и стратегии предпринимателя при переходе на рыночные отношения**
3. **О теоретической концепции переходного периода в России**
4. **Заключение**

**Литература**

**Введение.**

РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА, экономика, развивающаяся по законам рынка и товарного хозяйства, спроса и предложения, стоимости. Эти законы регулируют рыночные цены. Для рыночной экономики характерно наличие определенной инфраструктуры: товарные и фондовые биржи; биржи труда; рынок ценных бумаг, капиталов и т.д. Воздействие со стороны государства на Рыночной экономики ведется в основном экономическими методами. В РБ в кон. 80-х гг. Начался перевод плановой экономики в рыночную. Первым шагом в этом направлении явился переход значительного количества предприятий на аренду, что представляло собой скрытую приватизацию. С развертыванием процесса приватизации возрастают предпосылки развития рыночных отношений в республике. Сдерживающим фактором является отсутствие необходимой рыночной инфраструктуры, проф. и социально-психологич. подготовленности людей к рынку.

**Предпринимательский риск и стратегии предпринимателя**

Переход к рыночной экономике, о необходимости которой так много говорилось в конце 80 - начале 90-х гг. в нашей стране, похоже произошел. Мнений по поводу “окончательного и бесповоротного”, классического или какого-то еще капитализма в нашей стране высказывается множество, но факт остается фактом - то, что мы имеем сегодня, уже точно не та самая командно-административная экономика, в условиях которой большинству населения России доводилось не только жить, но и работать еще недавно.

А это значит, что многие положения и закономерности рынка, о которых ранее приходилось только читать ( и лишь немногим видеть), сегодня в той или иной мере проявляются в повседневной реальности. Одна из таких реальностей - ситуации предпринимательского риска и неопределенности, сталкиваться с которыми доморощенным бизнесаменам приходится чуть ли не каждый день.

Известно, что неопределенности и риски, сопутствующие бизнесу (будем исходить из того, что термины “бизнес” и “предпринимательство” являются присущими лишь рыночной или переходным к ним типам экономики), являются одной из его характеризующих черт. Это вытекает из самой природы предпринимательства и тем самым отличает предпринимателя от иных членов общества с рыночной экономикой.

Впрочем, отрицать наличие “рисков” и “неопределенностей” в хозяйственной деятельности субъектов иных типов экономик было бы неправомочным. Конечно, “риски” при плановой экономике были совсем иной природы и имели существенно отличные последствия. (Речь прежде всего идет о некриминальных с точки зрения существовавшего законодательства видах деятельности - в случаях с “цеховиками”, “фарцовщиками”, “валютчиками” и другими “подпольными бизнесменами” эпохи социализма, типологически ситуации рисков достаточно приближены к предпринимательским. Хотя и здесь различия все же есть - с точки зрения генезиса, последствий рисков и т.п.)

Говоря о проблеме рисков в бизнесе, следует учитывать, что многие из предпринимательских рисков, реально существующие сегодня в нашей экономике, с одной стороны, вызваны тем, что “цивилизованные” экономические рыночные отношения в нашей стране еще только складываются и, соответственно, не являются типичными для развитых стран (там их уже “пережили” в период первоначального накопления капитала и/или просто “не отфиксировали” в силу их объективного отсутствия). С другой стороны, методы и способы ведения экономической деятельности отдельными субъектами хозяйствования и предпринимателями ( как криминального, так и некриминального характера ), доставшиеся в “наследство” от эпохи социализма, в свою очередь обусловили присущие только нашей стране разновидности рисков и их проявлений. В директивной экономике приходилось иметь дело с риском невыполнения государственного плана, нарушений договорных обязательств, недопоставок продукции и так далее, обусловленных чаще всего несоблюдением правил и норм хозяйственной деятельности той поры. В классической рыночной экономике первостепенными элементами риска являются относительная неопределенность конъюнктуры рынка, поведения потребителя и ряда других экономических факторов. Надо подчеркнуть, что в странах со стабильным политическим режимом и устоявшимися экономическими принципами регулирования рынка, значение неэкономических факторов существенно ниже, чем в современной России, или, во всяком случае, эти факторы достаточно неплохо просчитываются.

Правда, следует отметить, что теория предпринимательского риска далеко не полностью сложилась и в странах со сформировавшейся рыночной экономикой. Но там накоплен 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.

В условиях рыночной экономики конечный результат деятельности любого предпринимателя выражается, прежде всего, в уровне прибыли. Это определяет эффективность деятельности и возможность дальнейшего существования. При этом предприниматель должен удовлетворять общественный спрос на товар (услугу) - и в этом случае банкротство ему не грозит. Рисковые факторы будут не только минимальными, но и управляемыми. Однако, внешние и внутренние факторы, обуславливающие деловую активность и финансовую устойчивость в условиях рыночной экономики, очень динамичны, и чаще всего успешно следить за ними и контролировать их можно с помощью различных элементов и рычагов маркетинга. Именно маркетинг дает возможность управлять рисками, повышать вероятность устойчивости бизнеса в условиях развития.

В стохастических системах наличие риска является объективной реальностью. Управление риском - одно из главных направлений работы при принятии решений в области бизнеса.

Можно выделить несколько вариантов стратегии предпринимателя, связанных с принятием решения в условиях повышенной неопределенности.

Первый вариант - *избежание риска*. Фактически это предполагает стагнацию бизнеса, ибо в таком случае проблематичным представляется получение прибыли, что и составляет смысл предпринимательства. Действительно, казалось бы логичное предпринимательское решение - отказ от действий, связанных с риском, из-за опасений в случае неблагоприятных последствий потерпеть неудачу, в принципе невозможен в условиях расширенного воспроизводства. Но даже и в условиях отказа от расширения бизнеса (попытка удержания достигнутого уровня прибылей без дополнительных усилий) такая стратегия не представляется оптимальной в долгосрочном и среднесрочном плане. Неопределенность внешних рыночных (а часто и внутренних) факторов может привести к достаточно плачевным последствиям. Известны многочисленные примеры резкого изменения конъюнктуры рынка, решений органов власти, существенно влияющих на условия ведения того или иного бизнеса, технологических “рывков” конкурентов, достаточно быстро отнимающих уже завоеванную долю рынка и т.п. Все это приводит к негативным для конкретного предпринимателя, избегающего новых для него действий, результатам.

Второй вариант - *принятие риска*. Эта стратегия предполагает то, что предприниматель сознательно идет на риск и занимается бизнесом до тех пор, пока убытки от последствий наступивших рисков не приведут к невосполнимым потерям. Данный вариант также не представляется оптимальным в силу того, что вероятный конечный результат - отрицательная прибыль - не соотносится с целью бизнеса. Очевидно, что основные просчеты в данном случае - отсутствие соответствующего анализа состояния рынка и его динамики, факторов риска и гибкого реагирования на изменившиеся условия. Стратегия принятия риска используется бизнесменами наиболее часто, при этом известны примеры того, как даже в случае приближения неблагоприятных последствий, предпринимателям удавалось с нулевыми потерями выходить из сложных ситуаций. Анализ постфактум показывает, что в таком случае важно было, пользуясь авиационной терминологией, не пропустить “скорость принятия решения” и “точку возврата”. Иными словами, речь идет о том, что корректировка ранее принятых решений и действий в ключевых с точки зрения управления бизнес-процессом моментом позволяет минимизировать негативные последствия. То есть, фактически действия предпринимателя осуществляются в соответствии с третьим вариантом стратегии.

Третий вариант - *управление риском*, то есть его выявление и оценка, а также разработка и внедрение мер по его минимизации. Пожалуй, это наименее редко (в осознанном виде, т.е. с фиксацией работ и их этапов по оценке возможных рисков, разработке соответствующих планов и действий и т.д.) применяемая сегодняшним российским предпринимателем стратегия поведения в бизнесе. Среди основных видимых проблем - отсутствие в реальном бизнесе достаточной “критической массы” накопленных и “раскрученных” положительных результатов бизнеса, построенных на научной основе; низкая культура предпринимательства; отсутствие информационной инфраструктуры, позволяющей вычленять основные факторы риска в той или иной области предпринимательства; возможности - во всяком случае, потенциальные - получения прибылей и сверхприбылей безотносительно к рыночной ситуации (криминальные и полукриминальные сектора бизнеса как наиболее прибыльные, связи с коррумпированными чиновниками, позволяющие получать значительные преимущества, махинации при приватизации и использовании госбюджетных средств и т.п. ). Вместе с тем, по мере приближения к цивилизованному рынку, именно управление риском должно становиться ведущей стратегией предпринимателя, нацеленного на достижение успеха.

На управлении риском как основной эффективной стратегии предпринимателя остановимся чуть подробнее. Управление рисками - специфическая область маркетинга, требующая дополнительных знаний в области теории фирмы, страхового дела, системного анализа, анализа хозяйственной деятельности предприятий, и т.д. Деятельность предпринимателя в этой области направлена на защиту своей фирмы от рисков, угрожающих ее прибыльности, и способствует решению основной задачи предпринимательства - в зависимости от ситуации выбрать из нескольких проектов оптимальный, учитывая при этом, что чем выше ожидаемая прибыль проекта, тем выше риск. Качественное управление риском повышает шансы предпринимательской фирмы добиться успеха в долгосрочной перспективе, значительно уменьшает опасность ухудшения финансового положения.

В этой связи есть смысл ввести еще одно понятие - политика риска - которое можно понимать как совокупность различного рода мероприятий, имеющих целью снизить опасность ошибочного принятия решения уже в момент *самого его принятия,* тем самым, сократив возможные негативные последствия этих решений на других стадиях функционирования фирмы.

Процесс управления предпринимательским риском обобщенно может быть представлен в виде следующей схематичной последовательности действий: выявление предполагаемого риска - оценка риска - выбор методов управления риском - применение выбранных методов - оценка результатов.

Знать о возможном наступлении риска предпринимателю необходимо, но далеко не достаточно. Важно установить, как влияет на результаты деятельности конкретный вид риска, причем следует оценить вероятность того, что некоторое событие действительно произойдет, а затем - каким образом оно повлияет на экономическое положение фирмы.

Выявление риска может осуществляться различными способами: от сложного вероятностного анализа в моделях исследования операций, до чисто интуитивных догадок.

Поэтому, стоит упомянуть также стратегию, построенную на “ощущении” предпринимателем риска. Если отбросить трудно поддающуюся описанию и анализу “личностную” составляющую (“чувствую риск” - “не чувствую”. Заметим, что это “чувство риска” в некоторых случаях является весьма эффективным качеством успешного предпринимателя), то, по сути, данная стратегия, может быть отнесена к третьему варианту. Имеется ввиду, что “ощущение риска” возникает тогда, когда при отсутствии целостной картины ситуации и ее развития, отдельные элементы данной картины, заставляют предположить возможное негативное развитие ситуации. В основе этого, как показывает практика, лежит отсутствие достаточных знаний или практики исследований риска и разработки и внедрения мероприятий по управлению риском с одной стороны, и некоторый опыт ведения бизнеса с другой. Результаты принятия решений в такой ситуации - как положительные, так и отрицательные - показывают, что просчитать в каждом конкретном случае последствия весьма затруднительно (повторим, что “за скобками” остались случаи постоянно удачливой интуиции и т.п.). В итоге недостаток информации заставляет предпринимателя уделить должное внимание ее поиску и соответствующим исследованиям риска, его последствий и мер по минимизации, т.е. специфическим маркетинговым исследованиям.

Экономическая программа опирается на теоретический анализ проблем переходного периода, подробное изучение достижений и провалов экономической политики России в последние три с половиной года и отталкивается от осуществляемой ныне Программы Правительства.

О теоретической концепции переходного периода в России

Общепризнанной теоретической концепции перехода от плановой экономики к рыночной пока не существует. Мировой опыт здесь весьма многообразен и часто уникален. И это понятно практически проблема возникла лишь в конце 1980-х годов в связи с проведением реформ в восточноевропейских странах. Предыдущие попытки реформирования в Югославии и Венгрии в 1960-80-е годы осуществлялись на основе различных вариантов теории рыночного социализма. Создание научной теории переходного периода следует за практикой преобразовании.

В основу восточноевропейских реформ за неимением ничего лучшего был положен хорошо разработанный метод Международного Валютного Фонда (МВФ). Однако, и было это очевидно для всех, включая экспертов МВФ с самого начала, его применение в условиях реформирования постсоциалистических стран имеет весьма серьезные противоречия и ограничения.

Программа исходит из учета тех положений теории переходного периода, которые стали почти очевидными за последние годы, мирового опыта трансформации экономик и осуществления стабилизационных программ, учета особенностей России, а также современной стадии реформ в стране.

Переходный период с чисто экономической точки зрения включает в себя:

**1.** Либерализацию экономики - цен, хозяйственных связей предприятий, торговли и т.д.

**2.** Антиинфляционную политику (стабилизацию).

**2.** Институциональные преобразования, связанные с изменением реальных отношений собственности и контроля за принятием экономических решений как в сфере производства, так и в сфере социальных услуг. Приватизация выступает здесь лишь как один из элементов необходимых институциональных изменений.

**4.** Структурную перестройку - с изменением целей функционирования экономической системы резко меняется структура конечного спроса, под которую должна подстроиться отраслевая структура экономики; соответственно изменяются соотношения цен, предпочтения и склонности экономических субъектов. Это неминуемо ведет к сложным процессам изменения отраслевой структуры экономики.

**5.** "Открытие" экономики внешний аспект либерализации экономики настолько важен, что его имеет смысл рассматривать отдельно от внутреннего; он имеет свои закономерности и темпы.

**6.** Наконец, психологическое привыкание экономических субъектов к новым реалиям, ценностям, целям деятельности.

Эти процессы отличаются сроками проведения соответствующих мероприятий, их результатами и методами государственного воздействия.

Либерализация и стабилизация согласно рекомендациям МВФ и по опыту восточноевропейских и некоторых латиноамериканских стран, осуществляются одновременно и в очень сжатые сроки. Впрочем, хорошо известны и успешные случаи их долгосрочной, поэтапной реализации (например, Китай, послевоенная Япония).

Остальные процессы, в принципе, носят долгосрочный характер и могут быть осуществлены в сроки от нескольких лет до нескольких десятков лет. Если мы форсируем сроки осуществления средне- и долгосрочных мероприятий, то ясно, что придется жертвовать качественной стороной этих преобразований, их завершенностью и последовательностью. Так, например, весь комплекс необходимых институциональных изменений в российской экономике в 1992-1994 годах был сведен только к приватизации, а последняя - только к отчету по количественным показателям (доля "частных" предприятий, доля ВВП, произведенного в "частном" секторе и т. п.). В результате реализованного варианта приватизации родился феномен российского "частного" сектора, где смешаны элементы коллективной, криминальной и собственно частной собственности.

Существуют инструменты государственной политики, направленные на решение каждой из задач, причем зачастую противоречащих друг другу. Так, ускорение структурных преобразований может быть существенно стимулировано государственной промышленной политикой, включающей в себя комплекс мер по бюджетным инвестициям, субсидиям, налоговым и внешнеэкономическим льготам, развитие механизмов государственного страхования, выдачи госгарантии и т.д. Ряд стран (например, Япония) продемонстрировали колоссальный успех таких мероприятий. Однако, проведение промышленной политики вступает в противоречие с антиинфляционной программой, предусматривающей режим максимальной экономии и минимизацию каких-либо льгот. Соотношение в темпах и способах осуществления указанных выше шести процессов формирует концепцию экономической политики переходного периода. Эта концепция находится в зависимости (зачастую, определяющей) от политической ситуации, глубины структурных, институциональных и психологических деформаций в стране, а также от уровня профессионализма руководителей правительства.

Традиционные (ортодоксальные) стабилизационные программы-"шоковая терапия" - основаны на идее нескольких мощных стабилизаторов - "якорей". В качестве таких "якорей" выступают обычно жесткая монетарная политика и стабилизация валютного курса. Смешанные (гетеродоксальные) варианты стабилизации предусматривают применение и третьего "якоря" - сдерживания роста доходов. В мировой практике есть примеры как успешного осуществления, так и провала и тех, и других программ.

В России в 1992 году был применен ортодоксальный вариант стабилизации в отличие от Польши, Чехии, Румынии, Болгарии, где применялись гетеродоксальные варианты.

Однако, существуют различные варианты постепенной трансформации (градуализм), чему посвящено большое количество теоретических работ. Неудачную попытку такой постепенной трансформации продемонстрировал СССР в конце 80-х - начале 90-х годов. Удачную попытку демонстрирует Китай, где в течение последних 15 лет происходят медленные преобразования в направлении к рыночной экономике, причем совмещенные с очень высокими темпами экономического роста и поэтапным решением ключевых социальных задач.

Мы уверены, что выбор ортодоксального варианта стабилизационной политики для трансформации экономики России явился серьезной стратегической ошибкой. Есть теоретические возражения против такого выбора. Законы рыночного хозяйства действуют не в любой ситуации, а лишь в рыночной "среде". Для рыночной самоорганизации экономики необходима некоторая критическая масса институциональных условий. Попытка моментного переключения социалистической экономики в рыночные условия способна надолго затормозить необходимые институциональные преобразования и привес? и к формированию крайне деформированного рынка и вхождению экономики в период долговременной экономической стагнации. Более того, когда сами инструменты проведения политики "ломаются" при соприкосновении с объектом (так, в России жесткая денежная политика оказалась бессильна против лавинообразного нарастания взаимных кредитов предприятий) невольно стоит задуматься о целесообразности продолжения такой стратегии и эффективности применения соответствующих ей инструментов экономического регулирования.

В условиях перехода производителей к новым рыночным ориентирам происходит смена структуры конечного спроса и, следовательно, требуется структурная перестройка экономики. Для этого необходимо время и дополнительные инвестиции. В противном случае это можно сделать только путем остановки целых секторов экономики и достижения ее структурной сбалансированности на крайне низком уровне. Вряд ли такой уровень в наших условиях может удовлетворить потребности населения даже в предметах первой необходимости. Кроме того, последствием будет массовая безработица. В практическом смысле структурная перестройка, достигаемая таким путем политически неприемлема.

Есть особенности, которые выделяют Россию из ряда других постсоциалистических стран и объективно требуют поиска других, более сложных подходов.

Институцональные условия реформ. Отсутствие в России даже небольшого рыночного сектора, длительность пребывания в условиях административной экономики (70 лет 3 поколения) особенно остро ставят вопрос о нестандартной реакции населения и предприятий на использование правительством рычагов макроэкономической политики.

Спад производства на Западе во время кризисов сопровождается банкротствами и безработицей. За 5 лет спада в России промышленное производство сократилось более чем вдвое, а масштаб официальной безработицы совершенно не соответствует такому спаду. В России предприятия среагировали на сокращение производства не сокращением части занятых, а сокращением доходов всех занятых. Это явно нерыночная реакция, это реакция коллективизированной, а не частной экономики. Кстати, практически во всех восточноевропейских странах безработица немедленно вышла на одно из первых мест в числе проблем, вызванных началом трансформации, а в России пока еще главной проблемой остаются низкие доходы.

Несомненно, с отказом от социалистической идеологии автоматически не исчезли, а продолжают существовать психологические, этические и другие барьеры в принятии рыночной логики и формировании рыночной реакции на соответствующие сигналы. Более того, в ходе неудачных институциональных реформ (реализации в основном "второго варианта" приватизации - то есть передачи контрольного пакета акций в руки трудового коллектива) они получили вполне материальное закрепление. Формирование ложного стереотипа коллективной собственности на предприятия еще долго будет мешать экономическому оживлению в России.

Социалистические преобразования в экономике России зашли очень далеко по всем направлениям. И крайне сложно резко сокращать государственные расходы в условиях, когда медицина и образование практически полностью финансируются из бюджета; ставить задачу развития рынка труда, пока жилье является государственной собственностью и перемещение рабочей силы по территории страны затруднено; либерализовывать цены в условиях господства монопольных структур; предоставлять экономическую свободу предприятиям с крайне неясными отношениями собственности на них и т.д. примеров можно приводить множество.

Глубина структурных деформаций. Несомненно, что экономика России подверглась гораздо более сильным структурным деформациям, чем экономика восточноевропейских стран. В определенном смысле можно сказать, что экономика восточноевропейских стран была деформирована социализмом, экономика СССР-России создана им. Это связано с формированием экономики СССР как идеологической коммунистической экономической системы, с полной ее закрытостью и созданием враждебного окружения (особенно между первой и второй мировыми войнами), издержками длительного удерживания статуса ядерной и космической сверхдержавы. Советская экономика сталкивается со значительно более резким изменением структуры конечного спроса, чем экономика восточноевропейских стран при "шоковом" варианте развития реформ. До сих пор в России нет ни одного достаточно ясно выраженного позитивного сдвига в структурной политике (например, в Польше, уже в первые месяцы реформ скачкообразно возрос экспорт, экспорт России упал за первые восемь месяцев преобразований 1992 года более, чем на треть). Наоборот, все структурные сдвиги происходят в весьма неблагоприятном направлении сворачивание обрабатывающей промышленности и промышленности, выпускающей говоры народного потребления.

*Инфляция*. Остановить инфляцию сразу после либерализации цен, как это было проделано, например, в Польше, в России не удалось. Более того, все дальнейшие попытки ее торможения были весьма малоэффективны. Опыт 1995 года показал, что даже, если закрыть одну "инфляционную брешь" (кредитование Банком России дефицита федерального бюджета), немедленно появляется другая - рост денежной массы через необходимость осуществления рублевых интервенций на валютном рынке. Жесткая денежная политика явно натолкнулась на "невидимые" монетаризмом, но тем не менее весьма мощные институциональные и структурные барьеры.

**Заключение.**

Выбор неудачной страниц реформ в России явился одной из фундаментальных причин и политических катаклизмов, через которые ей пришлось пройти. Взаимосвязь провалов экономической политики и вспышек политической борьбы в 1992-1995 году в России очевидна.

Переход от плановой экономики к рыночным отношениям сопровождался созданием новых хозяйственных структур, формирующих инфраструктуру рынка. В их числе - коммерческие и инвестиционные банки, страховые компании, пенсионные фонды, торговые фирмы, товарная биржа, фондовые магазины и аукционный центр, образующие кредитный, страховой, оптовый (товарный) рынок, а также рынок ценных бумаг.

Литература:

1. Кэмпбелл Р.Макконнелл, Стэнли Л.Брю “Экономикс” Москва, 1995 г.
2. В.И. Ведяпин, “Общая экономическая теория” Москва, 1995 г.
3. Вопросы экономики, 1997 г., №2
4. М.Сергеев. Стратегия при переходе на рыночные отношения.